



ISSN 1728-5402

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казакский национальный педагогический университет имени Абая

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 1 (23), 2010

Алматы, 2010

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 1 (23)

Алматы, 2010

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. – 2010. - № 1 (24). - 103-бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. - 2010. - № 1 (24). - 103 с.

Главный редактор

д.э.н., профессор А.Н.САХАНОВА

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор К.Ж.Бертаева (зам.гл.редактора),

д.э.н., профессор Ж.Я.Аубакирова,

д.э.н., профессор К.Н.Нарибаев,

д.э.н., профессор Н.К.Мамыров,

д.э.н., профессор А.А.Рамазанов,

д.э.н., профессор Т.М.Рогачева,

д.э.н., профессор Б.Д.Иманбердиев,

д.э.н., профессор А.Н.Дауренбекова,

ScD, Assoc.Professor В.Рудзкене (Литва),

PhD Месут Йылмыз (Турция),

ст.преподаватель Э.Б.Оразгалиева (ответ.секретарь)

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Л.Т.Бижигитова –

к.э.н., и.о.доцента кафедры «Менеджмент»

Сегодня очень быстро изменяются как внешние условия (экономическая политика государства, законодательство и система налогообложения, появляются новые конкуренты и т.п.), так и внутренние условия функционирования организации (реструктуризация предприятий, стратегии и организационная структура многих компаний, технологические изменения, появление новых рабочих мест и др.), что ставит большинство компаний перед необходимостью подготовки персонала к работе в новых условиях.

Меняются также и принципы, на основе которых реализуется управление персоналом. Новые организационные стратегии требуют внесения существенных корректив в систему кадрового менеджмента, и обучения персонала в этих условиях становится ключевым элементом процесса управления развитием персонала. Многие организации столкнулись с необходимостью искать наиболее действенные пути повышения производительности и эффективности труда. Обучение призвано подготовить персонал к правильному решению более широкого круга задач и обеспечить высокий уровень эффективности в работе. При этом оно позволяет не только повышать уровень знаний работников и вырабатывать требуемые профессиональные навыки, но и формировать у них такую систему ценности и установок, которая соответствует сегодняшним реалиям и поддерживает рыночную организационную стратегию.

Достижение долгосрочных и краткосрочных целей, необходимость повышения конкурентоспособности и проведение организационных изменений требует более высокого уровня профессиональной подготовки персонала и хорошо спланированной, четко организованной работы по обучению персонала.

Развитие персонала означает:

- способность сотрудника осознать необходимость регулярной учебы, чтобы соответствовать растущим требованиям;
- способность коллектива осознать необходимость командного или группового управления при активном участии всего персонала, а не только руководителей;

- способность организации осознать решающую роль каждого сотрудника и необходимость развития его потенциала.

Карьера – это результат осознанной позиции и поведения человека в области трудовой деятельности, связанный с должностным или профессиональным ростом. Карьеру человек строит сам, сообразуясь с особенностями внутри – и вне организационной реальности и главное - со своими собственными целями, желаниями и установками.

Знания, полученные работниками в высших учебных заведениях, стремительно устаревают, нарастает необходимость их существенного обновления. Поэтому все большее распространение в западных и российских компаниях получает идея создания системы непрерывного образования сотрудников (концепция «обучающейся организации»).

Ряд авторов утверждают, что сегодня для успешной работы нужно достаточно хорошо разбираться как в специальных, так и в общих вопросах, касающихся сферы общего менеджмента, управления финансами, логистики, маркетинга и др. Недостаток у работника знаний и навыков, необходимых для успешного выполнения порученных ему задач, не только приводит к неэффективной работе, но и снижает его удовлетворенность работой.

Чем хуже работник профессионально подготовлен к выполнению своих рабочих функций, тем выше у него уровень энергетических затрат и стрессов, связанных с работой.

Все больше организаций проводит широкомасштабное обучение персонала и руководителей разных уровней, понимая что только обученный, высококвалифицированный и высокомотивированный персонал будет решающим фактором развития предприятия и победы над конкурентами.

Обучение руководящего состава имеет особое значение для любой организации. Работа руководителя оказывает решающее влияние на результаты труда его подчиненных, число которых может быть очень значительным.

Возрастание роли обучения в процессах повышения конкурентоспособности предприятия и организационного развития обусловлено следующими тремя факторами:

1. Обучение персонала является важнейшим средством достижения стратегических целей организации.
2. Обучение является важнейшим средством повышения ценности человеческих ресурсов организации.
3. Без своевременного обучения персонала проведение организационных изменений сильно затрудняется или становится невозможным.

В практике сложилось две формы обучения, переподготовки и повышения квалификации кадров организации: на рабочем месте и вне рабочего места. Обучение на рабочем месте является более дешевым и

оперативным, характеризуется тесной связью с повседневной работой и облегчает вхождение в учебный процесс работников, непривыкших к обучению в аудиториях. Обучение вне рабочего места более эффективно, но связано с дополнительными материальными затратами и отвлечением работника от его служебных обязанностей.

Сегодня не обучает персонал только ленивый. Розничная сеть, аптеки, провайдеры услуг - все в равной мере озабочены повышением конкурентоспособности и формированием корпоративной культуры. Тренинги, семинары, конференции – нормальная практика, но поскольку казахстанский бизнес в целом и рынок образовательных услуг в частности относительно молоды, в Казахстане наблюдается слишком пестрая картина внутрифирменного обучения. В крупных компаниях готовятся к пятому – десятому выпуску студенты корпоративных университетов, у игроков поменьше сотни сотрудников проходят обучение в учебных центрах, а где то об их создании лишь задумываются.

Управление этим процессом профессионального обучения начинается с определения потребностей, которые формируются на основе потребностей развития персонала организации, а также необходимости выполнения сотрудниками организации своих текущих производственных обязанностей.

При планирование обучения необходимо учитывать:

- требуемое количество учеников;
- количество существующих работников, нуждающихся в обучении или переобучении;
- новые курсы или расходы на существующие.

Выполнение должностных обязанностей требует от сотрудников организации знания рабочих процедур и методов, выпускаемой продукции и оказываемых услуг, умения работать на установленном оборудовании и т.п. Потребности, связанные с выполнением производственных обязанностей, определяются на основе заявок руководителей подразделений и самих работников, путем проведения опросов руководителей и специалистов (отдел профессиональной подготовки обучения), анализа результатов работы организации, тестирования сотрудников.

Еще один источник информации о потребностях в профессиональном обучении - индивидуальные планы развития, подготавливаемые сотрудниками в момент аттестации, а также заявки и пожелания самих сотрудников, направляемые непосредственно в отдел профессиональной подготовки.

Существует огромное количество методов развития профессиональных знаний и навыков. Все они могут быть разделены на две большие группы – обучение непосредственно на рабочем месте и обучение вне рабочего места.

Основными методами обучения на рабочем месте являются:

Инструктаж, ротация, ученичество и наставничество.

Данный тип обучения выполняется на непрерывной основе. Направления обучения не ограничены и могут быть вызваны необходимостью изучения новых моделей или опций, новыми технологиями, усовершенствованиями рабочего процесса, освоением новых операций или специальностей. Обучение осуществляется на месте расположения рабочего места, отдела либо на месте стажировки.

Все новые работники должны проходить теоретическое и практическое, если в этом есть необходимость, обучение (в том числе технику безопасности). На данном тренинге работники получают общую информацию о компании, ее целях, политике, методах и подходах и т.д. Это помогает успешной интеграции работника в коллектив, понять «правила игры».

Инструктаж представляет собой разъяснение и демонстрацию приемов работы непосредственно на рабочем месте и может проводиться как сотрудником, давно выполняющим данные функции, так и специально подготовленным инструктором. Инструктаж является, как правило, непродолжительным, ориентированным на основе конкретных операций или процедур, входящих в круг профессиональных обязанностей обучающегося. Инструктаж на рабочем месте является недорогим и эффективным средством развития простых технических навыков, потому он столь широко используется на всех уровнях современных организаций.

Ротация представляет собой метод самостоятельного обучения, при котором сотрудник временно перемещается на другую должность с целью приобретения новых навыков. Ротация широко применяется предприятиями, требующими от работников поливалентной квалификации, т.е. владения несколькими профессиями. Помимо чисто обучающего эффекта ротация оказывает положительное влияние на мотивацию сотрудника, помогает преодолеть стресс, вызываемый однообразными производственными функциями.

Вместе с названными достоинствами ротация обладает одним серьезным недостатком, который необходимо учитывать при планировании профессионального обучения – высокими издержками, связанными с потерей производительности при перемещении с одной должности на другую.

Ученичество и наставничество являются традиционными методами профессионального обучения ремесленников – древних времен, работая рядом с мастером, молодые рабочие изучали профессию. Этот метод широко распространен и сегодня, особенно там, где практический опыт играет исключительную роль в подготовке специалистов – медицине, виноделии, управлении.

Однако обучение на рабочем месте обычно бывает узко специальным, не дает возможность работнику абстрагироваться от

сегодняшней ситуации и выйти за рамки обычного поведения, формирования принципиально новых поведенческих и профессиональных навыков. Для этих целей более эффективными являются программы обучения вне рабочего места.

Обучение вне рабочего места более эффективно, но связано с дополнительными финансовыми затратами и отвлечением работника от его служебных обязанностей. При этом сознательно меняется среда, работник отрывается от повседневных дел; обучение осуществляется в процессе чтения лекций, практических занятий тренинга (деловые игры, производственные ситуации).

Лекция является традиционным и одним из самых древних методов профессионального обучения. В ходе лекции, представляющей собой монолог инструктора, аудитория воспринимает учебный материал на слух. Лекция является непревзойденным средством изложения большого объема учебного материала в короткий срок. Позволяет развить множество новых идей в течение одного занятия, сделать необходимые акценты. Лекции чрезвычайно эффективны с экономической точки зрения. Поскольку один инструктор работает с несколькими десятками, сотнями и даже тысячами слушателей (если используется видео). Ограниченность лекций как средства профессионального обучения связана с тем, что слушатели являются пассивными участниками происходящего – лекция не предполагает практических действий со стороны обучающихся, их роль ограничивается восприятием и самостоятельным осмыслением материала. В результате практически отсутствует обратная связь, инструктор не контролирует степень усвояемости материала и не может внести коррективы в ход обучения.

Рассмотрение практических ситуаций позволяет в определенной степени преодолеть этот недостаток. Данный метод обучения предполагает анализ и групповое обсуждение конкретных ситуаций, которые могут быть представлены в виде описания, видеофильма и т.д. в основе рассмотрения практических ситуаций лежит дискуссия, групповое обсуждение конкретных ситуаций, которые могут быть представлены в виде описания, видеофильма и т.д. Для успешного использования метода практических ситуаций от участников требуется определенный уровень профессионализма и теоретических знаний, которые должны быть развиты на рабочем месте или с помощью других методов обучения.

Деловые игры представляют собой метод обучения, наиболее близкий к реальной профессиональной деятельности обучающихся. Преимущество деловых игр состоит в том, что являясь моделью реальной организации, они одновременно дают возможность значительно сократить операционный цикл и, тем самым, продемонстрировать участникам, к каким конечным результатам приведут их решения и действия. Деловые игры бывают как глобальными (управление компанией), так и локальными (проведение переговоров, подготовка бизнес –плана). Использование этого

метода позволяет обучающимся исполнять различные профессиональные функции и за счет этого расширить собственное представление об организации и взаимоотношениях ее сотрудников.

Самостоятельное обучение является наиболее простым видом обучения— для него не требуется ни инструктор, ни специальное помещение, ни определенное время – обучающийся учится там, тогда и так как ему удобно. Организации могут извлечь значительную пользу из самообучения при условии разработки и предоставления сотрудникам эффективных вспомогательных средств – аудио и видео кассет, учебников, задачников, обучающих программ.

Основной чертой самостоятельного обучения является его индивидуальный характер. Обучающийся может определять темп обучения, число повторений, продолжительность занятия, т.е. контролировать важные параметры процесса обучения, являющиеся заданными при других методах. В тоже время, индивидуальный характер лишает самостоятельное обучение одного из важнейших условий эффективности – обратной связи – обучающийся предоставлен самому себе. Развитие персональных компьютеров и их мультимедиа приложений позволяет в значительной мере преодолеть этот недостаток.

В отличие от традиционных методов профессионального обучения при компьютеризированном обучении основные издержки связаны с разработкой, а не с реализацией программ обучения. Однако после того, как программа разработана, обучение практически ничего не стоит организации, т.к. для ее использования не нужно ни инструкторов, ни помещений, ни учебных материалов. Поэтому при большом числе обучающихся компьютеризированные программы становятся экономически очень выгодными.

Түйін

Бұл мақалада қызметкерлердің оқыту әдіснамасы, сонымен қатар компьютерлік оқыту бағдарламаларын құрастыру және дамыту жолдары қарастырылған.

Summary

In article methods of training of the personnel, and also development and working out of the computerized programs are considered.

MODERN LINES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD AND KAZAKHSTAN MARKETS OF GRAIN

Mrs. Dina I.Razakova

*Cand.Econ.Sci., senior lecturer Academy of economy and statistics, Almaty,
Pebublic of Kazakhstan*

The grain complex is strategic branch of economy of any country on which development of other manufactures and agrarian and industrial complex economy as a whole to no small degree depends. Along with the social importance of grain as valuable, irreplaceable and daily foodstuff for the population, and a basis of manufacture of cattle-breeding production, important value has also economic aspect. Grain is one of the most reliable sources of the income of the commodity producers, giving to them relative independence in reproduce process. Strategic value of grain defined in food maintenance of the country by essential export stocks of grain, which promote replenishment of currency means of the budget of the country.

The grain world market is supervised by five basic countries of exporters: the USA, Canada, Australia, Argentina, and EU. Total export offers of grain from outside the basic countries of exporters makes over 84% of volume of world trade. Leading position in the market take away the USA on which share it is necessary more than 20%, Canada – more than 15%, Australia and EU – more than 10% and Argentina more than 8% of volume of trade.

The USA are the in the lead exporter of grain. Among grain in the USA a leading place, occupy wheat which considerable part arrives for export since one third of areas under crops sowed specially for sale abroad. The area under crops given under wheat makes more than 20 million in hectare. From each hectare on the average receive made 3 tons of a crop, thus, it is more than 50 million tons. On the average one-half goes export, another – on consumption in the country, passing stocks make about 9 million tons.

Canada is the leading exporter of grain the Area under crops on wheat makes about 10 million in hectare, thus productivity of 2 tons/hectares. As a total gathering on wheat makes 20 million tons from which 13 tons go for export, 5 million tons spent for internal consumption, passing stocks on wheat in the country make 2 million tons.

Australia one of the world's largest manufacturers and exporters grain, relative density among grain crops occupies the greatest wheat. The area under crops on wheat makes more than 10 million in hectare, on wheat share is necessary over half of areas under crops. Productivity of wheat on the average develops at level of 1.5 tons/hectares, total gathering of wheat makes 14 million the tons which half goes for export.

Argentina also is one of leading world manufactures and exporters of grain and flour. On wheat the area under crops makes 5 million in hectare, at productivity of 2 tons/hectares, manufacture reaches more than 10 million tons., thus export makes 40% of total gathering. The area under crops on wheat in EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY (EEC) makes more than 20 million in hectares, at enough high productivity of 5 tons/hectares, in EEC it is made about 100 million tons of wheat, from them for internal consumption it is spent about 87 % of total gathering, it is exported about 5%.

In Russia the most part of the areas about 13 million in hectare is used under wheat, at productivity of 2 tons about I hectare, the general total gathering of wheat

makes 30 million tons from which for consumption in the country it is spent about 80% and is exported about 15%.

As a whole, the agricultural production of Ukraine forms more than 15% of GNP of the country. One of the main agricultural branches of Ukraine is grain manufactures, the area under crops on wheat makes 6 million in hectare, at productivity in 2 tons/hectares allows to receive more than 13 million tons. For home market it is spent about 10 million tons of wheat, it is exported about 2 million tons.

The grain husbandry is strategic branch of agriculture of Republic Kazakhstan. Taking the important place in the Kazakhstan agriculture and republic economy as a whole, the organizational-economic mechanism of functioning of the grain market substantially depends on the general social and economic situation in the country, conditions in the grain world market. Without stabilization and a sustainable development of grain manufacture it is impossible to provide food safety of the state, to improve a population standard of living.

In connection with Republic Kazakhstan occurrence in the WTO of a problem of formation and development of the market of grain the decision at qualitatively new level demand, scientific generalization and judgment from positions of maintenance of food safety of the country. The Organizational-economic mechanism of functioning of the grain market, being the basic component of the food market and a national economy as a whole, substantially depends on the general condition of an economic situation in republic and position in the world market of grain and products of grain.

The requirement of the country and its regions constantly grows in grain, and degree of satisfaction of requirements is reduced by own resources. Grain concerns most, important kind of a source of raw materials and used for manufacture of in large quantities-various products of a daily food of the population of the country. On the importance in a food of people in our country, there is no such foodstuff, which capable to replace bread and bakery products. In modern economic conditions for multi-billions persons of the population of globe are the most accessible foodstuff, and on the consumer properties they are unique. In products from grain all components contain almost it is necessary for a food, which the person for all life requires.

Taking into account fodder grain in production of animals industries the share of grain and products of grain in caloric content of a food of the person increases to 60%, and in consumed fibers – to 80%, carbohydrates – to 60%. In this connection uninterrupted maintenance of all levels of population with bread and grain products in wide assortment and quality. And a branch part of animal industries – grain fodder it should be considered as the major, defining component of the decision of a problem of maintenance of food safety of republic.

The grain branch has the big resource potential for the further increase in volumes and increase of competitiveness of production, allowing not only to satisfy internal requirements of the country for grain, but also to represent itself as the competitive participant in the world grain market. By data statisticians, over the

5 years (2003-2008) the mid-annual volume of output of grain has made over 15.6 million tons, including wheat – 12.6 million tons. Areas under crops of the grain have reached 15.8 million in hectare, wheat occupies 67% of all agricultural crops. Annually the republic delivers for export on the average 4 million tons of grain, including wheat – 3 million tons.

The geography of export of the Kazakhstan grain presented more than 40 countries of the world. It is the CIS countries (73%), the European Union (9%), the Near East (8%). In export grain also to Egypt, Mongolia, Afghanistan, Norway, Libya, this year the Kazakhstan grain for the first time has entered the markets of India and Yemen, study of a question of its delivery in the long term on the Chinese market conducted.

In republic it is developed and effectively the complete system of state support of agrarian and industrial complex as a whole and grain manufacture in particular which first of all, is directed on stimulation of the enterprise initiative of rural commodity producers, on creation of favorable conditions for the accelerated development of competitive directions and agriculture branches operators.

The state supports a straight line to subjects of agriculture by subsidizing about 40% of cost of diesel fuel, mineral fertilizers, herbicides, original and elite seeds, and services in delivery of irrigation water. At the expense of the state check of sowing qualities of seeds, struggle against especially dangerous illnesses and wreckers of plants, and quarantine objects conducted. The state gives indirect support to subjects of agrarian and industrial complex in particular, make to the free marketing information through specialized agro marketing service of the ministry; rural commodity producers use tax privileges.

For the purpose of maintenance of availability of credit resources for rural commodity producers, the system of rural credit associations supported by the state created. The state actively participates and in development of leasing relations: at the expense of budgetary funds delivery to the rural commodity producers, the processing enterprises of agricultural machinery, the process equipment in leasing within 7 years under preferential interest rates is carried out. As a whole the size of the state support of development grain manufacture and regulations of the market of grain in all directions counting on 1 hectare of an area under crops annually increases in 2008 of an order of 15,6 US dollars.

For the purpose of development of a transport infrastructure building and equipment at the expense of budgetary funds of the reception, grain terminal in port of Baku during the current year comes to the end and planned project within the limits of the given building here a mill complex. Besides, in 2008 at the expense of budgetary investments supposed building and equipment of the reception grain terminal in port Poty, and in 2009 for an effective utilization of capacities of the grain provided terminal of port Aktau building of grain terminals and mill complexes in Amirabad.

Formation of the developed grain market considered objective process to which should promoted first by the state, creating favorable conditions for its functioning, leaning, first on the laws of commodity manufacture showing the

action through a market mechanism of managing. Not less value in formation of level and self-sufficiency degree is rationality, completeness and efficiency of use of grain and products of grain on all channels of distribution, processing and use . These are interconnected and mutually caused directions in increase of self-sufficiency of the country by the grain, which decision connect with functioning of the grain market.

Balance in the grain market of Republic Kazakhstan reached by increase of interest of exporters and importers in developments of stable relations thanks to orientation of manufacturers to inquiries of consumers on volume, assortment, quality of grain and products of its processing, by development of the competitive environment and effective schemes of the mutual calculations connected with trading operations.

In modern conditions functioning of regions of the Kazakhstan market is based on following principles: of the economic mechanism of state regulation of the market of grain of regions; creation of equal economic and financial conditions to all participants of the regional market of grain; development of an infrastructure of the given market; presence of legislative base for regulation of the market of grain in regions.

Major factors of a sustainable development of the regional market of grain are: presence of legislative base adequate to market conditions on regulation of the grain market; granting of the equal rights and an easy approach on the market to unlimited quantity of manufactures of grain and products of its processing; the steady offer of grain and active demand for it from outside consumers both in region, and behind its limits; information “transparency” of the grain market; presence of the developed infrastructure of the market; an effective combination of self-regulation and the state support of the regional market of grain.

1. The Site www.kazakh-zerno.kz//the grain World market: the basic manufacturers and consumers.
2. Borhunov H., Nazarenko A. State support agriculture //the Rural economics of Russia. – 2003. - №7. – С.20.
3. Rjabova T.F., Kudelja A.D. Development of the market of grain in Russia 1986-1996.-m: the Monolith, 1997. – 140 with.
4. The Rural, wood and fish economy of Kazakhstan for 2008 / the Statistical directory / Republic Kazakhstan Agency on statisticians. – Astana, 2008. – 198 with.
5. JU.A.Khan Market of grain: development and regulation problems. – Astana, 2001

Түйін

Республиканың экономикасында және Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешенінде бидай нарығы елеулі орын алады. Бұл нарықтың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің қызмет етуі елдегі жалпы

әлеуметтік-экономикалық жағдайға және әлемдік бидай нарығының жағдайымен тығыз байланысты.

Резюме

Зерновой рынок, занимая важное место в казахстанском агропромышленном комплексе и экономики республики в целом, организационно-экономический механизм его функционирования в значительной степени зависят от общей социально-экономической ситуации в стране и состояния мирового рынка зерна.

ECONOMIC ASPECTS IN QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS

Zh. Zh. Makhambetova –

c. of a. s., docent of KazEU after T. Ryskulov

The forthcoming accession of the Republic of Kazakhstan to the WTO requires the work of the enterprises and organizations to produce and deliver products and provide services in accordance with the internationally accepted rules. Therefore, in market conditions become especially important that suppliers of goods and services must be certified by the management system, such as: quality management, environmental management, health and safety management, security management products, information security management, etc. The focuses of many organizations as a tool to ensure competitiveness in the market mainly from the arsenal attract quality management system (QMS).

One of the most popular topics for the discussion of quality management has recently become subject of the economy of quality.

All the activities of the enterprise development and implementation economic aspects of quality can be divided into six stages:

- Defining the goal of introducing economic aspects of quality in the organization;
- Training;
- Selection of work in the field of economics of quality;
- Creation of documents regulating the activities in the field of economics of quality;
- Validation of the method chosen by the example of several structural units (multiple processes of quality management system);
- Full implementation.

Enterprise managers in the implementation of the financial aspects of quality management in their organization should pay special attention to comprehensive and consistent of work in this area. As in the case of the quality management system, the actual results from the introduction of its financial aspects only appear after some time (1-2 years), so in case should not stop halfway, no need to rush /1/.

To understand why, in most cases, enterprises with a certified quality system, is practically not developed and does not use economic methods of quality management and what is the reason for rejecting the use of financial mechanisms

in the system of quality management, it is necessary to understand what the expectations are investing leaders organizations in the integration of economic aspects of quality and what happens in reality.

It should also be noted that the greatest enemy of this activity – the desire to cover “all at once.” Do not be taken for the implementation of all financial aspects of quality management at a time. Only their planned phased introduction and development (with the obligatory reviewing and evaluating the results of each phase of work) will achieve certain results. Any work on the systematization and change management mechanisms (including financial management) in the organization cannot be focused on achieving quick results. Developing, introducing and ensuring operation of a quality management system (and in its framework and financial management) as an innovative process aimed at long prospect, to which the principle of “here and now” does not fit.

In addition, the introduction of financial mechanisms in the quality management system, like any other innovation, should lead to the achievement of certain objectives of the organization. The use of economic methods in quality management system enables us to solve only the financial problems of enterprises associated with quality management, and solve all the problems with it of course impossible. Certainly, monitoring and analysis of the costs that make up the cost of quality, allows you to optimize these costs, reduce production costs, to determine priorities in addressing the quality and contributes to the even number of tasks. However, using only information on the cost of money without the other financial information (such as data on the effectiveness of processes occurring in the quality management system) to resolve issues related to improving economic performance, unfortunately, cannot. In addition, the statistical data of foreign research is unequivocal that the introduction of “cost management system for quality may get considerable support from the environmental management system” /2/, since in this case the economic effect of the introduction of much higher and achieved more quickly. At the present stage of the methods of the economy as a very diverse and include the following main areas:

- Improving the concept of cost management to ensure and improve product;
- Development the concept of A. Feigenbaum on cost management to ensure quality though PAF-model;
- The concept of quality loss cost management;
- Design of cost management within the processes.

Meanwhile, many experts Quality services for enterprises faced with a clear and unambiguous understanding of the terms “effectiveness” and “efficiency”. The performance (effectiveness) is defined by ISO 9000:2005 as the degree of implementation of planned activities and achievement of planned results (in the UK. Option – doing right things: the need, the usefulness of the work). In addition, explained that the impact can be considered enforcement (degree of completeness), performance, conduct (the degree of execution) team duties (duty), destination (goal), and promises (ISO / TC 176 / SC2 / № 526 “Introductory package of the product: Module – Guide to the terminology used in ISO 9001:2000 and ISO

9004:2000.”). Effectiveness in accordance with the terminology of ISO 9000:2005 is considered the link between the result achieved and the resources used, which almost corresponds to the definition, which gives a modern Dictionary of Economics: efficiency – relative efficiency (effectiveness) of process, defined as the ratio of the effect (result) to the cost variance (provided) to obtain.

Thus, it turns out that, on the one hand, the mandatory application of economic methods in quality management system inherent in the principles upon which the construction of the ISO 9000. On the hand, confirmation of the implementation of a number of mandatory requirements for quality management system in the new version of ISO standards is also not possible without the use of financial indicators.

Economic methods should also be used during the evaluation of quality management system. Evaluation includes activities such as item 5.6 “ Management review” and p.8.2.2 “ Internal audits (inspections). In conducting evaluation of quality management system us necessary to establish its suitability, adequacy, efficiency and effectiveness with regard to the policies and quality objectives.

Formulate performance indicators and efficiency is not so difficult. The greatest difficulty was the definition of the numerical values of performance indicators and efficiency of the process, especially for the support processes and management organization. These difficulties stem from the fact that on the basis of accounting data for all processes not possible to determine their value, especially when there are estimates of cost items, such as, for example, loss of profits or costs of information provision. But this task – to determine the cost of the process – is not fundamentally impossible.

Currently, not many business leaders think about the economic indicators of quality management systems. But now that competition from the plane “to improve the quality – reduction of costs” is moved to the area of competition, management systems and the ambitions of companies, for many successful `yesterday` organizations improve processes and management systems as a whole (including the quality management system) may be the only way to defeat their competitors “tomorrow.”

Түйін

Сапа менеджмент жүесіндегі экономикалық әдістері қолдану кәсіпорындардың сапа менеджментімен байланысты, кәсіпорынның кейбір қаржылық мәселелерін шешуге мүмкіндік береді.

Тек жоспарлы кезеңдер бойынша еңгізу және сапа менеджментінің қаржылық аспектілерінің дамыу белгілі нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Экономикалық тәсілдерді сапа менеджмент жүелеріне бағалау жүргізу кезінде қолдану қажет.

Резюме

Использование экономических методов в системе менеджмента качества позволяет некоторые финансовые проблемы предприятия, связанные с менеджментом качества.

Только планомерное поэтапное внедрение и развитие финансовых аспектов менеджмента качества позволяет достичь определенных результатов.

Экономические методы также необходимо использовать при проведении оценивания системы менеджмента качества.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СОВРЕМЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

С.Б.Абдыгаппарова -
Д.э.н., профессор, доктор PhD

В настоящее время для большинства высших учебных заведений, которые столкнулись с острой конкуренцией, главным условием успеха и эффективности являются инновационная деятельность и ее результаты. В связи с этим, участникам образовательного рынка необходимо целенаправленно формировать и осуществлять свою инновационную политику как организации учебного процесса, так и в управлении им.

В силу объективных и субъективных причин инновационный проект, эффективный для одного учебного заведения, может быть неэффективным для другого, так как у каждого учебного заведения индивидуальный уровень компетентности персонала по основным направлениям инновационного проекта, состояние основных фондов и т.д. Многие из этих факторов оценить количественно трудно, а в некоторых случаях и невозможно, но именно они оказывают решающее влияние на конечную эффективность инновационной деятельности. Таким образом, возникает необходимость в некоторой системе критериев для определения инновационных возможностей вуза, где по каждому критерию дается оценка. Такой метод позволяет определить и проанализировать инновационные возможности вуза на предмет их соответствия намечаемым инновационным проектам, увидеть их достоинства и недостатки, а также выявить проблемные области в деятельности учебного заведения.

То есть можно выделить следующие аспекты исследования возможностей вуза:

- 1) Корпоративный;
- 2) Маркетинговый;
- 3) Научно-технический;
- 4) Производственный;
- 5) Финансовый;
- 6) Кадровый;
- 7) Организационный.

Как известно, любое высшее учебное заведение добивается поставленных целей и выполняет свои стратегические планы не в последнюю очередь благодаря нововведениям, поэтому объективно необходимо, чтобы направления инновационной деятельности в части инновационных проектов

лежали в рамках целей и долгосрочной стратегии вуза. В противном случае может возникнуть большая вероятность того, что инновационная деятельность в выбранном направлении не принесет ожидаемого результата.

Для обеспечения эффективной инновационной деятельности вследствие высокой динамичности инновационных процессов, многоальтернативности и высокой степени неопределенности принимаемых решений должна быть разработана эффективная система управления инновациями, предусматривающая:

- стратегию, обеспечивающую приспособляемость вуза к изменениям внешней среды, максимальное использование возможностей и предупреждение угроз в течении долговременного периода.
- тактику, обеспечивающую достижение конкретных целей с максимально эффективным использованием имеющегося потенциала предприятия в рамках краткосрочного периода.

При этом необходимо не просто рационально научно-техническая политика развития, а долгосрочная научно обоснованная инновационная политика, опирающаяся на инновационную стратегию. Инновационная стратегия должно материализовываться в план, программу постоянно учитывающую перспективу. Цель, выбор путей и средств, ведущих к ее достижению и рациональному использованию наличных средств.

Обоснованный выбор инновационной стратегии во многом определяет правильность выбора стратегий вуза (маркетинговой, финансовой, технической, производственной, кадровой), а ее эффективность – эффективность вуза в целом.

В свою очередь, маркетинговая экспертиза дает возможность составить конкретное представление о том, где и какие ниши рынка заняты, а какие – свободны, какой специалист нужен работодателю, в каком количестве, а также выявить возможных конкурентов. Таким образом, вуз приспособляется к сложившейся рыночной конъюнктуре, не меняя существенно своего производственного потенциала, используя только его внутренние резервы для удовлетворения спроса. При этом необходимо постоянно отслеживать реакцию конкурентов и при необходимости использовать экономические приемы борьбы с ними- ценовую политику, рекламу. Однако в реальной жизни нередко бывает так, что маркетингом вуз должен заниматься еще до инновационных процессов. И делается это именно для того, чтобы выяснить, какой новый вид специалиста необходимо подготовить, чтобы увеличить рыночный спрос.

Остановившись на научно- технических критериях, следует обратить внимание нба эффективность инновационного проекта как такового, т.е. определить вероятность достижения требуемых показателей и влияние этого проекта на деятельность вуза, обладающего ограниченными ресурсами. Поэтому, рассматривая новый проект с позиции научно-технических критериев, необходимо учитывать не только вероятность технического успеха, на и воздействие этого проекта на деятельность подразделений вуза.

Стратегия развития вуза, в основе которой лежит ориентация на нововведения, на систематическое совершенствование образовательных программ, предъявляет свои требования к самому процессу производства, характерному для организаций образования.

Переход к рыночной экономике связан с реализацией новой экономико-организационной модели развития, которая описывается формулой «превышения предложения над спросом», где исходной точкой является предложение или согласие производителя взяться за производство той или иной продукции. В нашем случае соответствующего специалиста, при возникновении таких предложений со стороны нескольких производителей возникает конкуренция между ними на заказ. Само желание вуза взяться за производство новой продукции свидетельствует о возможности сделать это, т.е. об определенных резервах производственной мощности.

Наличие резервов мощности позволяет быстро отреагировать на конъюктуру рынка, а полное использование производственных мощностей свидетельствует прежде всего об отсутствии неконкурентоспособности вуза в выполнении заказов.

Конкурентоспособность вуза – это не только способность планировать и готовить высококвалифицированных специалистов, может быть по более привлекательным ценам и характеристикам, чем конкурент, это также и возможность быстро реагировать на потребность заказчиков, работодателей.

В современных условиях возможность вуза быстро реагировать на изменение конъюнктуры рынка, его гибкость обусловлены избыточностью по всем ресурсам включая и людские.

Требования к гибкости производственного процесса вуза по-новому ставят задачу его эффективности. Последняя может быть достигнута за счет использования комплекса таких организационно-экономических инструментов, как цена за обучение, фонд оплаты труда, юридическая ответственность и др.

Финансовый аспект исследования заключается в том, что прежде чем истощение финансовых ресурсов вуза оправдается высокой эффективностью инновационного проекта, необходимо проанализировать его экономическое и финансовое состояние, а так же оценить прибыльность и затраты до того момента, когда этот новый проект начнет производить отдачу.

Деятельность учебного заведения в целях оценки его инновационных возможностей должно быть подвергнуто комплексному экономическому анализу, в рамках которого необходимо проводить:

- комплексный обзор общих показателей производственно-хозяйственной деятельности;
- анализ использования материальных ресурсов;
- анализ использования труда и заработной платы;
- анализ себестоимости обучаемых;
- анализ прибыли и рентабельности;

- анализ финансового состояния и оборачиваемости оборотных средств
- обучающую оценку работы и анализ эффективности экономического стимулирования.

В ходе такого анализа будет дана характеристика хозяйственной деятельности по системе важнейших показателей, выявятся факторы и причины, определяющие эти показатели, внутривозможные резервы, может быть выявлена необходимость привлечения инвестиций для финансирования инновационной деятельности.

Инновационной возможностью стимулирующего характера является создание вузом благоприятной, устойчивой экономической среды, для ведения им инновационной деятельности.

Особую значимость для вузов приобретает кадровый аспект. Высокие темпы научно-технического прогресса требуют от современных преподавателей не только глубоких знаний в предметной области, но и применение последних достижений техники и технологии в процессе обучения студентов. Особо обостряется эта проблема в условиях переориентации обучения на кредитную технологию, которая накладывает новые требования профессионально-квалификационной структуре кадров.

Кадровая политика вуза должна быть направлена на максимальное использование интеллектуального потенциала с адаптацией его к требованиям новой технологии. При этом необходимо использовать все методы и формы переподготовки и повышения квалификации кадров.

Восприимчивость учебного заведения к новому, к достижениям научно-технической мысли зависит во многом от инновационного климата, который в наибольшей степени благоприятствует инициативному поиску нетрадиционных, новаторских решений, самостоятельной подготовке персоналом широкого круга задач и выбору средств и путей их достижения.

Возможность осуществления инновационной деятельности во многом зависит от организационной структуры управления вузом, которая в условиях инновационного развития должна базироваться на высокоорганизованном информационном обеспечении.

Система информационного обеспечения должна быть разработана таким образом, чтобы полностью удовлетворять информационные потребности каждого функционального подразделения вуза и обеспечивать эффективное взаимодействие между ними. Это позволяет значительно ускорить выработку управленческих решений, повышает эффективность работы всей организационной системы, обеспечивает ее большую динамичность, способность к быстрому реагированию и адаптации к различным внешним изменениям.

Особую актуальность высокоразвитая информационная система приобретает в условиях когда дальнейшее совершенствование форм и методов обучения ориентировано на достижения техники, технологий, коммуникаций.

Соответствие высших учебных достижений вышеприведенным критериям создаст действительную инновационную возможность, обеспечит конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем образовательном рынке.

Түйін

Бұл мақалада жоғарғы оқу орындарының инновациялық іскерліктің дамуы және нәтижесі қарастырылған.

Summary

This article describes the development of innovation and results in higher educational institutions

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

М.К. Алиев –

д.э.н., доцент КазНПУ им. Абая

Немаловажным фактором широкого распространения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) среди многих стран мира является то, что их использование повышает качество отчетности коммерческих компаний, поднимает статус предприятия, что служит основой для их ускоренного и эффективного развития. Компании использующие в своей деятельности МСФО, пользуются определенными преимуществами. Так, в связи с вступлением в действие соглашения между Комитетом МСФО (КМСФО) и Международной организацией комиссии по ценным бумагам, акции компаний, финансовая отчетность которых составлена в соответствии с международными стандартами, будут доступны к включению в листинг новых фондовых бирж, что позволит выход компаний на мировые рынки. Еще большую ценность МСФО приобрели с принятием решения ЕС об обязательности их использования с 2005 г. Для составления консолидированной отчетности всеми европейскими компаниями, котирующими свои акции на биржах.

В ходе исследования нами выделены следующие основные преимущества МСФО перед национальными стандартами:

- обобщает знания и опыт, накопленный бухгалтерами разных стран мира, а сами стандарты постоянно совершенствуются;
- в ходе разработки широкого обсуждения и проходят апробацию в различных странах, и они не привязаны к особенностям регулирования учета какой-то одной страны, или определенного региона;

- просты и доступны для понимания и восприятия финансовой отчетности;
- обеспечивает сопоставимость отчетности между компаниями различных стран мира;
- содействуют прозрачности и отражают реальное экономическое положение организации;
- повышают качество управленческой информации, и увеличивает число инвесторов.

Результаты исследования показывают, что основные причины внедрения МСФО связаны со стратегическим развитием бизнеса в большей степени, чем с возможностью разрешить проблемы отчетности.

В то же время МСФО не лишены отдельных недостатков. К ним, в первую очередь, следует отнести, что МСФО:

- ориентированы на развитую рыночную экономику, что вызывает трудности их использования развивающимися странами;
- характерен общий подход, предусматривающий достаточно большое разнообразие в методах учета и отсутствие методических разъяснений к конкретным ситуациям;
- имеет рекомендательный характер, что замедляет процесс стандартизации учета и отчетности в мире.

Между тем, несмотря на указанные недостатки, МСФО получили и получают широкое мировое признание. Большинство бирж мира приняли МСФО и обязали компаний, котирующие свои акции на биржах, использовать международные стандарты. (Лондонская, Амстердамская, Римская, Франкфуртская, Цюрихская, Гонконгская и др.).

О необходимости единых международных стандартов финансового учета и отчетности свидетельствует международный рынок капитала.

Резюмируя, определим основной вывод выше сказанного:

Глобализация мировой экономики вызывает потребность в гармонизации и стандартизации национальных систем бухгалтерского учета, способствует сближению существующих методик учета и служит предпосылкой возникновения международной стандартизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Классификация международных стандартов финансовой отчетности имеет важное значение для правильного понимания его содержания и задач. Единой, общепринятой классификации МСФО, в настоящее время пока не существует. Первые попытки классификации МСФО в странах СНГ произошли в российской практике. В 1998 г. В работе [1] была предложена классификация МСФО в зависимости от их направленности в проблеме гармонизации учета.

Однако, данная классификация имеет существенный недостаток. Данной группировке характерна определенная условность, так как отдельные важные моменты системы учета повторяются и встречаются в различных стандартах. Например, МСФО (IAS) – 29,32. К этому следует

добавить, что отдельные международные стандарты на вошли в данную классификацию МСФО (IAS) – 34,37,39.

Профессор Малькова Т.Н. предлагает группировать МСФО по назначению и содержанию в разрезе трех составляющих [2].

- общеметодологические стандарты;
- стандарты консолидации отчетности;
- специфицированные стандарты.

Однако данная классификация, как и предыдущая, не лишена условностей, так как отдельные важные моменты стандартизации учета также повторяются и встречаются в других стандартах. Например, стандарты МСФО (IAS) –1,14,28,40.

Другой подход классификации МСФО выдвигает профессор Терехова В.А. [3]. В основу группировки международных стандартов она предлагает взять признак по отношению к формам отчетности.

Данной классификации характерны те же недостатки, которые были показаны выше, касающихся двух ранее указанных группировок: повтор одних и тех же стандартов в различных классификационных группах. Кроме того, довольно спорно и отнесение отдельных стандартов к выделенным классификационным группам.

Между тем, МСФО содержательны, одновременно раскрывают различные стороны стандартизации учета и, как правило, охватывают соприкасающиеся стороны между объектами учета. Поэтому, при попытке классификации их, строго по функциональной направленности, будет довольно сложно разграничить четкую грань между различными стандартами.

На наш взгляд, при классификации МСФО необходимо в первую очередь, учитывать дату их утверждения, так как с 2001 года, в связи с изменением структуры комитета по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) было определено, что вновь разрабатываемые Правлением КМСФО стандарты будут именоваться International Financial Reporting Standards (IFRS), вместо ранее, утвержденных, прежним Правлением КМСФО, стандартов - International Accounting Standards (IAS). Отсюда, сборник МСФО будет включать как ранее разработанные IAS, так и вновь утвержденные IFRS.

В этих условиях международные стандарты следует классифицировать в зависимости от того, старым или новым Комитетом они разработаны. (Таблица 1). Данные таблицы составлены на основе МСФО на 1 января 2008 г.

Таблица 1- классификация МСФО в разрезе Комитетов, которыми они были разработаны

| IAS, разработанные старым Комитетом МСФО | IFRS, разработанные новым Комитетом МСФО |
|--|--|
| МСФО (IAS)- 1,2,7,8,10,11,12,14,16,17, 18,19,20,21,23,24,26,27,28,29,31,32,33,34, 36,37,38,39,40,41. | МСФО (IFRS) – 1,2,3,4,5,6,7,8. |

Полезность данной классификации МСФО в том, что позволяет проследить динамику разработки стандартов.

Существенный недостаток ранее разработанных классификаций МСФО в том, что в них представлены лишь собственно сами стандарты. Вместе с тем, действующие международные стандарты финансовой отчетности можно условно разделить на четыре части:

- стандарты, определяющие общие вопросы раскрытия информации, концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности;
- сами стандарты: Международные стандарты финансовой отчетности (IAS), (IFRS);
- интерпретация стандартов;
- поправки.

Отсюда, учетные стандарты по содержанию можно классифицировать в связи с данной группировкой (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Классификация МСФО по назначению и содержанию

| Составляющие части МСФО | № стандарта или интерпретации |
|---|--|
| Стандарты, определяющие общие вопросы раскрытия информации, концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности; | МСФО (IAS) - 1 |
| Собственно сами стандарты: МСФО (IAS) МСФО (IFRS); | МСФО (IAS)- 1,2,7,8,10,11,12,14,16,17, 18,19,20,21,23,24,26,27,28,29,31,32,33,34, 36,37,38,39,40,41. МСФО (IFRS) – 1,2,3,4,5,6,7,8. |
| Интерпретация стандартов | ПКИ (SIC) – 7,10,12,13,14,15,21, 25,27,29,31,32. |
| Поправки IFRIC | IFRIC – 1,2,4,5,6,7,8,9,10,11. |

Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности были разработаны 1989 г. Они играют значительную роль и являются составной частью МСФО, поскольку определяют концепции (принципы) формирования финансовой отчетности, являются основой действующих стандартов и их интерпретации, наконец, представляют собой руководство для решения учетных проблем, как существующих, так и разрабатываемых стандартов.

Собственно Международные стандарты финансовой отчетности определяют общие подходы и правила формирования показателей учета и финансовой отчетности. Каждый стандарт содержит информацию, раскрывающую объект учета, критериев отнесения его к различным элементам отчетности, а так же рекомендации и требования к оценке элементов отчетности.

Интерпретации стандартов предназначены для дополнения и корректировки спорных вопросов применения международных стандартов.

Интерпретации Международные стандарты финансовой отчетности, разрабатываются постоянным комитетом интерпретации (ПКИ), основной задачей которого является разъяснения МСФО. Поправки предназначены для более глубокого разъяснения стандартов и интерпретаций. В целях расширения познавательных границ, классификацию, представленную в таблице 2 можно детализировать по содержанию на комплексные и локальные стандарты.

Международные стандарты финансовой отчетности могут быть сгруппированы также на стандарты, раскрывающие общеметодологические вопросы, имущественное, финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации. Сгруппируем все выше рассмотренные классификации МСФО в общую таблицу 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика классификаций МСФО

| Признак группировки | Группа |
|--|--|
| 1. Классификация Стукова С.А. И Стукова Л.С. в зависимости от их направленности в проблеме гармонизации учета. | <ul style="list-style-type: none"> • Стандарты, определяющие учетную политику • Стандарты, регулирующие организацию учета материальных ценностей и нематериальных активов • Стандарты, отражающие движение денежных средств • Стандарты, регламентирующие учет инвестиций • Стандарты, отражающие результаты деятельности компании и ее финансовое положение. |
| 2. Классификация Мальковой Т.Н. по назначению и содержанию | <ul style="list-style-type: none"> • общеметодологические стандарты; • стандарты консолидации отчетности; • специфицированные стандарты: <ul style="list-style-type: none"> -Запасы; -Долгосрочные активы - Финансовые активы и операции - Финансовые инструменты - Содержание персонала - Доходы - Прибыль |
| 3. Классификация Тереховой В.А. по отношению к формам отчетности | <ul style="list-style-type: none"> • Раскрытие учетной политики • Стандарты бухгалтерского баланса • Стандарты отчета о прибылях и убытках • Стандарты отчета о движении денежных средств • Стандарты сводной отчетности |
| 4. Классификация автора в разрезе Комитетов, которыми они были разработаны | <ul style="list-style-type: none"> • IAS, разработанные прежним КМСФО • IFRS, разработанные новым КМСФО |
| 5. Классификация автора по составу и | <ul style="list-style-type: none"> • стандарты, определяющие общие |

| | |
|------------|---|
| назначению | <p>вопросы раскрытия информации, концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности;</p> <ul style="list-style-type: none"> • сами стандарты: Международные стандарты финансовой отчетности (IAS), (IFRS); • интерпретация стандартов; • поправки. |
|------------|---|

Резюмируя, можно сделать следующий основной вывод: рассмотренные классификации МСФО будут полезны для более глубокого понимания их содержания, назначения и задач.

1. Стуков С.А., Стуков Л.С. *Международная стандартизация учета и отчетности*. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 1998.
2. Малькова Т.Н. *Теория и практика международного бухгалтерского учета*. – Изд.дом «Бизнс-Пресса», 2001.
3. Терехова В.А. *Международные стандарты бухгалтерского учета в российской практике: учебное пособие*. – М.: Перспектива, 1999 г.

Түйін

Бұл мақалада ХҚЕС классификациясы қарастырылған. Стандарттарды және интерпретацияларды тереңірек түсінуге арналған өзгертулер еңгізілген.

Summary

This article discusses the classification of IFRS. Understanding of the standards and interpretations for their in-depth study and amended.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА И КИТАЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Ж.Е.Садыкова -

к.э.н., и.о. доцента кафедры «Финансы и кредит» КазНПУ имени Абая

В 2008 году мировая экономика вступила в период значительного спада в условиях самого значительного финансового шока на развитых финансовых рынках с 1930-х годов. По оценкам МВФ, глобальный экономический рост замедлился 5,2% в 2007 году до 3,2% по итогам 2008 года.

Считается, что сложности в мировой экономике, приведшие к убыткам на сотни миллиардов долларов, начались в 2007 году после того, как

американские кредитные организации выдали слишком много ипотечных кредитов неблагонадежным заемщикам. Это совпало по времени со стагнацией на рынке недвижимости, где цены стали постепенно падать. Следовательно, заемщики не могли рефинансировать свои долги под залог купленной недвижимости.

Мировой финансовый кризис 2008 года и рецессия конца 2000-х – финансово-экономический кризис, проявившийся в 2008 году в форме ухудшения основных экономических показателей в большинстве стран, и последовавшая в конце того же года глобальная рецессия.

Предшественником финансового кризиса 2008 года был ипотечный кризис в США, первые признаки которого появились в 2006 году в форме снижения числа продаж домов и в начале 2007 года переросли в кризис высокорисковых ипотечных кредитов. Довольно быстро проблемы с кредитованием ощутили и надежные заемщики. Постепенно кризис из ипотечного стал трансформироваться в финансовый и стал затрагивать не только США. К началу 2008 года кризис приобрел мировой характер и постепенно начал проявляться в повсеместном снижении объемов производства, снижения спроса и цен на сырье, росте безработицы.

Возникновение кризиса связывают со следующими факторами:

- общей цикличностью экономического развития;
- перегревом кредитного рынка и явившегося его следствием ипотечного кризиса;
- высокими ценами на сырьевые товары (в том числе, нефть);
- перегревом фондового рынка;
- использованием новых непроверенных финансовых методик и инструментов кредитных дефолтных свопов и иных деривативов.

Началом кризиса в Казахстане можно считать август 2007. Тогда международные рейтинговые агентства Moody, s и «Standart & Poor,s» высказали опасения по поводу неуклонного роста внешних заимствований банков Казахстана. По их оценкам на конец первого полугодия внешний долг казахстанских банков составил \$ 40,7 млрд., что больше половины всех имеющихся обязательств.

В этом месяце начался кризис ипотечного кредитования. Резко снизились продажи на рынках жилья (примерно на 10%), т.к. банки отказались выдавать населению кредиты под ипотеку на прежних условиях. В начале осени резко подскочили цены на ГСМ (7%), на продовольственные товары (до 20%). Внешний долг всей страны составил более \$90 миллиардов. В продолжение 2008 цены на товары неумолимо росли. Инфляционный пик пришелся на лето.

В 2009 уже 10 компаний допустили невыполнение своих обязательств по ценным бумагам, в стране приостановили производство 642 предприятия, официально безработица выросла до 7%. Зафиксировано уменьшение объемов производства по всей стране.

После продолжительного роста, связанного, в основном, с притоком внешних займов, темпы роста банковской системы существенно снизились: с 31,6% в 2007 году до 1,8% за 2008 год. Такая же тенденция прослеживается и за 9 месяцев 2009.

Очевидно, что в условиях мирового кризиса ликвидности у казахстанских банков нет возможностей дальнейшего привлечения сравнительно дешевых ресурсов.

Общий уровень внешней задолженности остается высоким. Несмотря на то, что совокупный объем внешнего долга снизился за 2008-2009 года на 10% (на данный момент он составляет около \$103млрд.), вероятнее всего, что в среднесрочной перспективе рефинансирование внешних займов будет оставаться единственной возможностью для крупнейших банков ликвидировать кассовые разрывы для погашения имеющейся внешней задолженности.

Причина снижения качества активов коммерческих банков во многом кроется в кредитном буме, имевшем место в Казахстане до начала мирового финансового кризиса. В то время многие банки пошли на снижение требований к заемщикам, что было связано с необходимостью максимально быстрого вложения средств, привлеченных из за рубежа. На тот момент внешние инвесторы совершили ошибку оптимизма.

Возможностей для замены внешних займов внутренним фондированием у Казахстана в ближайшее время нет. С учетом данного факта, доходность казахстанских банков на перспективу будет определяться под воздействием двух основных факторов: необходимость формирования резервов по ухудшающемуся качеству активов и стоимости ресурсов на внешних рынках.

Макроэкономическое развитие Казахстана в 2008 году стало отражением реализации накопленных в предыдущие годы рисков. При этом риски проявились как в финансовом секторе, так и в реальном секторе. Ситуация в 2008 году усугубилась замедлением мировой экономики, а также значительным ростом в 1 полугодии и беспрецедентным падением цен во 2 полугодии на мировых товарных рынках. И хотя экономический рост в стране, несмотря на это, сохранился, его темпы значительно снизились.

По мере усугубления мировой рецессии давление будет усиливаться - казахстанским банкам будет необходимо рефинансировать внешний долг, либо из внешних источников, либо с внутреннего рынка и от Правительства. Внутренний рынок слишком мал; у Правительства имеется достаточно валюты, и хотя Правительство уже поддержало банки, маловероятно, что оно полностью использует свои резервы на эти цели. Иностранцы инвесторы продемонстрировали желание принять на себя казахские риски даже во время мирового кризиса, и поэтому этот источник кредитов не закрыт - для рефинансирования нового долга. Как следствие, прибыльность банковского сектора будет продолжать уменьшаться, а качество активов, по-видимому, ухудшаться, так как число проблемных кредитов возрастет

пропорционально числу хороших кредитов (по которым расплатились). Примером выхода из финансового кризиса является опыт Китая, где также наблюдается спад, однако прирост ВВП является рекордным для мирового пространства. Сегодня много говорят и о проблемах Китая. Действительно, экономический рост в Китае упал до 9% в 3 квартале 2008 года, что является самым медленным темпом развития экономики Поднебесной за последние 5 лет. Основной причиной тому стал резкий спад в американской экономике, сократившей спрос на китайский экспорт.

Несмотря на стабилизационный пакет помощи, принятый правительством КНР для поддержания внутреннего рынка и национальной экономики в размере 4 триллионов юаней /585 миллиардов долларов/, темпы роста ВВП Китая за 2008 год составили 9 процентов. Это самый низкий показатель с 2001 года.

Текущая отчетность из Китая не позволяет утверждать, что Китай охвачен кризисом. Агентство Синьхуа сообщило в октябре 2008 года, что по результатам первых трех кварталов 2008 года отмечен заметный рост чистой прибыли. Промышленно-торгового банка Китая (ПТБК), Китайского строительного банка (КСБ), и Банка Китая (БК) трех крупнейших государственных банков, акции которого котируются на фондовых биржах. По опубликованным данным, общая сумма их прибыли после уплаты налогов в январе-сентябре 2008 года составила 237 млрд. юаней (\$34,741 млрд.). В том числе, чистая прибыль ПТБК – 93,1 млрд. юаней (\$13,65 млрд.), прирост составил 45,7%, КСБ – 84,3 млрд. юаней (\$12,35 млрд.), прирост – 47,58%, БК – 59,9 млрд. юаней (\$87,8 млрд.), прирост – 31,82%.

Китай демонстрирует завидные устойчивые темпы экономического роста, несмотря на кризис. После кратковременного спада в 4 –м квартале 2008 г., выразившегося в снижении темпов роста, в 2009 г. Китай провел маневр, отказавшись от избыточного производства продукции на экспорт и переориентировавшись на внутренний рынок. Из-за негативного влияния мирового финансового кризиса в 1 квартале 2009 года в Китае были зафиксированы самые низкие за последние 10 лет темпы роста ВВП – 6,1. Экономика Китая во 2 квартале 2009 года выросла на 7,9 процента по сравнению с аналогичным периодом годом ранее. Рост ВВП страны заметно ускорился по сравнению с первым кварталом текущего года, когда Экономика Китая увеличилась на 6,1 процента в годовом выражении. По итогам первого полугодия китайский ВВП прибавил 7,1 процента.

Промышленное производство Китая в июне 2009 года выросло на 10,7 процента, а по итогам второго квартала на 9,1 процента по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. За первые шесть месяцев 2009 года Китаю удалось увеличить промпроизводство на 7 процентов. Несмотря на увеличение объемов выпуска продукции в стране, экспорт китайских товаров в июне сократился, восьмой месяц подряд на 21,4 процента. Это связано с

глобальным кризисом, вызвавшим падение спроса на китайские товары во всем мире.

Потребительские цены в Китае в июне 2009 года снизились на 1,7 процента по сравнению с июнем 2008 года. Месяцем ранее дефляция в стране составила 1,4 процента. По некоторым оценкам, вместе с ускорением экономического роста, который, согласно прогнозу правительства, в 2009 году составит не менее 8 процентов, в Китае может вновь начаться инфляция. В 2008 году этот показатель составил 5,9 процента.

Как отмечает Bloomberg, росту ВВП Китая способствовала крупномасштабная программа поддержки экономики, на реализацию которой было запланировано потратить 4 триллиона юаней (585 миллиардов долларов). Благодаря реализации антикризисного плана, правительству Китая удалось «подстегнуть» рынок кредитования, а также добиться увеличения объема инвестиций в реальный сектор экономики на 35,3 процента в июне 2009 года.

Во втором квартале 2009 года золотовалютные резервы страны, считающиеся крупнейшими в мире, выросли до рекордной отметки в 2,132 триллиона долларов благодаря притоку иностранного капитала. В настоящее время на страницах китайской печати все чаще звучат мнения экспертов, которые считают, что наступил момент для корректировки проводившейся последний год монетарной политики, чтобы избежать «перегрева» экономики в 2010 году.

Некоторые меры в этом направлении уже предприняты. В январе 2010 года Народный банк Китая Объявил об увеличении нормы депозитного резерва с июня 2008 года. До начала мирового финансового кризиса Китай неоднократно увеличивал норму депозитного резерва, чтобы усилить контроль за ликвидностью в банковской системе, а также сдерживать объемы чрезмерного кредитования и не допустить «перегрева» экономики. Однако во второй половине 2008 года Народный банк Китая четыре раза снижал этот коэффициент, чтобы простимулировать экономический рост.

Темпы роста экономики Китая в 2009 году достигли 8,7%, объем ВВП составил 33,54 трлн. Юаней (\$ 4,91 трлн.).

Перспективы Китая достаточно благоприятны так как в условиях разбалансированности мировых рынков и экономики все большую роль в регулировании и поддержке национальных хозяйственных систем должно играть государство. Этот кризис продемонстрировал эту тенденцию очень – четко как только возникла реальная угроза стабильности финансовых систем, самые либеральные страны тут же забыли про «невидимую руку рынка» и, засучив рукава, принялись швырять деньги в тонущий банковский сектор. А Китай в этом отношении –м страна с самой «огосударственной» экономикой и уже по этому его экономическая модель больше подходит для тех условий, в которых сейчас оказался весь мир. Следовательно, Китай в условиях глобальной финансовой турбуленности имеет еще одно

конкурентное преимущество вдобавок к тем, которые и так обеспечивают ему лидерство в экономическом росте.

1. *Годовой отчет национального банка РК за 2008 г.*

2. *Bankir.Ru*

Түйін

Бұл мақалада әлемдік қаржылық дағдарыстың себептері қарастырылған. Қытай және Қазақстан елдерінің экономикасына саластырмалы талдау жасалды.

Summary

This article discusses the causes of the global financial crisis. Economic analysis is made in China and Kazakhstan.

МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СТРАНАХ СНГ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Н.Ж.Сулейменова -

ст.преподаватель КазНПУ им. Абая

Массовая миграция населения стала одним из характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX века. Миграция населения представляет собой перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему. Миграция существует в разных формах: трудовой, семейной, рекреационной, туристической и др. В данной статье в основном будет уделено внимание проблемам рынка рабочей силы.

Рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы, и объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы. Рынок рабочей силы существует наряду с другими мировыми рынками: например, товаров и услуг, капитала. Рабочая сила, перемещаясь из одной страны в другую, предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Миграция - это не только внутреннее дело государства. Миграционная политика любого государства влияет на политику других государств и сама подвергается этому влиянию. В силу глобальности проблемы миграций, соглашений двухстороннего уровня для решения ее проблем недостаточно. Должны быть найдены глобальные средства для решения именно проблем, а не симптомов, причем решения должны не только относиться к сегодняшним

нуждам, но и быть достаточно прогрессивными для требований завтрашнего дня. Если не принять конструктивных мер сейчас, то социальные расходы государства завтра будут непомерными.

Причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др. Существенным экономическим фактором, определяющим миграцию рабочей силы, является наличие органической безработицы в некоторых странах, прежде всего слабо развитых. Важным фактором международной трудовой миграции является вывоз капитала, функционирование международных корпораций. Транснациональные корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в трудоизбыточные регионы.

Основу миграционных потоков составляют рабочие, в меньшей степени, служащие.

В середине 90-х годов активизировалась миграция рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья: Украины, Беларуси, Молдовы. Причины этой миграции чисто экономические — рабочие из этих стран едут на заработки. Основные экспортеры рабочей силы в Москву: Украина — 32 процента от общей численности работающих иностранцев, Турция — 22 процента; СФРЮ — 8 процентов, Молдова — 4 процента, Беларусь — 3 процента.

Основными причинами привлечения иностранных работников на российские предприятия являются нехватка рабочих отдельных профессий и специальностей, а также нежелание местного населения выполнять предлагаемую работу. Такая ситуация характерна практически для всех отраслей производства, но чаще всего для предприятий добывающей промышленности, строительства, сельского хозяйства.

К числу других причин использования иностранных работников относится необходимость сохранения сложившихся коллективов предприятий. Это касается, прежде всего, предприятий нефтегазовой и нефтедобывающей промышленности Севера России. Долгие годы комплектование кадров таких объектов проводилось не только путем подготовки местного населения, но, прежде всего, за счет привлечения работников по оргнабору (главным образом с Украины). Одна из главных причин использования иностранной рабочей силы из стран ближнего зарубежья в приграничных регионах — ее экономическая выгодность. Прежде всего — низкие транспортные расходы на доставку рабочей силы, а также отсутствие существенных затрат на размещение и обустройство в случае маятниковой миграции.

Наиболее актуальная проблема, которая может возникнуть в области импорта рабочей силы из стран ближнего зарубежья к началу 2000 года, связана с волной нелегальных трудящихся-иммигрантов, которую трудно

решить из-за «прозрачности» Какое влияние оказывает миграция рабочей силы на страны, импортирующие и экспортирующие рабочую силу?

Страны, принимающие рабочую силу, получают при этом следующие преимущества:

— повышается конкурентоспособность производимых страной товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы;

иностранные рабочие, предъявляя дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания;

при импорте квалифицированной рабочей силы принимающая страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;

иностранные рабочие часто рассматриваются как определенный амортизатор в случае кризисов и безработицы. Они могут быть уволены;

— иностранные работники не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации разного рода социальных программ.

Сегодня в государствах Содружества трудовая миграция в ее легальной (учтенной) форме невелика. К началу этого года она составляла, по данным Статкомитета СНГ, около 500 тыс. человек (или всего полпроцента занятого населения наших государств).

Основной принимающей страной и главным миграционным партнером для государств-участников СНГ является Россия, поскольку здесь больше возможностей получить работу и уровень оплаты труда выше, чем в других странах Содружества. Затем следуют Украина, Казахстан и Белоруссия, где потоки мигрантов направлены как на выезд, так и на въезд. Азербайджан, Армения, Грузия, Молдавия и Таджикистан продолжают оставаться направляющими государствами. При этом более двух третей мигрантов в Содружестве составляют лица трудоспособного возраста с надлежащим уровнем образования.

В 2003 году в России было легально занято по трудовым договорам и контрактам 180 тысяч человек из стран СНГ. Две трети их прибыло из Украины и Молдавии. Из государств Центральной Азии главными поставщиками трудящихся — мигрантов стали Узбекистан и Таджикистан. Мигранты в основном заняты в строительстве, в торговле и общественном питании, промышленности, в сельском хозяйстве и на транспорте. Среди мигрантов продолжает расти доля женщин. Так, если в 2000 году их было около 11%, то в 2002 году — уже более 24 процентов. Как известно, основная масса трудящихся-мигрантов работает в странах СНГ нелегально.

Нелегальная миграция в Содружестве, если говорить о всех ее видах, оценивается специалистами примерно в 10 млн человек. В России, которая является третьей страной в мире по числу нелегальных мигрантов, их от 3,5 до 6 млн человек. Значительную часть мигрантов составляют выходцы из стран дальнего зарубежья. Действительно, зададимся вопросом: а смогут ли некоторые страны СНГ в условиях фактической убыли населения

удовлетворить потребности в трудовых ресурсах, достичь экономического роста? Ведь только в России, Украине, Белоруссии и в Казахстане за последние 12 лет численность населения сократилась более чем на 10 млн человек. При этом демографы отмечают "старение" населения. А если не будет соответствующего уровня экономического развития, то неизбежно будут проблемы по содержанию социальной сферы пенсионеров. Ведь не случайно многие страны Западной Европы в свое время открыли границы для турок, югославов, жителей Северной Африки. Они вынуждены были сделать это, несмотря на порой резко негативное отношение коренного населения.

Во многих странах СНГ (в особенности — России) уже сейчас имеются рабочие места, которые некому заполнить, и ощущается потребность в привлечении иностранной рабочей силы. В то же время ряд государств Содружества, где высока рождаемость и наблюдается рост численности населения, заинтересован в трудовой эмиграции своих граждан, так как это в известной мере позволяет им решать проблему занятости и повышения уровня жизни населения, снижать социальную напряженность.

Например, в Киргизии, Армении и Молдавии каждая третья семья зависит от заработков своих родственников в России. По экспертным оценкам, переводы трудящихся-мигрантов из России на родину заработанных средств составляют в Молдавии и Таджикистане соответственно 25% и более 20% ВВП этих государств. Азербайджанские мигранты привозят домой до 2,5 млрд. долларов, "что в два с половиной раза превосходит иностранные капиталовложения в республику. Это является значительным вкладом мигрантов в инвестирование экономики своих стран.

В СНГ была предпринята попытка скоординировать политику в области трудовой миграции. В 1994 году подписано Соглашение о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов, а в 1998 — по сотрудничеству в борьбе с незаконной миграцией. Первое регулирует многие вопросы. Это и порядок привлечения работников к трудовой деятельности, и признание дипломов, стажа работы, и налогообложение трудовых доходов, и социальное обеспечение, медицинское обслуживание и другие. Соглашением было предусмотрено, что численность принимаемых работников должна определяться на основе двусторонних соглашений. Их немало, и по своему содержанию они очень близки. В них предусматривается, что полномочные органы ежегодно устанавливают по взаимному согласию годовую численность трудящихся-мигрантов (иными словами — квоту) или могут ее вводить при изменении ситуации на рынках труда Сторон. Выяснить — устанавливались ли на двусторонней основе квоты для трудящихся-мигрантов из стран СНГ» нам не удалось. Но, по всей вероятности, их не было.

В 1998-2000 годах в государствах Содружества стала нарастать тенденция к установлению границ, ужесточению пограничного контроля и ограничению свободного передвижения людей через границы. Эти

ограничительные меры явились отражением растущей обеспокоенности государств по поводу роста незаконной миграции, которая наряду с исламским терроризмом, торговлей наркотиками и оружием рассматривалась как угроза безопасности.

В результате к концу 1999 года практически перестало действовать Бишкекское соглашение 1992 года о безвизовом передвижении граждан стран Содружества, которое было основой открытого миграционного режима в регионе. Из Соглашения вышли многие государства, в том числе основная принимающая страна — Россия. Государства предпочли вести

двусторонние переговоры или подписывать соглашения в более узких рамках. Такое соглашение имеется в ЕврАзЭС и есть ряд двусторонних договоров, которые предусматривают безвизовое перемещение граждан.

В государствах стали принимать миграционное законодательство, нормы которого не соответствовали ряду положений ранее заключенных соглашений по СНГ.

Но практика показывает иное. В утверждаемых правительствами государств Содружества квотах не выделяется численность для трудящихся-мигрантов из стран СНГ. И в Казахстане, например, в общей численности иностранных трудящихся до 90% являются гражданами стран "дальнего зарубежья", Киргизии — более 70% и в Украине ? 63%.

- Чего ждать от миграции?

Большая часть трудовых мигрантов даже в условиях кризиса предпочитает оставаться на территории России.

Спустя год после начала острой фазы мирового экономического кризиса «Международная кризисная группа» (МКГ) решила оценить его последствия для государств Центральной Азии - Киргизии, Таджикистана и Узбекистана, значительную часть ВВП которых составляют денежные переводы трудовых мигрантов. Выводы проведенного МКГ исследования гласят, что, несмотря на апокалипсические прогнозы ряда аналитиков, худшего для стран региона сценария развития событий пока удалось избежать. Однако опасность дестабилизации внутривнутриполитической ситуации, возникшая в связи с сокращением денежных переводов трудовых мигрантов и резким ухудшением социально-экономического положения, продолжает сохраняться.

Предпринятое МКГ исследование трудовой миграции проводилось на территории России, Казахстана, Киргизии и Таджикистана в октябре-декабре 2009 г., когда последствия глобального кризиса уже ощутили в полной мере все страны СНГ. Основным методом сбора информации стали интервью с мигрантами, правительственными чиновниками, аналитиками, журналистами, гражданскими активистами, а также членами международных организаций, которые работают с мигрантами. Благодаря этому была получена информация из первых рук. Вместе с тем, исследование основано главным образом на мнении «отпускающих обществ» - жителей самой

Центральной Азии, тогда как позиция «принимающих обществ» - России и Казахстана - учтена в нем явно недостаточно, а нередко и просто отсутствует.

По оценкам аналитиков МКГ, в течение 2004-2008 гг. на заработки в Россию и Казахстан ежегодно отправлялись 800 тысяч граждан Киргизии, 1,5 миллиона - Таджикистана и 2,5 миллиона - Узбекистана. Общая численность трудовых мигрантов составляла, таким образом, 4,8 млн. человек. Цифра эта является, по-видимому, существенно заниженной.

По данным Федеральной миграционной службы в течение 2008 г. в Россию прибыло 14,4 млн. иностранцев, в том числе около 2 млн. из Узбекистана и по 1 млн. из Киргизии и Таджикистана.

При этом лишь 2,3 млн. из них работали в России легально, то есть получили разрешение на работу. Вместе с тем, только в Казахстане общее количество трудовых мигрантов составляло до кризиса около 3 миллионов человек, причем большинство из них работали нелегально.

Основными сферами занятости мигрантов являлись строительство, розничная торговля, сельское и жилищно-коммунальное хозяйство. Большинство из них работало в наиболее пострадавшей от кризиса строительной отрасли. Как следствие, около 1 млн. мигрантов (1/5 их общего количества), лишившись работы, вернулись в страны прежнего проживания. Однако на родине такого количества рабочих мест для них нет. В Таджикистане, Киргизии и Узбекистане даже в условиях столь масштабной трудовой миграции сохраняется высокий уровень безработицы. В Таджикистане, например, численность трудоспособного населения ежегодно увеличивается на 120 тыс. человек, а реальная безработица составляет около половины его общей численности. Сознавая это, большинство мигрантов любыми способами стараются остаться в России.

О том, что значительная часть мигрантов лишилась работы, а зарплаты остальных значительно сократились, свидетельствует динамика денежных переводов за последние годы.

По данным МКГ, в 2008 году зарубежные переводы составляли 49% ВВП Таджикистана, 27% - Киргизии и 13% - Узбекистана.

Причем в предкризисные годы они быстро и практически пропорционально по всем трем странам региона росли. На протяжении 2006-2009 гг. объем денежных средств, переводимых трудовыми мигрантами в Узбекистан, вырос с 1,4 до 3,3 млрд. дол. (в 2,4 раза), в Киргизию - с 481 млн. до 1,2 млрд. дол. (в 2,5 раза), в Таджикистан - с 1 до 2,6 млрд. дол. (в 2,6 раза). При этом в течение 2009 г. объем денежных переводов в Таджикистан и Узбекистан сократился на 30%, а в Киргизию - на 25%. Столь существенное снижение доходов не могло не сказаться на уровне жизни населения, большая часть которого, особенно в Киргизии и Таджикистане, и так живет за чертой бедности.

Особое беспокойство вызывает ситуация в Таджикистане, где ниже черты бедности живет 60% населения, располагающего доходами в размере 1,4 долл. в день на человека. Показательно, что расходы государства на

социальные нужды - образование и здравоохранение - в бюджете 2008 г. были запланированы, соответственно, в размере 201 и 74 млн. дол., тогда как денежные переводы мигрантов в том же году составили 2,6 млрд. долл. Официальная безработица в республике по данным на середину 2009 г. составляла всего 2,1%, но при этом половина трудоспособного населения, по оценкам аналитиков, не имела работы. Положение тех, кто работает у себя на родине, не намного легче, поскольку средняя зарплата в Таджикистане ниже прожиточного минимума и по данным исследования МКГ составляет всего 25 долл. в месяц, а по официальным данным за 2006 г. - 32,5 долл.

Летом 2009 г. управление ООН по координации гуманитарной деятельности сообщило, что вследствие мирового экономического кризиса численность населения сельских районов Таджикистана, испытывающего нехватку продовольствия, с января по июль увеличилась с 400 до 480 тыс. человек.

Тогда же президент Таджикистана Эмомали Рахмон призвал каждую таджикскую семью сделать двухгодичный запас продовольствия, что было воспринято аналитиками как свидетельство крайней серьезности сложившейся в стране социально-экономической ситуации.

Положение в Киргизии и Узбекистане несколько лучше, но в целом оно также остается тяжелым.

Поскольку каких-то положительных экономических изменений в Киргизии, Таджикистане и Узбекистане в ближайшее время ожидать трудно, они продолжают генерировать большой поток трудовых мигрантов в Россию, и, в меньшей степени, в Казахстан. При этом сократить трудовую миграцию или отказаться от нее Россия, по мысли авторов доклада, не сможет, поскольку ее потребность в рабочей силе «еще долго будет сильнее желания Бишкека или Душанбе оставить своих граждан у себя». Основным аргументом этого тезиса являются основанные на старых демографических данных прогнозы о том, что в 2008-2025 гг. естественная убыль населения России составит 11 миллионов, а число трудоспособного населения в 2011-2017 гг. будет ежегодно сокращаться на 1 млн. чел. Общий же вывод аналитиков МКГ гласит, что «Россия должна будет продолжать политику привлечения большого числа иностранных рабочих», иначе «это серьезно скажется на ее промышленном развитии...». В идеале же трудовым мигрантам вообще желательно предоставить российское гражданство.

При ближайшем рассмотрении, однако, эти оценки во многом противоречат объективным реалиям, поскольку в значительной мере основаны на докризисных тенденциях демографического и экономического роста. Ключевой показатель, который мог бы обосновать необходимость привлечения такого количества трудовых мигрантов - уровень безработицы - внушает большие сомнения в их востребованности. По прогнозам Министерства экономического развития, в 2010 г. регистрируемая безработица в России составит 2,2 млн., а общая, учитывающая тех, кто не обращается в службы занятости и ищет работу самостоятельно - 7 млн. чел.,

что составляет 9,6% экономически активного населения. По оценкам Федерации независимых профсоюзов в первом полугодии этого года безработица может увеличиться на 15%, так как многие предприятия продолжают оптимизацию затрат, и соответственно - сокращение персонала. То есть, размеры безработицы в России в этом году будут сопоставимы с трудовой миграцией из государств Центральной Азии или даже превысят ее.

Утверждения о том, что безработица в России носит структурный характер и на занимаемые мигрантами рабочие места граждане РФ работать не пойдут, также не вполне корректны.

В условиях кризиса меняется не только уровень благосостояния, но и менталитет людей, которые готовы согласиться на не престижную по докризисным меркам работу. Яркий пример - практически полное заполнение вакансий в региональных предприятиях ЖКХ, которые до кризиса не могли набрать рабочих. Что касается тезиса о том, что нехватка рабочей силы будет препятствовать промышленному развитию России, то мигранты из Центральной Азии положения точно не спасут, поскольку промышленными специальностями они не владеют, являясь в большинстве своем малоквалифицированными сезонными рабочими. Более того, массовое привлечение мигрантов будет препятствовать инновационному и промышленному развитию экономики, так как наличие избыточной дешевой рабочей силы лишает предприятия стимулов к повышению производительности труда и внедрению новых технологий, консервируя тем самым технологическую отсталость.

Большие сомнения вызывает и то обстоятельство, что России в ближайшем будущем вообще потребуется то количество рабочих рук, которое было занято в докризисной экономике. Прежняя модель экономического роста во многом была основана на сверхдоходах от нефтегазового экспорта, повлекших за собой разбухание потребительского рынка, и, соответственно, увеличение занятости в торговле и сфере услуг. Теперь же этот сектор естественным образом сжался. Сокращение персонала происходит и на промышленных предприятиях, во многом сохранявших старую, советскую кадровую структуру. В ближайшее время оптимизация ожидает силовые структуры, государственный аппарат и бюджетную сферу, где правительство в условиях кризиса также стремится снизить расходы. В армии сокращения уже идут полным ходом, на очереди - реформа МВД и аппаратов региональных органов власти. Места трудовых мигрантов эти люди не займут, но сократится и число вакансий, на которые в будущем могли бы претендовать выпускники российских вузов.

Судя по развитию демографической ситуации, вполне могут не оправдаться и прогнозы о депопуляции населения России.

В 2009 г. впервые за последние 18 лет был зафиксирован небольшой прирост населения, который обеспечило увеличение рождаемости, снижение смертности и более высокий миграционный приток. В случае сохранения этих тенденций, и прежде всего, увеличения рождаемости, процесс

сокращения населения сменится его ростом, который через 20-25 лет приведет к увеличению предложения рабочей силы на рынке труда. Не задействованным остается и потенциал программы переселения в Россию

соотечественников, количество которых при ее активной реализации могло бы измеряться сотнями тысяч человек. Между тем, только в странах Центральной Азии проживает около 5 млн. этнических русских.

В докладе МКТ косвенно упоминается и эмиграция из Центральной Азии славянского и другого европейского населения, хотя о ее реальных причинах и этническом составе не говорится. По словам аналитиков МКГ, те переселенцы, которым в РФ предоставляется российское гражданство, «являются наиболее энергичной и образованной частью населения», а по мнению высокопоставленного киргизского чиновника, которое цитируется в докладе, «страну покидают наиболее квалифицированные врачи и учителя, в то время как республика испытывает в них серьезную потребность». Большинство таких переселенцев составляют представители русского и других некоренных этносов, которые являются не сезонными, а постоянными мигрантами, покидающими государства Центральной Азии по причине незнания государственного языка, отсутствия кланово-родственных связей, роста национализма, а также вполне обоснованных опасений за будущее своих детей.

1. *Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.Фаминского. -М, 1994.-С.109.*

2. <http://5ka.ru:17000/hl/ba?url=htfy://5fa.rW^=text/html&charse t—windows-1251 &hldoclist>

3. <http://www.referatbar.ru/referats/464E6-L.html>,

4 *Экономическая энциклопедия / Науч. ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. - М.: ОАО Экономика, 1999. -1055 с.*

Түйін

Мақалада жұмыс күші миграциясының себептері сипатталған. ТМД елдері арасында еңбек миграциясы саласында саясат жүгізу мүмкіндігі жасалған.

Summary

In given article the reasons of migration of labour are considered. In the CIS attempt to co-ordinate a policy in the field of labour migration has been undertaken.

DtJNYA'DA KARSILASILAN EKONOMİK KRIZLER VE BU KRIZLERDEN ÇIKIS YOLLARI: TURKIYE ÖRNEĞİ

Prof. Dr. Muhammet AKDIS

Suleyman Demirel Universitesi, Rektöru, Almatı

Dunya ekonomileri sik sik ekonomik krizlerle karşılaşmaktadırlar. Bu krizlerin btytik cogunlugu da finansal karakterli krizlerdir. Ozellikle liberal ekonomiler icin ekonomik krizler bir tur duzeltme mekanizmasıdır. Kredi mekanizmalarıyla btyiiyen, aşın borçlanan, üretmeden tüketen yapılar finansal krizlerle dengelenmekte; piyasalarda oluşan yapay talep ve üretim patlamaları ekonomik-finansal krizlerle sakinleşmektedirler. Oyle ki, ikinci dünya savaşından sonra dünya ekonomilerinde yaklaşık 19 aya bir kriz dtigtugu söylenmektedir.

Gelişmiş ekonomilerde ileriye yönelik olumlu beklentiler ve dtiştik faizle kamçılanan ttiketimin çilginhgi krizlere yol açmaktadır. Talep patlaması flyatlarda aşın yükselmelere yol açmakta, fiyatlardaki yiikseliş üretim verimliliği ve gerçek talebin gdz ardi edilmesine sebep olmaktadır. Beklentilerin olumlu olduğu ortamda birbirini besleyen bu stiller, beklentiler herhangi bir sebeple yon değıştirdiginde birdenbirde talepte ve fiyatlarda gerilemelere yol açmakta, bu da ekonomileri kriz kisir dongtisune sokmaktadır.

Gelişmekte olan ekenomilerde ise kriz stireci farkh sebeplerle ama aynı sonuca ulaşacak şekilde gerçekleşmektedir. Bilindiği gibi, geiışmekte olan ekonomilerde doymamış talep vardır. G6steriş eğiliminin de tahrik ettiği doymamış talepler, konjonkt6run olumlu seyrettiği dSnemlerde aşırı bir yiikselse göstermektedir. Herkes, birbirini taklit ederek üretmediğini tüketme eğilimine girmekte, bu da hem fiyatlarda hem de tretimde normal olmayan artışları körtiklemektedir. Beklentilerin herhangi bir sebeple kötümserleşmesi ise süreci tersine dondurmekte, sonuçta hem fiyatlar hem de üretimler ciddi biçimde gerilemektedir. Bu da ekonomik resesyon ve bunahmları beraberinde getirmektedir.

Ttirkiye ekonomisi de gelişme süreci içerisinde dönem dönem finansal krizlerle karşılaşmıştır. Hatta Ttirkiye ekonomisi finansal krizler noktasında bir deney laboratuvarı olarak bile gorulebilir. Ttirkiye çok partili hayata geçtiği ve liberal ekonomik uygulamalara başladığı 1950 yılından sonra, 1958, 1963, 1970, 1978, 1980, 1987, 1991, 1994, 1997, 2001 yıllarında ciddi ekonotnik-finansal krizlerle karşılaşmıştır. Ttirkiye parasının değerinin piyasada serbestçe belirlenmesine izin verdiği 1980'li yıllara kadar karşılaştığı krizleri daha çok btyitik bir devaluasyonla başlayan ekonomik paket uygulamalarıyla aşmıştır. Ttifkiye'de ekononiik krizler 1980'li yıllara kadar daha çok döviz krizi şeklinde g6rtilbiştir. Devletin yabancı para fiyatlarını tek elden ve emredici bir şekilde belirlediği bu dönemde, ithalattaki artış eğiliminden kaynaklanan döviz talebindeki aşmhlaklar döviz fiyatları üzerinde baskı yapmış, bu da dövizle ahnan malların piyasada çift fiyatmm oluşmasına ve tilkenin döviz ihtiyacının artmasına yol açmıştır. Piyasalarda karaborsa ve mal darhgmı dayanılmaz boyutlara gelmesi ile birlikte huktimetler railli para olan Türk Lirasının yabancı paralar karşısındaki değerini %400'e varan oranlarda düşürmüşler ve bununla birlikte de ülkenin ithalata bağımlılığını veya döviz kazandırı faaliyetlerini arttırmaya yönelik bir dizi tedbirler almışlardır.

Türkiye'de 1980'li yıllardan sonra karşılaşılan ekonomik-finansal krizler biraz aşm buyumenin yol actigi butçe açıklarından biraz da dışa açık ekonomi olmanın kaçınılmazlıklarından olarak ortaya çıkmıştır. Dış dünyada oluşan krizler, 19 ekonomik yapıları da etkilemiş ve Türkiye 1980'den sonra aşağı yikan 5 yılda bir ekonomik-finansal krizlerle karşılaşmıştır. Türkiye'deki 1987 krizi daha çok bir bankacılık krizidir. Bankaların dışarıya aşm borçlanmaları ve faiz oranlarındaki düşüklükler, öz sermayesi yetersiz bankalarla birlikte bir bankacılık krizine yol açmıştır. 1991 krizi, ABD'nin Kuveyt savaşına müdahil olması ve Irak sınırlarının Türkiye'ye kapatılmasından kaynaklanmıştır. 1994 krizi yine bir bankacılık krizidir. 1997 krizi Güneydoğu Asya ve Rusya'da başlayan krizin Türkiye'yi etkilemesi ile ortaya çıkmıştır, 1997 ve 2000'li yıllarda ortaya çıkan krizler ise hem bankacılık kesiminde hem de devletin bütçe açıklarından kaynaklanmıştır.

Türkiye 1950'li yıllardan son global krize kadar karşılaştığı bütün krizlerde IMF'ye müracaat etmiş, onun tavsiye ettiği devlet harcamalarını kısma, vergileri arttırma, faizleri yükseltme, bilyimiyi durdurma, tasarrufları arttırıp tüketimi kısma, bankacılık kesimine çekidüzen verme programını uygulaması karşılığında IMF'den aldığı kredilerde ekonomisine nefes aldirmaya çalışmıştır. Finansal krizle birlikte gelen ekonomik kriz Türkiye'yi IMF desteğine muhtaç etmiş; bu desteği alabilmek için uygulanan IMF programları da ekonomide meydana getirdiği daralmalarla dar ve sabit gelirlilere büyük zorluklar yaşatmıştır.

Türkiye birkaç yıldır devam eden ve mortgage krizi olarak ABD'de başlayıp bütün dünyayı etkisi altına alan krizde ise kendi imkanları ve kendi tedbirleri ile kriz sürecini yönetmeye çalışmıştır. Türkiye'nin bu kriz sürecinde yaptıkları daha çok üretim ve iş imkanlarını sürdürmeye yöneliktir. Bu süreçte küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi ve borç erteleme destekleri verilmiş, işletmelerin işçi çıkarmamaları için devlet destekleri sunulmuş, yeni istihdamı yönelik tedbirler uygulanmış, faizler düşürülerek üretim ve tüketim desteklenmeye çalışılmış, devletin konut üretim ve satışlarında vadeler uzatılmış, çiftçi borçları ertelenmiş, üreticilerin enerji maliyetlerini azaltıcı teşvikler devreye sokulmuş, kamu altyapı ve yol yatırımlarına devam edilmiş, geçici işçilik gibi uygulamalarla devlet destekli iş alanları oluşturulmuş, devletin belediye ve köylere altyapılar için ayırdığı kaynaklar arttırılmıştır. Ülkedeki istihdam ve yatırımların devam etmesi için devlet kaynakları seferber edilerek kriz süreci yönetilmiştir. Krizden çıkış sinyallerinin alınmaya başlandığı günlerde de IMF ve başka dış kaynak arayışına girmeden Türkiye'nin kendi imkanları ile aldığı tedbirlerin başarılı olduğu görülmeye başlanmıştır.

Başta da ifade ettiğimiz gibi, ekonomik-finansal krizler kapitalist-liberal ekonomilerin düzeltme hareketleridir. Aşırı tüketim ve talep patlamasının fiyatlarda yol açtığı aşırı artışlar bütün ekonomik dengeleri bozmaktadır. Kriz bozulan dengeleri yerine oturtmakta, ancak bu süreçte dar ve sabit gelirli kesim başta olmak üzere bütün sınıflar zorlu günler geçirmektedir. Globalleşmenin açtığı sınırlar ve imkanlar da oluşan krizlerin bir ülkeden diğerine sıraya geçmesine imkan hazırlamaktadır. Önemli olan krizlerden dersler alınması ve bir sonraki krizin olmamasına çalışmaktır. Türkiye kriz süreçlerinden önemli dersler çıkarmış ve

ekonomisini krizlere dayanikh hale getirmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin Türkiye deneyiminden yola çıkarak kendi ülkelerindeki kriz oluşturan yapıları düzeltmeleri gelecek krizi erin yaşatacağı olumsuzlukları da azaltacaktır.

Түйін

Бұл мақалада Түркияның әлемдік дағдарыстан кең тәжірибе жинағаны айтылған және соның нәтижесінде Түркия экономикасы дағдарысқа төтеп бере алатын болды. Көптеген дамушы елдердің өзі Түркияның тәжірибесіне сүйеніп қолдануда.

Резюме

В данной статье говорится о том, что Турция имеет огромный опыт, извлеченный из кризисного периода и приведший к тому, что экономика становится устойчивой к кризису. Многие развивающиеся страны используют опыт Турции в своей собственной стране.

Summary

In this article, stating that Turkey has a wealth of experience learned from the crisis period, and led to the economy is becoming resistant to the crisis. Many developing countries use the experience of Turkey in their own country as the creation of a new structure.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТ НАРЫҒЫНДАҒЫ БАҒАНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ

Шадиев Қ. Х.-

Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Маркетинг» кафедрасының
оқытушысы

Қазақстандағы телекоммуникация нарығында «Қазақтелеком» АҚ басымдыққа ие болуда. Оған тіркелген байланыс арналарының 90% енеді және олар 4 жылжымалы байланыс операторларының үшеуін жеке үлесі ретінде иеленеді. Бұл ерекшеліктер компанияны мемлекеттік реттеуші органдар сынағын, олардың ықпалын шектейтін, әсерін сезбейтін кәсіпорынға айналдырады. Бұл ықпалдардың салдары нарықтағы бәсекенің деңгейін төмендетіп, байланыс тарифін жоғарылатуға, қазақстандық қоғам өміріне ақпараттық технологияның еркін енуін шектеуге әкеліп соқтырды.

Қазақстандағы телекоммуникация нарығының бәсекелестікке түсу жолы формальді түрде ашық, еркін болғанымен, «Қазақтелеком» АҚ қызметіне бақылау жүргізілмеу себептерінен жаңа компаниялардың нарыққа ену мүмкіндігі шектеулі, жолы жабық болып қала берді.

Бүгінгі күні ҚР-ғы телекоммуникациялық қызмет нарығын үш мемлекеттік орган реттеп, басқарып отыр: Ақпараттандыру және байланыс Агенттігі (АИС), Табиғи монополияны реттеу Агенттігі және Бәсекелестікті қорғау жөніндегі Агенттік. 2007 жылға дейін мемлекеттік реттеушілер өз қызметінде белсенділік көрсете алмады, сондықтан жөн-жосықсыз, жүйесіз әрекет етті. 2007 жылдан бастап АЖБА (АИС) мен БҚА (АЗК) «Қазақтелеком» АҚ-на тиесілі реттеу шараларын қолдануға талпыныс жасады, дегенмен айтарлықтай нәтиже жетістігіне жете алмады.

Қазір ҚР Үкіметінде монополист жұмысына тиімді, әсерлі ықпал ететін жаңа құралдар өндіріліп, ойластырылып жатыр [1]. Табиғи монополиялар туралы күшіне енген заңнамаларға сәйкес осы Агенттік «Қазақтелеком» АҚ-ның телекоммуникациялық қызметін толық реттеуді қолына алды. Компанияның оператор аралық қатынастарынан бастап, яғни байланыс операторларының телекоммуникация желісінен ортақ қолданыстағы телекоммуникация желісіне қостыру қызметінен бастап, тіркелген байланыстың баламалы операторларының трафигін, байланыс операторларының пайдалануына қажетті телефондық канализация қызметін ұсыну жұмыстарына дейінгі іс-әрекеттерін реттеуді бақылауға алып отыр.

Байланыс операторларының жұмысын мемлекеттік тұрғыдан реттеу кездесті. Мысалы, қазақстандық заңнамаларға сәйкес компания-операторларынан әрбір қызмет түрін көрсетуге, мысалы, тіркелген телефондық байланыс үшін, мобильді байланыс үшін, IP-телефония үшін, радиотолқынды байланыс үшін, ақпараттарды жіберу қызметі үшін, интернет-қызметі үшін жеке лицензия алу талап етілді. Осыған орай әрбір оператор өзінің қызмет қоржынының қамтамасыз ету үшін бірден бірнеше лицензия алуға мұқтаж болды.

Біздің ойымызша, АЖБА (АИС) нарығындағы реттеуші Үкіметтің қолдауымен осы мәселені тиімді шешу үшін қажетті реформаларды белсенді жүргізу керек сияқты. Ең жедел жүргізілетін реформалар – бұл бөлшектеп төлеу тарифін түзу жүйесіне өзгерістер енгізу, сондай-ақ баламалы операторлар үшін кепілдеме енгізу керек.

«Қазақтелеком» – бұл акционерлік қоғам, яғни толық коммерциялы, өзін өзі қаржыландыратын ұйым, мекеме. Дегенмен, мемлекет оның 51% пакетін иелене отырып, өзінің табыстық үлесін басқара алады. Оған қоса, «Қазақтелеком» АҚ - бұл мемлекеттік-жекелік серіктестік жасаудың өзара тиімді оңтайлы түрін ұсынатын компания. Осыған орай, «Қазақтелеком» АҚ-ның телекоммуникация саласындағы барлық қызметтің жүйесін қалыптастырушы компания екенін де ұмытпауымыз керек.

Тұтынушының қанағат етуі ең алдымен өзіне тиімді пайдалы болуымен бағаланады, яғни оған ұсынылып отырған тұтынушылық құн мен оның осы қызметке төлеген сомасы арасындағы айырмашылық тұрғысынан сипатталатыны белгілі жағдай. Осыған сәйкес тұтынушының қанағат ету құнын көтерудің екі тәсілі бар: не оның шығындарын төмендету керек, немесе сатып отырған қызметтің тұтыну құнын көтеру керек. Әдетте екінші жолы сәтті жүзеге асырылады деп есептеледі.

Мысалы, он жыл бұрын алыс шетелдерге телефон соғу құны минутына \$3,5-дан \$7,5-дейін есептелсе, бүгін –шамамен \$0,6 белгіленіп отыр. Ал VoIP желісі бойынша (Voice over IP – Интернет желісі ішінде немесе кез келген IP-желісі бойынша сөйлесу дабылын қамтамасыз ететін IP-телефония – байланыс жүйесі) - \$0,2 құрап отыр. Мәскеуге қоңырау шалу минутына \$0,8 құраса, қазір – \$0,3 тұрады. Ал VoIP желісі бойынша – \$0,15 аспайды. Ұялы байланыс желісіндегі қоңырау минутына \$0,3 тұрады, қазір оның бағасы \$0,1-0,2 дейін төмендеді. Интернетке қосылудың ең минимальді жылдамдығы үшін, яғни 128 Кбит/с айына \$3-4мың төленеді, қазір жеке тұлғалар оны за \$15-25-ға, ал заңды тұлғалар \$55-65-ға қостыра алады. Сандық арналардың құны да бірнеше есеге арзандады [2].

Дегенмен, осыдан он жыл бұрын телекоммуникация нарығының көлемі әйтеуір дегенде \$300 млн.-ға жетіп жығылатын, ал 2008 жылы бұл нарықтың көлемі 3,2 млрд. теңгеге бағаланды. Яғни біз нарық бағасының үнемі арзандап отыруына байланысты нарықтың 10 рет өсу қарқынына ие болып, оның тұрақтандыратынына көз жеткіземіз. Егер осы жалпы көлем ішінен телекоммуникация нарығының тең жартысын иеленіп отырған

мобильді телефонияның сомасын есептейтін болсақ және оны осы аралықта екі есеге көбейген тұтынушылар санына бөлсек, нәтижесін қарай отырып, қазақстандықтар телекоммуникация қызметінің ең үлкен көлемін пайдалану мәдениетінде тиімді жолдарын оңтайлы таба алатын дәрежеге жеткен деп сеніммен айта аламыз.

Қазақстандық нарықтағы телекоммуникациялық қызметті жүзеге асыратын кем дегенде ірі жеті алғашқы провайдерлер бар: Қазақтелеком, «Транстелеком», Казтранском, «Нұрсат», Ducat, Golden Telecom, Astel. Олардың барлығы жеке желілерге иелік етеді. Сондай-ақ өздерінің тұтынушыларына ұсынылатын Интернеттің сыртқы каналдарына иелік етеді.

Егер бірнеше уақыт бойы Қазақтелеком талшықты-оптикалық желі бойынша ұйымдастырылған Интернеттің сыртқы каналдарының технологиялық мүмкіндіктеріне ие болса, екі жыл бойы екі оператор – «Транстелеком» и Қазтранском ТӨЖ бойынша Ресеймен тікелей серіктес болып отырды. Сөйтіп Қазақтелекоммен бәсекелес болды. Тіпті Интернет нарығында екінші қатардағы ISP-провайдеров Internet Service Provider, ISP ұйымдары Интернетке ену қызметін және басқа да Интернетке қатысты қызметтерді ұсынып отырды.

Сондықтан республикамыздағы Қазақтелекомға тәуелді болатын барлық провайдерлер, біздің ойымызша, дұрыс әділ қызмет атқармайды. Әрине ұлттық компания нақтыланған ойын ережелерін ұсынып отыр – бірақ ол кең көлемді тұтынушылық желісі бар оператор ретінде және тұтынушылар сұранысының көптеген стандартын айқындайтын оператор ретінде көрініс тауып отыр.

Ал алғашқы провайдерлердің барлығы өзінің жеке сыртқы арнасын Қазақтелеком құзіретіндегі Интернеттен қолданатыны жөніндегі дерек ұлттық компанияның құн (баға) саясатын пайдаланатынын көрсетеді. Осыдан барып мынадай мәселе туындайды: егер Қазақтелеком тарифі барынша көтерілген болса, онда осыншама ірі провайдерлер осы қызметті неге қолданбайды және өзінің тарифтерін арзандата отырып, өзінің тұтынушыларын неге иеленіп алмайды? Қазақтелеком тарифі мен дамыған елдер ұсынған тарифті салыстырып қарасақ мынадай мәлімет алуға болады: біріншіден, бұндай салыстыруды нарықтың өлшемі мен концентрациясы сияқты факторларын есепке алмайынша жүзеге асыру мүмкін емес, тұрғындардың табыс деңгейін, қызметтің ену деңгейін анықтамайынша салыстыруды жүргізу мүмкін емес.

Бүгінгі күні 256 Кбит/с жылдамдығы бар кең таралымды Интернетке қоса 512 Кбит/с жылдамдығы бар тегін Қазнет Қазақтелеком мекемесінде шамамен \$25-ға сатылады. Бұл жерде трафик есептелмейді. Ал минимальді пакетпен есептегенде ол \$12-ға есептеледі. 8 Мбит/с бар Megaline-Turbo \$40-ға сатып алуға болады.

Әрине, егер Мәскеумен салыстырсақ, \$20-ға 4 немесе 8 Мбит/с жылдамдықты «Корбины», «Стрима» немесе QWERTY сатып алуға

болады. Дегенмен, жақын арада Мәскеу маңындағы жағдаяттар күрт өзгергені баршаға белгілі болды. Ал Ресейдің қалған аймақтарында Интернеттің бұқаралық қызметінің таралу жылдамдығы 256 Кбит/с шектелген. Ал Новосибирск немесе Омск сияқты ірі мегаполистерде оның бағасы \$15 құраса, қалған қалаларда \$20-30-ға көтерілген. Киевтегі «Укртелеком» компаниясында 256 Кбит/с жылдамдығы бар лимитсіз Интернет \$65-ға, ал Megaline-Turbo \$100-ға сатылып отыр. Қырғызстандағы «Сайма-Телеком» компаниясы ұсынып отырған Megaline-Hit қызметінің бағасы үш есе қымбат, ал «Қырғызтелеком» ұсынатын Megaline-Turbo баламасын \$45-ға сатып алуға болады. Бірақ оның трафигі үш есе арзан. «Өзбектелеком» ұсынатын Megaline-Hit 5 есе қымбат бағасымен есептеледі. Сондықтан салыстырар кезде немен, қалай салыстыру қажет екенін түсіну керек. Осыған орай, қазақстандық кең таралымды Интернеттің мәртебесі әлемдік жеткізілім жылдамдығы жағынан артта қалып отырғанын ескертіп өту қажет. Әсіресе жылдамдықтың, яғни тұтынушылық жылдамдықтың көтерілуі – бұл бүгінгі күні тұтынушы үшін бәскелестік күрес әдісіне тең.

2008 жылы Қазақтелеком жеткізілім жылдамдығын 2 есеге арттырды. Жоғарыда аталып өткендей, бұл қызметті 8 Мбит/с жылдамдығы бар Megaline-Turbo интернетін сатып алу мүмкіндіктері толықтырып отыр. 2009 жылдың ақпан айынан бастап Megaline-Turbo талаптары одан да бетер тиімді, оңтайлы бола бастады. Соның негізінде Megaline-нің 20% тұтынушылары осы интернетке ауысуы болжанып отыр. Дегенмен, жеткізілім жылдамдығын одан әрі ұлғайту – бұл тек Қазақтелекомның алдына ойған міндеті ғана емес, сондай-ақ қазақстандық провайдерлердің де міндеті болып саналады.

Неге ресейлік провайдерлер (әсіресе Мәскеу мен Санкт-Петербург қаласындағы провайдерлер) лимитсіз жеткізілім жылдамдығын кеңейте алады? Демек, өзінің тұтынушылары үшін ауытқып тұратын трафикті одан да бетер арттыруды көздей ме? Оның басты себебі бұл трафиктің үлесі Рунет шегінен шыға алмайды, яғни өзара пиррингтік келісімге отырған сол провайдерлер желісінің шеңберінде қалып қоя береді. Басқаша сөзбен айтсақ, аталмыш трафик олар үшін шартты түрде тегін деп есептеледі. Сондықтан олар үшін жылдамдықты шектеу тек техникалық жұмыс.

Қазақстандық операторлар үшін бұл жағдаят мүлде қарама-қарсы – трафиктің 90% олар үшін сыртқы болып саналады, яғни ақылы. Сондықтан тұтынушы үшін кез келген жеткізілім жылдамдығының көтерілуі тұтынушы үшін аталмыш сыртқы трафикті сатып алуға қойылған бағаның өсуін білдіреді және техникалық сипатта шектеу болады. Сондықтан Қазақстан үшін жалғыз ғана тәсіл – ол интернет-қызметіне ену жылдамдығын арттыру, сонымен қатар тұтынушы үшін оның бағасын төмендету Қазнеттің жеке контентін дамыту болып табылады. Ал оның танымалдылығын арттыру мемлекеттік міндет күзіретіне енеді.

Қазнетті дамыту мәселесі Қазақтелекомда бекітіліп, Интернет желісінде қазақстандық сегментті дамыту Тұжырымдамасы жүзеге асырыла бастады. Сондай-ақ Интернеттің ішкі трафигіне қойылатын жеңілдігі бар тарифтер енгізілді. Мысалы, 2008 жылдың наурыз айынан бастап барлық «мегалайндықтардың» жеткізілім жылдамдығы компанияның ішкі ресурстарында екі есеге ұлғайды – бұл отандық интернет-ресурстарды қатыстыру үшін қазақстандықтар үшін қосымша ынталандыру болды.

Бұған қоса, компания тағы бір күрделі шешім қабылдады, аталмыш трафикті мүлдем тегін қылды. Мысалы, 2008 жылдың 1-шілдесінен бастап жеке тұлғалар үшін Интернеттің кең таралымдық жеткізілімі 128 Кбит/с-тан 256 Кбит/с-қа дейін артты. Ал ішкі ресурстардағы жеткізілім жылдамдығы екі есеге ұлғайды, сөйтіп, 512 Кбит/с құрады. 2008 жылдың 1-қазанынан бастап Megaline-Turbo жылдамдығы 8 Мбит/с-ке артып, сол тұтынушылардың ішкі трафигі тегін болды. 2008 жылдың 1-қазанынан бастап «Megaline-Мектеп» тарифі енгізілді. Бұл тек мектеп үшін ғана емес, Интернеттің сыртқы ресурсында 256 Кбит/с жылдамдықты unlimited-жеткізілімін ұсынатын Қазақстанның барлық оқу мекемелеріне орнатылды. 1 Мбит/с жылдамдығында қазақстандық ішкі ресурстарына ену мүлде ақысыз, тегін болды.

Қазақтелеком ұсынған бұл шаралар Интернет желісіне ену жылдамдығын арттыруға, қызметтің тұтынушылық құнын арттыруға және Интернеттің шектеулі құнын төмендетуге бағытталды. Қазіргі таңда Қазақтелеком барлық «мегалайнерліктердің» жылдамдығын арттыру үшін дайындық жұмысын жүргізеді.

2008 жылы заңды тұлғалар үшін кең таралымды Интернет қызметі нарығындағы жағдаяттар күрт өзгерді. Біріншіден, unlimited-жеткізілім қызметіне қойылатын тариф, яғни корпоративті нарыққа тән тарифтер әрине шетелдік баламалардан әлдеқайда жоғары болды. Екіншіден, осы қызметке ену жүйесі барынша төмен болды, яғни 30%-ға дейін төмендеді. Ірі бизнес сегментіндегі Интернет қызметіне ену жүйесі 100%-ға жетті, ал орта бизнес сегментіндегі қызмет көлемі – 70%, кіші бизнес сегментіндегі қызмет жеткізілімі 30% құрады. Кең таралымды Интернетте бай, ірі тұтынушыларға арналған қымбат қызмет көрсету мәртебесі орын алды. Үшіншіден, нарық құрылымына тек жақсылық ойлаудан басқа ешнәрсе қалмады. Себебі, барлық провайдерлердің 60% табысын бар болғаны заңды тұлғалардың 4% әкеліп отырды. Олар жоғары тарифті ARPU-ді қолданды. Нақ осы желідегі бәсекелестік өткір, барынша күшті болып тұратын. Нарықтың 25 пайызын орта бизнес саудасы иеленді, ал кіші бизнес кәсіпкерлері республика бойынша заңды тұлғалардың жалпы санының 75% құрады. Оларға unlimited-интернет тарифіне ену мүмкін емес болды. Сондықтан кіші бизнес өкілдері тек нарықтың 15 пайызын ғана құрады.

Осылайша көп жылдар бойы қазақстандық провайдерлер қалыптасқан нарық жағдаятының құрбаны болып қала берді: бір жағынан, нарықтың жаңа сегментіне ену тарифтің бағасы архаңдамайынша ену мүмкін емес болды. Екінші жағынан, кез келген тарифтің төмендеуі тұтынушы таратынан түсетін кірістің төмендеуіне әкеліп тіреді.

Тарифті төмендетуге деген талпыныс және тұтынушы қорын бір рет арттыру жолымен кірістің шығынын компенсациялау – бұл әрбір оператор үшін оңай шешім емес. Әдетте нарықтағы тарифтің төмендеуінің қозғалмалы күші әлі тұтынушы қорын жинап үлгірмеген немесе шығынға ұшыраймын деп қорықпайтын, ешнәрсесін жоғалтпайтын баламалы операторлар болып табылады. Мысалы, 2008 жылы Қазақтелеком заңды тұлғалар үшін тарифті екі сатымен төмендету туралы шешім қабылдады. 2008 жылдың 1 сәуірінен бастап unlimited тарифтік жоспары 2 еседен 4 есеге дейін төмендеді. 2009 жылдың 1-қаңтарынан бастап екінші кезең қалыптасты, онда да тариф құны 2 еседен 4 есеге дейін төмендеді.

Мысалы, егер 256 Кбит/с unlimited-интернет бір жыл бұрын айына 112 мың. тенгеге бағаланды және оны тек құрметті тұтынушылар ғана қол жеткізен алатын болса, енді бүгінгі күні бұл қызметті 15,5 мың теңгеге сатып алуға болады. Megaline Small Business деген қызмет атауының өзі оның біртұтас топқа қатысты екенін байқатады. Осылайша бір жылдың ішінде осы тарифтік жоспар бойынша бағаның төмендеуі 7 есені құрады.

2009 жылдың 1-наурызынан астап жоғарыда ұсынылған жоспар бойынша нарыққа жаңа тарифтік жоспар енгізілді. Ол Megaline New Business деп аталады және ол 9,5 мың. тенге құнымен 128 Кбит/с жылдамдығындағы unlimited-интернет қызметін ұсынды (2008 ж. оның құны 62 мың. теңгені құрады).

Қазақстанда мобильді спутникалық байланысты қолдануға болатынын біз әдетте тек шұғыл хабарласу мұқтажы болғанда ғана еске аламыз. Ал үйде бұл байланыс туралы ойламаймыз да. Бұл түсінікті жағдай, себебі спутниктік байланыс барлық қатынастарға арналған жол, оның тарифі біз үйренген бағаға сәйкес келмейді [3].

Бірақ бұл бізде спутниктік байланысты ешкім қолданбайды деген сөз емес. Қазақстандағы спутниктік ұялы байланыстың негізгі абоненттері – бұл әлбетте мұнай-газ өндіру салаларының өкілдері, ТЖ құтқарушылары және өзінің қызметіне сай GSM немесе CDMA станцияларынан шалғай, алыс жерлерде ұзақ уақыт бойы жұмыс жасауға мәжбүр болатын әскери адамдар болып саналады. Кейде осы тұтынушылар қатарына киноматографистер де енеді.

Қазақстандағы едәуір кең таралған спутниктік байланыстың бірі Thuraya компаниясы болып отыр. Компанияның өзі Араб Әмірлігінде тіркелген және ол өз қызметін авторитетті дилерлер арқылы ұсынады (Қазақстанда – «Орбита плюс» ЖШС). Оның таралу шегі – 120 ел (бүкіл Орталық азия, Еуропа, Таяу Шығыс, Үнді жарты аралы). Бүгінгі күні «Турайиға» бүкіл дүние жүзі бойынша шамамен 250 мың абонент

тіркелген. Соның ішінде 5000 тұтынушы Қазақстанның тұтынушысы болып саналады.

«Турайи» бағасы, егер күнделікті қолданыс тұрығысынан қарасақ әрине жоғары деп бағалаймыз. Тек телефонның өзіне 140 мың теңге жұмсауға тура келеді. Оған қоса стандартты пакет (SIM-карта + есепке салынатын 1900 тенге) – 22 400 теңге тұрады. Желі ішінде сөйлесу минуты 95 теңге тұрады, ал қазақстандық нөмір – 167,2 теңге тұрады, халықаралық қоңыраудың бағасы 121,6 теңгеден 247 теңгеге дейін жетеді. Олардың құны бағытына байланысты. Демек, осы байланысты үзбей қолданатын тұтынушылар оның қызметтік құнын төлеуге мүмкіндігі бар деген сөз. Ал ірі компаниялар мен мемлекеттік мекемелер үшін бұндай бағалар ауыр тиеді, оның төлеуге күші келмейді. Ал қарапайым тұтынушыларға келсек, егер олар желі ұстамайтын жерлерде тұратын болса, турай телефонын жалға алып қолдануына болады. әрине ол үшін сақтандыру жарнасын төлеп тұрады. Егер тұтқаны ұқыпты қолданатын болса, қайтаратын уақытында сақтандыру ақшасы толық көлемінде қайтарылады.

Inmarsat - әлемдегі ең көне спутниктік байланыс. Inmarsat халықаралық компаниясының негізі 1979 жылы қаланды. Алғашқыда мемлекет аралық ұйым ретінде қызмет атқарды. Бүгінгі күні ол он бір геосинхронды телекоммуникациялық спутниктен тұратын топты басқарады. Олардың ұсынатын қызметтерінің қатарына қарапайым телефон байланысымен қоса, ақпараттарды жіберу, құтқару дабылдарын жіберу қызметтері енеді.

Қазақстандағы Inmarsat байланысын iSat желісі ұсынады. Оның провайдері Tarlan Telecom компаниясы. iSat қолайлылығы мынада: оның абоненттеріне бүкіл дүние жүзі бойынша сыртқа шығатын байланысқа қымбат тұрмайтын бірыңғай ғаламдық тариф ұсынылады. Бұл тариф оның бағытына қатысты, қашықтығына, тағы да басқа факторларына қатысты қойылмайды. Осыған орай iSatPhone спутниктік телефоны екі тәртіппен жұмыс жасауға қабілетті – спутниктік және GSM 900. Бұл байланыс түрі телефон тұтқасын жергілікті байланыс операторларының, мысалы, K'Cell, Beeline или NEO сияқты операторлардың SIM-картасымен қолдануға мүмкіндік береді.

iSat желі ішіндегі қоңырауы басқа бағыттармен салыстырғанда қымбат - 195 тенге/мин құрайды. Бұған қоса кез келген нөмірге қоңырау шалу минуты 135 тенге тұрады. Бұл жерде елдің бағыты есептелмейді. Inmarsat iSatphone телефонының өзі бүгінгі күні 115 000 тенге тұрады.

Инмарсатқа мынадай телефон кодтары енеді:

- 1 .+870 – SNAC (желіге енетін ортақ код)
- 2 +871 – Атлант мұхиты, шығыс (AOR-E)
3. +872 – Тынық мұхиты аймағы (POR)
4. +873 – Үні мұхиты (IOR)
5. +874 – Атлант мұхиты, батыс (AOR-W).

+870 коды – жалпы, ортақ, ол қандай спутник арқылы қоңырау шалынғаны белгілі болған жағдайда қолданылады. Дегенмен SNAC Inmarsat-A.терминалындағы қоңырауды ұстап тұра алмайды.

Қалған төрт код нақты спутниктерді қамтамасыз ететін аймақтарға қолданылады. Ереже бойынша әрбір код бір спутниктік байланысқа қызмет етеді, сондықтан оны «мұхиттық аймақ» деп атайды.

1410 км биіктіктегі 48 белсенді спутник – бұл Globalstar желісінің негізі. Оның 4-еуі қатарынан Қазақстан аймағын қамтамасыз етеді. Аталмыш байланыстың өзіне тән ерекшеліктерінің бірі CDMA технологиясын пайдаланады, ол терминал сәулесінің қуатты күшін бәсеңдетуге мүмкіндік жасайды. Осылайша адам денсаулығына барынша аз әсер етеді.

Бүгінгі күні Globalstar жүйесінің қызметі бүкіл дүние жүзіне таралған. Тек Африканың оңтүстігі мен Үндістанға, Арктика мен Антарктидаға жеткізілмеген. Қазақстан аймағындағы Globalstar желісінің эксклюзивті арнайы операторы Paladin Telecom компаниясы болды. Мобильді терминал бағасы 165 мыңнан 230 мың теңгеге дейін ауытқып отырды. Желі ішіндегі сөйлесу минутының бағасы - 145 теңге/мин, ТМД/Балтық жағалауындағы елдер үшін – 155 теңге/мин, Арменияда - 165 теңге/мин, ал қалған бағыттарда минутына 155 теңгеден 405 теңгеге дейін төленеді. Осыған орай Globalstar Қазақстан аймағындағы кіріс қоңыраулары үшін ақылы болып саналатын жалғыз ғана желі деп есептеледі. Яғни кіріс қоңырауы үшін төленетін баға – 155 теңге/мин. Расында да компания өкілдері бұл қызметтің тегін, ақысыз болатынын жасырмайды.

Демек, Қазақстандағы спутниктік байланыс нарығы өз дәрежесінде өркендеп жатыр деп айтуға әлі ерте. Жоғары дәрежелі ұялы байланыс технологиясының қарқынды енуі, құрал-жабдықтардың жоғарғы құны спутниктік байланыстың еркін енуіне мүмкіндік бермей отыр. Дегенмен, осы байланыстың даму динамикасына оң баға беруіміз керек. Себебі, «спутниктіктер» өзінің тұтынушыларын жоғартқан емес. Мұнай, газ, тағы да басқа пайдалы қызбаларды өндірушілердің болашақтағы дамуына байланысты байланыс қызметі қиындық келтіретін аудандар үшін спутниктік желі аса қажетті байланыс құралына айналады. Бұл жерде телефонды белгілі уақытқа жалға алу мүмкіндігі едәуір үлкен рөл атқаруы мүмкін. Егер «Турайдың» жасаған ізін жалғастыратын, оның қызметін көрсете алатын спутниктік байланыстың басқа провайдерлері көбейсе, онда коммуникацияның бұл түрі қажетті, тартымды, тиімді болып, тұрғындары көп орналасқан аудандарға қарапайым халыққа тез тарап, қолданылу аясы да кеңейер еді.

1. А. Урманов *На рынке мобильной связи появились первые признаки ужесточения конкурентной борьбы «Капитал.kz» № 24 (211), 25.06.2008 г.*

2. *Показатели рынка телекоммуникационных услуг РК за 2008г. Оперативные данные АИС РК, январь 2009 г.*
3. *Спутниковая связь: максимум при минимуме «NT News Telecom» №3 (сентябрь 2008) международным агентством Business Systems Alliance.*

РЕЗЮМЕ

В статье описана политика ценообразования для фирм, предоставляющих телекоммуникационные услуги. Охарактеризованы ситуация и тенденции, имеющие место на телекоммуникационном рынке в условиях обеспечения информационной безопасности.

Summary

In article the pricing policy for the firms, rendering telecommunication services is described. The situation and the tendencies which are taking place in the telecommunication market in the conditions of maintenance of information safety are characterized.

САЛЫҚТАРДЫ УАҚЫТЫЛЫ ЖӘНЕ ТОЛЫҚ ТӨЛЕУДІ БАҚЫЛАУ МЕХАНИЗМІ

Ұ.Б. Шарбатова –

*Абай атындағы ҚазҰПУ «Қаржы және несие» кафедрасының оқытушысы,
«Туран» университетінің ізденушісі*

Тап қазіргі уақытта, ҚР экономикалық дамудың жаңа кезеңіне қадам басуда. Мемлекеттің құрылуы кезінде қатаң бюджеттік саясат пен фискалды, әлеуметтік және реттеу қызметтерін атқаратын жетілген, саналы салық. Шаруашылық жүргізудің нарықтық типіне өту еліміздің он жылдан астам уақыттан бері жүргізіліп келеді. Ресурстардың тиімді түрде бөлінуін қамтамасыз ету қамтамасыз ету және экономикалық қызметтерді мәжбүрлеусіз реттеу сияқты кейбір жетістіктерімен қатар, нарықтық экономиканың өзіндік кемшіліктері де жоқ емес. Еркін нарықтық экономикадағы бәсекелестік ешкімді кедей немесе ауқатты деп бөлмейтін, бейтарап механизм болып табылатындықтан, оның негізінде бөлінген табыстар қоғам үшін қажетсіз теңсіздіктің туындауына әкеледі. Аталған мәселенің алдын алуда жүзеге асырылып жатқан әлеуметтік қараларға қарамастан халықтың әл-ауқаты, өмір сүру деңгейі турасындағы мәселе әлі де болса көкейтесті экономикалық және әлеуметтік мәселе болып келе жатыр.

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының егемендігі, оның әлеуметтік бағдарлы нарықтық қатынастарға бағытталған даму жолына көшуі, мемлекет және қоғам мүддесіне қажетті қаражаттардың мемлекет құзырында орталықтандырылуы, сондай-ақ, өтпелі кезеңдегі экономиканы реттеу барысында пайдаланылатын салық саясатының экономика мен әлеуметтік аяларында өзіне тиесілі орын алуының басты себебіне айналып отыр.

Нарықтық экономика жағдайындағы Қазақстан Республикасында қоғамдағы қандай болмасын процестерге мемлекеттік әкімшілік жүргізу арқылы тікелей ықпал ету мүмкіндігінің тарыла бастағаны бүгін баршаға аян. Бұл орайда халықаралық өркениетті стандарттар мен нарық талаптарына сай келетін, қоғамдық және мемлекеттік мүдделерге қол жеткізуге жол ашатын әлеуметтік-экономикалық жанама ықпал етудің елеулі құралы салық жүйесі.

Экономикалық және әлеуметтік тұрақтылықты қолдау мақсатында мемлекет табыстардың теңсіздігін теңестіру міндетін атқарады. Қоғам көлемінде табыстарды бөлу және қайта бөлу нарықтық экономикасы дамыған елдерде мемлекеттің негізгі атқаратын қызметтерінің бірі болып табылады. Табыстарды бөлу барысындағы мемлекеттің нарықтық процестерге араласуының тікелей әдістерінің алатын орны ерекше болғанымен, кемшіліктері де бар. Өйткені, мемлекеттің әлеуметтік саясатының тікелей шараларын, олардың маңызды бағыт екеніне қарамастан, тек қана әлеуметтік жәрдемақылар беру арқылы жүзеге асыру мүмкін емес. Мұнда, әлеуметтік инфрақұрылымды ұйымдастыру тәсілдері де маңызды шаралардың бірі болып табылады. Аталған бағыт Еуропа елдерінде жақсы дамыған және қазіргі кезде де ақшалай нысандағы әлеуметтік төлемдермен салыстырғанда оған төмен мән берілмейді. Сондықтан, Қазақстанның да әлеуметтік-экономикалық өміріндегі маңызды да түйінді мәселе әлеуметтік саясатты салық салу арқылы дамытудың жанама шараларын жүзеге асыру болып табылады.

Салықтар баршаға белгілі көптеген ғасырлар бойы қоғамның экономикалық базалық құрамы және мемлекеттің кірісін қалыптастырудың маңызды қаржылық құралы ретінде қолданылып келеді. Теориялық жағынан салық салу жүйесі – қоғамның әлеуметтік құрылымын танып білудің шартты жағдайы және объективті қажеттілігі.

Қоғамның даму процесінде әлеуметтік-экономикалық жүйедегі салықтардың атқаратын рөлі күн өткен сайын жаңа нысанға айнала отырып, артып келеді. Бұл әсіресе нарықтық қатынастардың қалыптасып дамуы жағдайындағы экономикадағы өрлеу кезеңдеріне тән нәрсе, өйткені салық салу жекелеген тұлғалардан бастап мемлекетке жеткенге дейін оның барлық деңгейіндегі әлеуметтік процестерге әсер ете алатын бірден бір макроэкономикалық құрал болып табылады. Бұдан да басқа, халықаралық экономикалық қарым қатынастардың ұлғаюуына байланысты салық жүйесі белгілі бір жекелеген елдердің ішкі жұмысы болудан қады. Осылайша, салық салудың бір жағынан шаруашылық байланыстарға терең бойлауы, екінші

жағынан оның жалпылығы қазіргі кезде салықтардың атқаратын рөлінің жан-жақты қанат жаюына жағдай жасап отыр.

Егер салықтардың қажеттілігі мемлекеттің саяси, экономикалық, қала берді, әлеуметтік процеске әсер ету мүмкіндігінің бар екендігі көптеген жағдайларда ескерілмегендігін байқауға болады. Сонымен бірге, берілген анықтамаларда мемлекет өз қызметін жүзеге асыру барысында мәжбүрлеуші, ал халық шарасыздықтан салық төлейтін мәжбүрленуші тұлға ретінде көрініп отыр. Сондықтан, салықтарды қоғамның, сол сияқты ондағы тұрғындардың өмір сүруіне қажетті қаражат көзі деп қарау керек және нарық субъектілері (заңды және жеке тұлғалар) оны ерікті түрде, қиналмай төлеуі керек, осы тұрғыдан алып қарайтын болсақ салыққа, біздіңше, мынандай анықтама беруге болады: «салық дегеніміз заңды және жеке тұлғалар міндетті түрде төлейтін, қоғамның әлеуметтік және экономикалық дамуына қажетті қаражат көзі».

Ал, «салық салу» ұғымына келетін болсақ, көптеген отандық және шет мемлекеттік экономикалық ғылымдарды оқып-біліп, салыстырмалы түрде талдай келе, салық салуға қатысты өзіндік анықтама беруді дұрыс деп таптық, оған себеп:

- көптеген экономистермен «салық салу» ұғымына анықтама берілген кезде, ол салық сомасын өндіріп алу процесі ретінде қарастырылады;

- салық салу тек қана салық міндеттемесімен және құқықтық мәжбүрлеумен ғана байланысты қаржылық қатынастарды білдіреді;

- салық бөлу функциясын атқара отырып, қаржы жүйесінің барлық буынында маңызды рөл атқарады, сондықтан оны кең мағынады қарастыру қажет;

- қазіргі кезде еліміз әлеуметтік бейімделген нарықтық экономиканың даму жолын таңдаған болса, әлеуметтік бейімделу деңгейін көрсететін (әлеуметтік бейімделген дамыған мемлекеттерде ЖІӨ-дегі салықтық түсімдердің үлесі 30-40 пайызды құрайды) салық жүйесіне, салық салу процесіне әлеуметтік тұрғыдан анықтама беруге негіз бар.

- Жоғарыдағы тұжырымдарды ескере келе, біздіңше, «салық салу дегеніміз – нарық субъектілері мен қоғам арасындағы заңды түрде бекітілген салықтарды төлеу бойынша конституциялық міндеттерді орындау кезінде туындайтын әлеуметтік қатынастар жиынтығы».

Салық салудың әлеуметтік салдарлары оның шаруашылық жүргізуші субъектілер мен халықтың әлеуметтік жағдайларына оң немесе керісінше теріс әсер ететіндігін көрсететін бірден бір көрсеткіш және салық жүйесін үнемі жетілдіріп отыруға негіз болатын маңызды фактор болып табылады. Салық жүйесінің көмегімен мемлекет субъектілерге шаруашылық жүргізудің және қоғамдағы әлеуметтік мәселелерді шешудің жағымды жағдайын жасауы немесе оны тежеуі мүмкін. Осы тұрғыдан қарағанда, салық салу процесінен түрлі жағымды немесе жағымсыз, оң немесе теріс салдарлардың туындайтындығын байқауға болады.

Тікелей – салық ауыртпалығының өсу деңгейі мен халықтың табысы немесе олардың тұрмыс деңгейінің өсу қарқынының салыстырмалы көрсеткіші, яғни, халықтың табысының өсу қарқыны салық ауыртпалығының өсу қарқынынан жоғары болса салық салу салдары жағымды, керісінше болған жағдайда тиімсіз; жанама – бюджеттен бөлінетін әлеуметтік шығындардың өсу қарқыны мен халықтың салық ауыртпалығының салыстырмалы өсу деңгейі, сәйкесінше, әлеуметтік шығындардың өсу қарқыны салық ауыртпалығының өсуінен жоғары болса, салық салудың жанама салдары жағымды, ал, салық ауыртпалығының өсу қарқыны әлеуметтік шығындардың өсу қарқынынан басым болса, аталған салдарды жағымсыз деуге негіз бар: мұнда салық ауыртпалығы жоғарылап, ал, одан көретін халықтың пайдасы төмендейді.

Қазіргі кезде елімізде қолданылып отырған салық механизмінің әлеуметтік проблемаларды шешуге тигізетін ықпалын, сол арқылы оның әлеуметтік салдарларының қаншалықты екендігін салыстырмалы түрде қарастыру арқылы баға бере аламыз.

Дамыған елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғанындай, экономиканың тиімділігіне табыстардың бөліну теңсіздігін төмендетуге және қоғамдағы әлеуметтік ымыраға жеткізетін адам капиталына және прогрессивті әлеуметтік шаралар жүйесіне мемлекет тарапынан аумақты инвестиция салу арқылы ғана жүзеге асырылуы мүмкін.

Мемлекеттің мұндай жағдайдағы негізгі міндеті экономикалық тиімділік пен салық механизмі арқылы қайта бөлу, әлеуметтік трансферттер және әсер етудің басқа да тетіктерінің арасындағы баланстың сақталуын қамтамасыз ету. Салық жүйесінің әлеуметтік бағыттылығына баға беру үшін салық салудың жанама түрдегі әлеуметтік салдарларын қарастырамыз. Яғни, жалпы мемлекеттік бюджет шығысындағы әлеуметтік сипаттағы шығыстардың мөлшерін, халықтан түсетін салықтық түсімдердің өсу қарқынын және жан басына шаққандағы әлеуметтік шығындар мен ЖІӨ-дегі шығындар үлесі сияқты көрсеткіштерді талдау қажет.

Соңғы жылдары бюджеттің кіріс бөлігінің өсуі мемлекеттік шығындардың әлеуметтік бағыттылығын кеңейте бастағанын байқауға болады, бұл әрі экономикамыздың өркендеуінің белгісі. 2009 жылдың бірінші қаңтарындағы жағдай бойынша әлеуметтік салаға жұмсалған шығыстың мөлшері 48,0% құраған. Статистикалық мәліметтерден байқап отырғандай, жалпы мемлекеттік бюджет шығысындағы әлеуметтік қамтамасыз етуге жұмсалатын шығындардың үлесі 2007 жылдан бастап 2008 жылға дейін салыстырмалы түрде төмендеген. 2009 жылы былтырғы жылмен салыстырғанда денсаулық сақтау - 41%, білім беру - 34%, әлеуметтік көмек көрсету бойынша шығыстар 26%-ға өскен. Салық жүйесінің әлеуметтік сипатына баға беру үшін, салықтың әлеуметтік салдарын салмақтаудың тікелей критерийлерінің бірі – халықтың табысындағы салық ауыртпалығының деңгейін қарастырамыз. Халықтың табысының 90 пайызы өндірістік тауарлар мен азық-түлік сатып алуға кететіндігін ескеретін болсақ,

олар төлейтін салықтардың басым бөлігі жанама салықтардан құралады, ал, оны анықтаудың біз үшін мүмкіндігі аз болғандықтан, бюджетке түскен жан басына шаққандағы жанама салықтар және жеке тұлғалар төлейтін салықтардың сомасы мен жан басына шаққандағы ЖІӨ мөлшерін салыстырамыз.

2007 жылдан бастап мемлекеттік бюджеттен бөлінетін әлеуметтік шығындардың жан басына шаққандағы мөлшері олар төлейтін салық сомаларымен салыстырғанда өсе бастаған, бұл әлеуметтік мәселенің мемлекетпен қолға алына бастағандығынан көрініс береді, яғни, салық ауыртпалығы жоғарылаған сайын әлеуметтік қамтамасыз ету деңгейі де соғұрлым жоғарылаған.

Жан басына шаққанда төленген салықтар сомасы (жанама салықтарды қоса алғанда) жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің шамамен 9% құрайды, ал ЖІӨ-дегі жан басына шаққандағы әлеуметтік шығыстардың үлесі 10-11% құрайды. Соңғы жылдары, әсіресе 2007-2009 жылдардың аралығында жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің жоғарылауы салық саясатының да дұрыс жолға қойылғандығынан хабардар етеді.

Салық ауыртпалығын микродеңгейде анықтау әдісінің бірі – азаматтардың төлейтін негізгі салығы – жеке табыс салығының ауыртпалығын есептеу. Бұл көрсеткіш бізге жеке тұлғалардың материалдық жағдайына табыс салығының қаншалықты әсер ететіндігін және одан туындайтын әлеуметтік салдарлардың қандай екенін анықтауға мүмкіндік береді.

Бұл сәйкесінше аталған салық салудан жағымсыз әлеуметтік салдардың пайда болғанын білдіреді. Оған себеп, бірішіден, халықтың өмір сүру деңгейінің қолданыстағы салық салу жүйесіне сәйкес келмейтіндігі.

Салықтық төлемдердің құрылымын қарайтын болсақ, ол әрбір кәсіпорында әртүрлі. Көбінесе ол, кәсіпорындардың қаржылық-экономикалық жағдайына байланысты. Бір ғана нәрсе ортақ, яғни, салықтардың басым бөлігін ірі салықтар: корпорациялық табыс салығы, қосылған құнға салынатын салық, әлеуметтік салық береді.

Корпорациялық табыс салығының кәсіпорындар төлеген салықтардағы үлесі тау-кен өндірісінің 50-59 пайызға дейін құрайды, ал, өңдеу өнеркәсібінде соңғы екі жылда 37-41% құраған. Ал, аталған салықтың ең төменгі үлесі ауыл шаруашылығы саласында – 2000 жылдан бастап 5%-дан 8%-ға дейін көтерілген, коммуналды және әлеуметтік қызмет саласында, қонақ үй және мейрамхана, сауда, құрылыс саласында 10-15 пайызды құрайды. Көлік және байланыс, қаржылық қызмет, жылжымайтын мүліктермен операция жасау саласында 20-30% құрайды.

Ал, ең ірі салықтардың бірі қосылған құн салығының салыстырмалы түрдегі жоғары үлесі (50-60%) қызмет көрсету, сауда мен құрылыс саласында. Тау-кен өндірісінде соңғы жылдары 2 пайызға дейін, өңдеу өнеркәсібінде 15%-дан 10%-ға дейін төмендеген. Оған қосылған құн салығы бойынша салық мөлшерлемесінің 16%-дан 15%-ға дейін төмендеуі, салық

салынатын айналымның ең төменгі мөлшерінің 12000-нан 15000 айлық есептік көрсеткішке дейін жоғарылауы сияқты оң өзгерістер өзсептігін тигізді. Әлеуметтік салықтың үлесі салалар арасында 10-20%-ға дейін сараланады. Меншікке салынатын салықтардың үлесі барлық салада бір шамалас 1,5-3 пайызды құрайды.

Байқап отырғанымыздай, ауыл шаруашылығы саласында корпорациялық табыс салығының төмендеуіне салық заңнамасы негізінде оларға берілген жеңілдіктердің әсері бар екені байқалды, ал өндіріс саласында табыс салығы ауыртпалығының жыл сайын өсіп отырғандығы қазіргі жағдайда түйінді мәселенің бірі деуге болады.

Экономикалық шекараның импорттық тауарлар үшін ашылуы отандық тауар өндірушілердің өндіріс көлемінің біртіндеп төмендеп отыруына әкелді. Аталған үрдіске айтарлықтай деңгейде сыртқы экономикалық жағдайлар негіз болды: көптеген кәсіпорындардың тауарлары жаңа геосаясат жағдайында қажетсіз болып қалды, халықтың сұраныс қабілетінің өсуі инфляцияның жоғарылау қарқынымен сәйкес келмейді. Осы аталған себептер салдарынан кәсіпорын өндірістің дамуына ғана емес, сонымен бірге оның қалыпты жағдайда жұмыс жасауына экономикалық тұрғыдан негіз болмады. Егер, айтылғандарға қоса өнеркәсіптік кәсіпорындарға деген салық жүктемесін қосатын болсақ, онда мынандай жағымсыз әлеуметтік үрдістердің: өндірістік кәсіпорындардағы жұмысбастылық деңгейінің төмендеуі, кәсіпорындарда өндіріске салынатын күрделі шығындардың азаюы, жалдамалы жұмыскерлердің жалақысының төмендеуі, әлеуметтік шаралардың жүзеге асырылмауы сияқты келеңсіздікке (жұмысшылардың тұрғын үй жағдайы, әлеуметтік қамсыздандырылуы, материалдық көмектің жасалмауы және т.б.) алып келеді. Бірінші үрдіс нарықтық инфрақұрылымның дамуымен реттеліп отырады: сауда, қызмет көрсету аясы, ал, екіншісі түрлі қаржылық құралдарды (салық сияқты) тиімді пайдалану арқылы реттеледі.

Сондықтан, экономикалық өсудің негізі болып табылатын өндірістік салады шаруашылық жүргізуші субъектілердің табысына салынатын салық мөлшерлемесін 25%-ға дейін төмендетуге негіз бар және одан келетін бюджеттік жетіспеушіліктің орнын еңбек шығынын (өндірістік кәсіпорындарға қарағанда) аз қажет ететін және табыстылығы жоғары қаржы саласы мен сауда саласында қызмет ететін кәсіпорындарға жоғарылату мәселесін қарастыру біздіңше ақылған қонымды және ол тәжірибемізде бар жағдай (1991 жылы қабылданған «ҚР салық жүйесі туралы» заңда сақтандыру ұйымдары мен екінші деңгейдегі банктердің пайдасына салынатын салық мөлшерлемесі 45-55% болды).

Шаруашылық жүргізуші субъектілер үшін салық жүйесінің жағымсыз әлеуметтік салдарларының белгісінің бар екендігін білдіреді. Мұндай үрдіс 2005 жылы басқа жылдарға қарағанда анық байқалады. Оның себебі: республикада нақты сектордың әлі де болса кешеу дамуы, көптеген кәсіпорындардың көлеңкелі экономикада қызмет етуі, отандық тауарларға

деген сұраныстың аз және олардың бәсекелестік қабілетінің төмен болуы, айналыстағы кредиттік қаражаттардың үлесінің жоғары болуы мен инфляция деңгейінің өсіп отыруы, заңды тұлғалардың табысына салынатын салықтың және импортталатын тауарлардың бағасына қосылатын жанама салықтардың жоғары болуы.

Жоғарыда айтылғандарды тұжырымдайтын болсақ, салық жүйесі мен әлеуметтік сала бір-бірімен тығыз байланысты және қоғамның әлеуметтік проблемалары мемлекет тарапынан басқаруды талап етеді. Сондықтан, мемлекет салық жүйесі шегіндегі өз қолында тұрған барлық ресурстарды, оның мүмкін болатын жағымды және жағымсыз салдарларын ескере отырып, әкімшілікті (оның ішінде салық әкімшілігі) жан-жақты жетілдіре отырып қолданып бағуы тиіс. Осылардың бәрі кешенді түрде, үйлесімді қызмет еткенде салық жүйесінің тигізетін ықпалы, әлеуметтік және экономикалық тұрғыдан ұтымды да жағымды болмақ. Мемлекеттің экономикалық мүддесін қорғау жалған кәсіпорындардың қызметіне жол бермеуді талап етеді.

Резюме

В данной статье рассматривается теория и практика системы налогообложения, а также ее роль на уровне государства. В дальнейшем раскрывается взаимосвязь системы налогов государства с социальной сферой.

Summary

This article is concerned with the theory and practice of the taxation system, as well as its role at the state level. Further disclosed vzaymosvyaz tax system state from the social sphere.

СТАНОВЛЕНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Бекмухамедова Г.К.-

магистрант КазНПУ им.№ Абая, г. Алматы

Маркетинг прошел сложный путь эволюции, характерной чертой которой является глобализация этой концепции, т.е. ее использование в различных сферах человеческой деятельности. Первоначально маркетинг развивался применительно к продаже физически осязаемых товаров. В современных условиях проявляется четкая тенденция к феноменальному расширению сферы услуг и все более интенсивному использованию в ней маркетинга. Под услугами понимается огромное количество разнообразных видов деятельности, работ и занятий. В связи с этим Ф. Котлер отмечает. «Услуга – любое мероприятие, деятельность или выгода, которые одна из

сторон может предложить другой стороне и которые, в основном неосязаемы и не приводят к овладению чем-либо».

Маркетинг услуг – это процесс разработки, продвижения и реализации услуг, ориентированный на выявление и удовлетворение специфических потребностей клиентов. Главная задача маркетинга услуг – помочь клиенту оценить предприятие в его услуги.

Социально-культурный сервис – сложная многокомпонентная система, главная задача которой – обеспечение населения разнообразными услугами. Неотъемлемая часть социально-культурного сервиса – туризм и гостеприимство. В современных условиях туризм и гостеприимство представляют собой уникальное социальное явление: они доступны широким слоям населения, выступают средством оздоровления, обеспечения душевного комфорта людей, особенно необходимым в условиях быстрой урбанизации.

Рассматривая маркетинг как основную рыночную концепцию управления в туризме и гостеприимстве, следует отметить, что туризм по своим основным характеристикам не имеет принципиальных отличий от других отраслей сферы услуг, поэтому, все существенные положения современного маркетинга услуг могут быть в полной мере применены в туризме и гостеприимстве.

Общее, что объединяет различные виды деятельности по оказанию услуг, – это производство таких потребительских ценностей, которые преимущественно не приобретают овеществленной формы. Индустрия гостеприимства – один из секторов этой быстро развивающейся сферы. В соответствии с толковым словарем Уэбстера «индустрия гостеприимства – это сфера предпринимательства, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принципы гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям». В связи с этим индустрию гостеприимства можно определить как собирательное наименование многочисленных и разнообразных видов деятельности, связанных с приемом и обслуживанием гостей.

Термин «гость» является основным в индустрии гостеприимства как сферы услуг. Согласно действующим правовым нормам и сложившейся практике индустрии гостеприимства, термин «гость» идентичен более широким понятиям «потребитель» и «клиент».

Маркетинг в индустрии гостеприимства формировался на основе опыта промышленных и торговых компаний, агрегировал в себя достижения общей теории маркетинга и практики его применения. Вместе с тем маркетинг в индустрии гостеприимства имеет ряд особенностей, позволяющих рассматривать его в качестве специфического вида деятельности. Индустрия гостеприимства предоставляет потребителям комплекс услуг, среди которых гостиничное обслуживание занимает центральное место.

С точки зрения бизнеса гостиница – это предприятие по производству и предоставлению услуг, обладающих определенными потребительскими

свойствами и способных удовлетворить потребности клиентов. Гостиничное предприятие состоит из нескольких подразделений, предлагающих услуги размещения, питания, экскурсионного обслуживания, проката автомобилей, химчистки, прачечной, парикмахерской, массажного кабинета, фитнес-центра и т.д. Важнейшим из них являются услуги по размещению и предоставлению питания.

Содержание услуги размещения состоит в том, что, во-первых, гостям предоставляются в пользование специальные помещения (гостиничные номера) и, во-вторых, предоставляются услуги, выполняемые непосредственно персоналом (портье, горничным и т.д.) гостиницы.

Услуги по предоставлению питания состоят из комбинации различных процессов: производственного (приготовление блюд на кухне), торгового (продажа готовых к употреблению продуктов, алкогольных и безалкогольных напитков), сервисного (обслуживание гостей официантами в ресторане, кафе, гостиничных номерах). Характер и предоставления услуга гостиничном предприятии имеет многоотраслевое происхождение как по способу производства, средствам материально-технического обеспечения, так и по характеру потребления. Поэтому задача соединения отдельных услуг в комплексную услугу (гостиничный продукт), ориентированную на потребителей с различными предпочтениями платежеспособностью, предполагает применение специальных приемов маркетинга в соответствии с классической формулой рынка: «Единственная подлинная цель бизнеса – создавать потребителя».

Специфика маркетинга в индустрии гостеприимства во многом определяется тем, что она предлагает на рынок услуги – особый вид товара, обладающего рядом особенностей. Так, гостиничным услугам присущи, в первую очередь, общие характеристики услуг, которые в значительной степени влияют на реализацию концепции.

Индустрия туризма гостеприимства занимает важное место в экономике многих стран мира. На долю туризма приходится 6% мирового национального продукта, 7% всех мировых инвестиций и около 11% всех мировых потребительских расходов. Многие страны считают туризм важнейшей отраслью национального хозяйства. К примеру, такая страна, как Испания, покрывает расходы на импорт энергоносителей за счет доходов от туризма. Постоянно увеличивается количество людей, вовлеченных в туризм и путешествия. По данным Всемирной туристской организации (ВТО) и международного валютного фонда, туризм с 1998 г. Вышел на первое место в мировом экспорте товаров и услуг. Сегодня это же более 530 млрд. долларов США. Доля туризма в мировом экспорте выше, чем доля автомобилестроения, химической промышленности, производство продуктов питания и ряда других жизненно важных отраслей. Туризм – «локомотив развития», и он движется вперед темпами, заметно превышающими темп роста мировой экономики в целом. По прогнозам ВТО, число туристов в 2010 г. Достигнет 1 млрд. человек. Одновременно с ростом общего числа

туристов значительное развитие получила инфраструктура туризма и ее главный компонент – гостиничный бизнес.

В целом гостиничный бизнес как часть индустрии гостеприимства в значительной степени зависит от уровня экономической стабильности в обществе. В Российской Федерации интерес к туризму и гостиничному бизнесу растет год от года. На фоне экономических кризисов последних лет туризм является одной из немногих динамично развивающихся отраслей национальной экономики. Однако рынок туризма не существует не независимо от государства, государство и общество в значительной степени определяют вектор развития отрасли. В связи с этим главными задачами государства в современных условиях являются разработка единой и эффективной стратегии туристской деятельности в стране, ее правовое и хозяйственное регулирование, оказание содействия предприятиям туризма и гостиничного бизнеса в развитии и совершенствовании их деятельности.

В настоящее время практически все предприятия туризма и большая часть предприятий гостиничного хозяйства приватизированы, и борьба за выживание и развитие своего бизнеса становится повседневной заботой всех участников рынка туристских и гостиничных услуг. Особенно остро эта проблема стоит перед малыми предприятиями, имеющими весьма ограниченные финансовые ресурсы. В этой связи значительно повышается роль научного подхода к организации туристской и гостиничной деятельности. Современный специалист, работающий в этой отрасли, должен обладать серьезными и фундаментальными знаниями в области маркетинга, менеджмента и экономики современного туристского и гостиничного бизнеса. Он должен хорошо представлять себе структуру сложной и многофункциональной индустрии гостеприимства, основные цели и виды деятельности в этой сфере, поскольку гостеприимство объединяет в себе ряд различных и на первый взгляд не связанных между собой секторов современного хозяйства, которые в конечном итоге выполняют единую задачу - удовлетворение потребностей людей в отдыхе и восстановлении сил.

Түйін

Бұл мақалада қонақ жайлық индустриясындағы маркетингтің қалыптасуы сипатталған. Сонымен қатар қонақ ұй және туристік қызметті ұйымдастыру тенденциясының жоғарлауы қарастырылған.

Summary

This article discusses the formation of marketing in the hospitality industry. And also consider the organization and increasing trends of hotel and tourist services.

КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫ

Г.С. Онтаева –

Абай атындағы ҚазҰПУ магистранты

Табыс салығы – ежелгі және классикалық салық түрлерінің бірі. Ол ХІХ және ХХ ғасырларда Батыс Еуропа елдерінде негізгі таралымын алады.

Қазақстан Республикасында табыс салығы «Қазақ КСР азаматтарынан, шетел азаматтары және азаматтығы жоқ тұлғалардан табыс салығы» туралы заңымен 1991 жылдың ақпан айынан бастап енгізілді. Заңды тұлғалар табыс салығына 1994 жылдан бастап 2001 аралығында төледі. 2002 жылдан бастап табыс салығы корпорациялық табыс салығы деп аталатын болды. Қазақстан Республикасының Салық Кодексінің 19-бабында көрсетілгендей, бұрынғы табыс салығына қарағанда корпоративтік табыс салығының шегеру және төлеу мерзімі басқаша, салық табысқа салынады, бірақ корпоративті. Біздің көзқарасымыз бойынша жаңа енгізулерге анықтылық енгізу қажет, маңыздылығын анықтап, оны қолданудан кейін не өзгертетінін байқау қажет. Корпоративтік табыс салығы мемлекеттік бюджеттің кіріс бөлігінің маңызды бөлігі болып табылады. Бұл салықтық реттеудің негізгі құралы, қанша дегенмен әрбір кәсіпкерлік қызметтің басты мақсаты – таза пайда алу, ол жалпы жиынтық табыстан мемлекетке табыстан төленетін барлық шегерімдер мен салықтарды алып тастағанға тең.

Корпоративтік табыс салығында қамтылған реттеушілік бастамалар экономикалық және әлеуметтік эффектіге жету мақсатында салық төлеушілерге берілетін түрлі жеңілдіктерді және санкцияларды манипуляция жасау үшін қажет. Корпоративтік табыс салығының функциялары әртүрлі. Ол мемлекеттік бюджеттің кіріс бөлігінің негізгі көзі; қаржылық пропорциялардың және жиналу процестерінің, экономикалық өсу ырғақтарының реттеушісі; кәсіпкерлік қызметті экономикалық ынталандырудың тетігі; басқару құралы; шаруашылықтың экономикалық шарттарын түзетудің нақты формасы.

Қазақстан Республикасы тәуелсіздік жылдары ішінде табысқа салық салудың үш схемасын пайдаланды. 1994 жылдың ақпанына дейін Қазақстанда салық салу ретінде пайда және кіріс болды. 1995 жылдың 1 шілдесінен бастап 2001 жылдың аяғына дейін салық салу объектісі ретінде, салық салынатын табыстан табыс салығы, 2002 жылдың 1 қаңтарынан бастап салық салынатын табыстан корпоративтік табыс салығы қолданылды, осылайша, салық салу жүйесінде экономикасы дамыған елдердің тәжірибесімен тексерілген жаңа категория - корпоративтік табыс салығы (КТС) пайда болды.

Корпоративтік табыс салығының салу объектілеріне мыналар жатады:

- Салық салынатын табыс;
- Төлем көзіне салынатын табыс;
- Резидент емес заңды тұлғаның таза табысы.

Корпоративтік табыс салығын төлеушілерге Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі мен мемлекеттік мекемелерді қоспағанда, Қазақстан Республикасының резидент заңды тұлғалары, сондай-ақ Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын немесе Қазақстан Республикасындағы көздерден табыс алатын резидент емес заңды тұлғалар жатады. Арнайы салық режимін қолданатын заңды тұлғалар корпоративтік табыс салығын патент немесе бір реттік талонның жалпы сомасында төлейді. Бұл жерде біздің назарымыз корпоративтік табыс салығын төлейтін заңды тұлғаларға бағытталады. Салық кодексімен ұсынылған есептеу механизмі бойынша корпоративтік табыс салығын есептеу үшін келесі формула қолданылады:

$$KTC = CCT * \text{ставка} : 100 \quad (1)$$

Мұнда, КТС - корпоративтік табыс салығы
CCT –салық салынатын табыс

Қазіргі таңда заңды тұлғалардың қызметінің орнына және түріне байланысты ставкалар Салық кодексі бойынша мына тәртіппен орнатылған:

1. Заңды тұлғалар үшін жалпы норма 17,5 пайыздық мөлшерде бекітілген.

2. Негізгі өндіріс құралы жер болып табылатын салық төлеушінің салық салынатын табысы 10 пайыздық ставка бойынша салық салуға жатады.

3. Резидент еместердің Қазақстан Республикасындағы көздерден алынатын табыстарын қоспағанда, төлем көзінен салық салынатын табыстар төлем көзінен 10 пайыздық ставка бойынша салық салуға жатады.

4. Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғаның таза табысы корпоративтік табыс салығына қоса салық Салық кодексінің 199-бабында көрсетіледі:

- Резидент емес заңды тұлғаның тұрақты мекеме арқылы Қазақстан Республикасындағы қызметінен түсетін таза табысына 15 пайыздық ставка бойынша корпоративтік табыс салығы салынады.

- Таза табысқа корпоративтік табыс салығының есептелген сомасы корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияда көрсетіледі.

Салық есебінде 1 формуладан салық салынатын табыстың шамасын нақты және шынайы есептеу маңызды. Бұл шама тек салық есебінің мәліметтері негізінде жылдық жиынтық табыс (ЖЖТ) пен шегерімдер (Ш) арасындағы айырма ретінде есептелінуі тиіс. Осыдан келесі формула шығады:

$$CCT = ЖЖТ - Ш \quad (2)$$

Осылайша, кәсіпорындағы салық есебі есепті жыл ішінде жылдық жиынтық табыс пен шегерімдер туралы шынайы ақпаратты жинап, көрсетуі қажет. Корпоративтік табыс салығы бойынша соманы анықтау үшін

компания жылдық жиынтық табысты анықтап, одан салық заңнамасымен қарастырылған барлық шегерімдерді есептей отырып, КТС салынатын табысты бекітеді. Кейіннен 17,5% КТС салынатын сома анықталады, осылайша КТС анықталады. Жылдық жиынтық табыс салық кезеңі ішінде Қазақстан Республикасында және одан тыс жерде алынатын табыстардан құралады. Табысты алу дербес қаржыландыру үшін қаржылық базасын құрады және кәсіпорынның тиімді шаруашылық қызметінің міндетті шарты болып табылады. Бұл қағида өнімін өндіру шығындарын толық жауып, өндірістік-техникалық базаның кеңеюіне мүмкіндік беру түсіндіріледі. Бұл әрбір кәсіпорын ағымды және капиталды шығындарын өзінің көздері арқылы жабатынын, сондай-ақ бюджет, банк және т.б. кәсіпорындар мен ұйымдар алдында өз міндеттерін орындайтынын білдіреді.

Салық кодексінде көрсетілгендей жылдық жиынтық табысқа енгізілетін табыстар:

1. Жылдық жиынтық табысқа салық төлеуші табыстарының барлық түрлерін Салық Кодексінің 4 бөлімінің 85-бабынан толық көре аламыз.

2. Егер табыстардың бірнеше баптарында бір және сол табыстар көрсетілуі мүмкін болатын жағдайда, көрсетілген табыстар жылдық жиынтық табысқа бір рет енгізіледі.

Табыстың қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес танылу күнінен ерекшеленетін жағдайда, көрсетілген табыс салық салу мақсатына орай бір рет есепке алынады.

Бұл ретте салық салу мақсатына орай табыстың танылу күні Салық кодексінің ережелеріне сәйкес айқындалады.

3. Егер сенімгерлікпен басқарушы болып табылатын салық төлеушіге мүлікті сенімгерлікпен басқаруды құру туралы актімен мүлікті сенімгерлікпен басқару құрылтайшысы немесе пайда алушы салық міндеттемесін орындау жүктелсе, мүлікті сенімгерлікпен басқарту шарты бойынша сенімгерлікпен басқару құрылтайшысының немесе сенімгерлікпен басқару туындайтын өзге жағдайларда пайда алушының табыстары осы бөлімнің мақсатында осы салық төлеушінің жылдық жиынтық табысына қосылады.

4. Салық төлеушінің осы кодекстің сәйкес келесідей жағдайларда табыстарын түзетуге құқығы бар 131 және 132-баптарына сәйкес табыстарын түзетуге құқығы бар.

Жалпы жиынтық табысты алу үшін қолданылатын тіркелген активтер, негізгі құралдар және материалдық емес активтер бойынша шегерімдер салық төлеушінің бухгалтерлік балансында ескеріледі. Тіркелген активтердің құны негізгі құралдар объектілерінің физикалық және моральдық тозу сипаттамасы нормасының есебімен негізгі құралдар және МЕА-ң тозу құнын білдіретін амортизациялық аударымдар ретінде шегерімге жатады. Амортизациялық аударымдардың сомасы пайдалы және нормативті қызмет

мерзімі бухгалтерлік есепте қолданылады, салық есебінде нормативті қызмет мерзімі қолданылады, өйткені амортизация белгілі бір шекті нормалар бойынша орнатылады. Бухгалтерлік есеп туралы заңнамада амортизация әдістерінің бірнеше түрі қарастырылған: құнын бірқалыпты (түзу сызықты) есептен шығару, жасалынған жұмыс көлеміне пропорционалды (өндірістік), жеделдетілген әдіс: қалдықты әдіс, кумулятивті әдіс. Негізгі құралдың әр бір түріне жыл ішінде кәсіпорынның есеп саясатында қабылданған амортизациялық есептеудің 1 әдісі қолданылады. Салық төлеушілер нормаларды шекті нормалардан аспай өздігінше қолдануға құқығы бар. Әрбір топ бойынша аударым салық салынатын жылдың соңына топтың құндық балансының амортизация нормасын қолдану арқылы есептелінеді. Жер, өнім беретін малдар, мұражай құндылықтары, ескерткіш архитектурасы мен өнері, құны салық салынатын табысты анықтау кезінде толық шегерілетін мүлік, және т.б. амортизацияға жатпайды. Қаржы есептілігінде негізгі құралдар және МЕА бастапқы құны және қалдық құны бойынша бағаланады. Салық салынатын жылдың соңына тіркелген активтердің құндық балансы келесі схема бойынша анықталады: есепті кезең барысында келіп түскен тіркелген активтер минус есепті кезең басындағы есептен шыққан тіркелген активтер. Тіркелген активтерге кеткен жөндеу шығындары негізгі құралдардың құнын көбейтеді. Дегенмен жөндеуге апарылған негізгі құралдардың жұмысқа қабілеттілігін қалпына келтіру және өндірістік қуатын жақсарту мақсатында кеткен нақты шығындарды шегеруге рұқсат етілген. Салық заңнамасына сәйкес негізгі құралдарды жөндеуге кеткен нақты шығындар сомасы толық көлемде шегерілмейді, тек салық жылының соңына жасалынған құндық баланстың 15% көлеміне алынады. Салық салынатын табысты анықтау барысында кейбір шығындар тобы шегерімдерге жатпайды. Оларды Салық Кодексінің 4 бөлімінің 115-бабынан көре аламыз.

Жалпы жиынтық табыс туралы ақпарат ағымдық қаржылық есепке және есеп регистрінде мына шоттар бойынша қалыптасады: 6010 – «Тауарды өткізуден және қызмет көрсетуден», 6030 - «Баға және сату жеңілдіктері». 2007 жылдың 1 қаңтарынан қолданылып келе жатқан жаңа шот жоспарын қолдануға дейінгі негізгі және негізгі емес қызметтен түсетін табыс орнына 6110 – «сыйақы бойынша табыс»; 6120 – «дивидендтер бойынша табыс»; 6140 – «жылжымайтын мүлік пен инвестициялардан түскен табыс» 6160 – «басқа қаржыландырудан түскен табыстар» шоттар тобы ескеріледі. «Басқа да табыстар» бөлімінде 6210,6240, 6250, 6260 және 5410 «Ағымдағы жылдың пайдасы (залал)» шоттар тобы қарастырылған. Салық салынатын табыс сомасын анықтау үшін және оның есептілік жылға Жалпы жиынтық табыс туралы Декларациясында көрініс табуы үшін салық төлеуші-кәсіпорыны жылдық жиынтық табыстың салық есебін ұйымдастыру қажет.

Жиналған бухгалтерлік мәліметтеріңіз, жыл ішінде жылдық жиынтық табыс есебі тізімдеме, 6010 «Дайын өнімді өткізуден түскен табыс»; тауарды (қызметтерді, жұмыстарды) өткізуден түскен табыстар бойынша құрама тізімдеме, «Жылдық жиынтық табыс және өндірістік шегерімдер туралы

Декларацияның» 1-қатары; «Қаржыландырудан түскен табыс» 6110, 6120,6140,6160 шоттары бойынша жылдық жиынтық табыстың есебі тізімдемесі сияқты салық есебінің регистрлерінсіз құжаттардың бұл көптеген нысандарын толтыру қиын. Бұл тізімдемелер кепілдемелік сипаттаманың, нысанын және мазмұнын қамтиды, олардың еркін атаулары әр түрлі болуы мүмкін, сол үшін кәсіпорынның есеп және салық саясатында салық есебінің тізімдеменің нысан түрлерін жүргізу қажет. Осылайша кәсіпорынның бухгалтериясында бухгалтерлік (қаржылық) есеппен параллельді түрде жеке есеп регистрінде салық есебі жүргізілуі қажет.

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

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

Кез-келген салық жүйесінде табысқа салықтың салынуы салық жүйесінің өзінің функциялануының нақты кезеңінде тікелей немесе жанама салықтың салынуына бейімделуі тәуелсіз салық жүйесінде маңызды орын алады. Қазақстан Республикасының бюджетіне корпоративтік табыс салығынан түсетін түсімдердің жеке мөлшері тұрақты прогрессивті өсу тенденциясына ие және бюджетке түсетін түсімдер арасында орын алады.

Корпоративтік табыс салығының ставкасы 20%-дан 17,5% жоспарлағандай 2010 жылы Қазақстан Республикасының үкіметімен төмендетпеу шешімі кейінге қалдырылды, яғни корпоративтік табыс салығы 2010 жылы ставкасы өзгермейді.

Корпоративтік табыс салығының ставкасын төмендету процесі 2009 жылдан бастап, «Салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Заңына сай 30%-дан 201%-ға төмендетілген еді. Дегенмен, 2010-2011 жылдар аралығында жоспарлағандай 17,5% және 15%-ға дейін деңгейлетіп төмендету ставкасы сәйкесінше уақытша тоқтатылды.

Бұл уақытқа тоқтатылым, ҚР Экономика және бюджеттік жоспарлау министрі Бахыт Сұлтановтың айтуынша, «Ұлттық қордан трансферттік мақсатта тартудан бас тартып, активтерді жинақтау саясатын жалғастыру» байланысты. Сол мақсатта корпоративтік табыс салығының көлемі 2010-2012 жылдар аралығында 20% деңгейінде сақталады.

Министрдің айтуынша, корпоративтік табыс салығы республиканың бюджетіне 50,3% аударылатындықтан негізгі көзі болып табылады. Ал қосылған құн салығы 34% құрайды.

2010 жылы корпоративтік табыс салығы, министр Бахыт Сұлтановтың айтуынша, 828,3 млрд. тг. Сомасына есептелген еді, ал 2009 жылы республикалық валютаның бағалауына байланысты 214,3 млрд. тг. асып түсті. Оның ішіндегі 91,4 млрд. теңге әлі төленбеген өткен жылдағы корпоративтік табыс салығының өту сомасын құрайды. Б. Сұлтановтың айтуынша, бұл салық төлеушілердің «корпоративтік табыс салығын жылына бір рет 31 наурызға дейін төленетін төлемдер құрайды».

Экономика және бюджеттік жоспарлау Вице-министрі Тимур Сулейменовтың айтуынша, корпоративтік табыс салығының ставкасының ұзартылуы «әлеуметтік жеңілдіктер, зейнетақының көтерілуі, еңбекақы, әлеуметтік төлемдер» арқылы қамтамасыз етуімен байланысты.

Елдің Салық кодексінің пунктінде мәнді өзгерістер байқалды. Соның ішінде шағын және орта бизнестер үшін корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдерді төлеу міндеттері қысқартылды және де шығындарды реттеу үштен он жылға дейін ұзартылды. Салықтық кезең және салықтық декларация.

Көптеген салықтарды есептеу және төлеудің негізі болып табылатын негізгі құжаттар нысаны мен тәртібі Салық комитетімен белгіленетін Декларация болып табылады.

Декларация бойынша салық төлеу өзара салық негізінде жүргізіледі, өйткені салық төлеуші өз санасымен салық салынатын базамен салық сомасы мөлшерін есептейді.

Корпоративтік табыс салығы бойынша есептілікпен қамтамасыз ету үшін салық заңнамасымен, мемлекеттік табыстар министрлігімен бекітілген салық заңнамасымен, мемлекеттік табыстар министрлігімен бекітілген салық есептілігін құрудың нысаны мен ережесі 100.00 қарастырылған (ҚР СК 01.01.2009 жылы өзгертілген). Салық есептілігін рационалды және тиімді

толтыру және ұсыну үшін кәсіпорын өткізу Кітабын және сатып алу Кітабын жүргізу қажет, осы кітаптар негізінде компания шынайы және сапалы салық есептілігін дайындай алатын еді.

Корпоративтік табыс салығы бойынша Декларация 100.00 нысанды Декларацияға 42 қосымшадан тұрады, оған қосымша кейбір қосымшаларды толық көлемде ашу үшін 75 аса қосымша нысандар ұсынылған. Дегенмен корпоративтік табыс салығы бойынша Декларацияға қолданылатын барлық қосымшалар мен қосымша нысандарды қолдану міндетті емес, өйткені олардың көбісі экономиканың осы не болмаса басқа саласына арналған арнайы сипаттамаға ие. Осылайша салық төлеушілер салық есебіндегі заңсыздыққа жол бермес үшін салық органдарына шын мәнінде қажетті қосымшалар мен оларға қосымша нысандарды толтырып, тапсырады. 100-нысан есептік кезең үшін салықтық міндеттемені заңды тұлғаның есептеуіне арналған.

100-нысан бойынша Декларация барлық заңды тұлғалармен салықтық тіркелген жері бойынша меншік нысанына, қызмет түріне салық жылында салық салынуға тиісті табысы барына немесе жоқтығына қарамастан ұсынылады. Алайда, бұл нысандарды тапсыруға міндетті нысандар ретінде бөліп қарастыруға басқа нысандар салық декларациясында көрініс табатын, кәсіпорынның белгілі бір экономикалық қызметін жүргізу барысында қолданатынын ескеру қажет. Салық есептілігін КТС бойынша зерттей отырып, біз нысандардың көпшілігі ірі салық төлеушілермен (Ірі салық төлеушілердің Республикалық мониторингі) ұсынылатын салық есептілігінің шынайылық аймағындағы салық органдарының қорытынды функциясымен байланысты деген қорытындыға келдік. Осылайша корпоративтік табыс салығы бойынша Декларациямен қоса міндетті түрде берілген көрсеткіштерді 100.00 форма түрінде ашып көрсететін қосымша, ал толық ашып көрсету үшін қосымшада көрсетілген барлық қорытынды сомалар келтірілген қосымша нысандар қолданылады.

Қазақстан Республикасының Салық заңында арнаулы салықтық тәртіп қолданылатын заңды тұлғаларды корпоративтік табыс салығы бойынша Декларациясы жылдың 31-наурызынан кеш қалдырылмай беріледі. Егер Декларацияның беру мерзімі демалыс немесе мерекелік күнге келсе, онда Декларация келесі жұмыс күні тапсырылады.

Қорыта келгенде еліміздің бюджетіне келіп түсетін, ең маңызды салық Корпоративтік табыс салығының өзгерістерін байқауымызға болады. Жылдан жылға тапсырылатын есептеменің толтыру нысандары жеңілдету жолдарын жетілдіріп жатыр.

1. Налоговый Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (изменен 01.01.2009 г.)

2. Бухгалтерский и налоговый учет в Казахстане / Корпоративный подоходный налог // БИКО. – 2009. - №4.

3. Жақыпбеков Д.С. *Салық есептілігі және оның ішкі аудитін жетілдіру жолдары.* –Алматы, 2009.

Резюме

В данной статье рассматривается один из важнейших видов налога, являющийся основным источником дохода в бюджет (корпоративный подоходный налог). В дальнейшем раскрывается, в какой форме заполняется вышеуказанный налог и причина о временном приостановлении поэтапного снижения.

Summary

One of major types of tax is examined in this article, being the basic source of profit in a budget, corporate income-tax. In future opens up in what form a foregoing tax and reasons is filled about the temporal stopping of stage-by-stage decline.

ҚАЗІРГІ БУХГАЛТЕРЛІК БАҒДАРЛАМАЛАРДЫҢ МАҢЫЗЫ МЕН ЕРЕКШЕЛІГІ

Адилъбекова Г. –

Абай атындағы ҰазҰПУ магистранты

Қазіргі әлемдік нарық тауарлар мен қызмет көрсетудің шексіз түрлерін тұтынушылар мен өтдірушілерге үлкен мүмкіндіктер береді. Оның ең динамикалық және перспективалық секторы ретінде дербес компьютерлер мен бағдарламалық қамтамасыз ету болып табылады. Соның ішінде, Шығыс Еуропа мен ТМД елдерінің нарықтық қарым қатынасқа өткен кәсіпорындары компьютерлік техника мен бағдарламаларын жабдықтаушылар үшін және компьютерленген бухгалтерлік есепті енгізу және дамытуды қамтамасыз ететін кәсіби мамандар үшін зор мүмкіндіктер ашады. Жаңа технологияларды енгізу, әрдайым жаңа жолдарды іздеу және өндіріс пен басқарудың тиісді әдістерінің икемделуі – сәтті кәсіпкерліктің негізі болып табылады. Осындай бір әдістерінің біріне компьютерленген бухгалтерлік есеп жатады. Оны қазіргі заманғы бизнесті жүргізудің жан-жақты құралы деп атайды; кейбіреулері бухгалтерия үшін құтқару құралы деп санайды.

Жақсы бухгалтерлік жүйесі масштабқа әсер етпейді, программалық-аппарат платформалары және сапалы есепті өткізу бағасы ыңғайлы және сенімді болуы керек. Функциялық аспектіде бухгалтерлік жүйеде қатесіз арифметикалық есептерді шығару керек; дайындық жүргізу, толтыру, алғашқы және соңғы құжаттарды айналымда тексеріп, басып шағару; қатесіз мәліметтерді бір басқыштан екінші басқышқа өткізу; қорытынды толтыру

және пайыздық санау қиындық нәтижесін шығару; өткен кезеңдердегі берілгендердің есеп беру берілістерін айналуын қамтамасыздандыру (архивке енгізу).

Көрсетілген талаптарды қамтамасыздандыру үшін, мекемеде жүйе бірлік базасының берілген бухгалтерлік есеп және архивтік заттар түрінде болу керек, әр түрлі мағлұматтар пайдаланушының сұранысы бойынша жеңіл алынуы қажет.

Құжаттардың көп мөлшерде жасалуы өндіріс пен басқарудың барлық процестерін компьютерлеуді қажет етеді. Мәселен, жыл сайын тек АҚШ – тың өзінде ғана 1,3 трлн. құжат жасалады, бірақ олардың 5%-ы ғана қағаз түрінде сақталады. Бухгалтерлік есепті компьютерлеудің ең озық жетістіктерін пайдану әр түрлі версиялар мен бағдарламалық өнімдерді қолданумен тығыз байланысты.

Қатты магнитті дисктегі оперативті және сыртқы жадының үлкен сыйымдылығы бар, бастапқы құжаттар мен есеп тіркелімдерін қалыптастыру қызметтерін орындауға бағытталған ақпаратты енгізу мен алудың сыртқы құрылғыларын кең таңдауына ие, тез жүзеге асатын операциялық жүйелердің пайда болуы бухгалтерлік мәселелерді машиналық өңдеудің ұйымдастырылуына жаңашыл көзқараспен қарауға мүмкіндік береді. Осыған байланысты бір бағдарламалық жұмыс режимін қолданатын бухгалтерлік есепті орталықтандырылған өңдеу бухгалтердің жұмыс орнында Персоналды Электронды Есептеуіш Машинаны (ПЭЕМ) орналастыруды көздейтін орталықтандырылмаған өңдеумен алмастырылады. Бұл компьютерлеуді ұсақ және орташа кәсіпорындарда бухгалтерлік есеп пен есеп берудің тіркелімдерін құруда және неғұрлым жоғары дәрежелі жеке есеп мәселерін шешуде қолдануға мүмкіндік береді.

Бухгалтерлік есепті компьютерлендіру екі жүйеге бөлінеді: *механикаландырылған және автоматтандырылған*. **Біріншіге** электронды-механикалық перфорациялық машиналарды қолдану және ірі кәсіпорындарда машина есептеуіш станцияларды ұйымдастыру тән. Есеп ақпаратын өңдеу тіптік бағдарламалар негізінде есептеудің кестелік – перфокарталық жүйесі көмегімен жүргізіледі.

Екіншіге автоматтандырылған жүйеге көшумен байланысты (70-ж. басы), ол экономика саласындағы міндеттерді шешуге бейімделген ЭЕМ-ның пайда болуымен сипатталады. Сонымен қатар, автоматтандырудың бұл кезеңі машина мен пайдаланушының өзара әсерлесудің және ЭЕМ-ның жұмыс режимінің нысанына байланысты дамудың бірнеше кезеңін қамтиды.

Есеп міндеттерін өңдеудің бағдарламалық қамсыздандырудың тарихын сипаттай отырып, біздің елімізді қоса посткеңестік кеңістікте де бухгалтерлік бағдарламалар нарығының дамуының 3 сатысын көрсетуге болады.

1-саты – 80 ж. басы. Бұл кезде дербес компьютерлердің кейбір бағдарламалардың үлкен ЭЕМ-нан көшірулерімен және «өз қолымен жасалған бағдарламалардың» құрылуымен қатар жүрді.

2-саты – 90 ж. басы және коммерциялық құрылымдар желісінің өсуімен қатар келетін қарапайым бухгалтерияны жүргізу үшін бағдарламалық өнімдерді жасау қажеттілігінің пайда болуы.

3-саты – 90 ж. соңы, жеңілдетілген есептен кәсіби, оның ішінде басқару есебіне өсумен байланысты.

Бұл салада Ресей елеулі нәтижелерге жетті, себебі қазіргі ресейлік жетілдірулер талдамалық процедураларды ұйымдастырумен, бірнеше шоттар жоспарларымен жұмыс істеуге, статистикалық ақпаратты жинақтаумен байланысты есептеулерген бағытталған және т.б. Ең танымал бағдарламаларға «Турбо – бухгалтер», «БЭСТ», «Паритет Софт», «Инфин», «Парус», «Атлант Информ» фирмаларының бағдарламалық өнімдері сәтті болып саналады.

Компьютерлерде қолданылатын бағдарламалар 4 сыныпқа бөлінеді:

1. Жүйелік - көптеген қосымша басқару және есеп міндеттерін қолдану үшін жасалған әмбебап бағдарлама. Олар қолданбалы бағдарламалардың кепілденген жұмысын қамтамасыз етеді, операциялық жүйелер көмегімен пайдаланушылармен сұхбат режимін жүзеге асырады және қолданбалы бағдарламаларды іске қосады.

2. Қолданбалы – әмбебап бағдарламалар ретінде (1С, «Инфо - бухгалтер», «Турбо – бухгалтер»)тқұрылады және параметрлік баптаудың механизмі бар шешімдердің тұрақты мөлшерімен («Инфософт», «Галактика», «Парус») жасалады, олар келесі 6 сыныпқа жіктеледі:

- мини-бухгалтерия – есептің шығын аясын қолданатын кәсіпорындар үшін;

- бухгалтерлік есептің интеграцияланған жүйесі – кеңейтілген аналитикалық есептің ақпаратын өңдеу үшін;

- аспапты жүйе (конструктор) – мамандандырылған, конструкторларды жүзеге асыруға қабілетті персонал үшін;

- автоматтандырылған жұмыс орындарының (АЖР) кешені – есептің белгіленген аймақтары бар кәсіпорын бухгалтериялары үшін;

- есептің жеке аймақтарын жүргізуге арналған бағдарламалар – «АЖР кешені» сыныпты бағдарламалардың басқа түрлерінің есеп міндеттерін шешу үшін;

- тапсырыстық жүйелер – тапсырыс берушілер үшін, сондықтан тартылмайды.

3. Аспапты – бағдарламалау техникасын игерген және өз кәсіпорнында өзіндік бухгалтерлік есеп бағдарламасын жасай алатын жоғары білікті бухгалтерлер үшін:

4. Аралас – жоғарыда аталған барлық белгілерге ие.

Есеп міндеттері кешенінің ақпараттық байланыстары машиналық бағдарламалар негізінде енгізілген үш өңдеу кезеңін қамтуға мүмкіндік береді.

1-кезең – бастапқы есепті ұйымдастыру және бастапқы бухгалтерлік құжаттарды жасау – яғни бастапқы ақпарат өңдей және есептің әр учаскесі бойынша аналитикалық есептің тізімдемелерін құру;

2-кезең – өткізбелерді жасау және оларды аналитикалық және синтетикалық есептің түрлі тіркемелеріне орналастыру – яғни әрбір есеп учаскесі бойынша және шешім қабылдауды қалыптастырумен байланысты барлық процестерді автоматтандыру;

3-кезең – біріктіруші синтетикалық есепті жүзеге асыру – «Өткізбе – Бас кітап – баланс» машиналық бағдарламаның негізгі модулі көмегімен Бас кітап, баланс және қаржылық есеп беру нысандары бойынша айналым сальдолық тізімдемелерді компьютерлік өңдеу.

Берілген шарттар соңғы нәтижеде Бас кітапты жүргізуді баптау мен бағдарламаны шоттар жоспарымен байланыстыруға және есеп берулерді шығаруға ұласады. Есепке алынатын операциялардың елеулі мөлшері жағдайында бағдарламалар локальді желіде бірнеше жұмыс орнында ақпаратты өңдеуді ұйымдастыруға жағдай жасайды. Егер бухгалтерлердің жұмыс орындары байланыс арналарымен қосылмаса, онда олардың жұмыс шаруашылық операциялардың бірнеше журналдарын ұйымдастыру арқылы бөлінеді. Әрбір бағдарламада типтік операциялық режимі, шаруашылық операциялардың аналитикалық белгілерінің анықтамалары болады. Бұл анықтамалар алдын-ала кәсіпорында белгіленген бухгалтерлік есеп жүйесіне сәйкес қалыптастырылады.

Көрсетілген қасиеттермен қатар «құрамдас тілді» қолдану мүмкіндігі бар. Ол ішкі есеп беруді құрастырады немесе журналдағы, картотекалардағы, бланктердегі, т.б. ақпаратты өңдейдің аса күрделі алгоритмдерін жасай алады. Тәуелсіз және кешен құрамында әрқайсысы қызмет ете алатын бағдарламалық модульдердің жиынтықтары көрініс тауып жатыр. Есепті жүргізу әдістері мен заңдарының өзгерісі кезінде бағдарламалық өнімдерді шығаратын фирмалар жедел түрде конфигурациялардың жаңартуларын жасап шығарады. Оған қоса жаңарту режимі жаңа мүмкіндіктерді бұрын енгізілген мәліметтердің жойылуынсыз іске қосуға жағдай жасайды.

Кәсіпорында есептің бағдарламалық қамсыздандырудың маңызды мәселелерінің бірі – заңнамалық актілер бойынша ғана емес, сонымен қатар бухгалтерлік сипаттағы түсіндірмелі және кеңес берушілік материалдар туралы мамандындрылған құқықтық ақпарат базасының қажеттілігі болып табылады.

Сонымен қатар, бағдарламалық қамсыздандыруда кезеңді түрде жаңартуды қажет ететін вирусқа қарсы бағдарламалар ерекше орынға ие. Кейбір мәліметтер бойынша АҚШ-та 1997 ж. Ішінде вирустық шабуыл салдарынан компьютерлік тоқыраулардың орташа уақыты 44 сағат, ал орташа шығындар 8 336 мың долларға жуық болыпты.

Осыған байланысты бухгалтер келесі қауіпсіздік шараларын орындау тиіс:

- 1) Компьютермен жұмысты вирусқа қарсы тексеру процедурасымен бастау және аяқтау;
- 2) Құжаттар мен бағдарламалардың резервтік көшірмелерін жасау және сақтау;
- 3) Компьютерлерге енгізу барысында бөтен дисктер мен дискеталарды тексеру;
- 4) Тек қана лицензияланған бағдарламалық қамсыздандырумен жұмыс істеу.

Қазақстанда келесі бағдарламалар пакеті кең қолданысқа ие: «Лука-бизнес», «Луко-Pro» версиясы, ТСВ – бухгалтерия, Skala, SAP AG фирмасының R/3 жүйесі, «Алтын», «Галактика», TRADELS бағдарлама кешені және т.б.

Қазіргі кезеңде бухгалтерлік тәжірибедегі маңызды жаңалық «1С: Бухгалтерия» бағдарламасын қолдану болып табылады. Ең алдымен, ол заңнаманың және де есеп нысандырының кез келген өзгерісіне бухгалтердің өзі баптай алатын әмбебап бухгалтерлік бағдарлама. Қазіргі кезде ол кішігірім және ірі кәсіпорындарда, акционерлік қоғамдарда, бюджеттік ұйымдарда және басқа да шаруашылық жүргізуші субъектілерде сәтті қолдануда. Біздің республикамызбен қатар бағдарлама Ресейде, Украинада, Беларусьте, Балтық елдерінде және посткеңестік кеңістіктің басқа да елдерінде кең қолданысқа ие болды.

«1С: Бухгалтерия» бағдарламасының артықшылығыт – ол қарапайым есепке және күрделі есепке де қодана береді. Бұл ретте, қарапайым қолдану деп отырғанымыз: өткізбелерді (корреспонденцияларды) енгізу, айналым қалдықтарын, Бас кітап шоттары карточкаларын алу, кассаны, банкті жүргізу, төлем құжаттарын басып шығару, салық органдарына есеп беру болып табылады. Бағдарламаның барлық мүмкіндігі аналитикалық есеп жүргізгенде ашылады. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінде (коммерциялық, сауда фирмаларында (осы бағдарламаның көмегімен тауарлардың нақты болуы мен қозғаласының есебін, сатып алушылар және жабдықтаушылармен есеп айырысуларды, валюта, келісім-шарт есебін жүргізуге болады. Өндірістік компанияларда сандық және сомалық өлшем бірліктерімен қоймадағы материалдар есебін, негізгі құралдар есебін, дайын өнім және басқа да есеп бөлімшелерінің есебін жүргізеді.

Жыл саын бұл бағдарламаның версиялары бухгалтерлік есепті жүргізу құрылымын баптау мүмкіндігін кеңейте отырып, толықтырады. Жүйенің конфигурациялаумен, әкімшілік шаруашылығымен және өнімділігімен байланысты механизмдері кең өріс алуда, «1С: Бухгалтерия жүйесіне кіретін бағдарламаларға келесі өзіндік ерекшеліктер тән:

- 1) Кез келген бағдарлама Қазақстан Республикасының заңнамасына сай типтік конфигурациямен бірге жабдыкталады, сондықтан да бухгалтер бірден жұмысқа кіре алады;
- 2) Бұл жүйенің бағдарламалары визуалды жобалаудың жақсы дамыған құралдарынан тұрады, сондықтан ол типтік конфигурацияны нақты

бір шаруашылық субъектісі қызметінің ерекшелігіне қарай бейімдеуге мүмкіндік береді;

- 3) Игеру жеңілдігі, жұмыс істеу қолайлығы, операцияны өткізу жылдамдығы және де сандық және көп валюталық есеп жүргізу мүмкіндігі, сонымен қатар, толығымен бапталу мүмкіндігі, яғни, шоттар тізбеген, өткізбелер жүйесін, бастапқы құжат нысандарын және т.б. өзгертіп толықтыру мүмкіндігі;
- 4) Шығыс (бастапқы) құжаттарды автоматты түрде қағаз бетіне басып шығару мүмкіндігі.

Егер кәсіпорында операциялардың үлкен ауқымы жүргізілсе, онда бір компьютерге барлық бухгалтерлік жазбалдарды (өткізбелерді) енгізу және нәтижелерді талдау мен есептілікті құру қиынға соғады, тіпті мүмкін емес деп те айтуға болады. «1С: Бухгалтерия» бағдарламасының көмегімен жұмысты әр түрлі компьютерлерде жұмыс істейтін бухгалтерлер арасында бөлуге болады. Оған қоса тасымалдау құралдарының көмегімен барлық енгізілген жазбалардың қорытындыларын шығарып, есептілікті дайындап, компьютерде көшірмесін алуға болады.

Сонымен қатар, бұл бағдарлама арқылы бірнеше фирмалардың бухгалтерлік есебін бір компьютерде жүргізуге болады. Мұндағы, есеп компьютердің каталогы (директориясы) арқылы жүргізіледі. Бұл бағдарлама аналитикалық есепке арналған тауарлар, материалдар, ұымдар, қызметкерлер, негізгі құралдар және т.б. бойынша аналитикалық есеп анықтамаларының шексіз мөлшерін жүргізуге мүмкіндік береді. «1С: Бухгалтерия» бағдарламасында аналитикалық есеп объектілері топтарын жалпылама атау үшін «субконто» термині қолданылады. Субконто тізімі бас мәзірдің «Операциялар» бөлімінің «субконто түрлері» режимінде енгізіліп өзгертіледі. Оны бухгалтерлік есеп шоттарын қарағанда және операцияларды енгізгенде де өзгертуге болады.

1998 жылдан бері нарықта дискеталарда немесе компакт-дискілерде шығарылатын «1С: Бастапқы құжаттар» бағдарламалық өнімінің электрондық нұсқасы пайда болды. Бұл бағдарлама пайдаланушыға бағытталған және құрамдас көмек жүйесін қамтиды. Бағдарлама бастапқы құжаттардың бірізді нысандарын қалыптастыруға, оларды толтыруға, компьютер жадында сақтауға, басып шығаруға, қажет болған жағдайда, қайтадан қолдануға мүмкіндік беретін анықтамалық ақпараттан тұрады.

Бұл саладағы ерекше жетістіктердің бірі – «1С» фирмасының «1С: Кәсіпорын» жүйесінің бағдарламалық өнімінің жаңа версияларын енгізуі. Сонымен қатар, «1С: Бухгалтерия» бағдарламасын қолданатын пайдаланушылардың көптеген арыз-тілектерін ескере келе, бұл бағдарламада коммерциялық кәсіпорындар мен ұйымдарға арналған ағымдық заңнамаларға сәйкес бухгалтерлік есептің стандартты әдістемесі іске асырылған.

«1С»-тің жаңа версиялары туралы айта отырып, оған шот бойынша қалдықты есепке алмай, тек оның айналымын ғана талдауға, арналған аналитикалық есеп бөліктерін құру мүмкіндігі енгізілгендігін де ерекше атап

өткен жөн. Ол түсім түрлері бойынша және шығыстар бағыты, пайда мен зиян түрлері, т.б. бойынша тәуелсіз аналитикалық есепті ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Аналитикалық есепті ұйымдастыру үшін оның кейбір бөліктері үшін сандық, валюталық және сомалық есептің жүргізілуін уақытша алып тастау мүмкіндігі маңызды болып табылады. Өз кезегінде, материалдар есебі үшін оларды сақтау орындары бойынша есепті тек табиғи өлшеммен жүргізіп қана қоймай, сонымен қатар, материалдар номенклатурасы бойынша табиғи өлшеммен де жүргізуге болады, аналитикалық есепті осылайша құру, бір жағынан, қоймалық есеп жүргізуге мүмкіндік берсе, екінші жағынан, материалдардың өзіндік құнын оларды қоймаларға бөлу есебінсіз дұрыс есептен шығаруды қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, жаңа бағдарламалық өнімдерде басқа шоттармен корреспонденцияланатын өткізбелерді құруға қажетті мәліметтерді енгізуге мүмкіндік беретін әмбебап құжаттарды қалыптастыруға болады. Мұнда әрбір шоттың өзіне тән ерекше бапталуы мүмкін. Бағдарлама таңдап алынған шотқа байланысты шоттың ерекше бапталуына сай келетін талдау мәндерін толтыруға ұсынады, ал егер корреспонденцияланатын шот бойынша есеп табиғи өлшеммен жүргізілсе, онда оның саны да сұралады. Енгізілген ақпарат негізінде бағдарлама автоматты түрде барлық корреспонденцияланатын шоттар бойынша өткізбелерді құрастырады. Мұндай құжат әмбебап болып табылады және де оның құрылымына еш өзгеріс енгізбей-ақ сомасы сәйкес келетін барлық шоттарға қолданыла береді.

Сонымен қатар, жаңа версияларда құжаттардың кестелік бөлігінде жолдардың ерікті түрде орнын ауыстыру және жолдарды әр түрлі бағандардың мазмұнына қарай сұрыптау мүмкіндігі де пайда болды, мысалы, тауарлардың атауы немесе сомалар бойынша сұрыптауға болады.

Операцияларды қолмен немесе жартылай автоматты түрде енгізуге бағытталған бағдарлама құралдары да әрі қарай дамуда. Мысалы, егер дұрыс өткізбелердің толық тізімі әзірленген болса, онда операцияларды қолмен енгізген кезде өткізбенің корреспонденцияланатын шоты тек шоттар тізбегінен ғана таңдалмайды.

Жаңа кірісуші пайдаланушылар бір типті операцияларды енгізуді автоматтандыру үшін «Типтік операциялар» режимін қолдана алады. Бұл мәліметтерді енгізуді жылдамдатудың ең қарапайым тәсілі. Жаңа версияда типтік операцияларды файлға кіргізу және файлдан шығару құралдары пайда болды. Ол құрылған типтік операцияларды бір ақпараттық базадан басқасына ауыстыруға мүмкіндік береді.

Типтік операциялардың жекелеген өрістері үшін нақты мәлімет түрінде көмекші жазбаларды беріп қоюға болады.

Одан басқа, соңғы версияға аналитикалық есептің барлық немесе нақты бір объектісі бойынша ғана емес, сонымен бірге тізім бойынша объектілердің кез келген жинағы бойынша да түрлі мәлімет беретін есеп берулерді құру мүмкіндігі енгізілген.

Кез келген есеп беруді немесе құжаттың басылған нысанын «1С: Кәсіпорын» жүйесінің бағдарламалары қойылмаған компьютерлерде құжатты көруге болатындай және қосымша талдау жүргізе алатындай етіп MS Excel электронды кесте форматына жазып шығуға болады. Жүйенің құрамына іскерлік графикамен бірге есеп берулерді құру механизмі кірген. Типтік конфигурацияның жаңа редакциясында бухгалтерлік қорытында мәліметтерін графикалық түрде әр түрлі бөліктерде ұсынуға мүмкіндік беретін «Диограмма» стандартты есеп беруі пайда болды.

Бағдарламамен жұмысты неғұрлым қолайлы және көнекті қылатындай жаңа мүмкіндіктерді де атап өткен жөн. Мысалы, журналдарда, құжаттар мен есептіліктерде теріс сомалар қызыл түспен көрсетіледі. Бағдарламаның басты терезесінің астыңғы бөлігінде терезелер панелі орналасқан. Оның көмегімен ашылған анықтама, журнал, құжаттарға, есеп беру барысында тез ауысып, кірісіп отыруға болады.

Аса маңызды жаңалық ретінде бағдарламалау қабілеі жоқ пайдаланушының конфигурацияға өзгерісті өз бетімен енгізе алатындай конфигурациялау құралдарының дамуын атап өтуге болады. Осы мақсатта конфигурациялау режиміне конфигурацияларды визуалды түрде өзгертуге жарамды әр қилы құрастырмалар (конструкторлар) енгізілді. Осылайша, «Есеп беру конструкторы» аналитикалық шоттары, кезеңдер, валюта және т.б. бөліктер бойынша бухгалтерлік есеп мәліметтері негізінде күрделі есеп беруді құра алады. Конструктормен жұмыс істеу барысында пайдаланушының іс-әрекеті конструктор ұсынатын әр түрлі нұсқалардың ішінен тандап алуға негізделеді. Бұл тек құжаттар мен есеп берулерді жеңіл құрастыру ғана емес, сонымен бірге «1С: Бухгалтерия» бағдарламасының баптау құралдарының мысалдары негізінде оларды игеру мүмкіндігін береді. Жаопы алғанда, соңғы версия және оның қасиеттері енгізілген алуан түрлі мүмкіндіктерден тұрады, оның ішінде: икемді аналитикалық есеп, құжаттардың операцияларды автоматты түрде қалыптастыруы, тоқсан сайын жаңартылатын реттелуші есеп берулер (бухгалтерлік, статистикалық, салықтық және басқалары) және т.б. кіреді.

Кәсіби дайындығы жоғары бухгалтер мамандарға сұраныстың өсуі қазіргі кезеңде олардың дайындығына басқаша қарауды талап етеді. Бухгалтерлік есеп, бүгінгі таңда, көбінесе компьютерлік есеп екенін ескере отырып, қазіргі заман бухгалтеріне дербес компьютерді және оның бағдарламаларын игеру міндетті болып қойылады. Сондықтан, қазіргі жағдайда маманның компьютермен жұмыс істеу мүмкіндігін шынайы бағалай алу үшін, «1С: Бухгалтерия» пайдаланушысына бағдарламаның шегінде сертификаттық емтихан тапсыру мүмкіндігі беріледі және оны жақсы тапсырған жағдайда, маманда «1С: Бухгалтерия» бағдарламасын қолданатын компьютерлік есеп саласында жоғары деңгейлі білімі бар екенін дәлелдейтін бірыңғай үлгідегі сертификат еберіледі. Емтихан компьютерде Авторизияланған сертификациялау орталығында (АСО) тапсырылады. Емтихан тапсырушыларға бірыңғай талаптар қойылады. Тапсырма

бағдарламамен жұмыстың барлық жақтарын қамтитын және бағдарламаның аса маңызды функциялары, құрылу қағидалары мен онымен жұмыс істеу ерекшеліктері бойынша білім деңгейін жоғары шынайылықпен мексеруге мүмкіндік беретін сұрақтар жиынтығынан тұрады. Орындалған тапсырма тексеріске «1С» фирмасына жіберіледі. Егер емтихан жақсы тапсырылса, ізденушінің атына фирмадан атаулы сертификат келеді және оның мәліметтері «1С» web сайтында басылып шығарылады. «1С» бағдарламасының толық сипаттамасы кітіп нарығында кеңінен таралған бағдарламаны игеруге арналған пайдаланушының басылып шығарылады. «1С» бағдарламасының игеруге арналған пайдаланушының басшылыққа аталатын кітаптарында, анықтамалықтарында, оқу құралдарында берілген.

Қорыта келгенде, бухгалтерлік ақпараттық жүйенің мақсаты бухгалтерлік есептің барлық міндеттемелер кешенінің автоматтандыру шешімімен қамтамасыз ету, жоспарлау, қаржы-шаруашылық қызметін талдау, ішкі аудит; қажетті басқару шешімдерін қабылдау үшін кәсіпорын жұмысының ағымдағы жағдайы туралы анық оперативті ақпарат алу, қолданылатын кері байланыс үшін қажетті ақпараттарды алу, алғашқы біртұтас ақпарат негізінде оперативті, бухгалтерлік және статистикалық интеграция, алғашқы есеп кезеңінен бастап техникалық процестің барлық кезеңдерін өңдеуді автоматтандыру.

1. Сейдахметов Ф.С. *Қазіргі замандағы бухгалтерлік есеп: Оқу құралы – Алматы: LEM баспасы, 2008.*
2. Родостовец В.К. *Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп: Оқу құралы – Алматы 1998.*

Резюме

Данная статья посвящена компьютеризированному бухгалтерскому учету. Он является одним из универсальных инструментов ведения современного бизнеса. В статье раскрыта тема современных бухгалтерских программ, этапы их развития, а также классификация. В настоящее время в бухгалтерской практике важное значение имеет использование программы «1С: Бухгалтерия». Развитие и виды этой программы можно рассмотреть в данной статье.

Resume

This article focuses on computerized accounting. He is one of universal instruments of conduct of modern business. The theme of the modern accounting programs, stages of their development, and also classification, is exposed in the article. Presently in accounting practice an important value has the use of the program of "1С: Accounting ". Development and types of this program can be considered in this article.

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

С.К. Тастанбекова –
магистрант КазНПУ им.Абая

Переоценка – уточнение восстановительной стоимости основных средств с целью приведения к современному уровню рыночных цен.

Цель переоценки – создание условий формирования необходимых фондов денежных средств для обновления основных активов, обоснования исходной стоимостной базы для оценки имущества и начисления износа. Переоценка подвергаются основные активы, в том числе действующие и находящиеся на консервации, в резерве, запасе или незавершенном строительстве, сданные в аренду или временное пользование, подготовленные к списанию, но не оформленные актами на списание объекты основных средств. Переоценка повлечет за собой изменение уставного капитала компании. Это происходит путем увеличения стоимости акций. Характер влияния переоценки на структуру активов зависит от отраслевой принадлежности и состояния основных фондов. В компаниях с современной материально-технической базой, собственной пассивной частью основных фондов, значительными капитальными и финансовыми вложениями структура баланса изменится в сторону увеличения доли необоротных активов, а это является положительным фактором для компании. Незначительный коэффициент роста основных средств после переоценки свидетельствует о том, что компания имеет физически и морально устаревшее оборудование, объем недвижимости капитальных и финансовых вложений незначителен. В данном случае переоценка приводит к снижению доли необоротных активов в структуре баланса.

Учетная политика компании в обязательном порядке должна содержать все принципы и методы переоценки необоротных активов.

После первоначального признания субъект осуществляет последующее измерение всех объектов основных средств по одной из двух моделей:

1) По модели капитализации затрат в соответствии с пунктом 279 НСФО 2

или

2) По модели учета по переоцененной стоимости в соответствии с пунктом 280 НСФО 2.

Субъект, избравший вторую модель, осуществляет учет и раскрытие информации в соответствии с МСФО 16 «Основные средства».

МСФО 16 допускает две модели последующей оценки объектов недвижимости, зданий и оборудования:

1) Модель стоимости, при которой за основу принята оценка по первоначальной стоимости: объекты недвижимости, зданий и оборудования после признания отражаются по фактической стоимости

а вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения;

- 2) Модель переоценки, при которой объекты недвижимости, зданий и оборудования учитываются по переоцененной стоимости являющейся их справедливой стоимостью на дату переоценки, за вычетом амортизации и убытков от обесценения, накопленных после переоценки. Данная модель используется в случае, если справедливую стоимость можно надежно оценить. Переоценка должна проводиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость на отчетную дату.

Справедливой стоимостью земли и зданий обычно является их рыночная стоимость определяемая путем оценки, выполненной профессиональными квалифицированными оценщиками.

Таким же образом, определяется и справедливая стоимость машин и оборудования. Когда информация о рыночной стоимости отсутствует по причине специфического характера машин и оборудования или редкости продаж данных активов, за исключением продаж их как части действующего характера машин и оборудования или редкости продаж данных активов, за исключением продаж их как части действующего бизнеса, они оцениваются по восстановительной стоимости с учетом износа.

Когда производится переоценка объекта недвижимости, зданий и оборудования, накопленная амортизация на дату переоценки:

а) переоценивается заново пропорционально изменению балансовой стоимости актива так, что после переоценки балансовая стоимость равняется его переоцененной стоимости. Этот метод часто используется, когда актив переоценивается до восстановительной стоимости с учетом износа путем индексирования,

или

б) списывается против балансовой стоимости актива до вычета амортизации, а чистая величина переоценивается. Этот метод используется для зданий, которое переоценивается до их рыночной стоимости.

Величина корректировки, возникающая при пропорциональной переоценке накопленного износа или его списании, составляет часть общей суммы увеличения или уменьшения балансовой стоимости.

Когда балансовая стоимость актива увеличивается в результате переоценки, это увеличение должно отражаться в отчетности в собственном капитале как «Прирост стоимости имущества от переоценки». Но сумма увеличения стоимости основных средств в результате переоценки должен признаваться в качестве дохода в той степени, в которой она восстанавливает сумму уменьшения стоимости того же актива, признанную ранее в качестве расхода.

Когда же балансовая стоимость актива уменьшается в результате переоценки, это уменьшение должно признаваться в качестве расхода. Однако сумма уменьшения стоимости основных средств в результате переоценки должна вычитаться непосредственно из соответствующей статьи

результата переоценки, но в пределах, в которых это уменьшение не превышает величину данной статьи отношении того же самого актива.

Результат переоценки, включенный в собственный капитал, может списываться непосредственно на счет нераспределенной прибыли, когда он будет реализован. Вся сумма может быть реализована при выводе из активного использования или выбытии актива. В таком случае сумма реализованного результата равна разности между суммой износа, рассчитанной на основе переоценной балансовой стоимости актива, и суммой износа, рассчитанной на основе его первоначальной стоимости. Списание суммы результата переоценки на счет нераспределенной прибыли не отражается в отчете о прибылях и убытках.

Согласно Закону Республики Казахстан от 30 ноября 2000 года № 109-III «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» (далее – Закон), оценка – это определение возможной рыночной или иной стоимости объекта оценки. К объектам оценки, согласно Закону, относятся:

отдельные материальные объекты (вещи), в том числе бесхозяйное, выборочного имущество;

совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое);

право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества;

право требования обязательство (долги);

работы, услуги, информации;

объекты права интеллектуальной собственности;

иные объекты гражданских прав.

Ситуаций, где требуется оценка, великое множество. Практически каждая операция в бизнесе требует проведения предварительной оценки вовлеченного в нее имущества и последующей переоценки по прошествии определенного периода времени.

Возможные цели оценки имущества: купля-продажи;

передача в аренду;

лизинг;

залог;

внесение в уставный капитал;

определение доли имущественных прав;

отражение в финансовой отчетности;

переоценка основных средств;

инвестиционные проектирование;

страхование;

определение суммы налогов, пошлин, сборов;

приватизация;

возмещение ущерба;

ликвидация;

коммерческая концессия и другое.

Процесс оценки включает в себя две базовые составляющие: аналитическую и расчетную, грамотное сочетание которых позволяет сформировать научно обоснованное мнение.

Одной из основных концепций, на которых базируется МСФО, является учет активов по справедливой стоимости. Ее суть состоит в том, чтобы дать пользователю информация о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия исходя из его реально существующей стоимости. Этот подход имеет большую значимость и полезность, так как позволяет достаточно достоверно ответить на вопрос собственника и пользователя: «Сколько стоит тот или иной бизнес сегодня?».

Компания имеет право выбрать в качестве исходной стоимости на дату перехода справедливую стоимость и использовать ее при подготовке входящего баланса или первоначальную (историческую) стоимость, если последняя:

- Сопоставима со справедливой стоимостью или
- Балансовой стоимостью, скорректированной на индекс инфляции. То есть если компания производила переоценку указанных активов в соответствии с КСБУ №6 до перехода на МСФО, то стоимость, полученная при переоценке, может быть использована в качестве исходной без переоценки с помощью лицензированного оценщика.

Такой подход применим к объектам основных средств, нематериальных активов и инвестиций в недвижимость и запрещен к использованию для других активов и обязательств.

Общий порядок и условия переоценки необоротных активов регламентируется нормативными актами Республики Казахстан, которые сохраняют свою силу для многих организаций в связи с принятием Закона Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234 III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». Пункты 3-5 статьи 2 названного закона обязывают группу организаций осуществлять учет и формировать отчетность с 1 января 2008 года согласно нормам ИСФО или МСФО.

В МСФО 16 не указывается точно, с какой периодичностью предприятие должно проводить переоценку, а только поясняется, что переоценка должна проводиться с достаточной регулярностью, для того чтобы обеспечить уверенность в том, что балансовая стоимость не отличается существенно от справедливой стоимости на отчетную дату.

Если справедливая стоимость переоцененного актива существенно отличается от его балансовой стоимости, то необходимо провести следующую переоценку. В стандарте говорится, что справедливая стоимость некоторых объектов основных средств подвержена частым изменениям, и такие активы должны переоцениваться ежегодно. Это действительно верно в случае основных средств во многих юрисдикциях, но даже в таких случаях могут иметь периоды, в течение которых происходит лишь незначительные изменения в стоимости. Если изменения в стоимости незначительны, то проводить переоценку можно каждые три – пять лет.

При использовании модели переоценки, согласно требованиям МСФО 16, все объекты, принадлежащие к одному классу, должны переоцениваться одновременно, чтобы избежать выборочной переоценки. Классом основных средств является группа активов, имеющих сходной характер и одинаково используемых в деятельности предприятия. МСФО 16 разрешает проведение скользящей переоценки класса активов, когда класс активов переоценивается в течение короткого периода времени, «при условии, что переоцененная стоимость постоянно обновляется».

Прирост стоимости от переоценки относится на увеличение фонда переоценки активов, входящего в состав капитала. Если такой прирост восстанавливает уменьшение стоимости этого же актива, которое ранее было признано как расходы. Он может быть отнесен в отчето прибылях и убытках. Уменьшение стоимости признается в отчете о прибылях и убытках, за исключением случаев когда, оно уменьшает существующий прирост стоимости от переоценки по этому же активу. Это означает, что, согласно стандарту, в отношении актива не может существовать отрицательный фонд переоценки.

Убыток от обесценения переоценного актива сначала используется для уменьшения прироста стоимости от переоценки этого актива. Только когда убыток от обесценения превышает сумму прироста стоимости от переоценки того же актива, сумма превышения признается в отчете о прибылях и убытках. Прирост стоимости от переоценки, включенный в состав капитала, может переноситься непосредственно в нераспределенную прибыль по мере реализации этого прироста, а вся его сумма может быть перенесена при выбытии актива. Однако разница между амортизацией, рассчитанной на основе переоцененной балансовой стоимости актива, и амортизацией, рассчитанной на основании первоначальной стоимости, может переноситься по мере использования актива предприятием.

Таким образом, переоценка вызывает целый ряд вопросов в отношении ее учета. Например, как следует учитывать прирост стоимости от переоценки, следует ли начислять амортизацию в случае, когда активы учитываются по переоцененной стоимости, и, более общий вопрос, что должен отражать баланс.

1. *Бухучет на практике – 2009 – №10 (59) – октябрь.*
2. *Основные средства: практика применения казахстанскими предприятиями положений ИСФО – 2008 – 4 (213) – апрель.*
3. *Бухгалтер плюс Компьютер – 2009 – сентябрь.*

Түйін

Бұл мақалада негізгі құралдардың бағалануы туралы жазылған. Негізгі құралдар есебін сенімді және түсінікті жүргізудің ең басты шарты – дұрыс және тура бағалауға байланысты болып келеді. Бухгалтерлік есеп

тәжірибесінде негізгі құралдар үш түрлі атаулармен – бастапқы, қалдық және қалпына келтіру тәсілдерімен бағаланады. Негізгі құралдар 16 «Жылжымайтын мүлік, ғимараттар мен жабдықтар» Халықаралық Қаржылық Есеп Стандарттарына (ХҚЕС) сәйкес бастапқы құн немесе өзіндік құнмен, ағымдағы құнмен, өткізу құнымен, жойылу құны, амортизациялық құнмен, баланстық құнмен бағаланады.

Summary

This article devoted to the topic revaluation of fixed assets. The purpose is – the creation of conditions of formation of the necessary funds for renovation of fixed assets, a rationale for the original cost basis for asset valuation and depreciation. The main assets reassessed, including existing and located on the conservation reserve or unfinished, leased or temporary use, prepared for the cancellation, but not designed to write off assets.

ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ КОНСОЛІДОВАНОГО БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

Ю.М.Клапків-

Аспірант кафедри міжнародних фінансів

Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Парадигма формування консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури виражається у структурі фінансового ринку. Через частку, яку здобувають спільними діями дані фінансові інституції. Більша частка ринку означає зростаюче значення банківської дистрибуції для фінансового ринку, це впливатиме на частку інституції на ринку фінансових послуг та їх фінансові результати.

Мета діяльності банку в процесі формування консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури-отримання ефекту синергії через поліпшення фінансових показників, завдяки новоствореній можливості отримання додаткових доходів. Отже, досягнення цієї мети є ознакою покращення ринкової ситуації для банківських установ, котрі часто обирають діяльність, базовану на єдності капіталу, й створюють фінансову (банківсько-страхову) групу, альянс поміж банківською установою і страховою компанією, у котрому його учасники заради спільної мети повністю консолідують свої активи.

Зменшення частки продаж послуг страхування майна через банківські відділення у Бельгії, Франції чи Іспанії можна розглядати як втрату актуальності даною каналу для таких видів страхування, водночас стратегічна мета-формування страхової культури та лояльності покупця –

досягнута. Тому, зниження частки даного каналу можна пояснити діючими в цих країнах страховими програмами, що передбачають знижки при повторному страхуванні в тій же компанії без страхових випадків, це забезпечує ефективність діяльності страхових агентів. Заслужує уваги, на думку, продажі за допомогою брокерів, які забезпечують інтереси клієнта протягом терміну дії договору. У ризиковому страхуванні це дозволяє клієнту отримувати безкоштовну чи уже оплачену допомогу у відношеннях із страховим товариством.

Таблиця 1- Частка дистрибуції страхових послуг банківськими каналами на обраних ринках у 2007 році [3]

| | | Ризикове страхування | | | | Страхування життя | | | |
|---------|-----------------|----------------------|--------|---------|------|-------------------|--------|---------|------|
| | | Банківські | Агенти | Брокери | Інші | Банківські | Агенти | Брокери | Інші |
| Америка | Сполучені штати | - | - | - | - | 2,0 | - | - | - |
| | Канада | -- | 18,0 | 74,0 | 8, | 1,0 | 60,0 | 34,0 | 5,0 |
| | Бразилія | 13,3 | -- | 71,6 | -- | 55,0 | - | 30,0 | - |
| | Мексика | 10,0 | 25,0 | 50,0 | 15,0 | 10,0 | | | |
| | Чилі | 18,8 | | | | 13,0 | | | |
| Європа | Велика | 10,0 | 4,0 | 54,0 | 32, | 20,3 | 10, | 65,0 | -5,0 |
| | Франція | 9,0 | 35,0 | 18,0 | 38, | 64,0 | 7,0 | 12,0 | 17,0 |
| | Німеччи | 12,0 | 57,0 | 22,0 | 9,0 | 24,8 | 27,1 | 39,4 | 8,7 |
| | Італія | 1,7 | 84,2 | 7,6 | 6,5 | 59,0 | 19,9 | 9,4 | 11,7 |
| | Іспанія | 7,1 | 39,5 | 28,3 | 25, | 71,8 | 15,4 | 5,4 | 7,4 |
| | Бельгія | 6,1 | 10,1 | 65,6 | 18, | 48,0 | 3,2 | 26,5 | 22,3 |
| | Португал | 10,0 | 60,7 | 16,7 | 12, | 88,3 | 6,9 | 1,3 | 3,5 |
| | Польща | 0,6 | 58,2 | 15,7 | 25, | 14,4 | 39,7 | 4,3 | 41,6 |
| Туреччи | 10,0 | 67,5 | 7,8 | 14, | 23,0 | 30,1 | 0,8 | 46,2 | |
| Азія | Японія | - | 92,9 | 0,2 | 7,0 | - | - | - | - |
| | Південна Корея | 4,0 | 49,7 | 0,9 | 45,4 | 8,5 | | | |
| | Китай | - | 45,4 | 2,0 | 52,6 | 16,3 | | | |
| | Тайвань | - | 62,0 | 30,0 | 8,0 | 33,0 | 11,7 | 6,6 | 48,7 |
| | Малайзія | 10,0 | 40,0 | 23,0 | 27, | 45,3 | 49,4 | 2,4 | 2,9 |
| | Австралія | - | 21,0 | 74,0 | 5,0 | 43,0 | | | |

У страхуванні життя банківські установи виявились домінуючим каналом дистрибуції: в Бельгії-48%, Франції-64%, Італії-59% та Іспанії-72%, Португалії-88,3%. Проте, значно менш розвиненим є даний канал дистрибуції в Нідерландах-19%, Німеччині-25% та Швейцарії-2%, у Великобританії (20% в 2007). На ринку ризикового страхування Швейцарії близько 85% каналів збуту утримується за співробітниками страхових компаній [4]. Плюси співпраці банків і страхових компаній оцінили і в Іспанії У 2007 році 72%, у 2001 році збирали близько 65% премій зі страхування життя (майже 17 млрд.євро), у 1992-му – 43 [5].

Найпопулярнішим «bancassurance» став у Португалії – 83% ринку, що дало майже 5 млрд.євро премій зі страхування життя та значне поживлення пенсійного страхування. Компанія прямого страхування (Direct writing company) це страхова компанія, що здійснює страхування силами своїх співробітників на відміну від агентської компанії, що здійснює страхування через агентів [7].

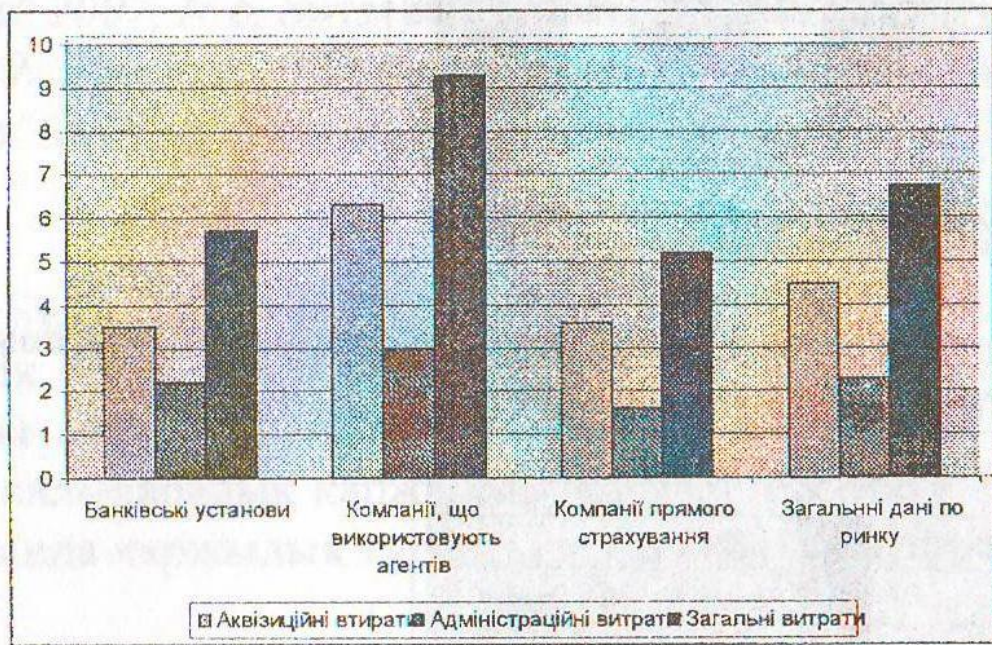


Рис. 1 Співвідношення витрат на укладення договору страхування Життя у Франції (%) [6]

Отже, банківські продажі значно дешевші, ніж агентські послуги, враховуючи їх більші кількості у порівнянні із компаніями прямого страхування. Саме використання цих каналів дистрибуції забезпечує найбільшу ефективність та відповідно рентабельність.

Для банківської установи, яка займається банкостраховою діяльністю, основна мета-максимізація прибутку за рахунок збільшення продаж страхових продуктів у відділенні банку. Прикладом цієї концепції з кінця ХХ століття є показник частки банківської дистрибуції, який у Франції перевищує 60%, а це означає, що більше половини страхових полісів було продано за посередництва відделень банку. Незначна різниця, близько 2% поміж загальними витратами і витратами на банківський канал дистрибуції у Франції пояснюється значним поширенням консолідації банківського та страхового бізнесу. Досягнення високої прибутковості банками європейських країн завдяки страховим послугам забезпечує висову конкурентоспроможність цих інституцій як на фінансовому ринку Європейського Союзу, так із розвитком глобалізації та інтеграції й за його межами.

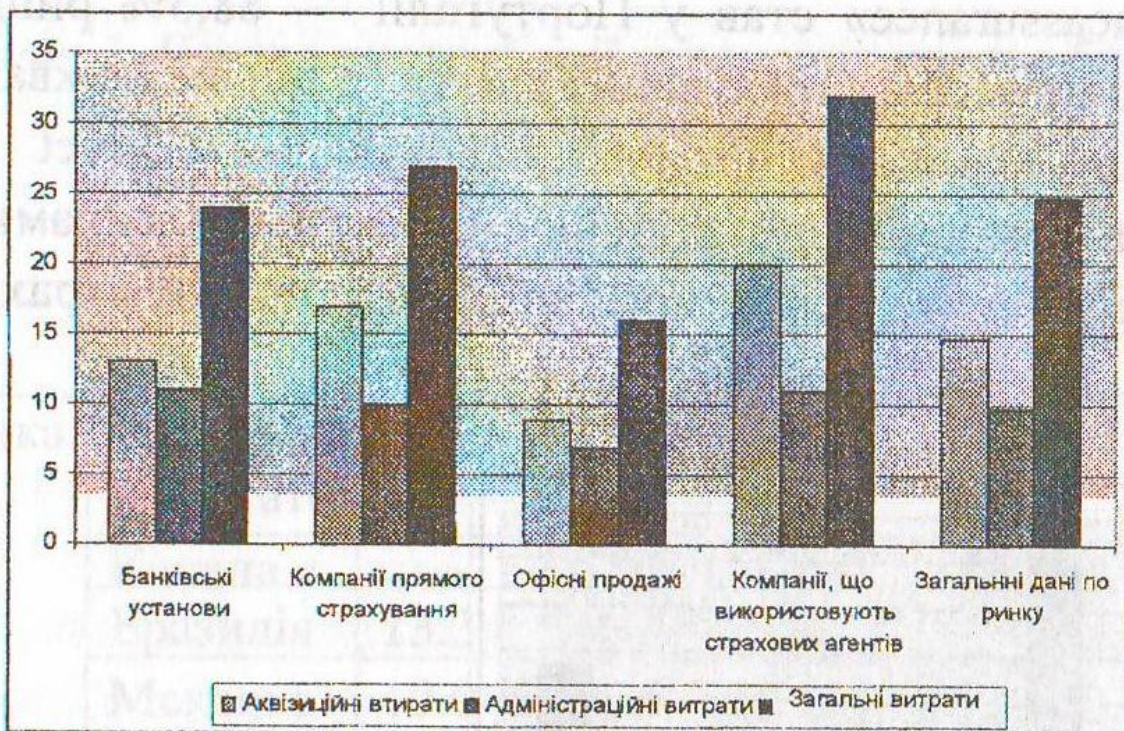


Рис. 2 Співвідношення витрат на укладання договору в ризиковому страхуванні у Франції (%) [8]

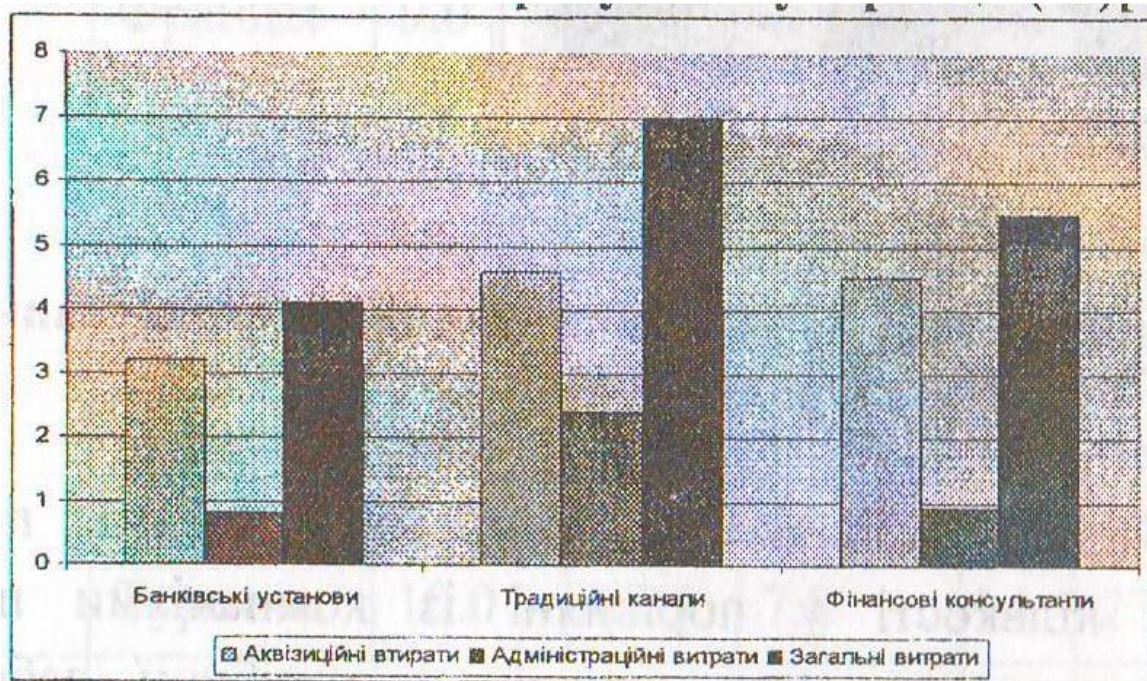


Рис.3 співвідношення витрат на укладання договору страхування життя в Італії [8]

Позитивний ефект фінансової консолідації типу банківського та страхового бізнесу має довгостроковий характер, і дозволяє фінансовим

інституціям, котрі його запровадили, бути конкурентоздатними як на регіональному, так и на міжнародному фінансовому ринку, що є запорукою забезпесення фінансової стійкості в умовах глобалізації. Водночас, ця концепція може стати чинником послаблення фінансової стійкості в умовах глобалізації світової економіки.

1. *Базилевич В. Новейшие тенденции развития мирового страхового рынка//Страховое дело. -2007.-№1.-С.31.*

2. *Getting together: globals take the lead in the life insurance M&A, SIGMA papers nr 1, Swiss Re, Zurich 2008.s.10.*

3. *Bancassurance emerging trends, opportunities and challenges/ SIGMA papers,2007, N6, Swiss Re, Zurich 2007, s.11*

4. *CEA Statistics №24 European Insurance in Figures. -2006.-June.*

5. *Банкострах// Демократична Україна. -2008. -№13. –С.7.*

6. *Bancassurance emerging trends, opportunities and challenges/ SIGMA papers,2007, N6, Swiss Re, Zurich 2007, s.9*

7. *Глосарій основних термінів і визначень з дисципліни «Інвестиційний менеджмент»*

<http://almamater.com.ua/modules/dokuwiki/lectures> investmanagement glossary

8. *Bancassurance emerging trends, opportunities and challenges/ SIGMA papers,2007, N6, Swiss Re, Zurich 2007, s.9*

9. *Bancassurance emerging trends, opportunities and challenges/ SIGMA papers,2007, N6, Swiss Re, Zurich 2007, s.8*

Түйін

Бұл мақалада қаржылық институттар енгізген сақтандыру және банктік бизнестің қаржылық консолидациясының дұрыс жолға қойылғаны туралы айтылған. Сонымен қатар қаржылық институттардың аймақтық және халықаралық қаржылық нарықта бәсекеге қабілетті болуы, ғаламдану шартында қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етеді.

Резюме

В статье говорится о том, что положительный эффект финансовой консолидации банковского и страхового бизнеса имеет долгосрочный характер и позволяет финансовым институтам, которые его ввели, быть конкурентоспособными как на региональном, так и на международном финансовом рынке, что является залогом обеспечения финансовой устойчивости в условиях глобализации. Вместе с тем, эта концепция может стать фактором ослабления финансовой устойчивости в условиях глобализации мировой экономики.

Summary

The article states that the positive effects of financial consolidation banking and insurance business has long-term, and allows financial institutions to which it entered, to be competitive at both the regional and international financial market, which key to ensuring financial stability in a globalizing. However, this concept can become a factor weakening the financial stability in a globalizing world economy.

С о д е р ж а н и е

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

| | |
|--|-----------|
| Бижигитова Л.Т. Методы обучения персонала..... | 3 |
| Mrs. Dina I.Razakova MODERN LINES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD AND KAZAKHSTAN MARKETS OF GRAIN | 8 |
| Zh. Zh. Makhambetova ECONOMIC ASPPECTS IN QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS..... | 12 |

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Абдыгаппарова С.Б. Инновационная стратегия современного университета..... | 17 |
| Алиев М.К. Классификация международных стандартов финансовой отчетности | 21 |
| Садыкова Ж.Е. Влияние финансового кризиса на экономику казахстана и Китая: сравнительный анализ..... | 27 |
| Судейменова Н.Ж. Миграция рабочей силы в странах СНГ и ее основные особенности..... | 32 |
| Muhammet AKDIS DÜNYA'DA KARSILASILAN EKONOMİK KRİZLER VE BU KRİZLERDEN ÇIKIŞ YOLLARI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ..... | 41 |

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

| | |
|--|-----------|
| Шадиев К.Х. Телекоммуникациялық қызмет нарығындағы бағаның қалыптасуы..... | 44 |
| Шарбатова Ұ.Б. Салықтарды уақытылы және толық тқлеуді бақылау механизмі..... | 52 |
| Бекмухамедова Г.К. Становление гостиничных услуг в контексте инновационной экономики..... | 59 |
| Онтаева Г.С. Корпоративті табыс салығы | 62 |
| Адильбекова Г. Қазіргі бухгалтерлі бағдарламалардың маңызы мен ерекшелігі | 70 |
| Тастанбекова С.К. Переоценка основных средств..... | 79 |
| Клапків Ю.М. Парадигма розвитку консалідованого банківсько-страхового бізнесу..... | 85 |

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК
«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 1 (23), 2010

Берілтуінұсқадан тікелей репродукциялық әдіспен басылады

Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігі
2009 жылы мамырдың 8-де тіркелген № 10100 – Ж.
2001 жылдан бастап шығады.
Шығару жиілігі – жылына 4 нөмір.

Басуға 24.05.2010 қол қойылды. Пішімі 60x84 1/16.
Көлемі 7,0 е.б.т. Таралымы 300 дана. Тапсырыс 136.

050010, Алматы қаласы, Достық, даңғылы, 13
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің
өндірістік-жарнама бөлімінің баспаханасы