

**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК
BULLETIN**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series**

№1 (43), 2015

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
Abai Kazakh national pedagogical university



ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК
BULLETIN

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№1 (43)

Алматы, 2015

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. - 2015. - № 1 (43). – 174 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им. Абая. - 2015. - № 1 (43). – 174 с.

Bulletin. «Economic» series. - Almaty: Abay KazNPU. - 2015. - № 1 (43). - 174pp.

Бас редактор

экон.ғыл.д., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакция алқасы:

экон.ғыл.д., профессор **А.С. Смагулов**, (бас ред. орынбасары),

ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор **К.Н. Нармбаев**,

экон.ғыл.д., профессор **С.К. Қасымов**,

экон.ғыл.д., доцент **Е.К. Калдыбаев**,

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

экон.ғыл.д., профессор **Б.А. Токсабаева**(Қырғызстан),

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

PhD, professor **М.М.Перез** (Испания),

экон.ғыл.д., профессор **К.Д. Джумабаев** (Қырғызстан)

экон.ғыл.д., профессор **А.В. Череп** (Украина)

экон.ғыл.д., профессор **Е.В. Вознюк** (Латвия)

магистр – оқытушы **А.К. Адельбаева** (жауапты хатшы)

Главный редактор

д.э.н., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор **А.С. Смагулов** (зам. гл. редактора),

академик НАН РК, д.э.н., профессор **К.Н. Нармбаев**,

д.э.н., профессор **С.К. Касымов**,

д.э.н., доцент **Е.К. Калдыбаев**

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

д.э.н., профессор **Б.А. Токсабаева** (Киргизстан),

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

PhD, Professor **М.М.Перез** (Испания),

д.э.н., профессор **К.Д. Джумабаев** (Киргизстан),

д.э.н., профессор **А.В. Череп** (Украина)

д.э.н., профессор **Е.В. Вознюк** (Латвия)

магистр – преподаватель **А.К. Адельбаева** (ответ.секретарь)

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2015

Editor in chief

B.D. Imanberdiev, *Doctor of economic Sciences, Professor*

Editorial staff:

A.S. Smagulov (deputy editor), *Doctor of economic sciences, professor,*

K.N. Naribaev, *Doctor of economic sciences, professor,
Academician of the National Academy of Science of the Republic of Kazakhstan,*

S.K. Kasymov, *Doctor of economic sciences, professor,*

E.K. Kaldybaev, *Doctor of economic sciences, Associate Professor,*

Victor Pou, *Ph.D Doctor International University of Catalonia (Spain),*

B.A. Toksabaeva, *Doctor of economic sciences, professor (Kyrgyzstan),*

V.Rudzkene, *ScD, Assoc.Professor (Lithuania),*

M.M.Perez, *Ph.D.professor (Spain),*

K.D. Dzhumabaev, *Doctor of economic sciences, professor (Kyrgyzstan),*

A.V. Cherep, *Doctor of economic sciences, professor (Ukraine),*

E.V. Voznyuk, *Doctor of economic sciences, professor (Latvia)*

A.K. Adelbaeva *Master of science, teacher (Executive Secretary)*

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 338 (574)

А.С. Смагулов –

*Казахский Национальный педагогический университет им. Абая,
д.э.н., профессор*

ЛИЗИНГ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

В статье проанализировано развитие лизинга в Соединенных Штатах Америки в разные периоды времени. За четверть века (1965-1990 гг.) объем лизинговых операций в этой стране вырос в 130 раз, то есть с 1 млрд. долл. в 1965 году до 130 млрд. долл. в 1990 году. Доля лизинга в инвестициях частных фирм в промышленное оборудование в США достигла до трети капиталовложений, увеличившись с 27,2% в 1985 году до 33,3% в 1990 году.

Анализ рынка лизинга в США за 1978-2010 годы показывает, что за эти 33 года он пережил периоды как бурного роста, так и спадов. Объем лизинговых операций в этой стране за 1978-2010 годы вырос более чем в 8,7 раза, с 22,3 млрд. долларов США в 1978 году до 193,9 млрд. долларов США в 2010 году. За всю историю развития лизинга в США пик объема лизинга пришелся на 2000-й год (247 млрд. долларов США). В последующий период чередуются времена спадов и подъемов.

Анализ выявляет еще одну тенденцию: постоянное падение доли США в общем объеме лизинга в мире. Доля США в общем объеме лизинга в мире упала с 58,5% в 1981 году до 24,1% в 2007 году, то есть в 2,4 раза. В 1978-1985 годах она колебалась в пределах 52,1-58,5%, занимая более половины мирового рынка лизинга. В годы мирового финансового кризиса, особенно в 2007-2008 годах, удельный вес лизинга составил менее четверти общего объема лизинга в мире (24,1-24,3%). В последующие два года он снова вырос до 31% в связи с посткризисным восстановлением экономики США.

Ключевые слова: Рынок лизинга, Соединенные Штаты Америки, объем лизинга в мире, падение доли США, мировой финансовый кризис, глобальная экономика.

Родиной современного лизинга является США и возник он в 50-х годах XX века, ибо первая специализированная лизинговая компания «Юнайтед Стейтс Лизинг Корпорэйшн» была создана Генри Шонфельдом в 1952 году в г. Сан-Франциско (штат Калифорния). Тем самым, лизинг выделился в самостоятельный вид предпринимательской деятельности и превратился постепенно в отдельную отрасль экономики – лизинговую индустрию. С этого времени в течение более полувека современный лизинг ведет свое победное шествие по континентам и странам, распространяясь вширь и вглубь [1, с. 13].

В 1961 году в США была организована *Ассоциация лизинга оборудования* (в настоящее время она называется *Equipment Leasing and Finance Association, ELFA*). В состав ассоциации входят различные финансовые структуры,

занимающиеся финансированием проектов. В настоящее время в ELFA входят более 750 членов – независимые лизинговые компании, банки, брокеры, поставщики оборудования, посреднические и сервисные компании.

Наиболее развитый рынок лизинговых услуг сложился в США. Динамика объема лизинга в этой стране за 25 лет выглядит следующим образом:

1965 г. – 1 млрд. долл.; 1975 г. – 15 млрд. долл.; 1980 г. – 36,5 млрд. долл.; 1985 г. – 78,7 млрд. долл.; 1990 г. – 124,3 млрд. долл.

Таким образом, за четверть века (1965-1990 гг.) объем лизинговых операций в этой стране вырос в 124 раза.

По данным Американской ассоциации лизинговых фирм [2, с.95], динамика объема лизинговых операций в США и их доля в инвестициях характеризуются следующими цифрами (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика и удельный вес лизинга в инвестициях в США в 1985-1990 годах

Наименование услуг	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
Объем предоставленных услуг по лизингу, млрд. долларов	78,7	85,0	98,0	112,7	122,4	131,6
Капиталовложения частных фирм в промышленное оборудование, млрд. долларов	289,7	295,0	310,5	346,8	370,9	396,5
Доля лизинга в капиталовложениях, %	27,2	28,8	31,5	32,5	33,0	33,3
*Прогноз						
Примечание - составлена по источнику [2, с.95]						

Как видно из данных таблицы 1 доля лизинга в инвестициях частных фирм в промышленное оборудование в США достигла до трети капиталовложений, увеличившись с 27,2% в 1985 году до 33,3% в 1990 году.

Основной объем лизинговых операций был сосредоточен на трех континентах: Северной Америке, Европе и Азии, на долю которых приходилось 95,7% объема лизинговых сделок в мире, что на 2,4% больше, чем в 1998 г.

В 2000 г. уменьшилась доля всех континентов в мировом лизинговом бизнесе за исключением Северной Америки. Здесь объем лизинговых услуг увеличился на 5,4% по сравнению с 1999 г., и впервые на него приходилось более 50% всего лизингового рынка.

Такой значительный рост был достигнут в основном усилиями одной страны – США, в которой объемы лизинговых операций больше, чем в странах Европы и Азии вместе взятых.

Хотя как самостоятельный вид бизнеса лизинг стал развиваться практически только после Второй мировой войны, в структуре современного бизнеса он занимает видное место среди других финансовых инструментов, а в рейтинге популярности для среднего и малого бизнеса следует за публичным

предложением ценных бумаг. В странах с рыночной экономикой лизинг в общем объеме инвестиций на протяжении многих лет составляет около 20%, а в США на лизинг технологического оборудования на протяжении многих лет приходится более 30% всего объема контрактов. Отметим, что на протяжении последних 50 лет лизинговая деятельность признавалась стратегически важным направлением государственной экономической политики США, и большую часть своей истории развития лизинг получал поддержку Конгресса США, который всячески стимулировал инвестирование в покупку основных средств и обновление производственной базы. Лизинг активно используется в Европе (в том числе Восточной), США, Японии, в странах Персидского залива, а также в развивающихся и новых индустриальных странах Африки и Азии (в первую очередь в Индии и Китае).

И хотя за последние 20 лет объем лизинговых операций в мире вырос почти в 10 раз и в 2000 г. составил около 540 млрд. долларов, при этом только на США и Канаду приходилось 41% общего объема, на Азию и Европу – 28 и 19% соответственно, развитие мирового рынка шло неравномерно.

Мировой лизинг переживал кризисы и периоды бурного роста. Так, в 1960-х годах в мире значительное количество независимых лизинговых компаний начали активно заниматься лизингом компьютеров фирмы IBM, при этом 50 крупных лизинговых компаний избрали лизинг IBM-360 в качестве основного имущества, сдаваемого в лизинг.

Если обратиться к рейтингу 50 ведущих лизинговых стран, который ежегодно публикуется в WorldLeasingYearbook, то в нем каждый год имеются подвижки (таблица 2). На протяжении многих лет его верхняя часть оставалась без изменения. США, Япония, Германия, Великобритания, Франция занимали первые пять мест. В этих странах, например, в 1996 г. было сосредоточено 69.5% объема лизинговых операций в мире, в 1997 г. – 72.1%, в 1998 г. - 70.5% и в 1999 г. – 74.5%.

Таблица 2 - Рейтинг ведущих лизинговых стран в 2007-2010 гг.
(млрд. долл. США)

Страны	2010 г.		2009 г.		2007 г.	
	Место	Объем	Место	Объем	Место	Объем
1	2	3	4	5	6	7
США	1	193,9	1	173,9	1	188,02
КНР	2	63,72	4	41,01	27	5,87
Германия	3	52,49	2	55,3	2	80,49
Япония	4	50,75	3	53,25	3	63,25
Франция	5	30,89	5	31,84	5	45,23
Италия	6	25,46	6	26,78	4	45,23
Россия	7	20,54	10	8,87	6	34,04
Канада	8	16,09	9	13,05	9	25,3
Бразилия	9	14,99	7	23,31	8	28,65

Великобритания	10	13,38	8	14,69	10	24,51
Австралия	11	10,40	17	6,03	15	10,50
Швейцария	12	10,39	21	5,34	14	11,50
Испания	13	9,68	12	7,88	7	30,24
Польша	14	9,58	14	7,04	11	13,54
Швеция	15	9,12	11	8,04	12	12,17
Корея	16	8,36	15	6,44	16	10,33
Австрия	17	6,16	16	6,34	17	9,91
Нидерланды	18	5,89	13	7,69	13	11,57
Норвегия	19	5,85	20	5,38	19	8,36
Бельгия	20	5,35	19	5,39	25	7,16
Португалия	21	4,85	22	4,71	26	6,19
Дания	22	4,65	18	5,50	18	8,42
Чили	23	3,86	26	2,55	44	1,02
Мексика	24	3,31	23	3,83	28	4,33
Ирландия	25	3,30	38	1,15	39	1,76
Южная Африка	26	3,10	25	2,79	-	-
Иран	27	3,10	34	1,40	-	-
Турция	28	2,82	31	1,93	20	7,65
Колумбия	29	2,75	35	1,30	29	3,11
Чехия	30	2,57	27	2,49	24	7,49
Перу	31	2,57	30	2,20	45	0,97
Финляндия	32	2,41	24	2,79	30	3,05
Румыния	33	1,46	33	1,58	21	7,63
Египет	34	1,46	42	0,66	49	0,54
Венгрия	35	1,39	29	2,32	23	7,52
Словакия	36	1,27	37	1,21	31	2,90
Тайвань	37	1,26	41	0,69	46	0,94
Марокко	38	1,16	32	1,58	42	1,51
Словения	39	1,06	36	1,26	33	2,42
Аргентина	40	0,86	46	0,45	22	7,60
Нигерия	41	0,69	43	0,64	35	2,08
Эстония	42	0,62	44	0,57	38	1,81
Греция	43	0,60	28	2,49	36	2,06
Болгария	44	0,55	39	0,94	34	2,18
Новая Зеландия	45	0,40	47	0,44	47	0,70
Латвия	46	0,38	49	0,36	41	1,70
Пуэрто-Рико	47	0,37	48	0,40	-	-
Филиппины	48	0,36	50	0,32	-	-
Казахстан	49	0,34	40	0,72	-	-
Сербия-Монтенегро	50	0,32	45	0,49	37	2,06

Украина	-	-	-	-	32	2,79
Литва	-	-	-	-	40	1,70
Гонконг	-	-	-	-	43	1,04
Люксембург	-	-	-	-	48	0,56
Саудовская Аравия	-	-	-	-	50	0,45
ВСЕГО		616,83		557,33		760,21
<i>Примечание – составлена по источнику [4, с.53-61; 5-6; 7, с.2-6]</i>						

США – бессменный лидер мирового лизингового бизнеса и еще долго им будет оставаться, так как в ближайшей перспективе эту страну не удастся никому догнать. Объем лизинговых операций в США возрос с 180 млрд. долларов США в 1997 г. до 194 млрд. долларов США в 2010 г.

В то же время Япония, долгое время стабильно занимавшая второе место в рейтинге, перешла на 4-е место в 2010 году. Великобритания потеряла свою ведущую позицию и скатилась с 4-го места в 1997 г. на 10-е место в 2010 году.

За последние годы ситуация в рейтинге изменилась и в первую десятку стали входить такие развивающиеся страны как Китай, Бразилия, Россия. В соответствии с ростом экономического потенциала Китай уверенно вырвал лидерство и перешел в рейтинге с 27-го места в 2007 году (5,87 млрд. долл. США) на 4-е место в 2009 г. (41,01 млрд.долл. США), в 2010 году занял второе место с объемом 63,72 млрд. долларов США. Бразилия попеременно занимала с 5 по 9 места за 1997-2010 годы. А Россия, которая занимала в 1997 году 38-е место с объемом лизинговых операций 0,47 млрд. долларов США, поднялась в рейтинге до 6-го места с объемом – 34,04 млрд. долл. США. В результате кризиса в 2009 году объем лизинговых операций резко упал до 8,87 млрд. долл. США и выровнялся в 2010 году до 20,54 млрд. долл. США, и Россия закрепились на 7-м месте.

В 2010 году в первую десятку ведущих лизинговых стран, кроме указанных выше, вошли Франция – 5-е, Италия – 6-е и Канада – 8-е место. На долю первых десяти стран приходилось в 2010 году 74,8% мирового лизингового рынка, что на 2,7% больше, чем в 1997 году.

□ только 17 стран продемонстрировали сокращение рынка лизинговых услуг по сравнению с 42 странами в 2009г.;

□ 10 стран продемонстрировали двузначные темпы сокращения объемов рынка лизинговых услуг в отрасли по сравнению с 37 странами в 2009г.;

□ только 1 страна (Казахстан) характеризовалась сокращением объемов рынка лизинговых услуг на более чем 50% по сравнению с 5 странами в 2009г.

Несмотря на негативную динамику отрасли, лизинговые компании продолжают развиваться и искать новые объекты лизинга, потенциально интересные для лизингополучателей. Так одной из самых перспективных областей инвестирования являются информационные технологии.

К концу 90-х годов 20 века страны с переходной (транзитной) экономикой стабильно занимают места в мировом рейтинге ведущих 50-ти лизинговых

стран. К ним относятся страны Центральной и Восточной Европы – Польша, Чехия, Словакия, Словения, Венгрия, Румыния, Болгария, Сербия и прибалтийские страны (Эстония, Латвия, Литва). Нестабильными оказываются последние места рейтинга, которые попеременно в разные года занимали разные государства. В 2010 году Казахстан вошел в число 50-ти ведущих лизинговых стран с объемом лизинговых операций 0,34 млрд. долл. США (49-е место).

В годы мирового финансового кризиса (2007-2009 гг.) отрасль лизинговых услуг характеризовалась значительными сокращениями объемов. Так, в 2009г. в 50 странах, основных игроках на рынке лизинга, объемы лизинговых услуг снизились с 780,4 млрд. долларов США в 2007 году до 557 млрд. долларов в 2009 году, то есть на 29%. Однако уже в 2010г. объемы нового бизнеса продемонстрировали темпы прироста на уровне 10,7% и объемы лизинговых услуг достигли суммы \$616,8 млрд. Наиболее успешным оказался четвертый квартал 2010г.

Данные о динамике лизинга в США за 1978-2010 годы приведены в таблице 3. Рынок лизинга в США за эти 33 года пережил периоды как бурного роста, так и спадов. Объем лизинговых операций в этой стране за 1978-2000 годы вырос более чем в 11 раз, с 22,3 млрд. долларов США в 1978 году до 247 млрд. долларов США в 2000 году. За всю историю развития лизинга в США пик объема лизинга пришелся именно на 2000-й год (247 млрд. долларов США). В последующий период чередуются времена спадов и подъемов. Так, за 2000-2003 годы рынок лизинга упал на 22,0%, затем в 2003-2006 годах он снова вырос на 13%. В период мирового финансового кризиса (2007-2009 гг.) падение рынка лизинга в США составило 21%, снизившись с 220 млрд. долларов США в 2006 году до 173,9 млрд. долларов США в 2009 году. Лишь в 2010 году объем лизинговых операций в этой стране вырос на 11% и составил 193,9 млрд. долларов США. Этот показатель меньше максимального объема лизинговых операций в 2000 году на 22%. Несмотря на это США сохраняет лидерство по уровню развития лизинга в мире, превысив показатель объема лизинга в КНР (63,7 млрд. долларов США в 2010 году), занимающего второе место в рейтинге ведущих лизинговых стран, более чем в 3 раза.

Таблица 3 – Изменение удельного веса США на мировом рынке лизинга за 1978-2010 годы

Год	Весь мир, млрд. долл. США	США (млрд. долл. США)	Доля США в общем объеме лизинга в мире (в %)
1978	40,8	22,3	54,6
1979	53,0	27,6	52,1
1980	63,6	36,5	57,4
1981	79,6	46,6	58,5
1982	84,9	48,4	57,0

1983	93,5	51,4	55,0
1984	110,2	62,6	56,8
1985	138,1	78,7	57,0
1986	173,4	85,0	49,0
1987	225,2	98,0	43,5
1988	273,3	112,7	41,2
1989	302,4	125,4	41,5
1990	331,6	124,3	37,5
1991	345,3	120,2	34,8
1992	323,3	121,7	37,6
1993	309,6	130,5	42,1
1994	356,4	140,2	39,3
1995	409,1	160,7	39,3
1996	428,1	168,9	39,4
1997	405,8	179,8	44,3
1998	432,5	183,4	42,4
1999	473,5	234,0	49,4
2000	499,0	247,0	49,5
2001	476,6	216,0	45,3
2002	461,6	206,0	44,6
2003	511,7	194,0	37,9
2004	579,1	199,0	34,4
2005	582,0	213,0	36,6
2006	633,3	220	34,7
2007	780,4	188,0	24,1
2008	732,8	178,0	24,3
2009	557,3	173,9	31,2
2010	616,83	193,9	31,4
<i>Примечание – составлена по источнику [3, с.26, 4, с.53-61]</i>			

Анализ данных таблицы 3, выявляет еще одну тенденцию: постоянное падение доли США в общем объеме лизинга в мире. Доля США в общем объеме лизинга в мире упала с 58,5% в 1981 году до 24,1% в 2007 году, то есть в 2,4 раза. В 1978-1985 годах она колебалась в пределах 52,1-58,5%, занимая более половины мирового рынка лизинга. Доля лизинга США за 1986-2006 годы, то есть более 20-ти лет, находилась в промежутке 34,4-49,5%. В годы мирового финансового кризиса, особенно в 2007-2008 годах удельный вес лизинга составил менее четверть общего объема лизинга в мире (24,1-24,3%). В последующие два года он снова вырос до 31% в связи с посткризисным восстановлением экономики США.

В условиях глобального кризиса происходит сокращение объемов лизинга в США. Даже сегмент лизинга транспортных средств, динамично развивающийся многие годы, показал снижение.

Особенностью рынка лизинга транспортных средств любой страны является то, что лизинг транспортных средств не может быть рассмотрен как лизинг единого класса актива, так как каждый тип этого вида имущества предназначен для выполнения уникального набора функций и имеет свои, ярко выраженные особенности.

С другой стороны, несмотря на уникальные особенности лизинга различных видов транспортных средств, единый набор факторов формирует общие характеристики для каждого сегмента.

В некоторых сегментах принимает активное участие государство (как прямое, так и косвенное – например, стимулирование отгрузок товаров или авиаперевозок людей).

Мировой финансовый кризис, начавшись с волны невозвратов и просрочек по имеющим хождение в США ипотечным и другим структурированным и ценным бумагам, вызвал цепную реакцию негативных явлений в мировой экономике.

1. Во всемирном масштабе произошла переоценка рисков и пересмотр планов по дальнейшему развитию, и поэтому огромное количество мощных финансовых институтов отказалось от экспансии на развивающихся рынках.

2. Западные, и прежде всего американские, инфраструктуры встали перед необходимостью мобилизовать ресурсы для компенсации убытков и создания резервов ликвидности. Финансовая система в глобальном масштабе стала экономить и «поджиматься».

Кризис, принявший глобальный характер, затронул все страны мира, и в этой связи интересны новые тенденции развития мирового лизинга, его особенности, проявившиеся в кризисный период.

Говоря об изменениях на рынке лизинга, необходимо особое внимание обратить на состоянии лизинга в США, что связано с рядом обстоятельств. Во-первых, в докризисный период индустрия лизинга в США являлась наиболее развитой, а во-вторых, глобальный финансовый кризис начался с США, и нельзя не исследовать влияние на развитие лизинга происходящих изменений в серьезно пострадавшей от кризиса экономике Соединенных Штатов.

1. Смагулов А.С. *Лизинг на новых формирующихся рынках: Монография.* – Алматы: Экономика, 2009. – 520 с.

2. Смагулов А.С. *Учебное пособие.* Алматы: Балауса, 1996. – 176 с.

3. Газман В.Д. *Рынок лизинговых услуг.* – М.: Фонд «Правовая культура», 1999. – 376 с.

4. Смагулов А.С. *Лизинг в глобальной экономике.* // *Вестник КазНПУ им. Абая. Серия «Экономическая».* – 2012. - №4(34). – с. 53-61

5. *World Leasing Yearbook 2009. 29th ed.* / Ed. by L. Paul. L., Euromoney Institutional Investor Publication, 2009

6. *World Leasing Yearbook 2010. 30th ed.* / Ed. by L. Paul. L., Euromoney Institutional Investor Publication, 2010.

7. *White Clarke Global Leasing Report, 2012.* – с. 2-6

Түйін

Смагулов А.С. – э.ғ.д., профессор. Абай атындағы ҚазҰПУ, Құқық және экономика институты. **Америка Құрама Штаттарындағы лизинг.**

Мақалада Америка Құрама Штаттарындағы лизингтің әр кезеңдегі дамуы талданған. Ширек ғасыр ішінде (1965-1990 жж.) елдің лизингтік операцияларының көлемі 130 рет, яғни 1965 жылы 1 млрд. доллардан 1990 жылы 130 млрд. долларға дейін өсті. АҚШ-тың жеке фирмаларының өнеркәсіп құрал-жабдықтарына салынған инвестицияларындағы лизингтің үлесі, 1985 жылғы 27,2%-дан 1990 жылдағы 33,3%-ға дейін көтеріліп, күрделі салымдардың үштен біріне жетті.

1978-2010 жылдардағы АҚШ-тың лизингтік нарығы талдау көрсеткендей, осы өткен 33 жылда қарқынды өсу кезеңінде, құлдырауды да бастан кешірді. Бұл елдегі лизингтік операциялардың көлемі 1978-2010 жылдары 8,7 есе, яғни 1978 жылғы 22,3 млрд. АҚШ долларынан 2010 жылдағы 193,9 млрд. АҚШ долларына дейін өсті. АҚШ-тағы лизингтің даму тарихындағы ең жоғарғы көлемі 2000-нші жылға сәйкес келді (247 млрд. АҚШ доллары). Келесі кезеңде құлдырау мен өсу уақыттары кезек-кезек алмасып отырады. Талдау тағы мынандай тенденцияны әлемдік лизингтің жалпы көлеміндегі АҚШ-тың үлесінің тұрақты түрде төмендеуін анықтады. Әлемдік лизингтің жалпы көлеміндегі АҚШ-тың үлесі 1981 жылғы 58,5%-дан 2007 жылдағы 24,1%-ға дейін, яғни 2,4 есе төмендеді. 1978-1985 жылдарда ол үлес 52,1-58,5% шегінде құбылып, әлемдік лизингтік нарықтың жартысынан астамын құрады. Әлемдік қаржылық дағдарыс жылдары, әсіресе 2007-2008 жылдары, АҚШ-тағы лизингтің үлесі әлемдік лизингтің жалпы көлемінің төрттен бірінен (24,1-24,3%) төмен болды. АҚШ экономикасының дағдарыстан кейінгі қалпына келуіне байланысты соңғы екі жылда ол үлес қайтадан 31%-ға дейін өсті.

Түйін сөздер: Лизинг нарығы, Америка Құрама Штаттары, әлемдегі лизингтің көлемі, АҚШ-тың үлесінің құлдырауы, әлемдік қаржылық дағдарыс, жаһандық экономика.

Summary

Smagulov A. – KazNPU named by Abay, Law and Economy Institution. **Leasing in the United States.**

The development of leasing in the United States at different times is analyzed in this article. For a quarter century (1965-1990) the volume of leasing operations in the country grew 130 times, that is from \$ 1 billion in 1965 to 130 \$ billion in 1990. The share of leasing in investments of private companies in industrial equipment in the United States reached a third of investments, an increase from 27.2% in 1985 to 33.3% in 1990.

The analysis of the leasing market in the US for years 1978-2010 shows that over 33 years this country experienced a period of rapid growth as well as downturns. The volume of leasing operations in the country for 1978-2010 years increased by more than 8.7 times, from \$22.3 billion in 1978 to \$193.9 billion in 2010.

In the history of development of leasing in US, leasing volume peaked at \$247 billion in 2000. Since then, the alternate times ups and downs. The analysis reveals another trend: steady decline of the US share in the total volume of leasing in the world.

The US share of the total volume of leasing in the world has fallen from 58.5% in 1981 to 24.1% in 2007, i.e 2.4 times. In the years 1978-1985, it ranged 52,1-58,5%, occupying more than half the world's leasing market. During the global financial crisis, especially in 2007-2008, the share of leasing was less than a quarter of the total volume of leasing in the world

(24,1-24,3%). Over the next two years, he rose again to 31% in relation to the Post-Crisis Economy recovery of the US

Key words: Leasing Market, U.S., the volume of leasing in the world, the fall of the share of U.S., the Global Financial Crisis, the Global Economy.

УДК 338 (574)

А.С. Смагулов –
Казахский Национальный педагогический университет им. Абая,
д.э.н., профессор

ЛИЗИНГ В КИТАЕ

В статье проанализированы причины и факторы стремительного роста лизинга в Китае. Лизинг в Китае вызывает пристальный интерес, связанный, прежде всего с особенностями и темпами экономического развития этой страны. Лизинговый рынок Китая вошел в фазу быстрого развития при огромных вложениях зарубежных инвесторов после длительного периода инертности 1990-х годов, а также вступления Китая в 2001 году в ВТО.

Согласно государственным надзорным органам лизинговые компании можно условно разделить на 3 категории: финансовые лизинговые компании, лизинговые компании с иностранным участием и локальные лизинговые компании.

Феномен бурного развития лизинговой отрасли в Китае объясняется следующими причинами:

1. Стабильный рост ВВП Китая (9,3% в 2011 году), на протяжении последнего десятилетия китайская экономика, несмотря на мировой кризис, уверенно удерживает свои позиции растущей экономики;

2. Вступление КНР в ВТО в 2001 году и последующие реформы, связанные с этим;

3. В 2005 году китайское правительство открыло лизинговый рынок местным инвесторам и коммерческие банки стали открывать свои лизинговые компании, что подстегнуло рост объем лизинговых операций.

4. Неуклонное совершенствование нормативно-правовой базы лизинговой отрасли Китая.

Ключевые слова: Лизинговый рынок Китая, типы лизинговых компаний, тенденции рынка, стимулирующие факторы, правовая база лизинга, зарождение рынка, бурный рост.

Лизинг в Китае вызывает пристальный интерес, связанный, прежде всего с особенностями и темпами экономического развития этой страны. Лизинговый рынок Китая вошел в фазу быстрого развития при огромных вложениях зарубежных инвесторов после длительного периода инертности 1990-х годов, а также вступления Китая в 2001 году в ВТО. Установлено, что рост лизингового рынка был обеспечен рядом факторов, и прежде всего заметным ростом экономики наряду с быстрым развитием рынка оборудования, объединенного главным образом с сегментом, который сдается в лизинг. В дополнение к этому лизингополучатели и лизингодатели все чаще признавали потребность

обеспечить производственными мощностями своих потенциальных клиентов в самые кратчайшие сроки.

В настоящее время *лизинг Китая* регулируется двумя ассоциациями. Первая – LeasingBusinessCommitteeofChinaAssociationofEnterprises, во власти которой находятся иностранные лизинговые компании, работающие на рынке лизинговых услуг Китая с зарубежным капиталом, их членство одобрено Министерством финансов; вторая – FinancialLeasingProfessionalCommittee, которая представляет лизингодателей, лицензированных Комиссией по регулированию банковской деятельности Китая (China Banking Regulatory Commission), включая лизинговые компании, учрежденные при банках [1]. Основной тенденцией рынка Китая является сохранение преобладания простых финансовых лизинговых соглашений с полной выплатой.

На наш взгляд, это связано с тем, что в Китае практически не было компаний, получивших лицензию на ведение лизинговой деятельности в течение последних лет (начиная с 1990-х годов и до первых нескольких лет после входа в ВТО). Ситуация начала меняться только с 2004 года, когда Министерство финансов дало разрешение на лицензирование зарубежных инвесторов в целях создания совместных лизинговых компаний на территории Китая, а также компаний, сосредоточенных на лизинге автомобилей. Например, получили лицензии на ведение лизинговой деятельности такие компании, как GE Capital China и CaterpillarFinanceChina в 2004 г. и более чем 10 совместных лизинговых компаний в 2005 г. Среди них компании при таких банках, как SocieteGeneraleи MacquarieCapital.

Тем временем, чтобы нивелировать дискриминацию против внутренних инвесторов, готовых вложить капитал в лизинговый сектор, был подписан документ «NoticeontheIssuesofFinancialLeasing» при содействии с отделом по развитию рынка Министерства финансов и Государственной налоговой администрации Китая, согласно которому внутренним инвесторам разрешалось вкладывать в лизинговый бизнес наравне с иностранными инвесторами.

В связи с расширением лизингового сектора в Китае на конец 2008 г. на лизинговом рынке Китая насчитывалось около 80 компаний с иностранным капиталом и около 37 национальных компаний с общим капиталом свыше 30 млрд. юаней. Накопленные иностранные инвестиции в лизинговой промышленности Китая составили 113,6 млрд. юаней, показав прирост в 54,2% в год. Уровень вложения инвестиций в лизинговый сектор страны составляет 3%. До начала мирового финансового кризиса инвестиции в сегмент лизинга оборудования Китая составляли около 8,3%. Например, такие компании, как Shaanxi AutomobileGroup, YuchaiGroupLonggong (Shanghai) MachineryCo, участвовали в финансировании лизингового сектора.

Глобальный финансовый кризис не пройдет без воздействия на лизинговые компании, работающие в этом регионе. С учетом того, что на рынке Китая действуют лизинговые компании с иностранным капиталом, можно предположить относительное снижение темпов развития лизингового сегмента. Одно-

временно рост экономики Китая делает привлекательным этот регион, а высокая скорость проникновения лизинга вместе с большими объемами продаж оборудования продолжают обеспечивать хороший фон для развития лизинга, и лизинговые операции могут в будущем способствовать оживлению рынков в этом регионе. С учетом динамики развития лизинга в предыдущие периоды и стратегических планов развития экономики Китая темпы роста лизинга в Китае в ближайшее время, по нашему мнению, могут быть на уровне 10-15%, а с учетом реализации правительственного пакета стимулов, о котором недавно объявили в Китае, что окажет косвенную помощь развитию промышленности, можно ожидать и более высоких темпов роста (до 20%).

Оценивая особенности развития рынка лизинговых услуг в этом регионе в целом и основываясь на том, что использование лизинга в международном масштабе позволяет азиатским компаниям увеличивать объемы реализации продукции на других географических рынках, можно сделать вывод о перспективности развития лизинга в этом регионе в целом и о том, что лизинговые операции могут в будущем способствовать оживлению рынков этого региона.

К крупнейшим лизинговым компаниям Китая относятся:

- CDV Financial leasing Co. Ltd.

Лизинговая компания основана в 2008 году China Development Bank (CDB) с уставным капиталом в 7 млрд. юаней (около 1 млрд. долларов США). CDB принадлежит 95% акций компании. Остальные 5% принадлежат Hainan Airlines Group, Xi'an Aircraft Industry (Group) Company и другим. На конец 2010 г. активы компании составили 59 млрд. юаней (около 8,4 млрд. долларов США).

- ICBS Financial leasing Co. Ltd.

Компания была основана компанией ICBC Co. с первоначальным капиталом в 5 млрд. юаней (около 700 млн. долларов США). На конец 2010 г. активы компании достигли 56 млрд. юаней (около 8 млрд. долларов США), а чистая прибыль 580 млн. юаней (около 83 млн. долларов США). В активах компании имеется 34 воздушных судов (Boeing, Airbus, ERJ), 56 транспортных судов, 500 видов оборудования, портовое оборудование и железнодорожные локомотивы.

С точки зрения применения инструмента лизинга, стоит отметить тот факт, что такие отрасли как авиация, судостроение и медицинское оборудование находятся в зрелой стадии развития. К предприятиям, предоставляющим такого рода оборудование относятся ВОС Aviation Pte Ltd., Minsheng Financial Leasing Co. Ltd., Zoomlion Finance & Leasing Co. Ltd. и Far East Horizon Ltd.

В целом, отраслевое применение услуг лизингового финансирования характеризуется следующими тенденциями развития:

- *увеличение рыночной доли предметов лизинга общего назначения.*

До вступления Китая в ВТО в связи с нехваткой финансовых ресурсов лизингодатели обращали больше внимания на финансовое состояние потенциальных лизингополучателей нежели чем на возможности использования предметов лизинга. Однако, в этом направлении сфера лизинговых услуг сделала значительный шаг в сторону улучшения. Так предметы лизинга

включают не только специализированную технику, такую как телекоммуникационное, медицинское, горнодобывающее, печатное оборудование, но и предметы лизинга более широкого применения, как суда, самолеты, инженерное, офисное и аграрное оборудование;

- *растущая специализация лизинговых компаний.*

Несколько независимых лизинговых компаний Китая начали использовать операционную стратегию лизингового финансирования только в определенных отраслях. Так, например, ChinaShandongRongShiHua, лизинговая компания, которая сосредоточена на предоставлении в лизинг энергоэффективного и экологичного оборудования. Также существуют компании, предоставляющие лизинговые услуги в IT, медицинское оборудование и др. [2].

Лизинговая отрасль Китая демонстрирует бурный рост на протяжении последних 8 лет. Так, по ежегодным отчетам WorldLeasingYearbook, публикуемым WhiteClarkeGroup и Euromoney, если в 2008 году КНР был на 8-м месте, в 2009 году – на 4-м месте, в 2011 году – уже на 2-м месте после США. Рейтинг ведущих лизинговых стран за 2007-2011 годы отражен в таблице 1.

Так за 2007-2011 годы объем лизинговых операций в Китае вырос с 5,87 млрд. долл. США до 63,38 млрд. долл. США, или в 11 раз.

Таблица 1 - Рейтинг ведущих лизинговых стран в 2007-2011 гг.
(млрд. долл. США)

Страны	2011 г.		2009 г.		2007 г.	
	Место	Объем	Место	Объем	Место	Объем
США	1	268,8	1	173,9	1	188,02
КНР	2	63,38	4	41,01	27	5,87
Германия	3	60,11	2	55,3	2	80,49
Япония	4	59,33	3	53,25	3	63,25
Франция	5	33,30	5	31,84	5	45,23
Италия	6	22,94	6	26,78	4	45,23
Россия	7	22,84	10	8,87	6	34,04
Канада	8	22,45	9	13,05	9	25,3
Великобритания	10	14,64	8	14,69	10	24,51
Бразилия	12	10,43	7	23,31	8	28,65
<i>Примечание – составлена по источнику [1; 3-4; 5, с.2-6]</i>						

Такому бурному росту предшествовал ряд значительных для экономики Китая, в частности, для лизингового сектора положительных изменений. Лизинг в Китае можно разделить на 4 периода:

1. Зарождение лизингового рынка – 1981-1987 гг. Рост числа местных лизинговых компаний, поддержанных быстрым экономическим ростом Китая и сильным спросом на финансирование основных фондов. Большинство лизингополучателей были государственные предприятия, стремившиеся расширить мощности собственного производства.

2. Промежуточная рецессия лизингового рынка – 1988 – 2004 гг. Отрасль пережила длительный период спада, когда лизингополучатели – государственные предприятия стали тяжелым бременем для лизинговых компаний из-за ужесточенной экономической политики Китая и реформирования государственной системы управления госпредприятиями. Высокий уровень безнадежной дебиторской задолженности привел к тому, что большинство лизингополучателей объявили о дефолте из-за финансовых трудностей, и многие лизинговые компании закрылись. Решение этой проблемы – задолженности по лизинговым платежам растянулось до 1998 года, когда лизинговые компании начали процесс реструктуризации долгов.

3. Постепенное восстановление лизингового рынка – 2005-2007 гг. Осознавая существенное влияние развития лизингового сектора на сектор МСП и экономического роста страны в целом, правительство КНР начало прилагать усилия в устранении серьезных препятствий в законодательстве, бухгалтерском учете и налогообложении для улучшения нормативно-правовой базы для лизинга. В частности, в марте 2005 года новые меры, регулирующие лизинговые операции посредством иностранных инвестиций, вступили в силу, что позволило иностранным инвесторам создать собственные лизинговые компании в Китае, в дополнение к общему формату по старому законодательству – участие лишь в венчурном капитале.

4. Бурный рост китайского лизингового рынка – с 2008 г. по настоящее время. В настоящее время китайское правительство продолжает принимать дальнейшие действия по реформам для стимулирования развития лизинговой отрасли. С улучшением нормативно-правовой базы, лизинговый сектор в Китае вступил в стадию бурного роста.

Стремительный рост лизингового рынка стимулировал приход новых игроков на этот рынок. В настоящее время, по данным ChinaLeasingBlueBook в Китае работает свыше 560 лизинговых компаний, среди которых 460 компаний с иностранным участием. Сравнивая с 2011 годом, количество иностранных лизинговых компаний увеличилось почти в 2 раза, с 250 до 460, благодаря выпуску каталога «Индустрии для иностранных инвестиций» (Издание 2011 г.), где статус лизинговых компаний, инвестируемых из-за рубежа поменялся с «запрещено» на «разрешено». На рисунке 1 показана структура лизингодателей Китая.

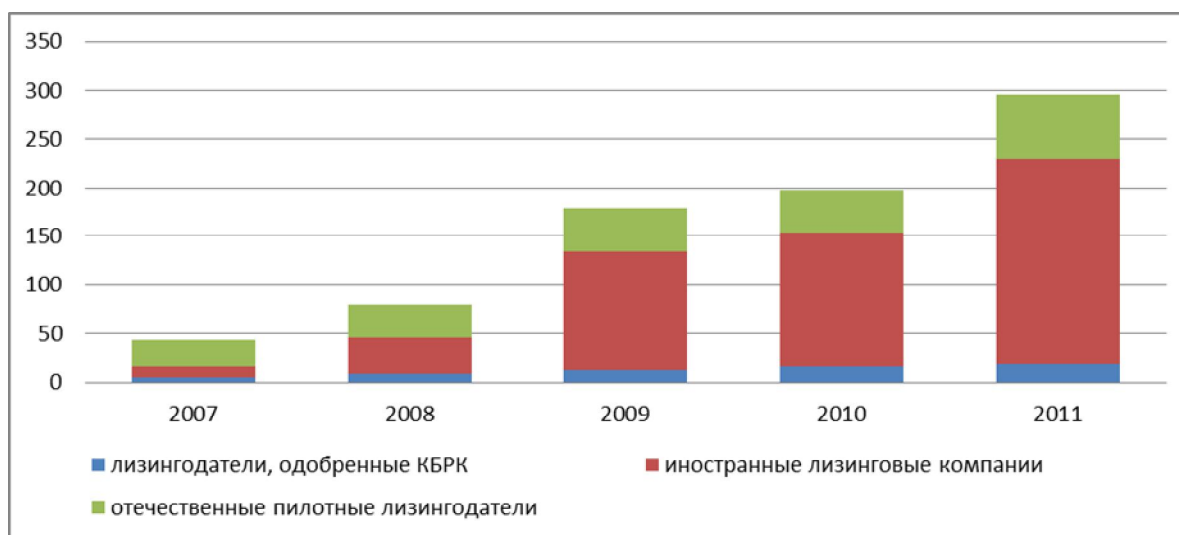


Рисунок 1- Разделение лизинговых компаний Китая за 2007-2011 гг.

Структура лизингодателей Китая регулируется тремя государственными органами: Комиссией по регулированию банковского сектора Китая (CBRC), которая контролирует банки и небанковские финансовые институты, в том числе и лизинговые компании; Министерством коммерции КНР, отвечающим за регистрацию лизинговых компаний с иностранным капиталом, и государственной администрацией по налогообложению, которая совместно с Министерством коммерции, лицензирует деятельность так называемых «пилотных» лизингодателей. Последние появились на рынке с конца 2004 года, когда правительство Китая начало программу стимулирования отечественных лизинговых компаний.

Китайские лизинговые компании классифицируются, как и в других странах, следующим образом, но с определенной спецификой:

- *Лизингодатели, финансируемые банками*, могут инвестироваться как международными, так и отечественными банками. При этом, существующие ныне лизинговые компании лицензированы КБРК и имеют значительный капитал для осуществления крупных лизинговых сделок, как приобретение грузовых самолетов, морских судов и др.

- *Кэптивны лизингодатели*, чей бизнес сосредоточен на крупно-габаритном оборудовании для строительства и промышленности, медицинском, полиграфическом оборудовании и т.д. Их основными клиентами являются предприятия МСБ. В 2012 году China-Kinwa High Technology Co., Ltd, Anyang Ironand Steel Group Corporation, Chengdu Xinzhu Road & Bridge Machinery Co., Ltd., Zhejiang Jinggong Science & Technology Co., Ltd, ZhangjiagangFurui Special Equipment Co., Ltd., Yunnan Chihong Zinc & Germanium Co., Ltd. Объявили об открытии своих лизинговых подразделений

- *Независимые лизингодатели* со своими частными капиталами. Несмотря на монополию банковского сектора на лизинговом рынке Китая, эти компании продолжают конкурировать с другими игроками на рынке и даже листингуются

на бирже, например, две крупнейшие лизинговые компании как Tianjin Bohai LeasingCo, LTD и International Far Eastern LeasingCo., LTD.

Как мы видим из рисунка 2, китайский лизинговый рынок продолжает демонстрировать стремительный рост.



Рисунок 2 – Количество лизинговых компаний и объем лизинговых сделок в Китае за 2007-2012 гг.

Феномен бурного развития лизинговой отрасли в Китае объясняется следующими причинами:

– Стабильный рост ВВП Китая (9,3% в 2011 году), на протяжении последнего десятилетия китайская экономика, несмотря на мировой кризис, уверенно удерживает свои позиции растущей экономики;

– Вступление КНР в ВТО в 2001 году и последующие реформы, связанные с этим;

– В 2005 году китайское правительство открыло лизинговый рынок местным инвесторам. Далее в 2007 году КБРК позволила местным коммерческим банкам открывать свои лизинговые компании, что подстегнуло рост объем лизинговых операций.

– Неуклонное совершенствование нормативно-правовой базы лизинговой отрасли Китая. Несмотря на строгие правила лицензирования и жесткую монетарную политику, китайские контролирующие органы постоянно улучшают условия для деятельности лизингодателей, к примеру, снижая базовые пороги для уставного капитала. В конце 2011 года Министерство коммерции КНР обнародовало "Руководство по содействию развитию финансового лизинга в ходе двенадцатой пятилетки», в котором уделило особое внимание политике регулирования лизинговой деятельности.

Факторами, стимулирующими развитие китайского лизингового рынка, являются:

Во-первых, рынок лизинга все еще находится на стадии роста.

В 2011 году уровень проникновения на рынке (доля инвестиций в оборудование через лизинг в общем объеме инвестиций в оборудование) составил 4,97%, в то время уровень проникновения на мировом рынке финансового лизинга был почти 17%, в развитых странах уровень пенетрации составляет от 10% до 30%.

Во-вторых, неоднородная сегментация лизингового рынка.

В настоящее время активно лизинг применяется в сделках по приобретению грузовых самолетов (1 907 карго-самолетов в 2012 г.), корабельного оборудования, крупно-габаритного оборудования для строительства и промышленности, телекоммуникационного, медицинского и полиграфического оборудования, недвижимости, транспортных средств. Только начинает развиваться рынок лизинговых операций в АПК, в «зеленых технологиях», связанных с энергоэффективностью. До сих пор не развит рынок лизинга для МСБ. Правительство Китая начало программу стимулирования лизинга для МСБ.

В-третьих, территориальная распространенность лизинга.

В основном лизинговые операции практикуются в наиболее развитых регионах Китая, как Пекин, Шанхай, Тианжин и восточные прибрежные провинции Китая. Поскольку местные органы власти активно пропагандируют значимость лизинга среди населения, поддерживая развитие местных лизинговых компаний посредством специальных программ, можно отметить, что лизинговый бизнес проникает вглубь Китая. Так, в 2010 году Тианжин, став зоной финансовой реформы, привлек большое количество лизингодателей, стимулируя их преференциями и льготами. Недавно в провинциях Вухань, Шенжень, Нингбо, Шандонг, Фуян, Жиансу и других, местные органы власти обнародовали документы, поддерживающие лизинговую деятельность, что также привлечет новых игроков в срединно-западные провинции Китая.

Таким образом, лизинговый рынок Китая представляет собой растущий рынок с положительными перспективами на будущее, несмотря на некоторое замедление отдельных секторов экономики КНР.

1. <http://www.cbrc.gov.cn> – Сайт комиссии по регулированию банковской деятельности Китая

2. *China Leasing Blue Book; Research China*

3. *World Leasing Yearbook 2009. 29th ed. / Ed. by L. Paul. L., Euromoney Institutional Investor Publication, 2009*

4. *World Leasing Yearbook 2010. 30th ed. / Ed. by L. Paul. L., Euromoney Institutional Investor Publication, 2010.*

5. *White Clarke Global Leasing Report, 2012. – с. 2-6*

Түйін

Смагулов А.С. – э.ғ.д., профессор. Абай атындағы ҚазҰПУ, Құқық және экономика институты. **Қытайдағы лизинг.**

Мақалада Қытайдағы лизингтің шапшаң өсуінің себептері мен факторлары талданды. Бұл елдің экономикалық дамуының ерекшеліктері мен қарқынына байланысты Қытайдағы лизинг аса қызығушылық тудырады. 1990 жылдардағы ұзақ мезгілді

инерттіліктен және 2001 жылғы Қытайдың ДСҰ-ға енуінен кейін шетелдік инвесторлардың қомақты күрделі салымдары арқылы Қытайдың лизингтік нарығы тез өсу фазасына кірді. Мемлекеттік бақылау органдары лизингтік компанияларды үш категорияларға бөледі: қаржылық лизингтік компаниялар, шетелдіктердің қатысуымен құрылған лизингтік компаниялар және жергілікті лизингтік компаниялар.

Қытайдың лизингтік саласының қарқынды даму феномені мынандай себептерге байланысты:

1. Қытайдың ЖІӨ-сінің тұрақты өсуі (2011 жылда 9,3%), әлемдік дағдарысқа қарамай соңғы он жыл ішінде Қытай экономикасы өсуші экономика ретінде өзінің орнын сенімді түрде сақтап келді;

2. ҚХР-дың 2001 жылы ДСҰ-ға енді және осымен байланысты реформалар жүргізілді;

3. Қытай Үкіметі 2005 жылы жергілікті инвесторларға лизинг нарығын ашты және коммерциялық банктер өзінің лизингтік компанияларын құра бастады, бұл лизингтік операциялардың көлемінің өсуіне себеп болды.

4. Қытайдың лизингтік саласының нормативтік-құқықтық негіздері үнемі жетілдіріліп отырды.

Түйін сөздер: Қытайдың лизингтік нарығы, лизингтік компаниялардың типтері, нарық тенденциясы, ынталандырушы факторлар, лизингтің құқықтық негіздері, нарықтың туындауы, қарқынды өсу.

Summary

Smagulov A. – KazNPU named by Abay, Law and Economy Institution. **Leasing in China.**

The article analyzes the causes and factors of the rapid growth of leasing in China. Leasing in China is keen interest associated with the features and pace of economic development of the country. The leasing market in China has entered a phase of rapid development, with huge investments of foreign investors after a long period of inertia of the 1990s, as well as China's entry into the WTO in 2001.

According to state regulatory authorities, leasing companies can be divided into three categories: financial leasing companies, leasing companies with foreign participation and local leasing companies.

The phenomenon of rapid development of leasing in China is explained by the following reasons:

1. Stable GDP growth of China (9.3% in 2011), over the last decade the Chinese economy, despite the global crisis, confidently holds its position of a growing economy;

2. The entry of China into the WTO in 2001 and the reforms associated with it;

3. In 2005, the Chinese government opened the leasing market to local investors and commercial banks began to open their own leasing company that spurred the growth of the volume of leasing operations.

4. Steady improvement of standard and legal base of leasing branch of China.

Keywords: The Leasing Market of China, types of the leasing companies, tendencies of the market, stimulating factors, legal base of leasing, origin of the market, rapid growth.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

К.К. Курманалиев – *д.э.н., профессор Института права и экономики
КазНПУ имени Абая*

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы развития потребительского рынка в условиях обеспечения продовольственной безопасности, экономический механизм регулирования спроса населения и товарного предложения продовольственных товаров, механизм формирования и влияния розничных цен, конкурентоспособность, особенности потребительского спроса и потребности населения, конъюнктура мирового потребительского рынка. Рассмотрены вопросы несбалансированности спроса и предложения, где наблюдался как по общему объему, так и по структуре, ассортименту и конкурентоспособности продовольственных товаров а также региональные особенности формирования развития спроса и предложения на товары и услуги сервиса.

В статье анализируется формирование ресурсов продовольственных товаров, факторы влияющие на спрос и потребности, на соотношение производства и потребления, в частности такой важный фактор, как заработная плата и денежные доходы населения, рост численности и миграция населения, резкое увеличение суммы вкладов. Предлагается пути повышения сбалансированности спроса и товарного предложения и потребления, насыщение рынка продовольственными товарами и конкретная величина неудовлетворенного спроса.

Ключевые слова: Спрос, предложение, сбалансированность.

При рассмотрении проблемы регулирования можно выделить такие аспекты соответствия: между доходами населения и товарооборотом; между производственным и непроизводственным потреблением и накоплением; накоплением и инвестициями; инвестициями и мощностями; мощностями, материальными и трудовыми ресурсами и др. В статье рассматривается вопрос регулирования между денежными доходами и материальным их покрытием, то есть между спросом и предложением потребительских товаров.

Одной из важнейших проблем разработки прогноза экономического и социального развития Республики Казахстан является сбалансирование доходов и расходов населения с объемами товарооборота и сервисных услуг.

Она выражает существующие стоимостные пропорции в развитии экономики, служит важнейшей предпосылкой обеспечения реализации товаров, возмещения затрат труда и средств, израсходованных в процессе производства, условием непрерывного функционирования воспроизводственного процесса, удовлетворения спроса и потребностей населения.

В то же время несбалансированность спроса и предложения и прежде всего нехватка отдельных товаров, несоответствие их требованиям потребителя не только отрицательно сказываются на полноте и качестве удовлетворения

спроса, но и может ослабить материальную заинтересованность работников в результатах своей деятельности, имеет нежелательные последствия для всего народного хозяйства. Во-первых, превышение спроса над предложением приводят к тому, что часть денежных доходов, не обеспеченных предложением товаров на рынке, скапливается у части населения. Во-вторых, при недостатке в продаже нужных товаров не только возникают на рынке, но создается дополнительный повышенный спрос, обусловленный неуверенностью покупателей в том, что они в нужное время приобретут необходимый товар. Происходят покупки товаров "про запас". В дальнейшем же нормализация торговли этими товарами требует дополнительных товарных ресурсов, чтобы упорядочить положение на рынке, убедить покупателей в стабилизации положения. В-третьих, нехватка товаров порождает и такие отрицательные явления, как перепродажа товаров, ослабление покупательской силы тенге. Покупка про запас часто приводит, особенно продуктов питания, к значительной порче. К тому же поиски потребительских товаров приводит к нерациональному использованию рабочего времени, упущенное время – это деньги. По свидетельству статистиков, за год в нашей республике совершается 6,5 миллиардов покупок. Это впечатляющая цифра хорошо показывает, насколько велик объем работ в сфере торговли.

Следует отметить, что на рынке потребительских товаров соответствие между спросом и предложением далеко не всегда устанавливается. Частичные диспропорции, возникающие иногда в сфере производства, непосредственно проявляются и в сфере обращения, нарушая это соответствие. При определенных условиях оно может привести к тому, что часть произведенного продукта не будет соответствовать потребности населения и не будет реализована на рынке. Вместе с тем может возникнуть и противоположная ситуация, когда производство того или иного вида продукции может оказаться недостаточным для удовлетворения спроса населения, в результате проявляется временное несоответствие между предложением потребительских товаров и спросом. Спрос должен быть удовлетворен, как по объему, так и по структуре, иначе нарушается сбалансированность. Отсутствие устойчивой сбалансированности между спросом и предложением сдерживает повышение эффективности производства и использование интенсивных факторов роста. Все это ставит проблему регулирования спроса и предложения потребительских товаров в число актуальных задач развития экономики.

За период 1991-1996 гг. в области сбалансированного развития спроса и предложения потребительских товаров возникли диспропорции. Если до реформенного периода, т.е. до 1990 г. удовлетворялся спрос на растительные жиры, маргарин, макаронные изделия, хлебопродукты, сахар и кондитерские изделия, на многие виды одежды, трикотажных изделий, холодильники, радиоприемники, стиральные машины, телевизоры, часы, мебель и на многие другие виды товаров, то начиная с 1991 г. ощущался острый недостаток товаров, в 1991-1993 гг. возник ажиотажный спрос. Исчезли товары повседневного спроса.

Даже в 1989 г., когда был относительно высокий уровень питания, как по калорийности, так и по количеству потребления продуктов, населения недостаточно потребляло фруктов, овощей, рыбы. Денежного дохода хватало для покупки основных продуктов питания, но сказывались национальные традиции, плохое снабжение продовольственными товарами и не достаточная пропаганда рационального типа питания. Имелись проблемы, связанные с качеством и ассортиментом потребительских товаров. Потребительский спрос населения обеспечивался не полностью, большинства изделий не хватало.

Несбалансированность спроса и предложения наблюдался как по общему объему, так и по структуре, ассортименту и качеству товаров. Главной причиной такого положения является резкий спад производства как животноводческих, так и растениеводческих продуктов. С другой стороны резкое снижение покупательской способности населения, в третьих систематический и опережающий рост цен на потребительские товары по всем каналам реализации.

В 1993-2013 гг. наблюдался высокий рост денежных доходов населения, не сопровождавшийся соответствующим приростом производства потребительских товаров. Доходы на душу населения за этот период выросла в 44,5 раза. В то же время рост потребительских цен опережал рост номинальных денежных доходов населения в 2,5 раза, что привело к снижению реальной заработной платы и покупательской способности большинства населения. При этом объем товарооборота в сопоставимых ценах за этот период возрос в 10,4 раза.

В 2009-2013 гг. на потребительском рынке сложилось крайне напряженное положение. Недостает дешевых потребительских товаров для низкооплачиваемых групп населения. В то же время неудовлетворительный спрос со стороны высоко и среднеоплачиваемых групп населения на потребительские товары в 2014 г. составил 165 млрд. тенге.

Аналогичную картину можно наблюдать, если сопоставить темпы роста заработной платы рабочих и служащих, составляющей подавляющую часть денежных доходов населения, и рост сбережений. Так, если в 2007-2013 гг. среднемесячная зарплата рабочих и служащих увеличилась в 3,2 раза, то денежный вклад в расчете на душу населения в коммерческие банки возросли за этот период в 1,9 раза, а розничный товарооборот всего – на 28%.

Однако нельзя не видеть, что в приведенных цифрах обнаруживаются некоторые диспропорции, свидетельствующие о том, что вклады граждан накапливаются из-за отсутствия в продаже нужных товаров, формируя неудовлетворительный спрос. В то же время часть товара, находящиеся на рынке, не соответствует спросу населения, из-за низкого качества товара оседает в сверхнормативных товарных запасах.

Между тем, на такой важный фактор, как соотношение между спросом и предложением отдельных товаров в Республике Казахстан обращалось мало внимания. Некоторые экономисты поспешно делают вывод, будто изучение покупательского спроса и выявление потребностей на отдельные потребительские товары и услуги – задача простая. Однако, если взять такой продукт, как

пищевые жиры, где рынок насыщен, то не трудно убедиться, что в Республике Казахстан определить спрос на этот продукт не так легко. Оказывается, что спрос на пищевые жиры формируется не столько под влиянием доходов населения и розничных цен, сколько региональных факторов, как социальный состав, количество потребителей жиров и потребительские привычки.

Следует отметить, что определение спроса и потребности в товарах вещи разные. Например, зная, что научно обоснованная норма потребления пищевых жиров составляет 2,2 кг в среднем на одного человека, легко можно определить потребность в них, умножая этот показатель на численность населения. Так, например, для г. Алматы в 2015 г. она составит 3148 тонн пищевых жиров (1431 тыс. человек x 2,2 кг). Действительный же спрос на этот продукт в г. Алматы в, 2013 г. составил 300 тонн, при этом потребление его ежегодно снижается. Как видно, потребность по нормам в 10,5 раза выше предъявляемого населением спроса. Поэтому важной задачей является изучение региональных особенностей формирования спроса населения и потребностей населения.

На соотношение спроса и товарного предложения оказывает существенное влияние пропорции между долями фонда накопления и фонда потребления национальном доходе. Известно, что фонд потребления по своей натурально-вещественной форме состоит преимущественно из потребительских товаров, поэтому при сокращении его доли вызывает превышение спроса над товарным предложением.

Соотношение спроса и предложения зависит от пропорций между ростом производительности труда и увеличением заработной платы. Это обусловлено тем, что рост производительности труда – один из важнейших факторов, от которого непосредственно зависит увеличение производства потребительских товаров, а, следовательно, и размеры их предложения на национальном рынке. В свою очередь, заработная плата является важнейшим источником формирования денежных доходов населения и поэтому в значительной степени определяет размеры его платежеспособного спроса.

Между тем, доля сельскохозяйственного производства в валовом внутреннем продукте Республики Казахстан составляет свыше 10,2%. Две трети сельскохозяйственной продукции является сырьем для легкой и пищевой промышленности. Около 75% потребительских товаров вырабатывается с использованием сельскохозяйственного сырья. Отсюда становится вполне очевидным, что нарушение пропорций между темпами роста производительности труда и заработной платы отрицательно сказывается на состоянии рыночного равновесия, вызывая нехватку потребительских товаров и неполное удовлетворение спроса населения.

Следовательно, между пропорциями производства и соотношением спроса и предложения существует теснейшая взаимосвязь, которую можно успешно использовать в практике экономического регулирования рынка в отдельных регионах.

Переходный период темпы роста производства потребительских товаров в целом по Республике Казахстан резко отклонились от темпов роста денежных доходов населения. В отдельных же регионах различия в темпах роста производства потребительских товаров и денежных доходов населения достигают значительных размеров. Например, в Республике Казахстан если в 1990-1991 гг. производство предметов потребления на душу населения увеличилось на 9,3%, а среднемесячная зарплата рабочих и служащих – на 66,1%, то за 1992-1995 гг. при снижении производства потребительских товаров – в 14,4 раза, реальная заработная плата снизилась на 34%. Розничный товарооборот по всем каналам реализации снизился в 2,5 раза в расчете на душу населения. И, тем не менее, склады трикотажных фабрик забиты неходовым ширпотребом. Его там скопилось более чем на 27 миллионов тенге.

Сумма вкладов в Республике Казахстан отставала от темпов роста денежных доходов населения. Так, за 1993-1995 гг. денежные доходы на душу населения возросли 29,9 раза, а сбережения в 16,3 раза. При этом в сельской местности сбережения росли быстрее, чем в городе. На наш взгляд, тенге, помещенные в сберегательные банки, представляют собой, так называемый отложенный спрос, в тоже время, какая-то часть тенге откладывается из-за невозможности покупки необходимых товаров в данный момент – как неудовлетворенный спрос. С другой стороны, чрезмерное превышение предложения отдельных товаров над спросом создает избыток товарных запасов и вызывает финансовое затруднение.

Следует отметить, что в Республике Казахстан в последние годы намечалось резкое отставание товарного предложения местного производства от платежеспособного спроса населения. В результате рост товарооборота, в текущих ценах главным образом обеспечивался за счет снижения товарных запасов в торговле и промышленности, а также за счет либерализации розничных цен на потребительские товары и сервисные услуги.

В 2014 г. в розничной торговле имелось текущих запасов потребительских товаров на 280,2 млрд. тенге, что в 2,1% больше, чем в 2010 г. Основной объем товарных запасов сосредоточен в розничной торговле, и наблюдается тенденция его снижения. В 2003г. в розничной сети находилось 70,7% запасов 2005 г. – 70,1% и, 2010 г. – 70%. Таким образом, между основными макроэкономическими показателями и соотношением спроса и предложения потребительских товаров существует теснейшая взаимосвязь – рыночные пропорции непосредственно зависят и формируются под влиянием пропорции общественного производства.

Некоторые экономисты считают, что закономерным является опережающий рост платежеспособного спроса населения по сравнению с темпами роста производства потребительских товаров. Практика к рынку показала, что это приводит к несоответствию спроса и предложения. Более того, в развитых странах для ликвидации возникающих диспропорции приоритетное развитие отдается отраслям пищевой и легкой промышленности и сельского хозяйства.

Эти меры особенно необходимы, когда нарушение рыночного равновесия отражается превышением спроса на предложение, и когда рост производства потребительских товаров резко отстает от темпов роста средств производства.

Отставание развития отраслей производящих потребительские товары в Республике Казахстан привело к сужению рынка потребительских товаров, т.е. к отставанию темпов роста производства потребительских товаров от быстро-растущего спроса и глубокому товарному кризису и особенно продовольственному в начале 2010 года. В рыночных странах соотношение спроса и предложения товаров регулируется главным образом расширением производства. Некоторые экономисты предлагают соотношение спроса предложения регулировать лишь повышением цен на предметы потребления. Это выгодно для монополистов предприятия, выпускающих продукцию, однако невыгодно обществу и населению. Кроме того, в силу высоких свободных отпускных цен товары оседают в сверхнормативные запасы, что наносит ущерб интересам общества и снижению уровня жизни населения.

По нашему мнению, соответствие спроса и предложения товаров следует обеспечить не только путем изменения цен, но и одновременно регулирования параметров производства потребительских товаров в зависимости от этого соотношения. Выход на рынок только лишь повышением цен в Республике Казахстан (как в 1991-2014 гг.) не согласуется с достижением конечной цели производства. В этом случае мы не достигаем желаемого уровня воспроизводства, ибо произойдет снижение роста производительности труда. В этих условиях возникает опасность неоправданного отклонения цен от стоимости.

За последние годы нередко были случаи опережающего роста производства потребительских товаров в стоимостном выражении при стабильности или даже снижении объема их производства в натуральном выражении. Усугубилось противоречие между стоимостными и натуральными показателями. В этом случае по многим потребительским товарам может снизиться степень удовлетворения потребностей. Поэтому оценка деятельности отраслей, производящих потребительские товары по показателю степени удовлетворения потребностей дает возможность не снижать, а наоборот увеличивать объемы выпуска изделий в натуральном выражении.

В условиях недостатка дешевых для населения продовольственных и непродовольственных товаров, регулирование спроса и предложения путем лишь повышения цен привело бы, во-первых, к замедлению и даже снижению темпов роста производства, что совершенно недопустимо, поскольку при росте численности населения повышение цен обуславливает снижение потребления на душу населения и снижение уровня и качества жизни населения; во-вторых, не будет обеспечен минимальный уровень потребления продуктов питания и услуг сервиса для воспроизводства рабочей силы, как главной производительной силы, которое имеет первостепенное значение в повышении экономической эффективности производства.

Яркий импорт из Китая, Турции, Кореи миллионами везут на рынок Казахстана "Челноки". Естественно, цены получателя ниже, чем у своих отечественных производителей, как выяснилось, во вред здоровью детей. Легкая промышленность Республики Казахстан за последние годы падала в пропасть самыми высокими темпами. А погубил ее "челночный импорт". В Казахстане повторился печальный опыт Мексики, где такая же бесконтрольная спекулятивная торговля практически уничтожила легкую промышленность страны.

При росте численности населения низкие темпы роста производства привели к еще глубокому несоответствию спроса и предложения потребительских товаров. Только путем повышения цен на товары не регулируется спрос и предложение отдельных товаров. По нашему мнению, это ненаучный путь решения проблемы. Цены на потребительские товары будут регулировать соотношение спроса и предложения на рынке. Неоправданные затраты на производство товаров, сырья, материалов, труда, как правило является потерей для общества и для предпринимателей. Не имея потребительской стоимости, эти товары одновременно являются частью товарного предложения. Таким образом, регулирование спроса и предложения только повышением цен на потребительские товары означало бы усилие отрицательного воздействия рынка на производство.

Другое дело установление высоких цен на новейшие модные "пионерные" товары, алкогольные напитки, или высококачественные продукты, имеющие большую потребительскую стоимость на рынке. Например, при изготовлении ста пар обычной обуви затрачивают 234,4 нормы-часа. Затраты в целом увеличиваются на одну треть. При выпуске же особо изящной обуви на высоком каблуке они поднимаются втрое. Как нам кажется, установление высоких цен на высококачественные потребительские товары должно быть временным, до полного насыщения рынка, в затем во избежание потерь необходимо своевременно снижать цены, используя опыт зарубежных фирм по использованию цен сложившихся на рынке: скользящая падающая цена, эластично гибкая, договорная цена и др.

Для регулирования спроса и предложения должны быть соответствующие запасы отвечающих особенностям развития потребительского рынка, нежели использование системы цен. Равновесие спроса и предложения на рынке достижимо лишь при наличии значительных резервов в виде запасов годовых изделий, сырья продукты. В условиях рыночной экономики еще не налажено достаточно полное исчисление размеров платежеспособного спроса, что также затрудняет достижение сбалансированности спроса и предложения. При исчислении емкости рынка, в практике прогнозирования товарооборота, платежеспособный спрос отождествляется с покупательными фондами населения. Между тем, покупательные фонды, рассчитываемые как разница между денежными доходами и нетоварными расходами, не отражают той суммы денежных средств, которая реально может быть представлена на потреби-

тельском рынке в прогнозируемом периоде. Дело в том, что при таком подходе не учитывается отложенный, или точнее, неудовлетворенный спрос, который, возникнув в отчетном году, может быть предъявлен в следующем году. Наличие и рост отложенного спроса со стороны богатых людей и среднего класса отражается в росте организованных и неорганизованных сбережений населения. Его учет необходим для точного определения действительного спроса, повышения уровня научного обоснования товарооборота, укрепления национальной валюты - тенге, удовлетворения спроса населения. Однако до последнего времени методика для расчета объема и структуры неудовлетворенного спроса не разработана.

Определенная часть неудовлетворенного спроса отражается в денежных вкладах населения в коммерческих банках, которая вместе с остальными видами вкладов составляет значительную сумму. Так, в Республике Казахстан сумма вкладов населения в коммерческих банках составила на начало 2014 г. – 4136,3 млрд. тенге или 82,2% фактического объема розничного товарооборота по всем каналам реализации Республики Казахстан. Заметим, что в 1990 г. этот показатель был равен 66,3, %.

Такое резкое увеличение суммы вкладов в 2014 г. явилось результатом отставания темпа роста товарооборота по сравнению с ростом вкладов населения. Только последние пять лет доходы населения Республики Казахстан возросли в 2,2 раза, розничный товарооборот в сопоставимых ценах – 2,8 раза, а вклады населения возросли в 2,9 раза. Отсюда становится вполне очевидным, что изучение природы вкладов является важным не только для регулирования спроса и предложения, но и для укрепления национальной валюты.

Определенный размер денежных накоплений образуется независимо от степени удовлетворения спроса на потребительские товары услуги сервиса. Происходит закономерный рост сбережений со стороны среднеоплачиваемых и богатых, часть из которых направляется на приобретение дорогостоящих товаров культурно-бытового назначения (легковые автомобили, компьютеры и т.д.) или предназначена для нетоварных расходов (строительство, туристические поездки за границу и т.п.). Образование другой части сбережений обусловлено действием, еще имеющейся у населения привычки откладывать деньги «про запас» (свадьба детей, старость, образование). Первая и вторая части вкладов представляют, по нашему мнению, нормальные денежные накопления, обусловленные ростом денежных доходов населения. Остальная сумма сбережений представляет неудовлетворенный спрос, который может быть реально предъявлен на рынке и удовлетворен при наличии товарного предложения. Вся сложность заключается в разграничении общего объема сбережений на нормальные и сбережения, образовавшиеся в результате неудовлетворенного спроса.

На наш взгляд, в условиях удовлетворения спроса населения за сравнительно длинный период времени сбережения должны возрасти в соответствии с ростом денежных доходов населения. Превышение же темпов роста сбереже-

ний в республике над темпами роста денежных доходов является, на наш взгляд, результатом неудовлетворенного спроса. Для определения конкретной величины неудовлетворенного спроса необходимо оценить объем сбережений по годам за достаточно длительный период (хотя бы с 2003 г.), сопоставить его с денежными доходами населения или товарооборота, проанализировать рост сбережений в городах и сельской местности, по отдельным социальным и экономическим группам, рост числа вкладов и т.п. При этом важное значение имеет правильное установление периода, начиная с которого неудовлетворенный спрос становится реальной компонентной общего объема сбережений. В дальнейшем этот период будет являться базой для расчета нормальных сбережений. Конкретную величину неудовлетворенного спроса тогда можно рассчитывать следующим образом:

1. Определяется динамика нормальных сбережений, для чего необходимо сопоставить рост сбережений, денежных доходов и расходов населения на покупки потребительских товаров и платных услуг.

2. На основе данных об объеме прироста сбережений в году, принятом за базу для расчетов и темпов их роста в последующих годах, а также динамика нормальных сбережений определяется абсолютным размером прироста последних.

3. Неудовлетворенный спрос рассчитывается как разница между фактическим объемом годовых сбережений и расчетной величиной нормальных сбережений.

Следует отметить, что организованные сбережения не полностью характеризуют рост неудовлетворенного спроса, поскольку часть отложенного спроса аккумулируется в виде наличных денег на руках у населения. Однако до последнего времени достаточно приемлемой методики для его расчета не разработано. Между тем, вовлечение в товарооборот сбережений населения, вызванных неудовлетворенным спросом может способствовать значительному приросту емкости рынка. Это следует иметь в виду, так как реализация денежных средств, не учтенных в покупательских фондах, может привести к серьезным трудностям в товарном обеспечении товарооборота. Поэтому при определении платежеспособного спроса необходимо учитывать не только текущие денежные доходы (покупательные фонды), но и тот дополнительный спрос, который может быть предъявлен в результате вовлечения в оборот как организованных, так и неорганизованных денежных сбережений.

Особую сложность при исчислении платежеспособного спроса отдельных регионов представляет расчет инорайонного спроса или вывоза денег. Проблема заключается главным образом в определении миграции наличных денег, связанная со строительством и ремонтом домов и квартир и услугами сервиса. Существующая статистическая отчетность отражает лишь часть инорайонного спроса, а именно ту миграцию денег, которая проходит через органы финансовой системы в виде переводов и аккредитивов. Миграция наличных денег в балансе денежных доходов и расходов населения не

фиксируется, хотя ее определение необходимо для оценки степени удовлетворения спроса, уровня торгового обслуживания, принятия соответствующих мер по ликвидации миграции денег, связанных с конъюнктурой регионального рынка. В практике регионального прогнозирования розничного товарооборота миграция денег закрепляет диспропорцию между спросом и предложением, что влечет за собой значительный рост издержек потребления. Игнорирование миграции денежных средств может привести не только к неправильному определению общего объема платежеспособного спроса, но и к нарушению обращения национальной валюты в республике.

Перечисленные выше проблемы связаны в основном с решением задачи сбалансирования размеров товарного предложения и платежеспособного спроса. Однако такое сбалансирование не создаст еще всех условий для установления соответствия спроса и предложения по отдельным товарам. Между тем, именно эта сторона проблемы имеет наибольшую актуальность, поскольку, как показывает анализ, наиболее часто возникают на товарные несоответствия между спросом и предложением.

Одной из неотложных задач остается насыщение рынка непродовольственными товарами. В условиях рынка значительно возросли требования к ассортименту и качеству изделий. Главная задача насыщение рынка товарами хорошего качества, экологически чистого, биологического продукта. Это особо актуально и сейчас. Однако промышленность крайне медленно перестраивается на производство современных потребительских товаров. Причем несбалансированность спроса и предложения проявляется в отсутствии полного структурного и ассортиментно-качественного соответствия между ними и наличии неудовлетворенного спроса. Например, при общем соответствии спроса и предложения на рынке верхней одежды ощущался дефицит отдельных ее видов, а другие оседают в сверхнормативных запасах. Причины дефицита, состоят в том, что производится потребительских товаров значительно меньше и низкого качества, чем спрашивает потребитель. Диспропорция на рынке потребительских товаров долгое время складывается также из-за того, что промышленные предприятия ежегодно сокращали выпуск нужной населению повседневной продукции. Поэтому при размещении уже закладывался дефицит товара. Эти явления ухудшали пропорции, создавали напряженность в народном хозяйстве и вели к возникновению дефицита, что неблагоприятно отразилось на уровне потребления.

Ясно, что такие частные диспропорции на рынке отрицательно сказываются на удовлетворении потребности людей и на развитии экономики в целом, на предпринимательскую деятельность. Поэтому очевидна необходимость помимо общего еще и структурного, ассортиментно - качественного регулирования спроса и предложения. Анализ показывает, что несбалансированность спроса и предложения по ассортименту и качеству вызвана рядом причин, связанных с отставанием научно-технического прогресса и инновацией в отраслях, производящих потребительские товары, несовершенством ряда технологических

процессов, недостаточно эффективным механизмом стимулирования деятельности предприятий промышленности и торговли, который не всегда создавал заинтересованность этих предприятия в расширении выпуска и реализации качественных, потребительских товаров, пользующихся спросом населения.

Очевидно, что устранение сложившихся количественных и ассортиментно-качественных несоответствий между спросом и предложением должно идти по пути устранения причин, их вызывающих. В рыночной экономике среди частных задач важное значение имеет изучение региональных особенностей формирования и развития спроса и предложения отдельных потребительских товаров, услуг сервиса. Только при таком подходе можно достичь оптимального размещения товарных ресурсов по территории республики и регионам, обеспечить сбалансированность спроса и предложения на рынке потребительских товаров, повысить эффективность и качество работы в целом.

1. *Пралиев С.Ж., Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М. Образовательный форсайт Казахстана. – Алматы, 2013. – 84 с.*

2. *Дейан Арман. Изучение рынка. - СПб.: Нева, 2013. – 7 с.*

3. *Баймуратов У. Социальная экономика. – Алматы, 2005. - 320 с.*

4. *Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. - М., 2002. - 260 с.*

Түйін

Курманалиев К.К. Абай атындағы ҚазҰПУ-нің профессоры, э.ғ.д. **Тұтыну нарығында ұсыныс пен сұранысты реттеу ерекшелігі.**

Мақалада өндірістік қауіпсіздікті қамтамасыз ету жағдайында тұтыну нарығының дамуының теория-әдістемелік негізі, өндірістік тауарлар ұсынысы мен халық сұранысын реттеудің экономикалық механизмі, бөлшек бағалардың қалыптасуы мен әсері, бәсекеге қабілеттілік, халықтың мұқтаждығы мен өндірістік сұраныс ерекшеліктері, әлемдік тұтыну нарығының конъюктурасы қарастырылған.

Ұсыныс пен сұраныстың теңсіздігіне қатысты, яғни, жалпы көлемі және құрылымы, өндірістік тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі мен ассортиментіне қатысты, сондай-ақ, тауарлар мен сервис қызметтеріне сұраныс пен ұсынысты дамытуды қалыптастыру ерекшеліктеріне байланысты сұрақтар қарастырылды.

Мақалада өндірістік тауарлар ресурстарын қалыптастыру, сұраныс пен тұтынуға, өндіріс пен тұтынудың ара қатынасына әсер ететін факторлар, жекелеп алғанда жалақы, халықтың ақшалай табыстары, халық санының артуы және халық миграциясы, салымдар сомасының күрт артуы сияқты маңызды факторлар сарапталады. Теңдестірілген сұраныс пен тауар ұсынысын және тұтынуды жетілдіру жолдары, нарықты тұтыну тауарларымен қамсыздандыру және қанағаттандырылмаған сұраныстың нақты көлемі ұсынылған.

Түйін сөздер: сұраныс, ұсыныс, тепе-теңдік.

Summary

Kurmanaliev K.K. Ph.D., Professor Institute of Law and Economics Kazakh National Pedagogical University named after Abai. **Features of regulation of supply and demand in the consumer market.**

The article considers the theoretical and methodological foundations for the development of the consumer market in terms of food security, economic mechanism of regulation of demand and product offerings of food products, the mechanism of formation and influence retail prices, competitiveness, especially consumer demand and the needs of the population, set global consumer market. Discussed the imbalance of supply and demand were observed both in the total volume and the structure, diversity and competitiveness of food tovarov and regional peculiarities of the development of supply and demand for goods and services.

The article analyzes the formation of resources of food products, factors influencing the demand and needs, on the ratio of production and consumption, in particular of great importance such as salaries and incomes of the population, population growth and migration, the sharp increase in the amount of deposits. Suggested ways to improve the balance between demand and commodity supply and consumption, the saturation of the market of food products and the specific value of unmet demand.

Keywords: demand, supply, equilibrium.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ӘОЖ 336.763:330

БАНКТІК ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

К.У. Қошқарбаев – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің доценті, э.ғ.д.,*
Д.Ж. Байшымыров – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің магистранты*

Қазақстандық банкирлерге банктік қызмет нарығында қалыптасқан жағдайды бағалауға және батыс тәжірибесіндегі банктік тәуекелдерді басқару мен мониторингіне көңіл аудару керек.

CREVSCO-ның функциялары: несиелік тәуекелді анықтау және бағалау, банктегі несиелік саясатты дайындау, несиелік лимиттерді белгілеу, несиелік портфельді бағалау, несиелік портфельдің диверсификациялау критериларын белгілеу. Оның негізгі маңызды функцияларының бірі-несиені табыс есебінен өтеу шешімін қабылдау, яғни оны үмітсіз деп тану болып табылады. Осыған қоса бұл комитет CRESCO-ға банктің несиелік саясатына өзгертулер енгізу туралы ұсыныс жасайды. Бұл комитеттер тұрақты негізде жұмыс істемейді және айына бір реттен артық құрылмайды.

Қарыз алушыларды бағалаудың жоғарыда көрсетілген жүйелерімен қоса, батыс елдерінде соңғы он жылдықта потенциалды қарыз алушылардың сапасын бағалауда статистикалық әдістер қолданылуда.

Валюталық операцияларды кассалық және мерзімді деп екіге бөлуге болады. Кассалық мәміле нарығы келісім шарт жасалғаннан кейін екі күннің ішінде міндеттемелердің орындалуын талап етеді. Сондықтан мұндай операциялардың тәуекел деңгейі өте төмен. Оларға спот пен овернайт жатады.

Сонымен, әр банк өзінің қызмет ету саласына байланысты өзіне тән тәуекелдің түрлерін, оларды бағалаудың оптималды әдістерінің жиынын анықтайды. Банк үшін тәуекелдердің түрлерін анықтау және оларды бағалау қиынға соғады. Осы мәселені шешу үшін банк алдын ала болашақта пайда болуы мүмкін барлық тәуекелдердің түрін және оларға төтеп беру мүмкіндігін анықтап алады. Егер де тәуекел жеткіліксіз дәрежеде анықталып талданса, нәтижесінде банктің банкроттыққа ұшырау мүмкіндігі артады. Сондықтан нарықтық экономика жағдайында тәуекелді басқарудың, талдаудың, бағалаудың маңызы өте зор.

Түйін сөздер: Несиелік тәуекел, несиелік саясат, клиринг, капитал, операция, трансляция, дивидент, валюта, фьючерс, опцион, своп, форвард, овердрафт, валюта бағамы, клиент.

Тәуекелден құтылу мүмкін емес. Сондықтан кез келген кәсіпкер тәуекел деңгейін минимумға түсіруге тырысады және бірнеше альтернативті шешімдер ішінен тәуекел деңгейі минималды шешімді таңдайды, сондай-ақ тәуекел деңгейі мен табыс шамасының оптималды қатынасын таңдауға тырысады. Осыған байланысты Қазақстандық банкирлерге банктік қызмет нарығында

калыптасқан жағдайды бағалауға және батыс тәжірибесіндегі банктік тәуекелдерді басқару мен мониторингіне көңіл аудару керек.

Банктік тәуекелдерді басқару саласында ең жақсы зерттелген мәселе ретінде несиелік тәуекелдерді басқаруды қарастыруға болады. Банктік тәуекелдерді басқарудың шетелдік тәжірибесі ретінде Америка Құрама Штаттарының банктерін қарастырғанды жөн көрдім. АҚШ-тың банктерінде несиелік тәуекелді басқарумен несиелік комитет айналысады. Құрылымы жағынан қарастырсақ, несиелік комитет екі бөлімнен тұрады-несиелік саясат бөлімі (**CRESCO**) және несиені бағалау бөлімі (**CREVCO**).

CREVCO-ның функциялары: несиелік тәуекелді анықтау және бағалау, банктегі несиелік саясатты дайындау, несиелік лимиттерді белгілеу, несиелік портфельді бағалау, несиелік портфельдің диверсификациялау критериларын белгілеу. Оның негізгі маңызды функцияларының бірі-несиені табыс есебінен өтеу шешімін қабылдау, яғни оны үмітсіз деп тану болып табылады. Осыған қоса бұл комитет CRESCO-ға банктің несиелік саясатына өзгертулер енгізу туралы ұсыныс жасайды. Бұл комитеттер тұрақты негізде жұмыс істемейді және айына бір реттен артық құрылмайды.

Тәуекелдің дәрежесін анықтауға банк қажетті ақпараттарды жинау үшін CREVCO мен CRESCO комитеттерінің қызметкерлері арнайы талдау жұмыстарын жүргізеді. Олар мемлекеттік тәуекелдер мен салалық тәуекелдерді анықтап, жиналған ақпараттардың нәтижесінде талдау жұмыстарын жүргізеді [1].

Несиелік саясатта несиелерді беру тәртібі, несие алуға деген ұсынысты қарастыру, несиелік талдау процесін жүргізу, басқа банктермен несиеге байланысты ақпараттарды ауыстыру тәртібі қарастырылады.

Несиелік тәуекелді төмендетуге арналған бағыттарға қарыз алушының несие қабілетін бағалау болып табылады. Қарыз алушының несие қабілетін балл бойынша бағалау әдісі қазіргі кезде көп елдерде қолданылады. Бірақ әр банкте несие қабілетін бағалау критериялары әр түрлі болып келеді.

Англияның клирингтік банктерінде **PARSEP** мен **CAMPARI** әдістері қолданылады. **PARSEP** әдісі:

P - қарыз алушының репутациясы;

A - алынған несиенің сомасы;

R - өтеу қабілеттігі;

S - қамтамасыз етілу дәрежесін бағалау;

E - несиенің мақсаттылығы;

P - тәуекелді қабылдағаны үшін банктің алатын сыйақы сомасы.

Ал Америка банктерінде «**5 CI**» ережесі қолданылады. Мұнда қарыз алушыны бағалау кезінде қойылатын талаптар ағылшын тілінің «с» әрпінен басталатын бес сөзден тұрады:

CAPACITY - қарызды өтеу мүмкіндігі;

CHARACTER - қарыз алушының репутациясы;

CAPITAL - капитал;

COLLATERAL - кепілзаттың қамтамасыз ету дәрежесі;

CONDITIONS - экономикалық конъюктура.

Қарыз алушыларды бағалаудың жоғарыда көрсетілген жүйелерімен қоса, батыс елдерінде соңғы он жылдықта потенциалды өарыз алушылардың сапасын бағалауда статистикалық әдістер қолданылуда. Мұндай әдіс ретінде «**Z**» моделін қарастыруға болады. Бұл модельді американдық экономистер жетпісінші жылдардың соңында құрастырған. «Зет» моделі қарыз алған кәсіпорынның банкроттыққа ұшырау ықтималдығын бағалауға арналған. «Зеттің» мәні бірнеше айнымалылары бар теңдеу арқылы шешіледі. Осы әдісті қолдана отырып американдық экономист Альтман бес айнымалыны ұсыныс етті:

X1 - айналым капиталының активтер сомасына қатынасы;

X2 - бөлінбеген табыстың активтер сомасына қатынасы;

X3 - операцияндық табыстың активтер сомасына қатынасы;

X4 - акцияның нарықтық бағасының жалпы қарыз сомасына қатынасы;

X5 - сату көлемінің активтер сомасына қатынасы.

Егер «**Z**» мәні 2,675-тен төмен болса, кәсіпорынды потенциалды банкроттардың қатарына кіргізуге болады, ал егер «**Z**» мәні 2,675-тен жоғары болса, мұндай кәсіпорындарға банкроттық қаупі тумайды.

Коммерциялық қарызды бағалаудың моделін американдық экономист Чессер ұсыныс етті. Оның моделі негізгі алты айнымалыдан тұрады:

X1 - бағалы қағаздар мен кассадағы қолма-қол ақшаның активтер сомасына қатынасы;

X2 - сату көлемінің бағалы қағаздар мен кассадағы қолма-қол ақшаға қатынасы;

X3 - салықты есептемей тұрғандағы табыстың активтер сомасына қатынасы;

X4 - жалпы қарыздың активтер сомасына қатынасы;

X5 - негізгі капиталдың акционерлік капиталға қатынасы;

X6 - негізгі капиталдың таза сату көлеміне қатынасы.

Дамыған мемлекеттерде валюталық тәуекелдердің негізгі үш түрі жиі кездеседі:

- операциялық;

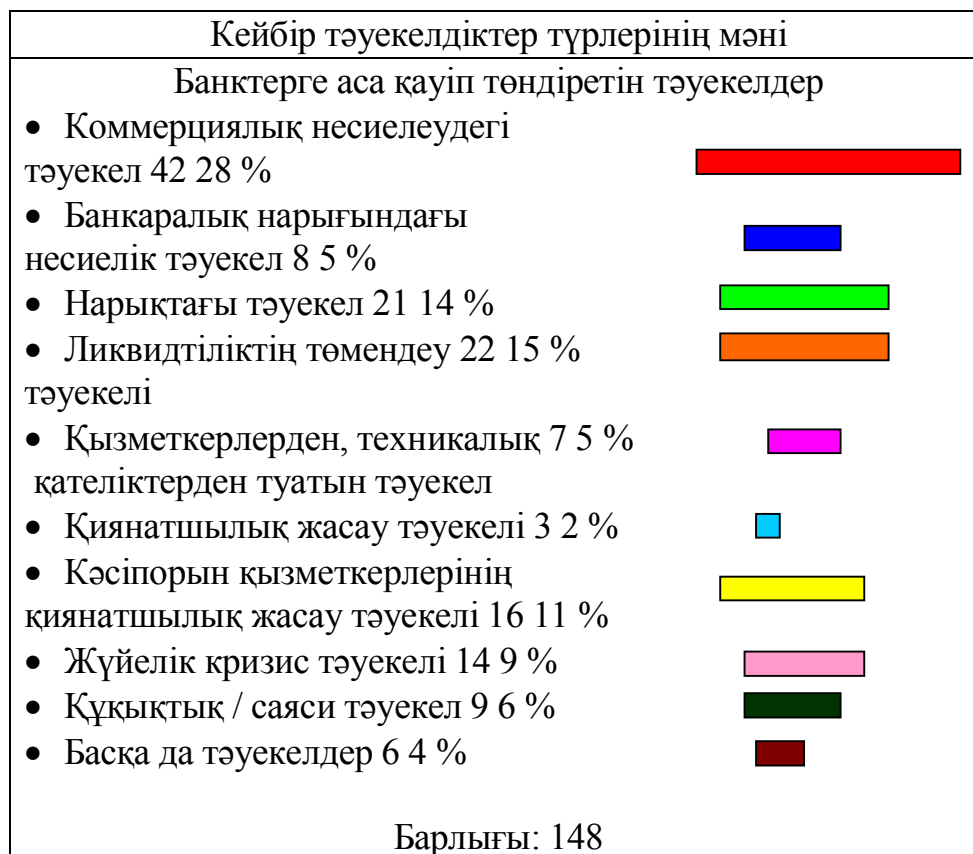
- трансляциялық;

- экономикалық.

Операциялық тәуекел сауда операцияларымен, қаржылық инвестициямен және дивиденттік төлемдермен байланысты. Операциялық тәуекелге ақша қаражаттарының қозғалысы мен табыс деңгейі ұшырайды.

Трансляциялық тәуекел шетелдік инвестициямен және шетелдік қарыздармен байланысты болып келеді. Ол табыстар мен шығындарды ұлттық валюта негізінде есептегенде баланс баптарының көрсеткіштерінің көлеміне әсерін тигізеді [2].

Ал экономикалық тәуекел болса, болашақта жасалатын келісім шарттық мәмілелермен байланысты тәуекелдің түрі болып табылады. Ол ұзақ мерзімді сипатта болады және оны жорамалдау жеңіл.



Сурет 1. Кейбір тәуекел түріне эксперттік баға <http://www.finrisk.ru/> мәліметтері бойынша [6]

Шетел тәжірибесі ретінде өтімділік тәуекелін басқаруды қарастырып өтейін. Коммерциялық банктердің өтімділігі мына үш элементтің дұрыс ара қатынасы ретінде қарастырылады: банктің меншікті капиталы, тартылған және орналас-тырылған қаражаттар. Осыны ескере отырып, шетел тәжірибесінде коммерция-лық банктердің өтімділігін сақтау мақсатында басқарудың экономикалық және әкімшілік әдістері қолданылады. Осыған байланысты, әр мемлекеттің орталық банктері өтімділікке байланысты әдістемелер жасап отырады. Банктерге сарап-тама баға беруге мүмкіндік беретін әдістердің бірі **CAMEL** болып табылады. Бұл әдіс АҚШ-та және басқа да дамыған мемлекеттерде қолданылады. CAMEL:

C - (capital adequacy), капиталдың адекваттылығы;

A - (assets quality), активтердің сапасы;

M - (management), басқару;

E - (earnings), табыс немесе рентабельділік;

L - (liquidity), өтімділік.

Әлемдік тәжірибеде өтімділікті басқарудың мынадай әдістері қалыптасқан:

1. қорларды конверсиялау әдісі;
2. қордың пул әдісі;
3. резервтік позицияны басқару әдісі;
4. несиелік позицияны басқару әдісі;
5. портфельді белсенді басқару әдісі.

1. Қорлардың конверсия әдісі қаражаттардың тартылу көздері көп болған кезде қолданылады да, активтер мен пассивтер мерзімі бойынша сәйкестендіріледі;

2. Қордың пул әдісі ақша нарығындағы операцияларға шек қойылған уақытта қолданылады. Яғни, оның негізгі мақсаты өтімділікті қамтамасыз ету үшін қажетті бірінші ретті және екінші ретті резервтерді құру;

3. Резервтік позицияны басқару әдісі былайша сипатталады: резервтік позиция анықталады, бірақ екінші ретті резервтер алдын ала құрылмайды;

4. Несиелік позицияны басқару әдісі бойынша банк өтімділігін сақтау үшін қысқа мерзімді несие арқылы өтейді;

5. Портфельді белсенді басқару. Бұл жағдайда секьюритизация жүргізіледі, яғни несиелік ресурстарды орналастыру тек келісім шарт негізінде ғана емес, сонымен қатар вексель мен облигацияны қолдану арқылы жүргізіледі[3].

Валюталық операцияларды кассалық және мерзімді деп екіге бөлуге болады. Кассалық мәміле нарығы келісім шарт жасалғаннан кейін екі күннің ішінде міндеттемелердің орындалуын талап етеді. Сондықтан мұндай операциялардың тәуекел деңгейі өте төмен. Оларға спот пен овернайт жатады. Мерзімді валюталық мәмілелер бойынша тәуекел инвестордың несие қабілеттілігімен сипатталады. Бұл мерзім неғұрлым жоғары болса, соғұрлым бағамның өзгеру тәуекелі де жоғары болады. Клиенттер өз валюталық тәуекелдерін хеджирлеу үшін осындай мәмілелерді қолданады, ал банктер өз клиенттеріне қызмет көрсету мақсатында осындай құралдарды қолдануға мәжбүр болады. Мұндай тәуекел жоғары болғандықтан, банк өз кезегінде өзі де мұндай операцияларды сақтандырады.

Мерзімді валюталық мәмілелерге мыналар жатады:

1. форвардтық валюталық операциялар;
2. валюталық фьючерстер;
3. валюталық опциндар;
4. своп операциялары.

Форвардтық мәмілелер кезінде айырбас бағамы бірден келісіледі, бірақ айырбас операциясы болашақта жүргізіледі. Форвардтың келесідей сипаттамалары бар:

- валюталық операция келісім шарт жасалған күннен бастап кем дегенде екі жұмыс күннен кейін жүзеге асады;
- болашақтағы валюталық курс келісім шартта көрсетіледі;
- төлем уақытысы келмегенге дейін өтімділік қарастырылмайды.

Своп дегеніміз – белгілі бір уақыт аралығында бір валютаны екінші валютаға айырбасталу операциясын айтамыз. Мұнда спотпен форвард операциялары бір уақытта жүргізіледі. Своп проценттік тәуекелдерді төмендету және валюта курсының ауытқуын реттеу құралы ретінде қолданылады. Сол сияқты своп проценттік ставканың төмендеу тәуекелін сақтандыру құралы ретінде қолданылады.

Опциондық операция дегеніміз – валютаны сатушы мен сатып алушы арасында валютаны болашақта сатып алу келісімі болып табылады. Мұнда

валютаны сатып алушы белгілі бір уақыттан кейін валютаны сатып алуға құқығы бар, бірақ ол міндеттеме болып табылмайды. Егерде валюта бағамы теріс жаққа өзгерсе опционды сақтандыру құралы ретінде қолданса болады. Опцион форвардпен салыстырғанда валюталық шектеудің ең тиімді әдісі болып табылады, өйткені валютаны сатып алушы валюта бағамы өскен жағдайда, сатып алу құқығы бар және де егер валюта бағамы төмендесе, бас тартуға құқығы бар. Фьючерстік келісім арнайы биржаларда жүзеге асады.



Сурет 2. Банктік тәуекелдердің сипаттамасын бағалау

Жоғарыда аталып өткен валюталық тәуекелден сақтану әдістері валюталық операцияны келісілген бағамен курстың болашақта өзгеруіне дейін бекіту болып табылады. Шетел экономисті *К.Рэдхэд* валюталық тәуекелді шектеуге байланысты шешімдерді қабылдау 2 суреттегідей әдіспен шешудің жолын ұсыныс етті.

Валюталық тәуекелдерді басқарудың тағы бір әдісі бағамдардың өзгерісін талдау болып табылады. Мұндай талдау өз кезегінде фундаменталдық және техникалық болып екіге бөлінеді.

Валюта бағамдарының өзгерісін фундаменталды талдау әдісі бойынша бағамның өзгерісі валютаны шығаратын елдің макроэкономикалық факторына байланысты деп есептеледі. Сондықтан валюта бағамының өзгерісін талдау үшін валютаны шығаратын елдің экономикасының макроэкономикалық дамуына талдау жасайды.

Ал техникалық талдау әдісінің тұжырымдамасы бойынша мемлекеттің қысқа мерзімдегі макроэкономикалық көрсеткіштері бағамның өзгерісінде көрініс таппайды деп есептеледі. Мұнда, математикалық және техникалық есептеулер жүргізілу арқылы нақты болжамдар есептеледі. Мұнда есептік база ретінде орта ғасырлардың математигі Фибоначи ұсынған сандар қатары қолданылады [4].

Күн	Валюта бағамы	Бағамның жоғарылауы	Бағамның төмендеуі
1	1,5010	-	-
2	1,5045	35	-
3	1,5000	-	45
4	1,5075	75	-
5	1,5075	-	-
6	1,5100	25	-
7	1,5125	25	-
8	1,5110	45	15
9	1,5155	60	-
10	1,5215	-	-
	Барлығы	265	60

Кесте 1. Валюта бағамының өзгеруі

Техникалық талдау әдісі валюта бағамының өзгерісін реттеп отырады және валютаны сату, сатып алу туралы сигналдарды талдайды. Техникалық талдаудың келесідей әдістерін қарастырып өтейік:

1. «Фильтр» ережесі.

Сату сигналы – валюта бағамы бұған дейінгі жоғары валюта бағамымен салыстырғанда X процентке жоғарлады;

2. Валюта бағамының ауытқуының орташа дәрежесін есептеу ережесі.

Сату сигналы – бес күндегі орташа валюта бағамы отыз күндегі валютаның орташа бағамынан жоғары;

Сату сигналы – бес күндегі орташа валюта бағамы отыз күндегі валютаның орташа бағамынан төмен.

Мақсаты – ұзақ мерзімді тенденцияларды анықтау.

3. Салыстырмалы күш көрсеткіші валюта бағамының шамадан тыс көтеріліп кетуін немесе шамадан тыс төмендеп кетуін анықтауға арналған көрсеткіш болып табылады. Бұл көрсеткіш арқылы белгілі бір уақыт аралығындағы валюта курсының өзгерісін анықтай аламыз. Бұл көрсеткіш процент түрінде есептеледі. Егер бұл көрсеткіштің шамасы 30%-пен 70%-тің аралығында болса, онда валюта бағамы бейтарап болып табылады. Ал егер оның шамасы 25%-тен төмен болса, валюта бағамы шамадан төмен, ал егер 75%-тен жоғары болса шамадан тыс жоғары болып есептеледі. Мысал ретінде келеі кестені қарастыруға болады.

Бұл көрсеткішті есептеу үшін жалпы бағамның өсуін жалпы бағамның өзгеруіне бөлеміз. 1 кестеде берілген мысал бойынша бұл коэффициент былай есептеледі $265/(365+60)=81,53\%$. Көріп отырғанымыздай жоғарыда келтірілген мысалда валюта бағамының өзгеруіне талдау жасап валюта бағамы шамадан тыс жоғары болып кеткен деген тұжырымдамаға келуге болады. Қазақстанның экономикалық жағдайына валюталық тәуекелді техникалық талдау әдісімен анықтау қиынға соғады. Мұндай талдау валютасы тұрақты мемлекеттерге ғана жарамды болып келеді [5].

Сонымен, әр банк өзінің қызмет ету саласына байланысты өзіне тән тәуекелдің түрлерін, оларды бағалаудың оптималды әдістерінің жиынын анықтайды. Банк үшін тәуекелдердің түрлерін анықтау және оларды бағалау қиынға соғады. Осы мәселені шешу үшін банк алдын ала болашақта пайда болуы мүмкін барлық тәуекелдердің түрін және оларға төтеп беру мүмкіндігін анықтап алады. Егер де тәуекел жеткіліксіз дәрежеде анықталып талданса, нәтижесінде банктің банкроттыққа ұшырау мүмкіндігі артады. Сондықтан нарықтық экономика жағдайында тәуекелді басқарудың, талдаудың, бағалаудың маңызы өте зор.

1. *Мақыш С.Б. Банк ісі. - 2009.*
2. *Қазақстан Республикасының Ұлттық Банк Хабаршысы, 2014.*
3. *Спицин И.О. Маркетинг в банке. - М., 1993.*
4. *Сейтқасымов Ф.С. Ақша, несие, банктер. - Алматы, 2005.*
5. <http://bank-ombudsman.kz> сайтының арнайы мәліметтері
6. <http://www.finrisk.ru> сайтының арнайы мәліметтері

Резюме

Қошқарбаев К.У. – д.э.н., доцент КазНПУ имени Абая. **Байшымыров Д.Ж.** - магистрант КазНПУ имени Абая. **Зарубежная практика управления банковскими рисками.**

Казахстанским банкам необходимо оценивать ситуацию на банковском рынке, а также уделять внимание мониторингу и зарубежному опыту управления рисками .

Функции CREVCO: определение и оценка кредитных рисков, подготовка кредитной политики банка, установление кредитных лимитов, оценка кредитного портфеля, установление критерии диверсификации кредитного портфеля. Один из его основных функции – это принятие решения о погашении кредитов за счет доходов, то есть признать безнадежным. К тому же этот комитет делает предложение CRESCO о введении изменений в кредитную политику банка. Эти комитеты работают нерегулярно и собираются не более одного раза в месяц.

Кроме тех систем оценки кредитоспособности заемщиков, которые были показаны выше, в западных странах в последние десять лет в оценке качества потенциальных заемщиков применяются статистические методы.

Валютные операций можно подразделить на кассовые и срочные. Рынок кассовых договоров требуют выполнения обязанностей в течении двух дней с момента оформления договора. Поэтому уровень риска таких операции очень низок. К ним относятся спот и овернайт.

Итак, каждый банк в зависимости от сферы своей деятельности определяет виды рисков и совокупность оптимальных методов для его оценки. Для банка определить и оценить свои риски является непростой задачей. Для решения данной задачи банк должен заранее определить возможные виды рисков в будущем и возможности борьбы с ними. Если риск недостаточно точно определен и проанализирован, то в итоге увеличивается возможности банкротства банка. Поэтому в условиях рыночной экономики управление, анализ и оценка рисков является необходимостью.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитная, клиринг, капитал, операция, трансляция, дивидент, валюта, фьючерс, опцион, своп, форвард, овердрафт, курс валюты, клиент.

Summary

Koshkarbaev K.U. - Doctor of Economic Sciences, Associate Professor Abai KazNPU, **Bayshymyrov D.Zh.** - Undergraduate KazNPU Abaya. **Foreign practice of banking risk management.**

Kazakhstani banks need to assess the situation on the banking market, as well as to pay attention to the monitoring and foreign experience of risk management.

Function CREVCO: identification and assessment of credit risks, preparation of the Bank's credit policy, the establishment of credit limits, evaluation of the loan portfolio, the establishment of criteria of diversification of the loan portfolio. One of its main functions is the decision on the repayment of loans by income, we have to admit hopeless. In addition, this Committee makes a proposal to CRESCO on the introduction of changes in credit policy of the Bank. These committees operate irregularly and not going more than once a month.

Except for those systems to assess the creditworthiness of borrowers, which were shown above, in Western countries in the last ten years in assessing the quality of potential borrowers apply statistical methods.

Foreign exchange transactions can be divided into cash and term. The cash market contracts require performance of duties in the period of two days from the date of registration of the contract. Therefore, the level of risk of such operations is very low. These include spot and overnight.

So, each Bank depending on its scope defines the types of risks and save complete optimal methods for its evaluation. For the Bank to identify and assess their risks is a challenge. For this purpose, the Bank needs to determine in advance the possible risks in the future and possibilities of their control. If the risk is not accurately defined and analyzed, the result increases the possibility of Bank failure. Therefore, in the conditions of market economy management, analysis and assessment of risks is a necessity.

Keywords: Credit risk, credit, clearing, capital, operation, broadcasting, Divident, Forex, futures, option, swap, forward, overdraft, the exchange rate, the client.

УДК 330.101.542

СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ ПРИ СОЗДАНИИ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

С.Г. Серикбаева – к.э.н., ассоц. проф., *Каспийский университет,*
М.Т. Баймолдаева – к.э.н., ст. преп., *КазНТУ им. К.Сатпаева*

Основные параметры микроэкономической модели меняются в процессе развития экономики, и поэтому требуется новые методы анализа, которые дают возможность эффективно использовать экономические показатели в любом периоде ее роста. Работа является результатом аналитических исследований, с использованием практических материалов для подтверждения полученных зависимостей.

В работе использованы математические модели, отображающие реальные экономические процессы. Предложена методика анализа ресурсов, позволяющая исследовать кривые предельного продукта, с помощью функции второго порядка. Прибыль и убыток характеризуют финансовый результат деятельности предприятия и могут быть

определены только в системе бухгалтерского учета. С точки зрения бухгалтерского учета прибыль отражает финансовый результат от хозяйственной деятельности, полученный предприятием за отчетный период (в случае превышения доходов над расходами). Прибыль относится к числу важнейших показателей оценки работы предприятий и определения эффективности деятельности.

Ключевые слова: Микроэкономический анализ; определения максимальной прибыли; аппроксимизация кривых второго порядка; производственная функция; функция предельных издержек.

Любая предпринимательская деятельность начинается с разработки стратегий будущего своего развития. При формировании внутрифирменной стратегии важно учитывать факторы адаптации предприятий к изменениям внешней среды.

Эффективное функционирование фирм в условиях конкуренции может быть обеспечено в том случае, когда у них имеются достаточные потенциальные ресурсы. При этом фирма должна успевать своевременно реагировать на различные воздействия внешней среды. Если эти условия будут соблюдены, то стабильное функционирование предприятий обеспечено, что в свою очередь обеспечит стойкое экономическое развитие государства.

Процесс экономического развития на основе выбранной стратегии зависит от профессионального менеджмента по вопросам прогнозирования требований рынка, правильно подобранных и эффективно управляемых ресурсов в соответствии с внутренними резервами, использование которых может помочь предприятию оказывать активное влияние на поведение внешней среды. Эти требования рынка предъявляют новые требования к системе планирования, формированию стратегии предприятия, на основе которых могут быть рассчитаны не только прогнозируемые экономические показатели, но и возможности, создавать условия повышения в дальнейшем конкурентоспособность фирм в условиях неустойчивого и неопределенного рынка.

Достоверность такого прогноза во многом зависит от достоверности анализируемой информации, определяющей основные направления деятельности фирм. Причем определение долгосрочных прогнозов развития рынка является наиболее трудоемким и вероятностным процессом создания любой стратегии. При этом необходимо учитывать, что стратегическое обоснование будущих действий любой фирмы совершается не только ради максимизации прибыли в условиях конкурентного рынка, но и увеличения своей доли на рынке. Постановка задачи различается лишь временными периодами: долгосрочным (стратегия) или среднесрочным (политика), меняющимися целями с учетом конкретики того или иного периода и основываясь на величине предельной продуктивности труда.

Поэтому фирмы чаще планируют свою деятельность на короткий период, что требует более глубокого анализа различных факторов рынка и имеющихся ресурсов с учетом того, что целью деятельности любой фирмы является максимизация прибыли параллельно с соответствующей минимизацией убытков.

Исходя из теории микроэкономического анализа производственных ресурсов на краткосрочный период, капитал является фиксированным производственным фактором, а труд – переменным. При рассмотрении расчетных показателей производственной деятельности фирм, мы сталкиваемся с понятием совокупного и предельного продуктов, а так же совокупных и предельных издержек.

Поэтому, на наш взгляд, предложить следующую методику анализа ресурсов, по которой должна быть исследована кривая предельного продукта через аппроксимизацию кривых второго порядка. Данное предположение можно успешно применять при расчетах аналитических показателей, характеризующих производственную деятельность фирмы, так как аппроксимизация производственной функции и функции предельных издержек дает возможность определить:

- производственную функцию и функцию предельных издержек любой фирмы через общее уравнение второго порядка;

- максимальный объем производства, соответствующий размеру максимальной прибыли;

- источники максимизации прибыли в условиях совершенного конкурентного рынка и оптимальный объем производства, необходимый для выравнивания предельных издержек и цены. Для этого в начале надо составить краткосрочную производственную функцию, характеризующую зависимость объема выпуска конкретного вида продукта от объемов переменных затрат при неизменных затратах других ресурсов. Для простоты рассмотрим пример, в котором труд является единственным переменным фактором производства. Для этого воспользуемся информацией в виде табличных данных выпуска глобусов фирмы «Джайгентикглоубкомпани» из работы С. Фишера («Экономика», с. 138.)

Таблица 1 Исходные показатели выпуска продукции.

L	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Q/ L	0	0,4	1,2	2,2	3,3	4,3	5,2	6,0	6,6	7,0	7,2

Для проведения расчетов функции совокупного продукта достаточно иметь три пары конкретных производственных данных. Используем, например, данные для L=1; 6; 10;

L	1	6	10
	0,4	5,2	7,2

(1)

Тогда общее уравнение второго порядка приобретет следующий вид:

$$Q = a L^2 + b L + c \quad (2)$$

Для определения показателей данного уравнения, в виде конкретных коэффициентов подставив данные (1) в формулу (2) получим систему 3-х уравнений, решение которых даст нам искомые коэффициенты.

$$\left\{ \begin{array}{l} a + b + c = 0,4 \quad a = -0,05; \\ 36a + 6b + c = 5,2 \Rightarrow b = 1,31. \\ 100a + 10b + c = 7,2 \quad c = -0,86. \end{array} \right.$$

Из расчета видно, что значение производственной функции будет:

$$Q = -0,05L^2 + 1,31L - 0,86 \quad (3)$$

Определим по этой функции максимально возможный объем производства для взятой в качестве примера фирмы.

$$Q' = -0,1L + 1,31 = 0,$$

Если $L = 13,1$, то $Q(13,1) = 7,71$.

Используя формулу (3), найдем значение L_n , для различных Q_n .

При $Q = 1$, получим:

$$-0,05L^2 + 1,31L - 0,86 = 1.$$

$$-0,05L^2 + 1,31L - 1,86 = 0.$$

$$L_{1,2} = (1,31 \pm 1,16) / 0,1;$$

$$L_1 = 24,7; L_2 = 1,5;$$

Так как $L_2 < L_1$, то $L = 1,5$ аналогичным способом найдем все остальные показатели и отразим их в табличной форме:

Q	2	3	4	5	6	6,5	7	7,7
L	2,4	3,3	4,4	5,7	7,2	8,1	9,2	13,1

Составим по ним таблицу 2 для производственной функции (2) по следующим условиям: при затратах, составляющих 200\$ на каждого занятого работника на неделе, при цене продукта 400\$ за единицу и постоянных издержках в 500\$ за рабочую неделю, расчет будет иметь следующий вид (табл.2).

Таблица 2. Расчет оптимального продукта по исходным показателям

Выпуск глобусов в неделю	Затраты труда "заняты х" в неделю	Затраты на каждого работника, \$ в неделю	Постоянные издержки, \$ в неделю	Переменные издержки, \$ в неделю	Совокупные издержки \$ в неделю	Цена – предельный доход	Валовой доход	Общая экономическая прибыль
0	0	0	500	0	500	0		-500
1	1,5	200	500	300	800	400	400	-400
2	2,4	200	500	480	980	400	800	-180
3	3,3	200	500	660	1160	400	1200	40
4	4,4	200	500	880	1380	400	1600	220
5	5,7	200	500	1140	1640	400	2000	360
6	7,2	200	500	1440	1940	400	2400	460
6,5	8,1	200	500	1620	2120	400	2600	480
7	9,2	200	500	1840	2340	400	2800	460
7,7	13,1	200	500	2620	3120	400	3080	-40

Из табл.2 видно, что данные пятого столбца получены умножением соответствующих показателей второго и третьего столбцов. При этом общая экономическая прибыль становится равна разности валового дохода и совокупных издержек (суммы затрат).

Из табличных данных также видно, что максимальную экономическую прибыль в данном случае мы можем получить при объеме производства, равном $Q = 6,5$ единицам. Можно согласиться с оппонентами, если они возникнут, что это известный и весьма стандартный пример, но он дает возможность проведения дальнейших расчетов в виде: Сделаем проверку полученных данных, используя равенство предельных издержек цене продукции, для максимизации прибыли в данном конкретном случае и для конкурентной среды. Для этого аппроксимируем кривую предельных издержек в виде кривой второго порядка, используя следующие табличные данные:

Q	5	6	7
MC	260	300	400

$$MC = a Q^2 + b Q + c. \quad (4)$$

$$15a + 5b + c = 260 \quad a = 30;$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 36a + 6b + c = 300 \Rightarrow b = -290. \\ 49a + 7b + c = 400 \quad c = 960. \end{array} \right.$$

Тогда получим: $MC = 30 Q^2 - 290 Q + 960$;

Приравнявая, полученное уравнение предельных издержек к цене продукта, получим искомый объем, при котором может быть максимизирована прибыль в виде:

$$30 Q^2 - 290 Q + 960 = 400.$$

Решая данное уравнение, получим $Q = 7$.

При использовании различных производственных данных мы будем получать разные конкретные значения производственных ресурсов функции. Значение расчетных показателей будет тем точнее, чем меньше влияние окажут на них побочные факторы, связанные с результатами производства, например человеческий фактор на результаты производства. Расчет оптимального значения объема производства продукции для максимизации прибыли не должен сильно различаться при изменении показателей производственных ресурсов в виде конкретной функции. В противном случае мы имеем не совсем корректные производственные расчеты. В случае возникновения возможностей получения нескольких производственных функции, за оптимальный объем продукции, при котором максимизируется прибыль, надо брать тот её объем, который исчислен табличным способом, так как это показано выше и соответствует или не сильно различается от объема продукта полученного при равенстве уравнения предельных издержек по цене единицы продукции. Если же

расчет показывает различные объемы продукции, при которых максимизируется прибыль, то надо за основу расчетов брать объем равный их среднеарифметической величине.

Например, для производственных данных взятых из показателей таблицы 1, расчет будет выглядеть следующим образом:

L	3	4	5
Q	2,2	3,3	4,3

Тогда получим производственную функцию вида:

$$Q = - 0,05L^2 + 1,45L - 1,7. (5)$$

По ней определим максимально возможный объем производства по вышеуказанным условиям:

$$Q' = - 0,1L + 1,45 = 0$$

$$L = 1,45 \Rightarrow Q(1,45) = 8,8.$$

Из уравнения (5) определим значение L_n для различных Q_n ;

Составим исходные данные для нового расчета в виде показателей таблицы 3, для новой производственной функции (4):

Таблица 3 Исходные данные для расчета

Вы- пуск глобу- сов в неделю	Затраты труда занятых в неделю	Затраты на каждого работни- ка, \$ в неделю	Постоя нные издерж- ки, \$ в неделю	Перемен ные издерж- ки, \$ в неделю	Совокуп- ные издержки \$ в неделю	Цена – пре- дель- ный доход	Ва- ловой доход	Общая эконо- мичес- кая при- быль
0	0	0	500	0	500	0	0	-500
1	2	200	500	400	900	400	400	-500
2	2,8	200	500	560	1060	400	800	-260
3	3,7	200	500	740	1240	400	1200	-40
4	4,7	200	500	940	1440	400	1600	160
5	5,8	200	500	1160	1660	400	2000	340
6	7	200	500	1400	1900	400	2400	500
7	8,5	200	500	1700	2200	400	2800	600
7,5	9,4	200	500	1880	2380	400	3000	620
8	10,5	200	500	2100	2600	400	3200	600
8,8	14,5	200	500	2900	3400	400	3520	120

Из таблицы 3 видно, что в этом случае максимальную прибыль фирма имеет при $Q = 7,5$. Сделаем проверку этих данных, используя функцию предельных издержек исходя из следующих данных:

Q	5	6	7
MC	220	240	300

По полученным данным составим систему уравнений и решим ее, то получим искомую модель для поиска нужных показателей:

$$\left\{ \begin{array}{l} 25a + 5b + c = 220 \quad a = 20; \\ 36a + 6b + c = 240 \Rightarrow c = 720. \\ 49a + 7b + c = 300 \quad b = -200. \end{array} \right.$$

То есть: $MC = 20 Q^2 - 200 Q + 720$.

Приравнивая полученные значения данного уравнения к цене продукта, можем найти объем производства, максимизирующую прибыль: $20 Q^2 - 200 Q + 720 = 400 \Rightarrow Q = 8$.

Значит и в данном случае производственная функция дает допустимую погрешность.

В результате можно получить две производственные модели, которые дают возможность расчета оптимального объема продукции по функции максимизации прибыли для данного производства, отличающихся на единицу. Более точный расчет оптимального объема продукции максимизирующего прибыль фирмы можно провести, если использовать среднее арифметическое данных, исчисленных по обеим моделям объемов в виде:

$$Q = (Q_1 + Q_2) / 2 = (6,5 + 7,5) / 2 = 7.$$

Таким образом, аппроксимация производственной функции и функции предельных издержек в виде кривых второго порядка, дают возможность не только для всестороннего анализа хозяйственной деятельности условий фирмы, но и построения её производственной стратегии для совершенно конкурентного рынка в краткосрочном периоде.

1. Макконнел К., Брю С. Экономикс: в 2 т./ пер.с англ.17-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2009

2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. - М.: Дело-М, 1993, 2002.

3. Под редакцией А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) Пятое издание, стереотипное. – М., 2009

Түйін

Серикбаева С.Г. – Каспий университетінің ассоц.професоры, э.ғ.к. Баймолдаева М.Т. – Қ.Сатпаев атындағы ҚазҰТУ-дың аға оқытушысы, э.ғ.к. Нарық жағдайында өндіріс стратегиясын жасауда максималды пайданы анықтау әдісін қолдану тәсілі.

Экономиканың даму үрдісінде микроэкономикалық моделдердің негізгі параметрлері өзгереді, сондықтан талдаудың жаңа әдістері қажет, олар экономикалық көрсеткіштерді оның түрлі өсу кезеңінде тиімді қолдану мүмкіндігін береді. Тәжірибелік материалдарды қолдану арқылы тәуелділікті растау үшін жұмыс сараптамалық зерттеу нәтижесі болып табылады.

Жұмыста нақты экономикалық үрдісті бейнелейтін математикалық моделдер пайдаланылған. Екінші тәртіп қызметі көмегімен нақты өнім қисығын зерттеуге мүмкіндік беретін ресурстарды талдау әдістемесі ұсынылған. Пайда және зиян кәсіпорын іскерлігінің қаржылық нәтижесін сипаттайды және бухгалтерлік есеп жүйесінде

анықталуы мүмкін. Бухгалтерлік есеп көзқарасынан пайда кәсіпорынның есептік кезеңде алынған шаруашылық іскерлігінен қаржылық нәтижені көрсетеді. Пайда кәсіпорын жұмысын бағалаудың маңызды көрсеткіштеріне жатады және іс- әрекетінің тиімділігін анықтайды.

Түйін сөздер: Микроэкономикалық талдау, максималды пайданы анықтау, екінші реттегі қисықтарды аппроксимизациялау, өндірістік қызмет, шекті шығындар қызметі.

Summary

Serikbaeva S.G. - Ph.D., assots. prof., Kaspiysky University. **Baymoldaeva M.T.** - Ph.D, Senior Lecturer, KazNTU K.Satpaev. **Dosing method for determining the maximum profit when creating production strategies in the market.**

Key parameters of microeconomic model change in development of economy and therefore it is required new methods of the analysis which give the chance effectively to use economic indicators in any period of its growth.

The main parameters of microeconomic models are changing in the process of economic development, and therefore requires new methods of analysis that enable efficient use of economic indicators in any period of its growth. The work is the result of analyzes using practical materials to confirm these relationships.

We used mathematical models reflect the real economic processes. A method for the analysis of resources, allowing to investigate the marginal product curves, using the second order. Profit and loss characterize the financial performance of the company and can only be determined in the accounting system. In terms of accounting profit reflects the financial result of economic activity derived by an enterprise for the period (in the case of excess revenue expenditure). Profit be among the most important indicators of evaluation of enterprises and measure performance.

Keywords: Microeconomic analysis; determine the maximum profit; approximately curves of the second order; production function; the function of marginal costs.

УДК 657.1.014.132

УЧЕТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Э.О. Телагузова – к.э.н., доцент КАЗНПУ им. Абая,

С.А. Файзуллина – к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая

В статье рассмотрены вопросы теории и практики отражения операций по отражению расчетов по краткосрочным обязательствам. Приведены хозяйственные операции, отражающие формирование и учет обязательств субъекта, а именно текущей кредиторской задолженности предприятия. Обязательства всегда предполагают две стороны – одна платит, другая получает. Определение стоимости обязательства осуществляется на основе данных о хозяйственной операции, приведшей к его возникновению. При приобретении активов взамен принятия компанией обязательств, стоимость последних определяется в соответствии с принципом затрат и равна стоимости полученного актива. Расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляются после отгрузки ими товарно-материальных ценностей, выполнения работ или

оказания услуг либо одновременно с ними с согласия организации или по ее поручению.

Ключевые слова: МСФО, обязательства, оценка обязательств, кредиторская задолженность.

В соответствии с МСФО обязательства признаются в балансе организации, если на отчетную дату у нее есть обязанность, которую можно оценить и выполнение которой повлечет за собой отток активов. Если один из этих моментов отсутствует, в бухгалтерском балансе обязательство не признается.

Обязательства организации, иначе говоря, ее дебиторская и кредиторская задолженность – это кредит. Под кредитом понимаются *«экономические отношения между различными лицами ... возникающие при передаче стоимости во временное пользование на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процента»* [1]. Различные лица – это дебиторы (лица, получившие кредит от организации) и кредиторы (лица, оказавшие ей кредит).

Соответственно, дебиторская задолженность – это кредит, предоставленный организацией своим контрагентам, а кредиторская задолженность – кредит, предоставленный организации ее контрагентами.

Значит, чем больше срок с момента возникновения обязательства до момента его погашения, тем больше обязательство обесценивается и тем меньше его экономическая оценка.

Альтернативой номинальной оценке обязательств компании является метод дисконтирования. Смысл дисконтированной оценки заключается в том, чтобы продемонстрировать ценность будущих денежных потоков (выплат и поступлений) относительно текущего момента времени, то есть сколько составляет сумма «завтрашних» денег в деньгах «сегодняшних». Иными словами отразить влияние фактора временной ценности денег на экономическое содержание дебиторской и кредиторской задолженности.

Проблема оценок методом дисконтирования, вызывающая значительный объем дискуссий, заключается в том, как определить ставку дисконтирования. Теоретически это может быть ставка процента по банковскому кредиту, стоимость капитала компании, уровень рентабельности и т. д.

В настоящее время, согласно МСФО, в дисконтированной оценке в отчетности должны показываться обязательства, срок погашения которых превышает один год с отчетной даты (кроме некоторых видов оценочных обязательств и статей, по сути являющихся таковыми, как например, обязательств по отложенным налогам).

Одна из идей, заключающихся в переоценке статей отчетности, состоит в том, чтобы привести их балансовую стоимость к одинаковой временной характеристике. Оценка активов по справедливой стоимости позволяет продемонстрировать их ценность на дату составления отчетности. Дисконтированная оценка обязательств делает их сопоставимыми со справедливой стоимостью.

«Принципы» называют четыре базы измерения элементов отчетности, которые могут использоваться «в разной степени и в разной комбинации»:

первоначальная стоимость; восстановительная стоимость; реализуемая ценность; приведенная ценность. Кроме того, в отношении измерения тех или иных объектов учета говорится о рыночной стоимости (ценности), чистой реализуемой ценности, возмещаемой величине и справедливой стоимости. Рассмотрим базовые методы измерения обязательств по МСФО.

Первоначальная, или историческая, стоимость объекта обязательства равна стоимости полученных в обмен на это обязательство средств. Например, обязательства по оплате приобретенных товаров измеряются стоимостью полученных товаров, обязательство по кредиту – по сумме полученных денежных средств. В некоторых случаях обязательства измеряются по сумме денежных средств и (или) их эквивалентов, которую организация должна будет выплатить. Например, обязательства перед бюджетом по налогам и сборам, обязательства перед акционерами по дивидендам, обязательства по процентам.

Восстановительная стоимость обязательства (или текущая стоимость погашения) измеряется недисконтированной суммой средств, которую потребовалось бы заплатить при погашении обязательства на отчетную дату. МСФО не дают рекомендаций по определению текущей стоимости обязательства, поскольку условия досрочного погашения обязательства могут определяться положениями конкретного договора или регулироваться национальными нормативными актами либо сложившейся практикой.

Погашаемая ценность объекта обязательства определяется недисконтированной суммой денежных средств (и (или) их эквивалентов), которая, как ожидается, потребуется для выплат по данному обязательству в нормальном ходе хозяйственного процесса. Обычно данная оценка обязательства определяется в соответствии с договором и исходя из ожидаемого допустимого режима погашения.

По приведенной стоимости минимальных арендных платежей измеряются и отражаются в отчетности обязательства по финансовой аренде (МСФО (IAS) 17), как и все долгосрочные финансовые обязательства. Измерение по приведенной стоимости применяется и при оценке пенсионных обязательств (МСФО (IAS) 19), обязательств, возникающих по выплатам вознаграждений на основе акций (МСФО (IFRS) 2).

МСФО допускают значительно большую в сравнении с отечественными правилами степень приближенности измерения обязательств, допуская отражение в отчетности расчетных показателей. Это относится не к применению техники дисконтирования, а к получению оценочных данных на основе вынесения профессионального суждения о существовании обязательства, вероятности оттока ресурсов и расчетов. Например, необходимость признания и размер оценочного обязательства по судебному иску определяются на основе оценки юристом организации наиболее вероятного исхода судебного процесса.

Если же оцениваемое обязательство определяется множественной вероятностью исходов событий (как например, при оценке числа и объемов работ по гарантийному ремонту), его величина рассчитывается исходя из средне-

взвешенных по вероятности сумм затрат на предстоящий гарантийный ремонт и объема продаж

Согласно МСФО краткосрочные обязательства – кредиторская задолженность, которую планируют погашать в течение следующего года или обычного хозяйственного цикла.

Для краткосрочных обязательств, подлежащих погашению в течение срока, не превышающем более одного года, различие между номинальной стоимостью обязательства и его текущей дисконтированной стоимостью не представляется существенной [2].

Поэтому по краткосрочным обязательствам учет и оценка кредиторской задолженности осуществляется по номинальной стоимости.

В целях реализации подпункта б) пункта 5 статьи 20 Закона Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» утвержден Типовой план счетов бухгалтерского учета, в котором для учета краткосрочных обязательств раздела 3 «Краткосрочные обязательства» [3]

Поставщики и подрядчики – это организации, поставляющие разные товарно-материальные ценности (готовую продукцию, продукты, сырье), оказывающие сервисы (посреднические, арендные, коммунальные) и выполняющие различные работы (строительные, ремонтные, модернизирующие и др.). Для обычного функционирования компании (организации) требуется электричество, связь, отопление. Для организаций, не имеющих собственного помещения, также требуется помещение (аренда). Все это нам предоставляют поставщики [4].

Для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками предусмотрен счет 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам», на котором обобщается информация о расчетах с поставщиками и подрядчиками за:

- полученные товарно-материальные запасы и внеоборотные активы, выполненные работы и потребленные услуги, включая расходы по доставке или переработке товарно-материальных запасов;

- полученные товарно-материальные запасы и внеоборотные активы, работы и услуги, по которым расчетные документы от поставщиков или подрядчиков не поступили (неотфактурованные поставки);

- излишки товарно-материальных запасов и внеоборотных активов, выявленные при их приемке.

По кредиту счета 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» отражается:

- стоимость приобретенных товарно-материальных запасов, внеоборотных активов и др., а также стоимость услуг по их доставке и переработке на стороне – в корреспонденции с соответствующими счетами учета товарно-материальных запасов, внеоборотных активов и др.;

- стоимость принятых работ и потребленных услуг – в корреспонденции со счетами 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг», 7210 «Административные расходы», 8110 «Основное производство»;

- сумма налога на добавленную стоимость по приобретенным товарам (работам, услугам) – в корреспонденции со счетом 1420 «Налог на добавленную стоимость»;

- сумма обнаруженных недостач сверх норм естественной убыли против отфактурованного количества при приемке на склад поступивших акцептованных (оплаченных) товарно-материальных запасов и внеоборотных активов, а также несоответствие цен, обусловленных договором, и арифметические ошибки – в корреспонденции со счетом 1280 «Прочая краткосрочная дебиторская задолженность».

По дебету счета 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» отражаются суммы оплаченных счетов и суммы зачетов по предварительно выданным авансам в корреспонденции с соответствующими счетами учета денежных средств (1030, 1010) и 1610 «Краткосрочные авансы выданные».

Учет расчетов с поставщиками ведут в журнале №6 или ведомости по каждому счету-фактуре или платежному требованию-поручению, что позволяет контролировать расчеты по каждому документу.

Учитывая необходимость составления реестров счетов-фактур (форма 307.00), и приложения №12 к декларации по Корпоративному подоходному налогу (форма 100.12), в этом журнале-ордере, помимо наименования поставщиков, в качестве аналитических данных можно отражать и все те сведения, которые необходимы для заполнения упомянутых форм отчетности. А это: РНН, серия и номер свидетельства по НДС, дата и номер счета-фактуры, вид приобретения (товар, определенная услуга согласно выделенным группам), и, конечно же, стоимость и сумма НДС.

Поступившие счета-фактуры вначале регистрируются в «Журнале учета поступающих грузов». По мере поступления ценностей на склады или приемки выполненных работ и оказанных услуг в журнале отмечают номера приходных документов и проставляют дату поступления запасов на склады или запросов, связанных с розыском не поступивших грузов. Периодически данные журнала сверяют с данными учетных регистров, которые ведут по счету 3310. По журналу контролируют также суммы материальных ценностей, находящихся в пути. Записи в журнале производятся отделом снабжения по мере поступления материальных ценностей на склад предприятия на основании товарно-транспортных документов, приходных ордеров, актов о приемке материалов. В графе «Примечание» записывают данные об оплате счета, отказе от акцепта или сумме частичного акцепта и другие. В журнале записывают только акцептованные счета-фактуры.

На первом этапе записи в журнал делают при поступлении акцептованных счетов-фактур и других расчетных документов. При этом записывают регистра-

ционный номер и номер платежного требования-поручения (счета-фактуры), наименование поставщика, сумму акцепта счета-фактуры.

Затем счет-фактуру поставщика передают отделу снабжения или таможенной службе для получения груза местных поставщиков или на железнодорожной станции, складах временного хранения - при поступлении ценностей от прочих поставщиков.

На втором этапе запись в журнал производят на основании поступивших в бухгалтерию со склада приходных документов (приходных ордеров, товарно-транспортных накладных, актов о приемке материалов). В журнале указывают номера этих документов, стоимость поступивших ценностей по учетным или договорным ценам и их фактическую стоимость согласно платежному требованию-поручению (счету-фактуре) в разрезе корреспондирующих счетов по учету товарно-материальных ценностей или затрат на производство.

Приходные документы должны быть тщательно проверены, и соответствовать количеству материальных ценностей в платежном требовании-поручении (счету-фактуре).

В журнале отражают также операции по учету расчетов с поставщиками по выполненным работам и оказанным услугам (ремонт основных средств, перевозки грузов, предоставление воды, тепла, электроэнергии).

При записи в журнал данных счета-фактуры, предъявленного за работы или услуги, указывают, за что он предъявлен, а записи по дебету соответствующих счетов-потребителей работ и услуг производят на основании разметки корреспондирующих счетов (субсчетов, статей затрат), сделанной бухгалтерией на счетах-фактурах поставщиков.

На третьем этапе в журнале отражают оплату счетов-фактур. Отметки об оплате делают на основании выписок по расчетному счету и другим счетам в банке.

В конце месяца в журнале подсчитываются итоги и выводят остатки по неоплаченным счетам. Заключение журнала производят по четырем строкам: итога за месяц, спорно материалов в пути на начало месяца, материалы в пути на начало месяца, материалы в пути на конец месяца, всего по журналу.



Рисунок 1 - Этапы заполнения журнала по учету расчетов с поставщиками

В журнале по учету расчетов с поставщиками содержатся сводно-контрольные данные, которые расшифровывают остаток по счету 3310. Построение аналитического учета должно обеспечить получение сведений об остатках по расчетам с поставщиками в следующей группировке, необходимой для оперативного контроля расчетов, поставщики по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; поставщики по неотфактурованным поставкам; поставщики по неоплаченным в срок расчетным документам.

В аналитических данных показывают задолженность по векселям: срок оплаты, которых не наступил; по просроченным оплатой векселям, материалы в пути (в том числе сверх нормативного срока грузооборота).

В журнале обобщены практически все сведения по приобретениям, которые переносятся в реестр счетов-фактур, декларацию по НДС, приложение № 12 к декларации по Корпоративному подоходному налогу, статистическую и другую отчетность.

В конце месяца в журнале подсчитывают итоги и выводят остатки по неоплаченным счетам. Заключение журнала производят по четырем строкам: итога за месяц, сторон материалов в пути на начало месяца, материалы в пути на конец месяца, всего по журналу.

Состояние кредиторской задолженности на начало и конец отчетного периода в балансе характеризуется остатками по следующим статьям:

- счета и векселя к оплате;
 - авансы полученные;
 - задолженность по налогам;
 - дивиденды к выплате;
 - задолженность по внутригрупповым операциям между основной компанией и дочерними организациями;
 - задолженность должностным лицам акционерного товарищества;
- прочая кредиторская задолженность.

Информация, которую необходимо раскрыть в финансовой отчетности по текущей кредиторской задолженности, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Информация, необходимая раскрытию в финансовых отчетах

	Финансовые отчеты	Информация
1	Бухгалтерский баланс	Обязательства: - краткосрочные (отражается текущая задолженность по налогам) - долгосрочные (отражаются отсроченные налоги)
2	Отчеты о доходах и расходах	Доход от реализации продукции (работ, услуг) налогооблагаемый доход Подходный налог
3	Отчет о движении денег	Движение денежных средств в отношении расчетов с бюджетом
4	Пояснительная записка	Учетная политика компании раскрывается в пояснительной записке к финансовым отчетам. В финансовой отчетности должна быть раскрыта следующая информация: - налоговый платеж (экономия по налоговому платежу), относящийся к доходу от обычной деятельности - налоговый платеж (экономия по налоговому платежу), относящийся к корректировкам существенных ошибок, а также изменениям в учетной политике компании; - налоговый платеж (экономия по налоговому платежу), относящийся к чрезвычайным; - налоговые эффекты, относящиеся к переоцененным активам; - факторы, такие, как постоянные разницы и другие, влияющие на отношение между налоговым платежом и бухгалтерским доходом, если это не объясняется налоговыми ставками, действующим в отчетном периоде. Сумму экономии по налоговому платежу, включенную в чистый доход (убыток) в период образования убытка и в результате осуществления зачета убытка; - сумму убытка, не погашенную в текущем периоде, и допустимый период времени, в течение которого эта сумма подлежит переносу.

Состояние кредиторской задолженности на начало и конец отчетного периода в балансе характеризуется остатками по следующим статьям:

- счета и векселя к оплате;
- авансы полученные;
- задолженность по налогам;
- дивиденды к выплате;
- задолженность по внутригрупповым операциям между основной компанией и дочерними организациями;
- задолженность должностным лицам акционерного товарищества;
- прочая кредиторская задолженность.

1 Нурсеитов Э.О. *Бухгалтерский учет в организациях. Учебное пособие. Издание 2-е переработанное.* - Алматы, ТОО «Издательство LEM», 2007, 476 с.

2 Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» (Типовой план счетов вводится в действие с 1 января 2008 года)

3 Ковалев В.В., Ковалев В.В. *Финансы предприятий: Учеб.* – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2004. – 178 с.

4 Тулешова Г.К. *Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Ч.1/Под общ. Ред. академика Сагадиева К.А.* – Алматы, ТОО «Бизнес информация», 2004, с. 20

Түйін

Телагусова Э.О. – Абай атындағы ҚазҰПУ-дың аға оқытушысы, э.ғ.к.,
Файзуллина С.А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-дың аға оқытушысы, э.ғ.к.
«Жабдықтаушылар мен мердігерлердің міндеттемелер есебі».

Бұл мақалада ұйымның қысқа мерзімді міндеттемелері сұрақтары қарастырылған. Міндеттемелер-бұл ұйымның осы есепті уақытында бар нақты берешегі оны өтеу үшін қарсы жақтың наразылығын қанағаттандыруда ресурсың жылыстауы түріндегі экономикалық пайданың кемуіне алып келеді. Міндеттемелер-өткен мәмілелердің немесе өткен оқиғалардың нәтижелері болып табылады және қысқа мерзімді (ағымдағы) және ұзақ мерзімді болып бөлінеді. Міндеттемелер егер ұйымның қалыпты операциялық циклы кезінде төлеу балансынан кейін 12 ай ішінде жүргізіледі деп болжанса, ағымдағы мерзімді деп жіктелуі тиіс. Барлық басқа міндеттемелер ұзақ мерзімді деп жіктеледі. Шаруашылық субъекті есептеушінің қабылданған есеп саясаты мен қолданылатын нысанына қарай әртүрлі талдамалық есеп-карточкалары, ведомстар журнал және т.б. регистрін қолдана алады. *Міндеттемелер* ұйымның өткен оқиғалардан туындаған, реттелуі болашақта экономикалық тиімділігі бар ресурстардың шығуына әкеп соқтыратын қарызы.

Түйін сөздер: ХҚЕС, міндеттемелер, міндеттемелерді бағалау, кредиторлық қарыз.

Summary

Telagusova E.O. - candidat of economic Sciences, associate Professor KazNPU named after Abai
Faizullina S.A. – candidat of economic Sciences, associate Professor KazNPU named after Abai. **"Recognition of liabilities to suppliers and contractors".**

The paper deals with the theory and practice of transactions to repel the settlement of

short-term liabilities. Given business operations, reflecting the formation and recognition of liabilities subject, namely, current accounts payable. Liabilities always involve two parties - one pays and the other receives.

Determining the value of the obligation is based on data on the economic operation that led to its emergence. With the acquisition of assets in return for acceptance by the commitments, the cost of the latter is determined in accordance with the principle of cost equal to the cost of the asset received.

Payments to suppliers and contractors are carried out after the shipment of commodities and materials, works or services, or simultaneously with the consent of the organization or on its behalf.

Keywords: IFRS, liabilities, obligations, accounts payable.

УДК 657;311.216;336.717,6

РОЛЬ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ

В.А. Арыщев – к.э.н., профессор Университета «Туран»,

С.А. Жунусова – студент университета «Туран»

В данной статье рассмотрена роль калькулирования себестоимости продукции в управлении производством. Актуальность данной темы обусловлена тем, что определение себестоимости служит основой для установления цен, является базой для исчисления налогов на сбыт, а также для текущей оценки результатов деятельности предприятия.

Калькулирование себестоимости продукции является объективно необходимым процессом при управлении производством.

В результате изучения понятие «себестоимости», ее видов, классификацию, а также понятие «затрат», и методы их учета и системы можно сделать вывод, что исчисление себестоимости - один из основных методов управления затратами.

Для того, чтобы эффективно управлять организацией, недостаточно только обеспечить поток доходов, нужно еще и сформировать поток расходов таким образом, чтобы финансовый результат всегда оставался положительным.

Ключевые слова: Калькулирование, себестоимость, позаказный метод, попередельный метод, попроцессный метод, система «стандарт-кост», система «директ-костинг», нормативный метод.

Задача калькулирования – определить издержки, которые приходятся на единицу продукции (услуг), предназначенных для реализации, а также на единицу продукции (услуг) для внутреннего потребления.

Калькуляция в первичном значении – комплекс затрат, калькулирование – процесс их исчисления. В действующей практике калькулирование представляет собой систему расчетов, главная цель которых состоит в определении себестоимости единицы калькуляционной совокупности. В качестве последней могут рассматриваться отдельные виды готовой продукции, ее составные части, разновидности приобретаемых материальных ценностей, выполненных работ и

оказанных услуг. Данные калькуляции используют при оценке выполнения плана по себестоимости, в расчетах экономической эффективности инноваций, при определении величины затрат в незавершенном производстве и потерь от брака, в ценообразовании и контроле рентабельности производства и продаж.

С позиции управленческого учета калькулирование следует рассматривать как исчисление себестоимости материальных результатов деятельности организации и ее подразделений для целей управления производством, экономического обоснования цен, плановых показателей и проектных предложений, оценки степени экономичности фактических затрат предприятия в том или ином отчетном периоде. В широком смысле процесс калькулирования заключается в соизмерении затрат с совокупностью объектов калькулирования. К ним помимо продукции и ее составленных частей относятся объем заготовления сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов, хозяйственных предметов и инвентаря, количество времени работы, условные единицы (например, машинокомплекты) и т.п. Особенностью группировки затрат по объектам калькуляции является их непосредственная зависимость от вида продукции и характера производства.

В общем виде следует различать калькуляцию себестоимости продукции (изделий, полезных ископаемых), калькуляцию мероприятий (процессов, работ) и калькуляцию цены [1].

Различают следующие методы учета затрат и калькуляции себестоимости продукции: попроцессный, позаказный и попередельный метод, а также системы учета затрат: «стандарт-кост» и «директ-костинг». Также существует еще и нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости.

Попроцессный метод. Само название метода означает, что сфера его применения – производства, представляющие собой непрерывный процесс. Выход продукции в этих производствах тоже можно ассоциировать с неким процессом - продукция производится более или менее ритмично.

Классический вариант попроцессного метода применяется в отраслях с массовым типом производства, который характеризуется четырьмя основными особенностями:

- непродолжительным производственным циклом;
- ограниченной номенклатурой продукции;
- наличием единой характеристики для всей продукции;
- полным отсутствием либо незначительными объемами полуфабрикатов и незавершенного производства.

Примерами таких отраслей являются все добывающие отрасли (нефтегазовая, угольная и т.п.), транспорт и энергетика. Объектом учета затрат и объектом калькулирования в них выступает конечная продукция. Учет затрат ведется по центрам ответственности [5].

Формула для расчета себестоимости:

$$C = Z_{\text{пр.}} / X_{\text{гп.}}$$

Где $Z_{\text{пр.}}$ – производственные затраты;

Хгп. – количество единиц готовой продукции, произведенной за период;
Знепр. – непроизводственные затраты периода;
Хрп. – количество единиц продукции, реализованной за период.

Такой вариант исчисления себестоимости позволяет не только выявить себестоимость реализованной продукции, но и оценить запасы изготовленной в данном периоде, но нереализованной продукции [3].

Позаказный метод калькулирования себестоимости применяется на предприятиях с единичным или серийным типом производства, где выпускается уникальная (или по крайней мере, особая) продукция по специальным заказам. Этот метод применяется как в крупнейших судо-, авиа-, и машиностроительных концернах, так и в малом бизнесе – при производстве мебели, визитных карточек, при предоставлении аудиторских услуг.

Особенностями единичного или серийного производства являются:

- широкая номенклатура выпускаемой продукции при небольшом количестве изделий каждого наименования (в единичном производстве объем партии - одна единица);

- применение, как правило, универсального технологического оборудования;

- использование специально разработанных на данном предприятии форматов учетно-управленческой документации - карточек заказов, калькуляционных карточек, сопроводительных листов и т.д. под серийным производством понимается изготовление некоторого заранее оговоренного количества технологически идентичных изделий, выполняемое одновременно или последовательно в течение ограниченного промежутка времени. Когда продолжительность периода изготовления серии невелика, с учетно-управленческой точки зрения серию можно рассматривать на заказ [5].

Сущность позаказного метода учета затрат и исчисления себестоимости состоит в отнесении прямых (основных) расходов в разрезе заранее установленных статей калькуляции на отдельные заказы и распределении косвенных (накладных) расходов по заказам в соответствии с установленными ставками (нормами) распределения. Объектом учета затрат, и калькулирования здесь является отдельный заказ [2].

Попередельный метод предполагает учет затрат на производство не только по видам продукции и статьям калькуляции, но и по переделам.

Под переделом понимают совокупность технологических операций по выработке промежуточного продукта (полуфабриката) или готовой продукции (на последнем переделе). Так, в черной металлургии переделами являются выплавка чугуна (доменный цех), выплавка стали (сталелитейный цех). Прокат (прокатный цех); в текстильной промышленности - выработка пряжи, изготовление ткани и ее окрашивание.

Этот метод применяют в производствах с комплексным использованием сырья, а также в отраслях промышленности с массовым и крупносерийным производством, где обрабатываемое сырье и материалы проходят последовательно несколько фаз обработок-переделов.

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

Различают бесполуфабрикатный и полуфабрикатный вариант попередельного метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции [5].

Производственные затраты, собранные за отчетный период в каждом переделе, относятся на продукцию, выпущенную в рамках этого передела, а непроизводственные затраты (затраты периода) относятся на реализованную продукцию. Формула для исчисления себестоимости:

$$C = Z_{\text{пр}(1)} / X(1)_{\text{гп}} + Z_{\text{пр}(2)} / X(2)_{\text{гп}} + \dots + Z_{\text{пр}(n)} / X(n)_{\text{гп}} + Z_{\text{непр}} / X_{\text{рп}}$$

$Z_{\text{пр}(1)}$ - производственные затраты i -го передела, ден. ед.;

$X(1)_{\text{гп}}$ - готовая продукция i -го передела в натуральном выражении;

$Z_{\text{непр}}$ - непроизводственные затраты (периодические), ден. ед.;

$X_{\text{рп}}$ - реализованная за период продукция в натуральном выражении [3].

Разработка норм-стандартов, составление стандартов калькуляций до начала производства и учет фактических затрат с выделением отклонений от стандартов, систематизированных как совокупность, получили название системы "стандарт-кост" (standard cost). "Стандарт-кост" - количество необходимых для производства единицы продукции материальных и трудовых затрат или заранее исчисленные материальные и трудовые затраты на производство единицы продукции, услуг, работ; "кост" - это денежное выражение производственных затрат на изготовление единицы продукции [5].

Система стандарт-кост не является самостоятельной обособленной от других методов учета затрат на производство. Эта система разрабатывалась для применения на предприятиях машиностроения, однако она применима и в других отраслях экономики. Стандарт-кост может быть использован там, где есть необходимость в строгом режиме контроля за издержками производства и где есть возможность нормировать производимые расходы.

Основной особенностью системы «стандарт-кост» является то, что все затраты на производство рассчитываются до начала производства.

Стандарты затрат применяются с использованием натуральных и стоимостных показателей, кроме того, могут применяться специальные счета, на которых отражаются фактические затраты и разницы между фактической и стандартной стоимостью.

Таким образом, система стандарт-кост предполагает разработку стандартов на поддающиеся нормированию расходы, составление стандартной калькуляции изделий и учет фактических затрат на производство с выделением отклонений от стандартов. Эта система является важным инструментом оперативного

контроля за затратами в ходе производства [4]. В теории директ-костинг (калькулирование переменных расходов) определяется как метод учета в системе контроллинга, основанный на определении реальной стоимости продукции и услуг вне зависимости от расчетных условно-постоянных и накладных расходов.

Директ-костинг базируется на том, что все расходы делятся на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства. Переменные затраты непосредственно относятся на тот или другой вид изделия, а постоянные затраты сразу относятся на финансовый результат.

Важной особенностью директ-костинга является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами и прибылью [5].

Для использования нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции необходимо:

- составлять нормативные калькуляции по каждому виду продукции (работ, услуг)
- осуществлять учет изменений норм затрат;
- выявлять отклонения фактических затрат от нормативных и определять причины и виновников этих отклонений;
- фактическую себестоимость отдельных видов продукции (работ, услуг) исчислять прибавлением к нормативным затратам отклонений фактических затрат от норм и изменений, вносимых в нормы затрат.

Нормативные калькуляции в управленческом учете имеют многоцелевое назначение. В планировании они используются для расчетов плановой себестоимости продукции, сметы затрат на производство, определения цен продажи продукции, трансферта; цен, смет затрат по центрам ответственности. В учете нормативные калькуляции необходимы для оценки незавершенного производства и брака продукции, контроля за себестоимостью продукции, исчисления фактической себестоимости отдельных видов продукции и всей продукции в целом [2].

Изучив понятие «себестоимости», ее виды, классификацию, а также понятие «затрат», а также методы их учета и системы можно сделать вывод, что исчисление себестоимости – один из основных методов управления затратами.

Для того, чтобы эффективно управлять организацией, недостаточно только обеспечить поток доходов, нужно еще и сформировать поток расходов таким образом, чтобы финансовый результат всегда оставался положительным.

1. Лысенко Д.В. *Бухгалтерский управленческий учет*. - М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Рассказова-Николаева С.А., Шебек С.В., Николаев Е.А. *Управленческий учет*. - СПб.: Питер, 2013.
3. Волкова О.Н. *Управленческий учет*. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.
4. Бережной В.И., Крохичева Г.Е., Лесняк В.В. *Бухгалтерский управленческий учет*. - М.: ИНФРА-М, 2014.
5. Друри К. *Управленческий и производственный учет*. - М.: ЮНИТИ, 2007.

Түйін

Арышев В.А. – э.ғ.к, «Туран», Университетінің профессоры. **Жунусова С.А.** - «Туран» университетінің студенті. **Өндірісті басқарудағы өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың рөлі.**

Мақалада кәсіпорынды стратегиялық басқару үдерісі қарастырылған. Зерттеу нәтижесінде автор кәсіпорынды стратегиялық басқарудың негізгі мазмұны мен стратегияны жасау кезеңдеріне талдау жасады.

Сонымен қатар, «өзіндік құн», «шығын» туралы ғылыми зерттеудегі теориялық мәнін, оның жіктелуі мен қызметтері бойынша түсіктеме ала отырып, өзіндік құнды есептеу - шығындарды басқаруда негізгі бір әдістер болатын айтамыз.

Және кәсіпорындарды тиімді ұйымдастыруда, кірістерді жетіспеушілігін ғана қамтамасыз етпей, шығындардың да орынды жұмсалуын қалыптастыру қажет, ол жалпы қаржылық қортындыға оңды орын әкеледі.

Түйін сөздер: Калькуляциялау, өзіндік құн, көрсетілген әдіс, өзгертілген әдіс, үрдістеу әдісі, «стандарт-кост» жүйесі, «директ-костинг» жүйесі, нормативті әдіс.

Summary

Areshev S.A. - candidate of economic Sciences, Professor of the University "Turan". **Zhunusova S.A.** - is a student of the University "Turan". **Role of calculation of unit cost in management by production.**

In this article the role of calculation of unit cost is considered in a management by a production. Actuality of this theme is conditioned by that determination of prime price serves as basis for establishment of prices, is a base for the calculation of taxes on a sale, and also for the current estimation of results of activity of enterprise.

A calculation of unit cost is objectively a necessary process at a management by a production. As a result of study concept of prime "price", her kinds, classification, and also concept of "expenses", and the methods of their account and system can be done conclusion, that cost accounting - one of basic methods of management by expenses.

In an order effectively to manage organization, only not enough to provide the stream of acuestss, it is needed yet and to form the stream of charges so that a financial result always remained positive.

Keywords: calculation, prime price, позаказный method, попередельный method, попроцессный method, system of "стандарт-кост", system of "директ-костинг", normative method

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ӘОЖ 371.321

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ МЕН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

А.Ж. Курмантаева – *Абай атындағы ҚазҰПУ аға оқытушысы*

Бұл мақалада білім беру жүйесінің даму болашағы және жетілдіру жолдары ретінде оқытудың жаңа технологияларын енгізу, білім беруді ақпараттандыру, халықаралық коммуникациялық желілерге шығу сияқты ғылым мен практика жетістіктері қарастырылған.

Қазіргі кезде кез келген мемлекеттің табысы – оның жер көлемі мен табиғи қорларының көптігінде емес, бәрінен бұрын адам мүмкіндіктерінің сапасына сүйенеді.

Халықаралық деңгейдегі білімнің басты бір ерекшелігі – күшті нарықтық бәсекеге қажет кадр даярлау ісі болса керек. Ал, бәсекеге қабілетті болудың алғышарты оның ішкі механизмін қалыптастыратын жүйе құру деген сөз.

Отандық білім жүйесі өз қызметін «Білім беруге салынған бүгінгі инвестиция - мемлекеттің ертеңіне жасалған қамқорлық» деген қағидатқа сүйене отырып жүзеге асыруы керек.

Білімді адамдарсыз заманауи инфрақұрылымды дамыту, тиімді мемлекеттік аппарат құру, қолайлы бизнес климатты қамтамасыз ету мүмкін емес.

Түйін сөздер: Кәсіби біліктілік, білім беру жүйесі, интеллектуалды ұлт, ақпараттық мәдениетті қалыптастыру, оқытудың ақпараттық технологиясы.

Әлемнің жетекші елдерінің көпшілігі білім беру жүйесін, білім берудің мақсатын, мазмұнын мен технологияларын оның нәтижесіне қарап бағалайтын болды. Білім берудің қазіргі негізгі мақсаты білім алып, білік пен дағды, іскерлікке қол жеткізу ғана емес, солардың негізінде дербес, әлеуметтік және кәсіби біліктілікке – ақпаратты өзі іздеп табу, талдау және ұтымды пайдалану, жылдам қарқынмен өзгеріп жатқан бүгінгі дүниеде лайықты өмір сүру және жұмыс істеу болып табылады.

XXI ғасырда әлемдегі қайта құрулар, экономиканы дамытудағы жаңа стратегиялық бағдарламалар, қоғамның ашықтығы, оның жедел ақпараттануы мен қарқынды дамуы білім беруге қойылатын талаптарды түбегейлі өзгертті.

XXI ғасырдағы білім берудің шеңбері мен проблемасын анықтауға әрекет жасаған ЮНЕСКО-ның және басқа халықаралық ұйымдардың соңғы құжаттарында дүние жүзінде білім беру жүйесін дамытуда ең алдымен білім беру тәжірибесінің ғаламдық және ұлттық бірегей түрлері үйлестірілген нұсқалары мен модельдерін іздестіруге ерекше көңіл бөлінген.

Қазақстан Республикасының «Білім туралы» Заңының 8-бабында «Білім беру жүйесінің басты міндеті – оқытудың жаңа технологияларын енгізу, білім беруді

ақпараттандыру, халықаралық коммуникациялық желілерге шығу, ұлттық және жалпы адамзаттық құндылықтар, ғылым мен практика жетістіктері негізінде жеке тұлғаны қалыптастыруға, дамытуға және кәсіби шыңдауға бағытталған білім алу үшін қажетті жағдайлар жасау» - деп атап көрсеткендей, қазіргі кезеңде әрбір мұғалімнің алдына қойып отырған басты міндеттерінің бірі-оқытудың әдіс-тәсілдерін үнемі жетілдіріп отыру және жаңа педагогикалық технологияны меңгеру [1]. Осы орайда, білім берудің мақсаты – қазіргі қоғам талабына сай алынған терең білім, білік, дағдылар мен құзырлықтардың негізінде еркін бағдарлай білетін, қойылған мақсатқа танымдық қызмет жасау арқылы жете алатын, өз бетінше дұрыс, тиімді шешімдер қабылдауға қабілетті жеке тұлғаны қалыптастыру болып табылады. Оны жүзеге асыру – білім беру мекемелерінде жеке тұлғаның танымдық белсенділігін арттыруға септігін тигізетін оқу процесін ұйымдастырудың тәсілдерін, әдістері мен нысандарын іздестіруге өзекті сипат береді.

Жаһандану заманында интеллектуалды ұлт қалыптастыру, мемлекет басшысы нұсқағандай, қатал бәсекеге қабілетті мамандарды даярлауға ғана қатысты емес, оларды ел экономикасын алға тартатын күш ретінде орнықтыруға да байланысты. «Интеллектуалды ұлт – 2020» ұлттық жобада Елбасы Н.Ә.Назарбаев оны іске асырудың басты бағыттарының бірі ретінде жастардың рухани-адамгершілік тәрбиесін, негізінде «еңбек сүйгіштік, намыс, парасаттылық, үнемі өзін-өзі жетілдіру мен оқуға ұмтылысы» сияқты қасиеттер жатқан құндылықтар жүйесін қалыптастыруды атап көрсетті [2]. Отандық білім жүйесі өз қызметін «Білім беруге салынған бүгінгі инвестиция - мемлекеттің ертеңіне жасалған қамқорлық» деген қағидатқа сүйене отырып жүзеге асыруы керек.

Халықаралық деңгейдегі білімнің басты бір ерекшелігі – күшті нарықтық бәсекеге қажет кадр даярлау ісі болса керек. Ал, бәсекеге қабілетті болудың алғышарты оның ішкі механизмін қалыптастыратын жүйе құру деген сөз. Бұл тақырыптағы мәселенің мән-жайы осыған байланысты күрделене түседі.

Қазақстанның білім беру жүйесі халықаралық салыстырмалы аспектіде көптеген сыртқы көрсеткіштер бойынша күшті болып та, сондай-ақ жеке индикаторлар мен индекстер бойынша әлсіз болып та сипатталады. Жалпы ҚР бойынша білім берудің даму үрдісі жалпы әлемдік деңгейдегі дамуға сәйкес келеді. Сонымен қатар оның басты мәселесі – білім беру жүйесінің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге қажет қаржыландырудың жеткіліксіз күйде қалуы болып табылады.

Білім беру мазмұны мен құрылымын жаңартудан басқа, жоғары білімді мамандарды дайындаудың үш сатылы моделін – бакалавриат – магистратура – докторантура PhD – қабылдау мен білім беру жүйесін жаңаша басқару үрдісі қалыптасты.

Көптеген өркениетті елдер даму стратегиясын айқындап, жүйелеу кезінде жоғары білімнің сапасын бірінші орынға қояды. Әлемде жоғары білім – жалпы білім, ғылым және мәдениеттің тоғысқан жері. Сондай-ақ жоғары білім – кәсіби машықтану алаңы. Бізді қоршаған әлем үнемі өзгеріп отырады, ол қанша күрде-

ленсе де, әрқашан жаңа мүмкіндіктер ашумен болады. Жаһандану, өңірлік ықпалдастық, студенттердің ұтқырлығы дүниежүзілік деңгейде мойындалатын сапаның болуын талап етеді.

Елдің интеллектуалдық капиталы мен қоғамның инновациялық әлеуеті тек қана білім арқылы келетіндігі мәлім. Осы тұрғыдан алып қарағанда, университеттерге деген бұрынғы көзқарасты өзгертіп, оларды елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды нысанына айналдыру – қатал уақыт айқындаған шындық. Жоғары мектепті тек білімнің ғана емес, бүкіл қоғам дамуының мүзжарғыш кемесіне айналдыру – басты мақсатымыздың бірі. Елбасы тапсырмасына сәйкес, енді университеттеріміз білім экономикасының өзегі болып, еліміздің инновациялық дамуының қозғаушы күшіне айналуы шарт.

Қазіргі кезде кез келген мемлекеттің табысы – оның жер көлемі мен табиғи қорларының көптігінде емес, бәрінен бұрын адам мүмкіндіктерінің сапасына сүйенеді. Білімі қаншалықты жоғары мемлекеттің бүгінгі әлемдік қауымдас-тықта бәсекелестікке қабілеттілігі соншалықты биік болмақ. Осы жағдайда ерте бастан өркениетті мемлекеттерде интеллектуалдық бәсекелестік жүріп жатқаны даусыз.

Қазіргі кездегі білім беру жүйесінің міндеті – жастардың білім алып қана қоймай, алған білімін үздіксіз дамытып, оны бойына сіңіріп, тәрбиелі, әдепті, бір сөзбен айтқанда, интеллектуалды-үйлесімді болуын қамтамасыз ету. Жаңа көзқарас ұлтты ойлануға, ойлауға үйрету арқылы қалыптан тыс көкжиекке көз жіберуге тәрбиелеу, білімді өз бетінше зерделеу, технологиялар мен инновация-лардағы жаңалықтарды жүзеге асыра білу бейімділігімен бағаланады.

Елдің адам капиталы тек білім арқылы ғана көрінетіні сөзсіз. Ал, білімде сер-піліс болмаса – инновациялық дамуда серпіліс болмайтыны бесенеден белгілі. Сондықтан, қазақстандық университеттер “білім экономикасы мен әлеуетінің” ұйытқысы, елдің инновациялық дамуының тегершігі болуға тиіс. Мұндағы айтпағымыз, әлемдегі білім мен ғылымның, мәдениеттің ең соңғы тоғысатын жері – жоғары білім. Бізді қоршаған әлем үнемі өзгеріс үстінде дамып отыра-тындығы баршаға мәлім. Ол қаншалықты күрделенген сайын, оны шешетін жаңа мүмкіндіктерге де кең өріс ашылып отырады.

Қазіргі кезде білім беру жүйесінде сапа мен оған қол жеткізуді арттыру үшін e-learning электрондық оқыту жүйесі зор маңызға ие. Бұл – әлемде қарқынды дамып жатқан салалардың бірі. Электрондық оқыту жүйесін білім саласына енгізудегі басты мақсат – білім беру үрдісінің барлық қатысушыларының үздік білім беру ресурстары мен технологияларына тең қол жеткізуін қамтамасыз ету. «E-learning» ауылдық жерлердегі балалардың ақпараттық артта қалуын төмендетіп, жалпы білім сапасын арттырады. Электрондық оқытуды енгізген елдер тәжірибесі АКТ білім алушылардың үлгерімін 17%-20%-ға арттыруға мүмкіндік беретінін көрсетеді. Ал бұл мақсатты жүзеге асыру үшін оқу үрдісін автоматтандыруды енгізуге жағдай жасау қажет. Мақсатқа қол жеткізу оқу сапасын, білімді басқарудың тиімділігін, сыртқы ортамен ақпараттық кірігуін арттырады. Сондықтан да, мемлекет өз кезегінде ақпараттық технологиялардың

дамуына, білім беру мекемелерінің компьютерлік, интерактивті техникамен, мультимедиалық кабинеттермен жабдықталуына жағдай жасап отыр. Мемлекет басшысы 2015 жылға қарай электрондық оқытумен білім беру ұйымдарының 50%-ын, ал 2020 жылға қарай – 90%-ын қамту міндетін жүктеп отыр.

Білім берудің нақты деңгейлерін дамытуда мынадай шаралар атқарылуы тиіс.

Біріншіден, әлемдік жаһандану кезеңінде жастарға берілер білімнің мазмұнын ұлттық құндылықтармен, мәдениетаралық түсінік-пайыммен, ақпараттық жетістіктермен, тілдік (ана тілі мен шетел тілдері) байлықпен толықтырған жөн.

Екіншіден, жастардың бойында қоғамның экономикалық және әлеуметтік саласына деген практикалық таным негізін қалыптастырып, өзінің, отбасының, достарының, айналасының, жалпы қоғамның әл-ауқатын ойлайтын жауапкершілігін сезіндірген дұрыс.

Үшіншіден, шыққан әлеуметтік тегіне қарамай, талантты да белсенді, білімді де ойлы жастарды толық қолдау арқылы қоғамның әлеуметтік икемділігін қамтамасыз ету қажет. Осы арқылы жас буынның ақылды адам әлеуметтік экономикалық ролдерді өзгерте алатынына көзі жетеді.

Төртіншіден, білім культі мен қоғам алдындағы жауапкершілікке бағытталған кешенді іс-шараны жағымсыз нәрселерді (наркомания, т.б.) аластатуға бағыттап құру керек.

Бесіншіден, білім – қоғамды әлеуметтік, мәдени-ғылыми прогреспен қамтамасыз ететін ғажайып құбылыс, адам үшін де, қоғам үшін де ең жоғары құндылық. Білімге әлеуметтік тапсырыс беруші – жалғыз мемлекет емес, мүдделі мекемелер, ойлы да іскер адамдар болуы тиіс.

Сонымен, адам капиталы адамның білім алу мен тәжірибелік қызмет барысында алған және оған кәсіптік қызметін ойдағыдай орындауға жағдай туғызатын білім, іскерлік, дағды түрлерінде капитал ретінде анықталады.

Осыған дейін әр адам белгілі бір мамандыққа керекті білімді игеруге тырысса, енді көптеген мамандықтардың негізінде жатқан фундаменталдық ұстанымдарды игеруі керек. Қазір ғылымның қай саласы болсын тез ескіруде. Архимедтің немесе Ньютонның заңы сияқты мызғымас заңдар болмаса, бүгін алған білімнің жартысы 10-12 жылда ескіріп, керексіз болып қалады. Сондықтан әр адамға ауадай қажет нәрсе – ақпаратты іздеп, өңдеп, жіктеп, сақтап және қолдануды үйрену.

Қазақстан да көп елдің алды болып, бар күшін салып жатыр. Әсіресе, білім беру жүйесінде үлкен бетбұрыстар жасалуда. Оның себептері де бар. Білімнің қоғам, мемлекет және жеке тұлғалар үшін маңызы зор екендігі белгілі. Елдің байлық өндіру қабілеттілігі оның білімді адамдарының санына және олардың білімдерінің сапасына тікелей байланысты. Қазір Қазақстан немесе Ресей сияқты жері кең байтақ, асты қазынаға толған елдердің тұрмысы жақсы емес, керісінше алдыңғы қатарлы химиялық, ақпараттық және қандай да болсын басқа технологиялары бар елдердің тұрмыстары жақсы. Ондай технологияларды жасау немесе тіпті дайындарын игеру үшін терең білім керек. Сол себептен жалғыз Қазақстан емес, көптеген елдер өздерінің білім жүйесін заман талабына сай өзгертуге тырысуда.

Жоғары білім беру саласында техникалық және кәсіптік білім беруді дамытуға ерекше назар аудара отырып, жоғары оқу орындары желісінде оңтайландыру жүргізілуге тиіс. Техникалық және кәсіптік білім саласына үздік әлемдік тәжірибені енгізу үшін «Кәсіпқор» холдингі құрылды.

Ол ТЖКБ-ның жаңа инфрақұрылымын құруды үйлестіреді. Олар – Халықаралық орталықтар мен әлемдік деңгейдегі колледждер. Бұл орталықтар мен колледждер ТЖКБ саласын реформалаудың «локомотивіне» айналады. Олар арқылы Германия, Англия, АҚШ, Сингапур және басқа елдердің озық тәжірибелері таратылады. «Кәсіпқор» стратегиясы оқытудың дуальді жүйесіне, яғни өндірісте оқытуға көшуден тұрады.

Өндіріс бизнесін ТЖКБ саласына тарту мәселесі маңызды болып табылады.

Осы заманғы мемлекеттік менеджерлер даярлау үшін Мемлекеттік басқару академиясының негізінде шетелдік серіктестердің қатысуымен ең жоғары халықаралық стандарттарға сәйкес келетін ұлттық басқару мектебі құрылуы қажет. Білім беру жүйесін дамытуды ынталандыру мақсатында жеке сектор мен мемлекет арасындағы серіктестікті нығайту, мемлекеттік-жекеменшік білім беруге кредиттер бөлу жүйесін жетілдіру қажет. ЖОО-лардың мәртебесі мен мамандыққа қарай мемлекеттік гранттардың құнын саралауды ойластыруымыз керек.

Дамыған елдердегі білім беру жүйесінде ерекше маңызды болып табылатын мәселелердің бірі – оқытуды ақпараттандыру, яғни оқу үрдісінде ақпараттық технологияларды пайдалану болып табылады. Осы орайда ел Президенті Н.Ә.Назарбаевтың халыққа жолдауындағы «Оқу үрдісінде ақпараттық технологияларды білім беру саласын жақсартуда қолданысын кеңейту керек» деген сөзін басшылыққа ала отырып, ұйымдастырылған оқу іс-әрекетінде жаңа ақпараттық технологияларды пайдаланып, аталмыш оқыту жүйесіне жаппай көшу арқылы білім беруді жетілдіру керек. Себебі 2014 жылғы 17 қаңтардағы ҚР Президентінің «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауында: «Қазақстанның әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына кіру тұжырымдамасында басты басымдылық ретінде ұлттық білім берудің барлық буынының сапасын жақсарту, оқыту нәтижесі оқушылардың сындарлы ойлау, өзіндік ізденіс пен ақпаратты терең талдау машығын игеру болуға тиіс» деп белгілеген болатын [3].

Қазіргі таңда елімізде білім беру жүйесінде жаңашылдық қатарына ақпараттық кеңістікті құруға еніп, көкейтесті мәселе ретінде күн тәртібінен түспей отырғандығы мәлім. Ақпарат мемлекеттің даму деңгейін анықтайтын стратегиялық ресурсқа айналып, *ақпараттық мәдениетті қалыптастыру*, яғни мәлімет өңдеу мен оны тасымалдау ісін атқару өркениетті дамудың қажетті шарты болып табылады.

Оқытудың ақпараттық технологиясы – білімді жаңаша беру мүмкіндіктерін жасау (педагогикалық іс-әрекетті өзгерту), білімді қабылдау, білім сапасын бағалау, оқу-тәрбие үрдісінде оқушының жеке тұлғасын жан-жақты қалыптастыру деп түсіну керек. Мұндай беталыстарды Қазақстанның жоғары кәсіби

мектептерінде жүзеге асыру үшін жоғары оқу орындарына жаңа ақпараттық технологияларды, оқыту әдістері мен түрлерін, заманға сай білім беруді енгізу қажет. Жаңа оқыту технологиялары білім сапасын көтеруге ықпалын тигізіп қана қоймай, жоғары оқу орнына білім беру қызметіндегі бәсекеде өзінің мүмкіншілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Қазір қолда бар жетістіктермен қатар, тың ізденістер, нақты міндеттер, жаңа бағыттар пысықталып, оны жүзеге асырудың жолдары белгіленді. Соның ішінде білім технологиясы жүйесін жетілдіру басты назарда ұсталып, оған ерекше көңіл болінуде. Өйткені, өркениет жолымен дамуда шешуші ықпал жасап отырған фактордың бірі осы сала.

Білім берудің сапасы мен қолжетімділігін арттыруға бағытталған білім беруді қаржыландырудың жаңа тетіктерін әзірлеу керек.

Бюджеттік шығыстардың тиімділігін арттыруға мүмкіндік беретін және халықтың әртүрлі жіктері үшін сапалы білімге қолжетімділікті арттыруға ықпал ету керек.

Оқытушылардың біліктілігін арттыру республикалық бюджеттің қаражаты, сондай-ақ бюджеттен тыс қаражат есебінен жүргізіледі. 2014 жылы 9378 (22 пайыз) оқытушы ЖОО-ның, кәсіпорындардың, инженерлік зертханалардың, салалық орталықтардың базасында біліктілікті арттыру курстарынан өтті. Сонымен қатар ЖОО-да осы бағыттағы жұмыс жүйелендірілмеген, біліктілікті арттыру бағдарламаларын қаржыландыру қамтамасыз етілмейді. Педагогтар үшін біліктілікті арттыру жан басына шаққандағы қаржыландыру бойынша – ваучерлік-модульдік жүйені қарастыру керек, оның шеңберінде төлем ақысын тікелей педагогтің өзіне аудару жолымен педагогке біліктілікті арттыру курсының өтудің орнын және уақытын таңдау мүмкіндігін беру керек.

Қазақстанның әрбір азаматының болашақта баласының жоғары оқу орындары мен колледждерде оқуын төлеу үшін жоспарлы түрде ақшалай қаржы жинақтауына мүмкіндік беретін ақылы білім беру қызметтеріне қолжетімділікті арттыру мақсатында мемлекеттік білім беру жинақтау жүйесінің тетіктерін әзірлеу керек. Сонымен бірге, білім берудің тиімді жүйесін дамыту үшін оған деген шығынды инвесторларды тарту жолымен ұлғайту қажет.

Техникалық және кәсіптік білімнің құрылымы мен мазмұнын экономиканың индустриялық-инновациялық дамуының сұраныстарын ескере отырып жаңарту қажет. Яғни, ұлттық және салалық біліктілік шеңберінің негізінде кадрлар даярлау құрылымын ретке келтіру керек. Сонымен қатар, мамандарды даярлау еңбек нарығының қажеттіліктеріне сәйкес жүзеге асыру керек. Білім алушылардың бойында қажетті құзыреттіліктерді қалыптастыратын заманауи білім беру технологиялары оқу процесіне енгізу керек. Озық әлемдік тәжірибе мен қолданбалы зерттеулер жүргізудің негізінде техникалық және кәсіптік білім жүйесін ғылыми-әдістемелік қамтамасыз етілуін жетілдіру керек.

Экономика салалары үшін кадрлар даярлаудың инфрақұрылымын дамыту қажет. Жастардың кәсіптік білім алуына қолжетімділікті қамтамасыз ету үшін кәсіптік лицейлер мен жатақханалар салу есебінен оқу орындарының санын

арттыру керек. Оқу орындары шарт негізінде өндірістік тәжірибеден өту үшін базалық кәсіпорындарға бекіту керек. Оқу орындарын заманауи оқу-өндірістік және технологиялық жабдықтармен жанартуға және қайта жарактандыруға жергілікті, республикалық бюджет, жұмыс берушілер қаражаты, халықаралық ұйымдардың заем қаражаттары есебінен тарту қажет. Дүниежүзілік Банктің займы шеңберінде инновациялық даму бағдарламаларын іске асыратын оқу орындарын атаулы қаржылай қолдау жүйесін құру қажет.

Жұмысқа орналастыруға ықпал ету үшін еңбек нарығындағы бос орындар базасымен өзара байланысты сертификатталған түлектердің дерекқорын құру керек.

Еңбек нарығының, еліміздің индустриялық-инновациялық даму міндеттерін және жеке тұлғаның қажеттіліктерін қанағаттандыратын және білім беру саласындағы үздік әлемдік тәжірибелерге сай келетін жоғары білім сапасының жоғары деңгейіне қол жеткізу үшін:

- жоғары білімнің еуропалық аймағына кірігуді қамтамасыз ету;
- білімнің, ғылымның және өндірістің кірігуін қамтамасыз ету, зияткерлік меншік пен технологиялардың өнімдерін коммерцияландыру үшін жағдай жасау;
- жоғары білікті ғылыми және ғылыми-педагог кадрларды даярлау қажет.

Қазіргі заманғы жағдайда стратегиялық ресурсы адами капитал болып табылатын еңбек өнімділігі экономикалық өркендеу мен бәсекеге қабілеттіліктің ұзақ мерзімді негізіне айналуы тиіс. Мемлекет осы ресурстың дамуына үлес қосуы керек.

Білімді адамдарсыз заманауи инфрақұрылымды дамыту, тиімді мемлекеттік аппарат құру, қолайлы бизнес климатты қамтамасыз ету мүмкін емес.

1. *Қазақстан Республикасының «Білім туралы» Заңы. - Астана, 2000.*
2. *Назарбаев, Н.Ә. Интеллектуалды ұлт – 2020 / Қазақстан Республикасы Президентінің «Болашақ» стипендиаттарының форумында сөйлеген сөзі // Астана, 2008. – 30 қаңтар. – О nline Закон KZ / document/.*
3. *Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 17 қаңтар.*
4. *Дускалиев Н.К. E-learning жүйесінде контентті жасақтау. // «Білім беру қызметкерлерінің кәсіби өсуі білім берудің жаңа сапасын қамтамасыз етудің шарты» тақырыбындағы білім беру қызметкерлерінің Бірінші Республикалық педагогикалық оқуларының облыстық кезеңінің материалдары, Орал қаласы, 2013*
5. *Құлқараев А. «E-learning» электронды оқыту жүйесі және оның мүмкіндіктері // Электрондық мектеп. - №2 - 2013.*

Резюме

Курмантаева А.Ж. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая. **Перспективы развития и пути совершенствования системы образования в Республике Казахстан.**

В данной статье рассмотрены перспективы развития системы образования и пути его совершенствования как использование новых технологий обучения, информатизация, выход на международные сети и многое другое.

В данное время доход любого государства – не в его площади территории и множестве природных фондов, а опирается на качество человеческих возможностей.

На международном уровне один из основных особенностей образования – подготовка кадров необходимых сильной рыночной конкуренции. Первичным условием быть конкурентоспособным означает формирование системы его внутренних механизмов.

Функции системы отечественного образования должна реализовываться опираясь на принцип «Вложенные сегодня инвестиции на образование – забота о завтрашнем дне государства».

Без образованных людей невозможно развивать современные инфраструктуры, формирование эффективного государственного аппарата, обеспечение благоприятного бизнес климата.

Ключевые слова: профильная квалификация, система образования, интеллектуальная нация, формирование информационной культуры, информационные технологии обучения.

Summary

Kurmantaeva A.ZH. – senior lecturer KazNPU named after Abai. **Prospects of development and ways of improvement of the education system in the Republic of Kazakhstan.**

This article considers the prospects for the development of the education system and ways of its improvement as the use of new learning technologies, Informatization, access to international networks, and more.

At this time, the income of any state in land area and the many natural assets, and based on the quality of human capabilities.

At the international level, one of the main features of education - training requires a strong market competition. The primary condition to be competitive means the formation of its internal mechanisms.

The functions of the national education system should be implemented based on the principle of "Nested today, investment in education is concern about the future of the state."

Without educated people it is impossible to develop a modern infrastructure, the formation of an effective state apparatus, providing a favorable business climate.

Keywords: relevant qualifications, education, intellectual nation, the formation of information culture, information technology training.

ӘОЖ 336.71

БАНКТИК МАРКЕТИНГ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ

А.К. Адельбаева – *Абай атындағы ҚазҰПУ-дың аға оқытушысы*

Банк өнімдерінің нарығы қазіргі таңда қарқынды даму үстінде. Орын алған бәсекелік ортада тұрақты клиент жинау жолында жүйелілік элементтері қалыптаса бастады және әрбір банк өнімін тұтынатын тұлға үшін күресу қажеттігі күн санап артып келеді. Осыған орай, банк қызметіндегі маркетинг түсінігі жаңаша мәнге ие болып отыр, банк өнімін тұтынатын жаңа клиенттерді тарту мен оларға бағыт беру, сондай-ақ банк өнімін өткізуде жүйелі, әрі негізделген құрылымдық кешендер

шаралары қалыптасқан. Банктік бәсекелестіктің күшею қарқынына байланысты банктер маркетинге қызметін жылжыту әдісі ретінде қарайды. Банктік қызметтер материалдық түрде емес, абстрактылы болғандықтан бұл қызмет түрі басқа тауарлаға қарағанда халықпен қиынырақ қабылданады. Банк өнімдері маркетингінің ерекшелігі банк пен клиент арасындағы арақатынастағы ерекшелік пен жалпы банкпен ұсынылып отырған өнімнің ерекшелігіне байланысты. Онда басты орынды сенімділік элементтері мен өнім сапасы алады. Арине, банк саясатын қалыптастыруда бұл элементтердің барлығын кешенді түрде қарастырған жөн, оның негізінде банктік клиенттермен жұмыс істеу үлгісі жатыр. Бүгінгі таңда банктік маркетингтің тиімділігі төңірегіндегі сұрақ өзекті мәселеге айналып отыр. Жарнамаға неше ақша жұмсаймы? Оның тиімділігін максималдау үшін қайда орналастырамыз? т.с.с. сұрақтардың шешуін табу керек. Мақалада жалпы алғанда банктік маркетинг, оның түрлері мен тұжырымдамалары, оның қажеттілігі қарастырылған, себебі банктік маркетинг заманауи банк секторында несиелік мекеменің қарқынды дамуының ажырамас бөлігі.

Түйін сөздер: Банк, маркетинг, қызметтер, тұжырымдама, банктік маркетинг.

Банктік қызмет нарығы заманауи экономиканың ажырамас әрі маңызды бөлшегі болып табылады. Сондықтан да бүгінгі күні банк жүйесі қызметінің әр түрлі аспектілеріне деген қызығушылық күн сайын артып келеді. Қарқынды бәсекелік орта икемді нарық стратегиясын жасау, банктік қызмет нарығын сегменттеу, жаңа операция түрлері мен қызмет көрсету әдістерін дамыту сияқты қадамдар жасауды талап етеді.

Тауарлар мен қызметтерді өткізу – нарық жағдайында жұмыс істейтін кез келген кәсіпорын үшін маңызды болып табылады. Банк ісі де кәсіпкерлік қызметтің бір түрі ретінде сол топқа жатады. Сондықтан, банк саясатының басты мақсаты ретінде клиент тартуды, өз қызметін өткізу аясын кеңейтуді, нарықты жаулау арқылы өз пайдасын арттыруды көздейді және осы мақсатқа жету жолында банктік маркетингтің құралдарын пайдаланады. Банктер басында маркетингті сұранысты зерттейтін, клиенттерді тарту мен ынталандырудың құралы ретінде ғана қарастырған, ал бүгінгі таңда оның маңызы артып маркетингтік тұжырымдамалар жасалуда, онымен қоса банктерде ақпарат жинау және өңдеумен айналысатын, маркетингтік бағдарламалар жасау мен бақылауды жүзеге асыратын маркетингтік қызмет бөлімшелері жұмыс істей бастады.

Соңғы уақыттарда қаржы нарығындағы күшейіп отырған бәсеке мен банктер арасындағы ауысып отыратын клиенттерінің әсерінен банктік маркетингтің мәні мен мақсаттары өзгеріске ұшырап отырады. Сондықтан, маркетинг банктік қызметтерді пайдаланушылардың талғамы мен үнемі өзгеріп отыратын қалауларын терең зерттеп отыруы тиіс. Ал ол үшін банктік маркетингке, оның түрлері мен әдістеріне тереңірек тоқталуымыз жөн.

Банктік маркетинг дегеніміз клиенттердің нақты қажеттіліктерін ескере отырып, банк өнімдерін өткізу үшін тиімді нарықтарды іздеуге арналған қызмет түрі. Банк саласында біріккен маркетинг деген түінік дамып келеді, ол маркетинг түрі тек салымшылар санын көбейтумен қатар оларға көрсетілетін қызмет түрін үнемі жақсартып, дамытып отыруға бағытталған.

Банктік маркетингтің басты мақсаттарына жататындар:

- Сұранысты қалыптастыру мен ынталандыру;
- Жұмыс жоспарлары мен шешілетін мәселелерді негіздеу;
- Ұсынылатын қызмет түрлерінің аясын кеңейту;
- Банк табысын көбейту мен нарықтағы үлесін арттыру.

Банктік маркетингтің негізгі міндеттері келесідей:

- Қаржы нарығында үнемі өзгеріп отырған жағдайда банктің рентабельділігін қамтамасыз ету;

- Банк имиджін жасау, сондай-ақ, несие алушылармен және салым салушылармен қатынасының маңызды шарты ретінде банк өтімділігін қамтамасыз ету;

- клиенттер тапсырысын қызметтердің көлемі, құрамы және сапасы жағынан қанағаттандыру арқылы олармен тұрақты қатынастарды қалыптастыру. [1]

Банктік маркетингтің әдістеріне тоқталатын болсақ:

- клиенттермен қарым-қатынас жасау;
- рентабельді қызмет және акционерлерді дивидендтермен қамтамасыз ету;
- басқа банктер және банктік емес ұйымдардың қызметтерімен салыстыра отырып, өз банкінің қызметтерінің артықшылығын көрсету;
- банк қызметтерін өткізу мақсатында банк жұмысшыларының материалдық қызығушылығын арттыру.

Тұтынушылармен тікелей қарым-қатынас жасағанда банктік маркетинг белсенді және белсенділігі төмен болып бөлінеді.

Белсенді банктік маркетингке тікелей маркетинг, яғни белсенді жарнама, пошта, телефон және теледидарды, сонымен қоса халықтан сұрақ – жауап алу, әлуетті клиентпен тікелей сөйлесу, «фокус - топтар» – жекелеген маркетингтік мәселелерді шешуге арналған банкпен ұйымдастырылған пікірталас клубтарын жасау жатады.

Белсенділігі төмен маркетингке банк қызметі мен жағдайы туралы мәліметтерді, банк қызметінің тиімділігі туралы ақпарат беттеріне жариялау жатады.

- интерактивті маркетинг. Бүкіл көрсетілетін қызметтер мен банк өнімдері туралы ақпаратты банктің ресми сайтынан және тәулік бойына жұмыс істейтін телефондары арқылы алуға болады. Шоттар мен коммуналдық және басқа да қызметтер бойынша төлемдерді қосқанда операцияларды Интернет желісі арқылы жүзеге асыруға болады. Соңғы уақытта СМС-жолдаулар арқылы да клиенттерге жүргізілген операциялардың жекелеген түрлерінен хабардар етуі жиілеп барады. «Банк-Клиент» и интернет-банк жүйесіне де сұраныс артып келеді. Сонымен қоса банктер сыртқы коммуникациялық маркетинг кешенін де қолданысқа енгізіп отыр. Мысалы, ATL – жарнама таратудың негізгі құралдарына жататын сыртқы жарнаманы орналастыру бойынша шаралар:

- теледидар;
- радио;
- баспасөз беттері;
- сыртқы жарнама;
- көліктерде орналасқан жарнама;
- Интернет желісіндегі жарнама.

Заманауи банктік тәжірибеге сүйенсек, белсенді маркетинг түрін пайдалану қажетін көреміз, бұнда басты назарды жекелей қызмет көрсетуге бағыттау жөн. Бұнда ескі клиенттерге банктің жаңа өнімдерін ұсыну көзделеді.

«Фокус - топтарға» тоқталсақ, олар маркетингтік әдістерді дамытудың басты факторына жатады, бұл топтар банкке оңтайлы имидж жасау үшін клиенттердің қалауларына орай белгілі бір мәселе төңірегінде талқылаулар өткізеді. Фокус – топ банктің 8-10 клиентінен құралады. Талқыланатын мәселенің деңгейіне қарай банк expertті де қосылуы мүмкін [2].

Банктік маркетинг бір – бірімен байланысты белгілі бір қызмет түрлерін жүзеге асыру арқылы жүргізіледі. Оған маркетингтік зерттеулер жүргізу, ақпарат жинау және талдау, банк өнімін жасау (қызмет, операция түрлері), қызметтерге баға белгілеу, банк қызметтерін өткізу мен таратуды ұйымдастыру жатады.

Маркетингтің түйінді мәселелерінің біріне нарықты зерттеу жатады, онсыз банк өзінің нарықтық мүмкіндіктерін болжай алмайды. Бұл мәселе төңірегінде нарықты зерттеу үшін ақпараттар жиналып, осы ақпараттар негізінде тұтынушылардың қажеттіліктері мен талғамдары зерттеліп, банк өнімдерін өткізу тетіктері, құралдары және болашақ жағдайы қарастырылады. Зерттеу негізінде банк қандай қызмет түрлерін дамыту керек, ал қандай қызметке сұраныс жоқ екенін қарастыра келе банктік қызметтің қандай түрлерін енгізу керектігін анықтап алады.

Сонымен, нарықты кешенді түрде зерттеп, тұтынушыларға керекті қызмет түрін анықтап, сол сұранысқа сәйкестендіргендіктен осы қызметтерді тарату жодарын табу банк үшін келесі міндет болып табылады. Ең кең тараған түрлеріне жарнама, сұхбат, телемаркетинг немесе клиенттермен тікелей жеке қары қатынас жасау табылады. Ия, оның көптеген түрлері бар, бірақ осылардың ішінен ең тиімдісін таңдау керек. Сол үшін бұл әдістердің қайсысы анағұрлым тиімді немесе барлығын бірдей қолдану қажетін, сондай-ақ оған кететін шығын көлемін есептеу маңызды [1]

Банктік қызметтер нарығын зерттеудің кеңінен тараған түрі типке бөлу мен сегменттеу жатады.

Типке бөлу дегеніміз тұтынушыларды әлеуметтік сипаттарына, демографиялық және әлеуметтік-экономикалық факторларына сәйкес топтау мен бөлу.

Нарықты сегменттеу деген банкке перспективті болып есептелетін тұтынушыларды нақты топтарға бөлу процесі.

Нарықты сегменттеуді 2 қағидатқа сәйкес жүзеге асырады:

- өнім бойынша (несиелік қызмет нарығы, операциялық қызмет нарығы, инвестициялық қызмет нарығы, траст-қызметтер нарығы);
- клиент бойынша (жылжымайтын мүлік иелері, корпорациялар).

Сонымен қатар, сегменттеуде географиялық, демографиялық, психомәдени ерекшеліктер де ескеріледі. Кәсіпорын нарығын сегментациялағанда мекеменің көлемі, қызмет көрсету түрі, қызметкерлер көлемі, басшылық деңгейі, сұраныс сипаты ескеріледі. Географиялық сегментациялау ретінде үлкен географиялық телімдер, экономикалық аудандар, елдер, қалалар қарастырылады.

Нарықтағы жағдайлар, тұтынушылардың талаптары мен талғамдары үнемі өзгеріп отыратындықтан нарықты сегменттеу бір реттік емес, үнемі жүргізіліп отыратын үрдіс болып табылады.

Нарықта жетістікке жету үшін стратегиялық жоспарлаудың ролі өте зор. Бұл жоспарлау арқылы банк бағыты, мақсаты және міндеттері нақтыланып, оң нәтижеге қол жеткізу үшін ең тиімді әдістер мен құралдарды пайдалануды білдіреді. Маркетингтік стратегия банк үшін стратегиялық жоспарлаудың маңызды құрамдас бөлігі болып келеді. Жоспарлау банктың әлсіз және күшті жақтарын, банк қызметіне әсер ететін жағымды және жағымсыз факторларды жан-жақты сараптайтын экономикалық жобалау бойынша тәжірибелі мамандар тобын қалыптастырудан басталады. Саяси және экономикалық факторлар, банк заңдылығының өзгеруі, технологиялық және әлеуметтік факторлар да назардан тыс қалмайды. Осыған орай, банктің өткен жылдардағы көрсеткіштері, атап айтсақ: алған пайдасы, жасалған қызметінің көлемі, басқа банкермен салыстырғанда банкаралық нарықтағы алатын орны, қызметкерлердің кәсіби дайындығының деңгейі және басқа да көрсеткіштері талданады.

Банкте маркетингті кешенді түрде қолдану дұрыс және банктік кәсіпкерлікте маркетингтік тұжырымдамаларды қолдануды жөн деп санаймын. Келесідей маркетингтік тұжырымдамалар бар:

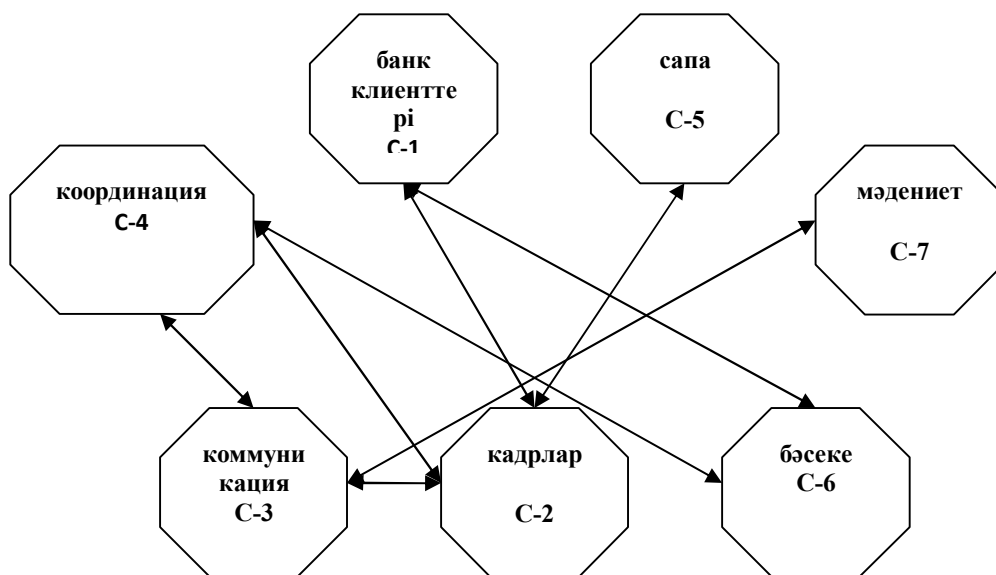
1. Өндірістік немесе банктік технологияларды жетілдіру тұжырымдамасы. Оған сәйкес клиенттер қымбат емес бағадағы қол жетімді қызметтерге қарап банкті таңдайды.

2. Өнімдік, яғни банктік қызметтерді жетілдіру тұжырымдамасы. Бұл тұжырымдаманың негізі халыққа басқа бәсекелес банктермен салыстырғанда тиімді қызмет ұсынумен байланысты клиент тартуға негізделген.

3. Сауда тұжырымдамасы – маркетингтік зерттеулер негізінде банк қызметтерін белсенді жарнамалау мен ақпарат таратуға негізделеді. Бұл тұжырымдаманың әдісі ретінде банктермен сақтандыру компанияларын ашуы арқылы кешенді қызмет көрсетуін айтсақ болады.

4. Дәстүрлі маркетингтік тұжырымдама. Оған сәйкес маркетинг банк қызметінің жекелеген түріне ұсыныс пен сұранысты алдымен зерттеу мен талдаудан басталуы абзал, содан кейін ғана сол қызметтер мен өнімдерді тарату мен ары қарай өткізу бойынша бағдарламалар жасалуы тиіс.

5. Әлеуметтік-этикалық маркетинг тұжырымдамасы – банк стратегиясы әлуетті клиенттер қажеттіліктері мен жалпы қоғамның қызығушылығына бағытталады. Бұл тұжырымдама 80 жылдардың басында қалыптасқан болатын. Бұл тұжырымдаманың бір нұсқасы «7-С» тұжырымдамасы. Мұнда маркетингтік құралдар көмегімен тұтынушылар мен өндірушілердің және жалпы қоғамның қызығушылықтары арасында тепе-теңдік орнайды. Төмендегі суретте банктік кәсіпкерлікке қатысты «7-С» жүйесінің элементтері көрсетілген.



Сурет – 1. «7-С» әлеуметтік бағыт тұжырымдамасының элементтері

«7-С» тұжырымдамасының құрамын қарастырайық.

С – 1 – банк клиенті немесе банк қызметін тұтынушы. Тек тұтынушы бар кезде ғана кез келген кәсіпкерлік дамып, өз жұмысын жалғастыра алады, сондықтан дамыған бәсекелестік ортада өз тұтынушылармен іскерлік қарым-қатынас орната алу керек.

С – 2 – кадрлар. Кадрлардың кәсіби біліктілігі мен олардың жұмысқа деген қатынасына қарай банк қызметінің тиімділік деңгейі арта түспек.

С-3 – коммуникация – бұл банкпен ұсынылатын қызметтерді тұтынушыларға жеткізудің әдістері. С-3 төрт "С-құрамнан" тұрады, нақтырақ айтсақ:

С-3.1 – техникалық қамсыздандыру мен коммуникациялар - телевизор, радио, интернет;

С-3.2 – әріптестерге арналған толық ақпарат, яғни келісім-шарт, банк қызметтері мен оларды ұсыну тәртібі.

С-3.3 – мақсаттарды айқындаудың нақтылығы мен дәлдігі.

С-3.4 – қарым-қатынастағы әдептілік.

С-3.5 – барлық деңгейлердегі қатынастардың нақтылығы мен құнттылығы.

С-4 - координация, яғни банктік мекеме қызметінің субъектілері мен объектілері арасында тікелей және қарама-қарсы байланыстың болуы, қызмет стратегиясы мен тактикасын тиімді жүзеге асырудың қажетті элементі.

С-5 - сапа. Бұл элементтің маңызы айтпаса да түсінікті, кәсіпкердің гүлденуін қамтамасыз ететін маңызды элемент.

С-6 - бәсеке. Мақсаттарын максималды тиімді жүзеге асыру жолында өндірушілер, тұтынушылар арасындағы арақатынас пен өзара байланыс үрдісі.

С-7 - мәдениет. Бұл жүйенің соңғы элементі жоғарыда аталған компоненттердің барлығын қамтиды.

"7-С" маркетингтік тұжырымдамасы банк қызметі туралы барлық ақпараттарды жинап, өңдеп, сараптайтындықтан банктік кәсіпкерліктің жүйеленген философиясы болып табылады.

Жоғарыда банктік маркетинг пен оның әдістері жайлы біраз ақпараттың беті ашылды. Қорытындылай келе бүгінгі таңда маркетинг - бұл қатаң дайындықты, терең әрі жан-жақты талдауды қажет ететін, банк басшылығынан әрбір қызметкеріне дейін барлық бөлімшелерінің белсенді жұмыс істеуін талап ететін банк стратегиясы мен философиясы деуге болады. [3]

1. Под ред. Сейткасымова Г.С. *Банковское дело.* – Алматы: «Қаржы қаражат», 1998

2. Хамитов Н.Н. *Банковское дело.* – Алматы: «Экономика», 2005.

3. Гурьянов С.А. под общей редакцией д.э.н., профессора Томилова В.В. *Маркетинг банковских услуг,* 2005.

Резюме

Адельбаева А.К. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая. **Банковский маркетинг и его необходимость.**

Современный рынок банковских продуктов сделал большой шаг в своем развитии. В подходах к обретению собственной стабильной клиентской базы появляется элемент системности, обусловленный сложившейся необходимостью конкурировать и бороться практически за каждого клиента. В этой связи обретает новый смысл понятие маркетинга в деятельности банков или системного, обоснованно структурированного комплекса мероприятий по привлечению новых клиентов, их сопровождению и реализации продуктов банка. Из-за обострения банковской конкуренции банки все чаще прибегают к маркетингу как способу продвижения своих услуг. Банковские услуги не имеют материальной формы, их потребительские свойства абстрактны, их нельзя изобразить предметно. Именно поэтому банковские услуги воспринимаются с гораздо большим трудом, чем любой другой материальный товар. Особенность маркетинга банковских продуктов заключается в специфике взаимоотношений клиента и банка и в самой специфике банковских продуктов. Огромную роль в их привлекательности играют элементы надежности и доверительности, при этом качество самих продуктов тоже очень важно. Естественно, что ни один из этих элементов не может быть рассмотрен отдельно от всех остальных при формировании маркетинговой политики банка, в ее основе лежит комплексная модель работы банка с клиентами. В настоящее время вопрос эффективности банковского маркетинга приобретает для банков все большую актуальность. Сколько денег потратить на рекламу? Где ее разместить, чтобы достичь максимального эффекта? и т.д. В статье рассматривается банковский маркетинг в целом, его виды, концепции, а также его необходимость, поскольку банковский маркетинг является неотъемлемой частью успешного развития кредитной организации в современных условиях развития банковского сектора.

Ключевые слова: банк, маркетинг, услуги, концепция, банковский маркетинг.

Summary

Adelbaeva A.K. - Senior Lecturer KazNPU Abaya. **Bank marketing and its necessity.**

The modern market of banking products has made a big step in its development. In approaches to the acquisition of their own stable customer base appears an element of consistency, due to the need to compete and fight for almost every client. In this context, takes on new meaning for the concept of marketing in banks or system, reasonably structured

set of activities to attract new customers, servicing and sale of products of the Bank. Because of the worsening banking competition, banks are increasingly resorting to marketing as a way to promote their services. Banking services have no material form, their consumer properties are abstract, they cannot portray the subject. That is why banking services are perceived with much more difficulty than any other material goods. A feature of the marketing of banking products is the specificity of Bank-customer relationship and the specifics of banking products. A huge role in their appeal play elements of reliability and trust, the quality of the products is also very important. Naturally, none of these elements cannot be considered separately from all the others in the formation of the marketing policy of the Bank, it is based on a comprehensive model of work with clients. Currently question the effectiveness of Bank marketing gains for banks increasingly important. How much money to spend on advertising? Where to place it, in order to achieve maximum effect? etc. The article discusses Bank marketing in General, types, concepts, as well as the necessity for it, since Bank marketing is an integral part of the successful development of a credit organization in modern conditions of development of the banking sector.

Keywords: Bank marketing, service, concept, Bank marketing.

ӘОЖ 336.14

БЮДЖЕТКЕ ТҮСЕТІН САЛЫҚТЫҚ ЖӘНЕ САЛЫҚТЫҚ ЕМЕС ТҮСІМДЕРДІ БОЛЖАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Л.К. Маткаримова – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы.

Бұл мақалада елімізде бюджетке түсетін салықтық және салықтық емес түсімдерді болжау ерекшеліктері қарастырылған. Кез келген қазіргі қоғамда экономикалық құрылымды дамыту мен қалыптастыруда, экономикалық саясаттың таңдамалы билік шеңберінде басты рөлді мемлекеттік реттеу атқарады. Мемлекетке экономикалық және әлеуметтік реттеуді жүзеге асыратын ең маңызды механизмінің бірі болып – қоғамның қаржылық жүйесі табылады. Басты буыны болып мемлекеттік бюджет табылады. Мемлекет қаржылық жүйе арқылы мемлекеттік орган қызметін жүзеге асыратын орталықтандырылған және орталықтандырылмаған ақша қаражаты қорларын қалыптастырады.

Қазақстандағы экономикалық және саяси реформа тоқсаныншы жылдардың басынан бастау алған. Сондай-ақ, бұл реформа бірінші кезекте бюджет жүйесіне қатысты болды. Мемлекеттік бюджет мемлекет ресурсын шоғырландырудың басты құралы болып табыла келе, саяси билікке нақты мүмкіндіктер мен оның құрылымын қаржыландыруға, экономика секторларының дамуын ынталандыруға, халықтың әлеуметтік ең төмен қорғалған бөлігін әлеуметтік қолдауды қамтамасыз етеді.

Түйін сөздер: Бюджет, өндіріс, салық, басқару, нарықтық экономика, дивидент, кедендік баждар, халықаралық сауда, патент.

Бюджет кірістерінің басты материалды көзі – ол Ұлттық табыс. Ұлттық табыстың өсуі мемлекет кірістері мен мемлекеттік бюджет кірістері көлемінің тұрақты ұлғайуын қамтамасыз етеді. Мемлекеттік кірістердің айтарлықтай бөлігі – өндіріс пен айналым салалары мен әр түрлі меншік формаларының

кәсіпорындарында жасалынған қоғамның таза табысы. Сонымен бірге, мемлекет жалпы мемлекеттік мұқтаждықтарды қанағаттандыру үшін әр түрлі кәсіптік іс-әрекетпен азаматтардың табысының бөлігін өз кірістеріне алады.

Бюджетке түсетін кірістер, оларды жұмылдыратын формалар мен әдістер жиынтығы мемлекеттік бюджеттің түсімдер жүйесін құрайды. Мұндай түсімдер маңында белгілі мөлшерде және тағайындалмаған мерзімде бюджет есебінде алынатын міндетті төлемдер түсініледі.

Бюджет түсімдерінің негізін салықтары мен алымдар түрлерінде жұмылдыратын төлемдер құрайды. Республика аумағында орналасқан меншік және шаруашылық формаларынан тәуелсіз барлық заңды тұлғалар мен азаматтар қолданыстағы заңнамаларға сәйкес бюджетке салықтар, алымдар және міндетті төлемдер төлеуге тартылады. Салықтар, алымдар мен төлем төлеушілер, яғни заңды және жеке тұлғалар оларды бюджетке төлеудің басқа төлемдерден басымдылығын қамтамасыз ету мен әрекеттегі заңнамаларға сәйкес оларды уақытымен және толығымен төлеуге жауапкершіліктері тағайындалған.

Мемлекеттік бюджет кірістері салықтық түсімдерге, салықтық емес түсімдерге, негізгі капитал сатудың кірістеріне, ресми трансферттерге мемлекетке ақысыз негізінде берілген ақшаларға бөлінеді. Республикада бюджет кірістерінің құрылымына ең үлкен үлес салмақты салықтық түсімдер құрайды.

Салықтар, алымдар, баж салықтары арқылы экономиканың басымдылық салаларымен бөлек экономикалық аумақтарды жетілдіруге немесе олардың дамуын баяулауға, тұрғындардың бөлек топтарының табыстарын реттеуге, белгілі бір экономикалық іс-әрекетті ынталандыруға не болмаса одан бас тартуға мүмкіндік жасауға болады.

Салықтық түсімдер деп – «ҚР бюджетке салықтар және басқа да міндетті төлемдер жөніндегі» ҚР Заңымен (Салық кодексімен) тағайындалған бюджетке төлемейтін салықтар мен басқа да төлемдер айтылады. Сондықтан, салықтық түсімдердің экономикалық мазмұнын солардың негізіндегі салықтар құрайды. Олар кірістердің материалдық көзі – ұлттық табысты қайта бөлісуге қатынасты болғандықтан өндірістік қатынастардың арнайы формасын құрайды. Осыған байланысты салықтық түсімдер тұрақты ішкі белгілермен, заңнамалықты дамумен ерекше формаларымен сипатталады. Олардың нақты әрекеттегі ақшалай қатынастармен дәлелденеді және қаржы қатынастарының бөлігі ретінде үнемі қозғалыста болады.

Салықтық түсімдерге бюджеттердің түрлері мен деңгейлері бойынша тағайындалған басқа әр түрлі алымдар, ақылар мен баждар жатады.

Салықтық түсімдердің нақты түрлері бюджет жүйесінің тиісті деңгейлері бойынша бекітілген. Республикалық бюджет бойынша өте маңызды фискалды және экономикалық мәні бар салықтық түсімдер бекітіледі. Бұл мемлекеттік мүддеде салықтардың қаржылық категория ретіндегі функцияларын пайдалану қажеттілікпен дәлелденеді, себебі салықтардың фискалдық функциясы мемлекетке экономикалық қатынастарды реттеуге объективтік шарттар туғызады. Мысалы, мемлекет салықтардың экономикалық (реттеуші) функциясы арқылы

ел экономикасында болып жатқан процестерге, қайта өндіріске, капитал қорландыру, тұрғындардың төлем қабілеттілік сұранысына маңызды әсер етеді.

Салықтарды және олардың функцияларын экономикалық процестерге әсер ету үшін пайдалану мемлекеттің салықтық саясатының негізін құрайды. Бұл саясатты іске асыру салық салудың ұйымдастырушы – құқықтық нормалары мен басқару әдістерінің жиынтығынан қалыптасатын салықтық механизм арқылы жүргізіледі. Салықтық емес түсімдер маңында бюджетке Салық кодексінде қарастырылғандардан басқа Бюджет кодексінде тағайындалған міндетті және қайтарылмайтын төлемдер жатады. Салықтық емес түсімдер жіктеледі: а) аумақтық белгілері бойынша; ә) қалыптастыру мен төлету белгілері бойынша; б) төлемдер төлету үшін нақты негіздері бойынша. Бірінші белгілері бойынша белгілі деңгейдегі бюджетке түсетін, яғни республикалық, облыс немесе аудан бюджеттері кірістеріне, салықтық емес түсімдер айырылады. Екінші белгілері бойынша міндетті және өз еркілік төлемдерге бөлінеді. Үшінші белгілері бойынша салықтық емес түсімдер төлемді қалыптастыратын негізге байланысты нақты түрлерге бөлінеді, мысалы, бюджеттен қаржыландырылатын мемлекеттік мекемелердің тауар сатудан түсетіндері.

Мемлекеттік бюджет кірістерінің құрамында салықтық және салықтық емес түсімдердің рөлі мен мәні өте зор, себебі барлық кірістер ішінде 80-90 пайызы осы түсімдер үлесіне жатады және жалпы ішкі өнім көлемінің 25 пайызын құрайды, ал салықтық түсімдердің жыл сайынғы өсуі орта есеппен 12-13 пайызға жетеді.

Мемлекет бойынша төленетін салықтар, алымдар, баждар және басқа төлем түрлері, оларды тағайындау, есептеу, төлеу принциптері мен тәртібі, салықтық бақылаудың формалары мен әдістері, салық төлеушілер және салықтық қызмет органдарының құқықтары мен міндеттер жиынтығы мемлекеттің салық жүйесін құрайды. Біздің елдің салық жүйесін жасау жалпы әлем бойынша салық жүйелерін құрудың құрылымы мен принциптеріне сәйкес, ал ерекшелігі тек қана республиканың мемлекеттік жайластырушылықтың біртұтас сипатыни абайланысты, себебі мұндай жайластырушылық бюджет түрлері бойынша салық түсімдерді қатаң бөлінуін талап етеді.

Бюджет кірістерінің ішіндегі ең жоғары үлес салмағын алатын салық – ол корпорациялық табыс салығы. Бұл салық түрі 2002 жылдан бастап республикалық бюджетке заңды тұлғалар (резиденттер мен республикада өз әрекетін іске асыратын резидент еместер) төлейтін негізгі салықтардың бірі болып есептеледі. Корпорациялық табыс салығы салынатын объект болып салық салынатын табыс, төлем көзінен ұсталатын салық және республикада өкілетті мекеме арқылы өз әрекетін атқаратын резидент емес заңды тұлғаның таза табысы табылады [1].

Салық төлеушінің алған жылдық жиынтық табысынан кейбір кірістерді алу арқылы ол түзетіледі. Мұндай кірістердің түрлері салықтық заңнамаларда тағайындалған. Жылдық жиынтық табыстың түзетілген соммасынан шегерімдер алынады, яғни салық төлеушінің осы табысты алуға жұмсалған шығындары. Ондай шығындардың тізбесі салықтық заңнамаларда толық келтірілген.

Шегерімдерден алғаннан қалған салық салынатын табыстың сомасы келесі шығындарды алу арқылы 2%-тік мөлшерде түзетіледі:

— салық төлеушінің әлеуметтік сала объектісін ұстауға нақты жұмсалған шығындар;

— коммерциялық емес ұйымдарға тегін берілген мүлік;

— заңнамаларға сәйкес жеке тұлғаларға көрсетілген адрестік әлеуметтік жәрдем.

Түзетілген салық салынатын табысқа 30% мөлшерлеменен, ал негізгі өндіріс құралы жер болатын жағдайда – 10% мөлшерлеменен салық салынады.

Корпорациялық табыс салығы салынатын объект болып төлем көзінен ұсталатын салық салынатын табыс табылады. Мұндайларға жататындар:

— дивиденттер;

— жеке тұлғалардың банктегі салымдар ыбойынша төленетін сыйақыларды қоспағандағы депозиттер бойынша сыйақы;

— ұтыстар;

— резидент еместердің республикадағы көздерден алған табыстары;

— резидент-банктерге, зейнетақы жинақтаушы қорларға, лизинг берушілерге және борыштық құнды қағаздар бойы төленетін сыйақыдан басқа заңды тұлғаларға төленетін сыйақы;

— эмитенттердің купон түрінде борыштық құнды қағаздар бойы төленетін сыйақылар.

Салық төлеушілер салықтық мерзім ішінде ағымдағы айдың 20 жұлдызына дейін бюджетке корпорациялық табыс салығы бойынша аванстық төлемді енгізуі тиіс. Салықтық мерзім болып күнтізбелік жыл есептеледі. Корпорациялық табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасы өткен салықтық мерзім маңындағы декларацияда көрсетілген нақты салықтық міндеттемелер сомасы негізінде, ағымдағы салықтық мерзім маңындағы болжамдаған осы салықтық сомасы есебімен бірге анықталады. Декларация тапсыру мерзімге дейін аванстық төлемдер сомасы өткен жылғы салықтық мерзім бойы төленген аванстық төлемдердің орташа айлық көлемінде есептеледі. Бұл салық бойынша ақырғы есеп айырысу, тағайындалған декларация тапсыру мерзімінен 10 жұмыс күннен асырмай іске асыруы тиіс.

Мүлік салығын салатын объектілер ретінде негізгі құралдар мен материалды емес активтер саналады. Ал, жер, көлік, құралдары үкіметтің шешімі бойынша консервацияда тұрған негізгі құралдар, жалпыға ортақ пайдаланатын мемлекеттік автомобиль жолдары мен оларға салынған жол құрылыстары, инвестициялық жоба шеңберінде пайдалануға жаңадан енгізілген негізгі құралдар және қайта тұрғызылатын ғимараттар мен құрылыстар түріндегі аяқталмаған құрылыс объектілері, сондай-ақ көрсетілген объектілерді монтаждауды талап ететін жабдықтар салық салу объектілеріне жатпайды.

Мүлік салығын төлеуші ретінде меншік құқығында салық салынатын объектілері бар жеке тұлғаларда есептеледі. Жеке тұлғалардың мүлік салығы салынатын объектісі болып олардың меншік құқығымен тиесілі кәсіпкерлік қызметте пайдаланылмайтын келесі объектілер табылады:

- республика аумағындағы тұрғын үй-жайлар, саяжай, құрылыстары, гараждар және өзге де құрылыстар, ғимараттар үй-жайлар;
- республика аумағындағы аяқталмаған құрылыс объектілері қоныстану кезінен бастап.

Корпорациялық табыс салығының болжауы бірнеше есептеу нұсқаларымен анықталады. Бірінші нұсқа бойынша есептік кезеңде тапсырылған салық декларацияларының мәліметтер жиынтығы пайдаланылады. Бұл мәліметтер арқылы ең алдымен болжамдау мерзіміне салық салынатын табыс анықталады. Сонымен бірге шегерімдер көлемінің өзгерістері де есептеледі, яғни есепті мерзім бойынша анықталған салық салынатын табыс ағымдары жылғы инфляция деңгейі мен келесі салық жылына болжамдап отырған инфляция деңгейіне коррекцияланады. Сондай-ақ, осыған қоса зияндар көлемінің өзгерістері мен оларды ауыстыру мерзімі есептелуге тиісті.

Бірінші вариант бойынша корпорациялық табыс салығының сомасы келесі формула арқылы анықталады:

$$Тб = Де * I_a / 100\% * I_b / 100\% * Сор., \text{ мұнда}$$

Тб - корпорациялық табыс салығының болжамы;

Де - есепті жылғы салық салынған табыс көлемі;

I_a - ағымдағы жылғы тұтынушылық бағалар индексі;

I_b - жоспарлаушы жылға тұтынушылық бағалар индексі;

Сор. - есепті жылғы салықтың орташа мөлшерлемесі.

Екінші вариант бойынша әрбір аймақтағы ірі салық төлеушілер бойы корпорациялық табыс салығының есептелген және төленген сомасы мен салық декларациялар бойынша жылдық нәтижесі және алым-салық қалдықтары сомалар өзгерістері жөніндегі ақпарат пайдаланады. Мұндай есептеуде күтілетін түсімдерден тұрақты сипатта емес және өндірістік іс-әрекетпен байланысы жоқ біржолғы төлемдер алынады да салықтың күтілетін сомасы жоспарлап отырған тұтынушылық бағалардың индексіне корреляцияланады. Болжамдап отырған түсімдер сомасы бұл арада келесі формула арқылы анықталады:

$$Тб = Со * I_b / 100\% * I_k / 100\% * Сор., \text{ мұнда}$$

Тб – корпорациялық табыс салығының болжамдық сомасы;

Со – ағымдағы жылғы салықтың күтілетін сомасы;

I_b – жоспарлап отырған тұтынушылық бағалар индексі;

I_k – жоспарлап отырған өндіріс көлемінің индексі;

Дивиденттерден, сый берулерден, резидент еместердің қызмет түсетін салықтарды болжамдау негізінде олардың ақырғы екі жыл бойы түсімдерінің динамикасы мен болжамдап отырған мерзімдегі экономика дамуының макроэкономикалық параметрлерінің өзгерістері бойынша жоспарланады.

Шикізат секторы ұйымдары бойы заңды тұлғалардан түсетін корпорациялық табыс салығының болжамы сол ұйымдар тізіміне кірітін әрбір салық төлеушілер бойынша бөлек есептеу ерқылы анықталады. Олардың есептеу формулалары келесілер:

$$1. Тө = (Оіө * Біө) + (Оэ * Бэ) + (Отмд * Бтмд) * Кт, \text{ мұнда}$$

Тө - өнім сатудан табыс, мың теңге;
Оіө - ішкі нарықтағы өнім көлемі, мың тонна;
Оэ – экспортқа сататын өнім көлемі, мың тонна;
Отмд – ТМД елдеріне сататын өнім көлемі, мың тонна;
Биө - ішкі нарықтағы өнімнің сату бағасы, долл. 1 тонна;
Бэ – экспортқа сататын өнімнің сату бағасы, долл. 1 тонна;
Бтмд – ТМД елдеріне сататын өнімнің сату бағасы, долл. 1 тонна;
Қт – АҚШ долларына қатынасты теңгенің курсы.

2. $C_T = (T_{нс} + T_{бс}) - Ш$, мұнда

C_T – салық салатын табыс;
 $T_{нс}$ – негізгі сатудан түскен табыс;
 $T_{бс}$ – басқа да сатудан түскен табыс;
Ш – шегерімдер.

3. $KTC = C_T * 30\% / 100\%$, мұнда

KTC – корпорациялық табыс салығы;
 C_T – салық салынатын табыс;
30% - корпорациялық табыс салығының мөлшерлемесі.

Төлем көзінен салынатын жеке табыс салығын болжамдау үшін салық органдарына тапсырылатын салық декларацияларының мәліметтері пайдаланады. Ең алдымен есептелген салық салынатын табыс сомасы мен жеке табыс салығының мөлшері пайдалана отырып, аймақтар бойынша өткен жыл мен есепті жылда қалыптасқан салық алуының орташа пайызын келесі формула арқылы анықтау қажет:

$O_a = C_{ж} / T_o * 100\%$, мұнда

O_a – салық алудың орташа пайызы;
 $C_{ж}$ – есепті жылдағы төлем көзінен салынатын жеке табыс сомасы;
 T_o – есепті жылдағы салық салынатын табыстың есептелген сомасы.

Содан кейін, осы пайыз бен табыс сомасының негізінде ағымдағы жылдағы түсетін салықтардың сомасы анықталады. Демек, төлем көзінен салынатын жеке табыс салығының болжамы келесі формула арқылы есептеуге болады:

$C_{ж} = T_k * I / 100\% * O_a / 100\%$, мұнда

$C_{ж}$ – төлем көзінен салынатын табыс салығының болжамы;
 T_k – ағымдағы жылда салық салынатын табыстың күтілетін сомасы;
I – жоспарлап отырған жылдағы тұтынушылық бағалардың индексі;
 O_a – салық алудың орташа пайызы.

Осы әдіспен есептеуде күтіліп отырған түсімдер сомасынан тұрақты сипатта емес біржолғы төлемдерді алып тастау қажет.

Төлем көзінен салық салынбайтын табыстар бойынша жеке табыс салығын есептеу үшін салық салуға жатпайтын табыс сомасы мен салықтық шегерімдер сомасына орташа мөлшерлемені қолданылады. Бұл арада аймақ бойынша қалыптасқан орташа мөлшерлеме мөлшері әсер ететін факторларға коррекцияланған есепті мәліметтер арқылы анықталады.

Адвокаттар мен жеке нотариустардың табыстары бойынша жеке табыс салығы сомасы келесі формула арқылы анықталады:

$$С_{жт} = Т_{к} * I / 100\% * О_{с} / 100\%, \text{ мұнда}$$

$С_{жт}$ – төлем көзінен салынбайтын жеке табыс салығының болжамдық сомасы;

$Т_{к}$ – ағымдағы жылда күтілетін салық салынатын табыс сомасы;

I – жоспарлап отырған жылдағы тұтынушылық бағалардың индексі;

$О_{с}$ – салықтың орташа мөлшерлемесі [2].

Заңды тұлғалар мен жеке кәсіпкерлерге салынатын мүлік салығын болжамдау үшін ақырғы есепті мезгілдегі жеке тұлғалардың негізгі құралдарымен материалды емес активтерінің құны жөніндегі статистикалық мәліметтер пайдаланады. Есептеу маңында жалпы құннан салық салынбайтын объектілер құны, мүлік салығын төлемейтін жеке тұлғалардың негізгі құралдары мен материалды емес активтерінің құны алынады. Негізгі құралдардың салық салынатын құны болашақ қайта бағалау коэффициентіне түзетілімделіп, бекітілген алым мөлшерлемесі негізінде келесі формуламен есептеледі:

$$С_{м} = (Қ_{нқ} * K / 100\%) * С_{с} / 100\%, \text{ мұнда}$$

$С_{м}$ – мүлік салығының болжамдық сомасы;

$Қ_{нқ}$ – салық салынатын негізгі құралдар мен материалды емес активтердің орташа жылдық құны;

K – болашақ қайта бағалау коэффициенті;

$С_{с}$ – салық мөлшерлемесі.

Жеке тұлғалардың мүлік салығының болжамы жеке тұлғаның меншік құқығында және кәсіпкерлік іс-әрекетте пайдаланбайтын мүлігінің құны жөніндегі уәкілетті орган салық салынатын мүлік құнын анықтау үшін тұрғын үй-жайлардың бір шаршы метрінің базалық құны, оның көлемі, тозу коэффициенттері мен бекітілген мөлшерлемелерді пайдаланады. Сонымен қоса, есептеу жасағанда әрекетті заңнамаға сәйкес берілген жеңілдіктерде есептелуі қажет. Бұл арада болжамдық түсімдер сомасы келесі формула арқылы анықталады:

$$С_{м} = Қ_{нқ} * С_{с} / 100\%, \text{ мұнда}$$

$С_{к}$ - көлік құралдары салығының болжамдық сомасы;

$АЕК$ - жоспарлап отырған жылға айлық есептік көрсеткіш;

$С_{с}$ - салық мөлшерлемесі;

K - пайдалану мерзіміне байланысты түзету коэффициенті.

Әлеуметтік салық мөлшерін болжамдау үшін ағымдағы жылдың осы салық бойынша салық декларацияларының мәліметтерін пайдаланады. Салық салынатын табыстың нақты көлемі мен әлеуметтік салықтың есептелген сомасы негізінде аймақ бойынша осы салықтың орташа мөлшерлемесі анықталады:

$$С_{о} = \frac{\Delta_{н}}{Т_{н}} * 100\%, \text{ мұнда}$$

$С_{о}$ – салықтың орташа мөлшерлемесі;

$\Delta_{н}$ - әлеуметтік салықтың есепті жылда түскен нақты сомасы;

$Т_{н}$ – есепті жылдағы салық салынатын табыс көлемі.

Осыдан кейін, салық төлеушілердің салық салынатын табыстарының өсуі мен орташа мөлшерлеме мөлшерін пайдаланып, ағымдағы жылда түсетін әлеуметтік салықтың көлемі анықталады. Содан кейін, осы мәліметтер негізінде әлеуметтік салықтың болжамдық сомасы келесі формула арқылы есептеледі:

$$\text{Әж} = \text{Та} * \text{Іб} / 100\% * \text{Со} / 100\%, \text{ мұнда}$$

Әж - әлеуметтік салықтың болжамдық сомасы;

Та – ағымдағы жыл бойынша салық салынатын табыстың сомасы;

Іб – жоспарлы жылдағы тұтынушылық бағалардың индексі;

Со - әлеуметтік салықтың орташа мөлшерлемесі.

Жер салығын болжамдау үшін келесі ақпарат қолданылады:

уәкілетті органдардың категориялар бойынша жер көлемі жөніндегі мәліметтері;

бонитет балдары арқылы сапа мен түрлерге дифференцияланған топырақ бойынша базалық салық мөлшерлемелері;

салық органдары ұсынған декларациялар мәліметтері.

Салық заңнамада қарастырылған жеңілдіктерді есептей отырып, жер салығының болжамдық сомасы келесі формула арқылы анықталады:

$$\text{Жж} = \text{Аж} * \text{Со} * \text{К}, \text{ мұнда}$$

Жж – жер салығының болжамдық сомасы;

Аж – жер учаскесінің алқабы;

Со - әрбір жер категориясы бойынша орташа базалық мөлшерлеме;

К – заңнамаға сәйкес жеке төлеушілер үшін тағайындалған коэффициент.

Жер салығын жоспарлау келесі категориялар бойынша іске асырылады:

а) ауыл шаруашылық мақсатындағы жерлер; ә) елді мекен жерлері; б) өнеркәсіп, көлік, байланыс, қорғаныс және өзге де ауыл шаруашылығы емес мақсаттағы жерлер.

Бірыңғай жер салығын болжамдау үшін де декларациялар мәліметтері пайдаланады. Бұл салықты есептеу базасы болып жер учаскесінің бағалау құны табылады, ал оның сомасы осы осы бағалау құнға заңнамада бекітілген мөлшерлемені пайдалану арқылы есептеледі.

Орманды пайдаланғаны үшін төлемақы болжамдық сомасы уәкілетті органдардың орман шаруашылығы бойынша дайындаған мәліметтері негізінде келесі формула арқылы есептеледі:

$$\text{Та} = \text{Оқ} * \text{Со}, \text{ мұнда}$$

Та – орман пайдаланғаны үшін болжамдық төлемақы сомасы;

Оқ – ағаш дайындау мен басқа да орман пайдалану түрлерінің көлемі;

Со – бекітілген орташа мөлшерлеме.

Су ресурстардың пайдаланғаны үшін төлемақының болжамдық сомасы су ресурстары жөніндегі уәкілетті органдардың мәліметтері негізі мен төлемақы төленетін объектілер бойынша және су тұтыну мен арнайы су пайдалану түрлеріне байланысты Үкімет тағайындаған мөлшерлемелерді қолдану арқылы келесі формуламен есептеледі:

$$\text{Тс} = \text{Сп} * \text{С}, \text{ мұнда}$$

T_c – су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақының болжамдық сомасы;
 S_p – алынған, пайдаланған су көлемі;
 C – төлемақы мөлшерлемесі.

Бюджет кірістерінің шектелімдерін болжамдау процесінде әрекеттегі заңнамалық және нормативтік актілерге енгізілген өзгерістер мен қосымшаларды есептеу қажет және түсімдер бюджет жүйесінің деңгейлері бойынша кезекті жылға бекітілген республикалық бюджет жөніндегі Заңның баптарына сәйкес болуы тиіс.

Тауарлар, жұмыстар және қызметтер бойынша ішкі салықтар түсімдерін болжау

Ішкі немесе жанама салықтар – ол тауарлардың бағасы арқылы төленетін немесе тарифке енгізілетін сол тауарлар мен қызметке салынатын салықтар. Мұндай салықтардың нақты төлеушілері болып сол тауар немесе қызмет иелері салық сомаларын оларды өткізгенде алады. Ішкі салықтарға қосылған күн салығы (ҚҚС) мен акциздер жатады. ҚҚС түсімдерін екі варианттың есебі елдің орташа мерзімді әлеуметтік экономикалық даму жоспарына сәйкес жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) болжамдық көлемі мен ҚҚС алуының орташа пайызына негізделеді. Есеп келесі формула арқылы жасалады:

$$ҚҚС_{ж} = ЖІӨ_{ж} * C_o / 100\%, \text{ мұнда}$$

$ҚҚС_{ж}$ – ҚҚС болжамдық сомасы;

$ЖІӨ_{ж}$ – ЖІӨ болжамдық көлемі және

$C_o = ҚҚС_e / ЖІӨ_e * 100\%$, мұнда

C_o – алымның орташа пайызы;

$ҚҚС_e$ – есепті жылғы ҚҚС сомасы;

$ЖІӨ_e$ – есепті жылғы ЖІӨ көлемі.

Екінші варианттың есебі ҚҚС түсуінің мониторинг жөніндегі салық органдарының мәліметтеріне негізделеді. Бұл арада ірі салық төлеушілер бойынша есептелген және төленген ҚҚС сомалары жөніндегі мәліметтер пайдаланады. Болжамдап отырған ҚҚС түсімдерінің сомасы әрбір ірі салық төлеушілер бойынша келесі формула арқылы есептеледі:

$$ҚҚС_{ж} = ҚҚС_e * I_b / 100\% * I_ө / 100\%, \text{ мұнда}$$

$ҚҚС_{ж}$ – ҚҚС болжамдық сомасы;

$ҚҚС_e$ – есепті жылғы ҚҚС күтілетін сомасы;

I_b – жоспарлы жылдағы тұтынушылық бағалардың өсуі;

$I_ө$ – жоспарлы жылдағы өндірістің өсуі.

Республика аумағында импортталған тауарлар бойынша ҚҚС болжамы келесі жылғы жобалап отырған импорт көлемінің негізінде жасалады және келесі формула арқылы есептеледі:

$$ҚҚС_{и} = I_{ж} * C_o / 100\%, \text{ мұнда}$$

$ҚҚС_{и}$ – импортталған тауарлар бойынша ҚҚС болжамдық сомасы;

$I_{ж}$ – жоспарлап отырған жылдағы импорт көлемі;

C_o – есепті жыл бойы импортталған тауарларға ҚҚС орташа мөлшерлемесі, ал ол мынадай формуламен есептеледі:

$$Co=ҚҚСе/Ие*100\%, \text{ мұнда}$$

ҚҚСе – есепті жылғы импортталған тауарлар бойынша ҚҚС сомасы;

Ие – есепті жылғы импорт көлемі.

Қазақстан Республикасында өндірілген тауарлар бойынша акциздерді болжамдау үшін алдыңғы жылда акцизделетін тауарлардың өндіріс көлемі жөнінде мәліметтер пайдаланады. Өндіріс көлемі орташа мерзімді әлеуметті-экономикалық даму жоспарының көрсеткіштері арқылы анықталады. Тауарлардың әрбір түрлері бойынша акциз түсуінің болжамдық сомасы келесі формула арқылы есептеледі.

$$Aж=Өк*Са, \text{ мұнда}$$

Аж – жоспарлап отырған жылға акциз сомасы;

Өк – акцизделетін өнімнің өндіріс немесе өткізу көлемі;

Са – акциз мөлшерлемесі.

Ал импортталған акцизделетін тауарлар бойынша акциз түсімдерінің болжамы былай есептеледі:

$$Aи=Иж*К, \text{ мұнда}$$

Аи – болжамдық акциз сомасы;

Иж – импорттың болжамдық көлемі;

К – акциз алу коэффициенті: $K=Aе/Ие$, мұнда

Ае – есепті жылғы акциз сомасы;

Ие – есепті жылғы импорт көлемі.

Халықаралық сауда және сыртқы операциялар бойынша салық түсімдерін болжау.

Кедендік баждар, басқа салықтар, халықаралық сауда мен сыртқы операциялар бойынша болжамдау үшін есепті мәліметтер талдауы мен республика аумағында ағымдағы мерзімде сыртқы сауда айналысының атқарылуы, өнімдердің экспорты мен импортталынған тауарлардың салық салынатын кедендік құны жөніндегі кеден органдарының мәліметтері және әрекеттегі кедендік баждар қолданады. Сонымен қоса, салық және кеден заңнамаларындағы өзгерістер мен теңгенің курсы есептеледі.

Шеттен әкелетін тауарлар бойынша кеден баждарының болжамдық сомасы келесі формула арқылы есептеледі:

$$Кб=К*Ик, \text{ мұнда}$$

Кб – кеден баждарының болжамдық сомасы;

К – алу коэффициенті (өткен мерзім бойынша есептелген кедендік төлемнің импорт көлеміне қатынасы);

Ик – болжамдық импорт көлемі.

Шетке шығаратын тауарлар бойынша кеден баждарының түсімдерін болжамдау маңында салық салынатын база ретінде республика немесе аймақтың орташа мерзімді әлеуметтік-экономикалық даму жоспарында қарастырылған экспорт көлемі алынады. Сонда осындай болжамдық түсімдер сомасы келесідей анықталады:

$$Кб=К*Эк, \text{ мұнда}$$

Кб – кеден баждарының болжамдық сомасы;

К – алу коэффициенті (өткен мерзім бойынша есептелген кедендік төлемнің экспорт көлеміне қатынасы);

Эк – болжамдық экспорт көлемі.

Кедендік бақылау мен кедендік процедураларды іске асыру бойынша түсімдерді болжау салық салынатын база ретінде республиканың орташа мерзімді әлеуметтік-экономикалық даму жоспарының мәліметтері арқылы есептелген сыртқы сауда айналысының көлемі алынып, келесі формуламен болжамдық мөлшері анықталады:

$$К_{бп} = К * С_{к}, \text{ мұнда}$$

К_{бп} – кедендік бақылау мен кедендік процедураларды іске асыру бойынша болжамдық түсімдер сомасы;

К – алу коэффициенті (өткен жыл мәліметтері арқылы есептелген осы түсімдер мөлшерінің сыртқы сауда айналысының көлеміне қатынасы);

С_к – сыртқы сауда айналысының көлемі.

Роялти бойынша болжамдық түсімдерді есептеу үшін келесі мәліметтер қажет:

- тиісті уәкілетті органдар ұсынатын пайдалы қазбалардың өндіріп алынатын болжамдық көлемі;
- пайдалы қазбалардың орташа сату бағасы;
- жер қойнауын пайдалану жөніндегі өзара шарттарда анықталған роялти мөлшерлемелері.

Қол қойылатын бонус бойынша түсімдерді болжамдау жер қойнауын пайдалану жөніндегі қол қойылатын өзара шарттар негізінде іске асырылады. Коммерциялық табу бонус бойынша түсімдерді болжамдау пайдалы қазбаларды өндіріп алу жөніндегі өзара шарттар негізінде жасалады.

Өнімді бөлу бойынша Қазақстан Республикасының үлесінің болжамдық түсімдерін анықтау үшін роялтиді есептегенде қажетті көрсеткіштер керек, бірақ роялтидің орташа мөлшерлемесі орнына өзара шартта тағайындалған өнімдер бөлу бойынша ҚР үлес мөлшерлемесі пайдаланады. Үстеме пайда салықтың түсімдерін болжамдау есепті жылда әрбір өзара шарт бойынша жер қойнауын пайдаланушылардың ішкі пайда нормасы 20 пайыздың үстінен алынған таза табыс сомасына байланысты.

Капиталмен жасалған операциядан түсетін түсімдерді болжау

Капиталмен жасалған операциядан түсетін түсімдерді болжамдау осы төлемдерді төлеуді реттейтін заңнамалық актілерге негізделеді. Мемлекеттік мекемелерге бекітілген мемлекеттік мүлікті, мемлекеттің меншігіндегі материалды емес активтерді және жер учаскелерін сатудан түсетін түсімдерді болжамдау үшін ел мен аймақтардың орташа мерзімді әлеуметтік-экономикалық даму жоспарларының негізінде жасалған орталық, жергілікті және басқа да мемлекеттік органдардың болжамдық көрсеткіштері пайдаланады.

Республикалық бюджеттен бөлінетін ресми трансферттерінің болжамдық көлемі мен арнауларын жергілікті уәкілетті орган жеткізеді. Бюджеттік

жоспарлау жөніндегі жергілікті уәкілетті органдар қосымша бюджеттік тапсырыстар арқылы республикалық бюджеттен түскен арнаулы трансферттерді бюджеттік бағдарламалар бойынша бөледі.

Аудан бюджеттерінің түсімдер көлемінде облыс бюджетінен бөлінген ресми трансферттер есептеледі, ал облыс бюджетіне ресми трансферттер төмен тұрған бюджеттерден де, республикалық бюджеттен де түседі. Республикалық бюджет түсімдерінің көлемінде төменгі бюджеттер мен Ұлттық қордан түсетін ресми трансферттер есептеледі [3].

1. *«Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 11 қараша.*

2. *2014 жылғы статистикалық агенттіктің мәліметтері.*

3. *Google.kz сайтының арнайы мәліметтері.*

Резюме

Маткаримова Л.К. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая. **Особенности прогнозирования налоговых и неналоговых платежей в бюджет.**

В данной статье рассматриваются особенности прогнозирования налоговых и неналоговых поступлений в бюджет страны. Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм - финансовая система общества, главным звеном которой является государственный бюджет. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций.

Экономические и политические реформы, проводимые в Казахстане с начала девяностых годов, также не могли не затронуть сферу государственных финансов, и, в первую очередь, бюджетную систему. Государственный бюджет, являясь главным средством мобилизации и расходования ресурсов государства, дает политической власти реальную возможность воздействовать на экономику, финансировать ее структурную перестройку, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивать социальную поддержку наименее защищенным слоям населения.

Ключевые слова: бюджет, производство, налоги, управление, рыночная экономика, дивидент, таможенные пошлины, международная торговля, патент.

Summary

Matkarimova L.K. - Senior Lecturer KazNPU Abaya. **Features of prognostication of tax and not tax receivables in a budget.**

This article describes the features of prognostication of tax revenues to the state budget. In this article the features of prognostication of tax and not tax receivables are examined in the budget of country. Anchorwoman, qualificatory a role, forming and development of economic pattern of any modern society is played by the government control carried out within the framework of by select power of economic politics. One of the most

essential mechanisms allowing to the state to carry out the economic and social adjusting is a financial mechanism - financial system of society, the main link of that is the state budget. Exactly by means of the financial system the state forms centralized and affects forming of the decentralized funds of monetary resources, providing possibility of implementation of the functions laid on public organs.

The economic and political reforms conducted in Kazakhstan from the beginning of the ninetieths could not not affect the sphere of public finances, and, first of all, budgetary system also. The state budget, being the main means of mobilization and expense of resources of the state, gives an real opportunity to affect economy, finance her structural alteration, stimulate development of priority sectors of economy, provide social support to the the least protected layers of population to political power.

Keywords: budget, production, taxes, management, market economy, Divident, customs, international trade, patent.

ӘОЖ 336.625

ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ САЯСАТТЫҢ ЖҮЗЕГЕ АСЫРЫЛУЫ

А.Т. Мусабекова – Қазақ инженерлік, қаржы-банк Академиясы магистранты

Мақалада автор қаржы жүйесі және қаржылық саясаттың жүзеге асырылуын ашып көрсетуге тырысқан. Қаржының қоғам және адам өмірінде алатын орны, қажеттіліктерді қамтамасыз етудегі атқаратын рөлі зор. Қаржы саясаты – қаржыны басқарудың мақсаты, оның нақты нәтижесі, өзінің функциялары мен міндеттерін жүзеге асыру үшін мемлекеттің қаржы саласында атқаратын қызметі мен шараларының жиынтығы болып табылады. Мемлекеттің экономикалық саясатының құрамдас бөлігі ретінде қаржы саясаты бюджет, салық, ақша, несие, баға, кеден саясаттарын қамтиды. Ал қаржы саясаты экономикалық және әлеуметтік саясатты жүзеге асырудың негізгі құралы болып қосалқы рөл атқарады. Сонымен қатар мемлекеттік саясаттың басқа да бағыттарының, атап айтқанда, ұлттық саясат, геосаяси және әскери саясат салаларының да орны маңызды.

Түйін сөздер: Қаржы жүйесі, қаржы саясаты ұғымы, түрлері, экономика, ақша қатынастары, қаржылық қор.

Қазіргі кезеңде әртүрлі қоғамдық-саяси құрылымы бар мемлекеттерде қаржымен қатар басқа экономикалық категориялар – ақша, табыс, өзіндік құн т.б. пайдаланылады. Олардың әрқайсысы өзіне тән қызметті атқарады, сондықтан бұл категориялардың мәні мен маңызы қоғамның дамуы барысында көрініс табады. Осы аталған категориялардың ішінде қаржы айрықша белгілерімен ерекшеленеді.

Қаржының қоғам және адам өмірінде алатын орны, қажеттіліктерді қамтамасыз етудегі атқаратын рөлі өте зор екені белгілі. Қаржы мемлекеттің өркендеуінің материалдық негізі әрі тірегі, сондай-ақ оның міндеттері мен функцияларын жүзеге асыруды қамтамасыз етудің қайнар көзі болып саналады. Қаржылық

құралдар арқылы мемлекет елдің экономикалық өсіп-дамуына белсенді, пәрменді түрде ықпалын тигізеді. Бұл жерде қоғамның күнделікті өмірінде, тіптен өндіріс аясында да қаржы көбінесе ақша не қаражат ұғымында қабылданынын айта кету қажет. Ақша құн өлшеу, айналым, айырбас және тағы басқа құралдар ретінде жалпыға бірдей құндылық баламасын көрсетеді.

Жалпы алғанда, қаржы жүйесінің құрамы қаржы қатынастарының әр түрлі салалары мен буындарының жиынтығы болып табылады. Ал осы қатынастар барысында әр түрлі ақша қорлары құрылып, пайдаланылады және бүкіл экономикаға ықпал етеді. Қаржы қатынастарының өзара тығыз байланысты болып табылатын алуан салалары мен буындары елдің бірыңғай қаржылық жүйесін құрайды.

Қаржылық бақылау мемлекеттің ақша қорларын қалыптастыру және бөлу, сондай-ақ, мемлекеттің ақша қаражаттарын пайдаланудың заңды түрде және мақсатқа сәйкес жүргізілуіне бақылау жасайды. Сондықтан қаржылық бақылауды мемлекеттің қаржылық қызметінің бір түрі деп анықтауға болады.

Қаржы ресурстары жалпы ішкі өнім құнының бір бөлігін құрайды. Атап айтқанда, ол мемлекеттің, шаруашылық жүргізуші субъектілердің және халықтың ақша нысанындағы таза табысты бөлу және қайта бөлу барысында пайда болатын ақшалай қаражаттары. Қаржының атқаратын басты рөлі мемлекетке жүктелген функцияларды орындау, яғни қоғам мен экономика мұқтаждықтарын қанағаттандыру болып саналады. Ал қаржы деп өндіріс пен тұтытуда экономикалық ресурстардың бір түрі ретінде пайдаланылатын ақша қаражаттарын айтуға болады. Өндіріс пен тұтынудың ақшалай нысандағы ресурстары қаржылық ресурстар болып есептеледі. Олар мемлекеттік немесе шаруашылық субъектілердің қарамағында әр түрлі ақша түріндегі табыстардың, аударымдар мен түсімдердің есебінен қалыптасып, қоғамның әлеуметтік және басқа да мұқтаждықтарын қанағаттандыруға пайдаланылады.

Қаржы ақша қаражатының жиынтығы ретінде қаржыландыру терминімен тығыз байланысты болып келеді. Қаржы термині мемлекетті, кәсіпорындарды, кәсіпкерлерді, аумақтарды, әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларды, қаржылық ресурстармен қамтамасыз етудің қайнар көздерін, көлемін және тәсілдерін білдіреді. Арнайы және дербес экономикалық категория ретінде қаржы бөлу қатынастарын көрсетеді. Нақты бағыттарға арнап ақша бөлу түрінде жүзеге асырылатын қаржыландырудың өзі бөлу болып табылады [1]. Қаржы арқылы экономиканың барлық құрылымдық бөлімдері мен шаруашылықтың әр деңгейінде қоғамдық өнімді қайта бөлу ақшалай табысты мемлекеттік деңгейде бөлу арқылы жүргізіледі және осы жағдайларда туындайтын қатынастар қаржылық қатынастар деп аталады. Ақшаның тауар айырбасында, өзіндік айналымда болуы, қолдан қолға өтуі ақшалай қатынастар түріндегі айрықша нысандағы процестерде көрініс табады. Аталған айрықша нысандағы экономикалық қатынастар қаржы болып саналады. Экономикалық категория ретіндегі қаржының өте маңызды белгілері қаржылық қатынастардың бөлу сипатында болуы нәтижесінде қаржының материалдық негізі өндіріс болып табылады,

өйткені шаруашылық субъектілерінің экономикасы, ақшалай табыстары олардың өнімді өндіруі және оны өткізуі нәтижесінде құралады. Сонымен бірге қаржы сол өндіріс аясына қызмет көрсетеді, яғни өндірістің ұлғаюына, дамуына және құрылымдық өзгеруіне жағдай жасайды. Қаржы аясында мемлекеттің мұқтаждықтарын қанағаттандыруға, әр түрлі меншік нысанына негізделген шаруашылықтарды дамытуға, аумақтар арасындағы экономикалық байланыстарды жүзеге асыруға қажетті ақша қаражаттарын мемлекет қарамағына жұмылдырады. Қаржы негізінде және оның көмегімен шаруашылық қызметтердің нәтижелерін тексеру және бақылау жүзеге асырылады [2].

Қазіргі кезде «қаржы» терминінің мағынасы «ақша» терминімен тығыз байланыста қарастырылады. Сондықтан көптеген жағдайларда азаматтар қаржыны қолда бар немесе құжат түріндегі ақша деп түсінеді. Ал экономистер оны азаматтардың қаржысы, мемлекеттің қаржысы, заңды тұлғалардың қаржысы деп жіктейді. Ал мамандар: тар мағынада «қаржы» тек мемлекет пен заңды тұлғалардың ақша қаражаттарын қамтиды деп түсіндіреді. Арнайы мағынада «қаржыны» мемлекеттік қаржы десек, оның белгілі бір қорларға бөлінетінін, мақсатты бағыты болатынын, пайдалану тәртібі белгіленетін және оларды қалыптастырып, бөлетін органдар болатынын байқаймыз.

Қаржының өзіне тән функциясы – бөлу және бақылау функциясы. Қаржының экономикалық категория ретінде ақшадан айырмашылығы оның тек ақша қаражаттары қорларын құру, бөлу және пайдалануға байланысты ақшалай, яғни экономикалық қатынастардың ерекше аясын көрсететіндігінде. Алайда қаржының бұл сипаттамасы оның толық маңызын айқындай алмайды. Қаржылық ресурстар ұғымында оның мемлекет қарамағында немесе қандай да болмасын меншік нысанындағы кәсіпорындар мен ұйымдардың ақша қаражаттары қорларының жиынтығы екенін байқаймыз.

Мемлекеттің қаржылық қызметі материалдық және ұйымдастырушылық қатынастарды реттейді. Материалдық қаржылық қатынастар (мысалы, салық қатынастары) ақша қаражаттарының қозғалысы арқылы мемлекеттік ақша қорларын қалыптастыруды іске асырады, ал ұйымдастырушылық қаржылық қатынастар мемлекеттің қаржылық жүйесін, яғни мемлекеттік қаржыны басқару органдары жұмысын реттейді. Қазіргі кезде ерекше сипатқа ие бұл тұжырымды ХІХ ғасырдың атақты ғалымы, профессор С.И. Иловайский: «...қаржылық сипаттағы барлық қатынастар... құқықтық сипатта орын алады», – деп жазған [3]. Қаржылық бақылау жүргізуші, оны жүзеге асырушы органдар жүйесі мәселелері ұйымдастырушылық қатынастарға байланысты болып келеді.

Қаржылық органдар жүйесін, әдетте, қаржы министрлігі басқарады. Қаржы министрлігі қаржылық басқармалар, аумақтардағы қаржылық басқару органдары, қазынашылық қаржыны басқаратын бірыңғай мемлекеттік басқару органдары жүйесі болып табылады. Ұлттық банк басқаратын кредиттік мекемелер, қаржыны жұмылдыруға атсалысатын салық органдары мен кеден мекемелері де қаржылық қызметті жүзеге асырады. Қаржылық қорды басқа ақша қаражатта-

рынан ерекшелендіріп тұратын өзгешелік, олар экономиканы басқарудың қандай да болмасын деңгейінде ақша түріндегі құнның біржақты қозғалысы негізінде құралады. Қаржы күрделі құрылым болғандықтан, бюджеттік құбылыстармен ерекшеленеді. Сондықтан да қаржы категориясы мен қаржы жүйесінің экономикалық мәні кең және бюджет жүйесі қаржы жүйесінің негізгі құрылымдық элементі болады.

Тауар-ақша қатынастары жағдайында өндірістік қорлар мен еңбек ресурстары натуралдық және құндылық нысанында болады. Сондықтан өндіріс нәтижесі осы екі форма арқылы өлшенеді. Қаржылық қатынастар алғашқы рет мемлекеттік кәсіпорындарға өндірістік қор тарату барысында туындайды.

Қаржылық механизмнің негізгі элементтеріне мыналар жатады:

- 1) қаржылық бюджеттік жоспарлау және болжамдау;
- 2) қаржылық ресурстарды тікелей басқару және жан-жақты бағдарлау;
- 3) қаржылық ресурстардың құрылуына, бөлінуіне және пайдаланылуына бақылау жүргізу;
- 4) қаржы мен салықтардың, бюджеттің өндіріске және халықтың әл-ауқаты деңгейіне тигізетін ықпалын анықтау.

Мемлекеттік салықтардың экономикалық мәні – мемлекет қажеттіліктерін қанағаттандыру, қамтамасыз ету мақсатында шаруашылық субъектілерінен немесе жеке тұлғалардан ұлттық табыстың белгіленген мөлшерін алу барысында жүзеге асырылатын өндірістік қатынастардың бір бөлігі болып табылатындығында.

Қазақстан Республикасында мемлекеттік басқару саласына қаржылық және кредиттік реттеу, ақша эмиссиясы, баға саясатының негіздері, Ұлттық банк, мемлекеттік банктер, мемлекеттік бюджет, жалпы мемлекеттік салықтар және жергілікті салықтар мен алымдар жатады. Қаржылық жүйенің құрамына кіретін ақшалай қорды қалыптастыру, үлестіру және оны пайдалануды ұйымдастыру барысында мемлекет нақты жолдар мен тәсілдерді, қаржылық қызмет әдістерін қолданады.

Қаржы саласындағы мемлекеттік басқару ісіне қатысатын уәкілетті органдардың жүйесі ауқымды, яғни ақшаны басқару органдары мен өкімет органдары жатады [4]. Заң құжаттарында көрсетілгендей, қаржы саласын басқаратын органдар арнайы құзырлы мамандандырылған басқару органдары болып табылады. Олар: Қаржы министрлігі, Ұлттық банк т. б. Ал мемлекеттік басқаруда аталған арнайы құзырлы органдар қатарына өкімет органдары: Парламент, жергілікті Мәслихаттар да қосылады.

Басқару дегеніміз – қандай да болмасын үдерістерді реттеу болып табылады. Басқару белгілі бір ұйымдастырылған құрылымды қалыптастыратын, ішкі билік сатысына, сонымен қатар билік етуге және орындауға негізделген органдар жүйесі. Атап айтқанда, Қазақстан Республикасының Парламенті мемлекеттің жоғарғы заң шығарушы және уәкілетті органы ретінде республикалық бюджетті және оның атқарылуы туралы есептерді, бюджетке енгізілген өзгертулер мен толықтыруларды талқылайды; мемлекеттік салықтар мен алымдарды белгі-

лейді, мемлекеттің қаржылық жүйесін, бюджет және салық жүйелерін айқындап, салық салуға, алымдар мен тағы басқа төлемдерді белгілеуге қатысты негізгі қағидаттар мен нормаларды белгілейтін заңдар шығарады; республикалық бюджеттің атқарылуын қадағалап, бюджеттен тыс қорларға бақылау жүргізеді; республиканың ақша жүйесін белгілеп, мемлекеттік сыртқы және ішкі қарыздары мәселелерін шешеді.

Ал қоғамымыздағы саясат мемлекеттік қызметтің барлық бағыттарын қамтиды. Саяси ықпал жасаудың бірден-бір элементі болып табылатын қоғамдық қатынастар қолданыс саласына қарай экономикалық немесе әлеуметтік, мәдени немесе техникалық, қаржы немесе кредит, ішкі және сыртқы саясат болып жіктеледі. Кез келген қоғамда мемлекет қаржыны өзінің функциялары мен міндеттерін жүзеге асыру үшін, белгілі бір мақсаттарға жету үшін пайдаланады. Қойылған мақсаттарды іске асыруда қаржы саясаты маңызды рөл атқарады. Оны жасап, жүзеге асыру барысында қоғам алдында тұрған міндеттерді орындаудың шарттары қамтамасыз етіледі. Ол экономикалық мүдделерге ықпал жасаудың белгілі құралы болып табылады.

Қаржы саясаты – қаржыны басқарудың түпкі мақсаты, оның нақты нәтижесі, өзінің функциялары мен міндеттерін жүзеге асыру үшін мемлекеттің қаржы саласында атқаратын қызметі мен шаралары жиынтығы. Ол мемлекеттің экономикалық саясатының құрамдас бөлігі болып табылады [5].

Жүргізіліп отырған қаржы саясатының басты субъектісі мемлекет болып табылады. Ол қоғамның ұзақ перспективаға арналған қаржысын дамытудың басты бағыттарының стратегиясын қалыптастырып, алдағы кезеңге арналған міндеттерді белгілейді және оларға қол жеткізу жолдарын қарастырып, жұмсалатын қаражат қорын реттейді.

Мемлекеттің қаржы саясатының мәні – экономикалық заңдардың іс-әрекетін ескере отырып және қоғамның даму міндеттеріне сәйкес қаржыны жоспарлы түрде ұйымдастыруда. Қоғамдық дамудың әрбір кезеңінде қаржы саясатының өзіне тән белгілері болады. Ол экономиканың жай-күйін, қоғамның материалдық және мәдени өмірінің толғағы жеткен қажеттіліктерін және басқа да факторларды ескере отырып, түрлі міндеттерді шешеді.

Мемлекеттің қаржы саясатының мазмұны айтарлықтай күрделі болып табылады, өйткені ол алуан түрлі іс-шаралардың ауқымды кешенін және оларды дәйекті түрде жүзеге асыру кезеңдерін қамтиды. Атап айтқанда:

1) экономикалық заңдарды қолдану, экономиканың жай-күйі, қоғамның әлеуметтік-экономикалық даму келешегі негізінде елдегі қаржының ғылыми негізделген тұжырымдамасын әзірлеу;

2) экономикалық саясаттың тиісті мақсат-міндеттерін негіздей отырып, қаржы саясатының стратегиялық және тактикалық шараларын тұжырымдау;

3) белгіленген іс-әрекеттерді қаржы механизмі арқылы нақты жүзеге асыру.

Осы аталған негізгі үш буынның бірлігі қаржы саясатының мазмұнын айқындайды. Демек, экономикалық заңдарды қолдануды ескерсек, қоғамды дамыту міндеттеріне байланысты қаржылық тетіктерді дұрыс ұйымдастырып, пайдалану мемлекеттің қаржы саясатының мазмұны болып табылады [6].

Қазіргі кезде қаржы саясатының көмегімен шешілетін басты міндеттердің қатарына мыналарды жатқызуға болады:

1. Елдің дамуының әрбір нақты кезеңінің ерекшеліктері негізінде қаржы ресурстарының неғұрлым мүмкін болатын көлемін жасау жағдайларын қамтамасыз ету;

2. Қаржы ресурстарын қоғамдық өндірістің салалары арасында, ұлттық шаруашылық секторлары арасында ұтымды түрде бөлу және пайдалану, ресурстарды белгілі бір мақсаттарға бағыттау;

3. Экономикалық дамудың белгіленген бағыттарын орындау үшін тиісті қаржы механизмін жасап, оны үнемі жетілдіріп отыру.

Елдегі жүргізіліп жатқан реформаларға сай мемлекеттің қаржы саясаты мен қаржы жүйесінің қызметі нарық жағдайында қажетті қаржы ресурстарын жұмылдыруға, оларды толық көлемде әрі уақтылы бюджетке енгізу үшін әлеуметтік-экономикалық дамудың мемлекеттік бағдарламаларында қарастырылған шараларды үздіксіз қаржыландыруға, сондай-ақ материалдық, еңбек және ақша қорын мақсатты әрі ұтымды түрде пайдалануға бақылауды күшейтуге бағытталған. Бұл мақсаттар Қазақстан Республикасының әлеуметтік және экономикалық дамуының, қоғамдық өмірдің барлық салаларын қайта құрудың стратегиясын қаржымен қамтамасыз ету қажеттілігінен туындайды.

Мемлекетіміз алдына қойған таяудағы мақсаттар қатарында мемлекеттік бюджет теңгерімділігіне қол жеткізу және экономиканы тұрақтандыру негізінде ұлттық шаруашылықтың қаржылық жағдайын сауықтыру проблемасын шешуді ерекше атап өтуге болады.

Қаржы саясатын жүргізгенде оның келесі қағидаттарын жүзеге асырудың маңызы зор:

- қолда бар нақты қаржы ресурстарын негіздей отырып, бюджеттерді жасау, бекіту және атқару кезінде қоғамдық өндірістің барлық қатысушыларының, әлеуметтік, ұлттық және кәсіби топтардың мүдделерін сақтау;

- қаржылық қатынастардың жоспарлы түрде ұйымдастырылуын қамтамасыз ету;

- қаржы жүйесінің барлық салалары мен буындарында кірістер мен шығыстардың теңгерімділігін қамтамасыз ету;

- қаржылық қор қалыптастыру;

- мемлекеттік және шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында қаржы ресурстарын оңтайлы үлестіру.

Қаржы саясатының тиімділігін қамтамасыз ететін жалпы қағидаттарға мыналар жатады: объективті экономикалық заңдардың іс-әрекетін есепке алу; нақты тарихи жағдайларды есепке алу; өткен жылдардың өзіндік тәжірибесін және әлемдік тәжірибелерді есепке алу.

Жеке қағидаттарға мыналарды жатқызуға болады:

- қоғамда қаржы жүйесінің ұтымды құрылымын, қаржы қатынастарын жоспарлы ұйымдастыруды және қаржы механизмінің дұрыс құрылуын қамтамасыз ету;

- қаржы жүйесінің барлық салалары мен буындарындағы кірістер мен шығыстардың тепе-теңдігін қамтамасыз ету;
- бюджетте кіріс шығыстан астам болатындай қаржылық қорды қалыптастыру;
- мемлекеттік және шаруашылық жүргізуші субъектілерге арасында қаржы ресурстарын оңтайлы бөлу;
- салық жүйесін ұтымды ұйымдастыру арқылы экономикалық және әлеуметтік дамудың маңызды бағыттарына қаржы ресурстарын шоғырландыру;
- негізгі қаржы ресурстарын мемлекет қарамағына жұмылдыру, оларды мемлекеттік және шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында тиімді түрде бөлу;
- қаржы және несие-ақша саясатының тепе-теңдігі.

Жалпы қаржы саясаты бюджет, салық, ақша, кредит, баға және кеден саясаттарын қамтиды. Өз кезегінде мемлекеттің қаржы саясаты тек оның экономикалық және әлеуметтік саясатын жүзеге асырудың құралы болып келеді, яғни қосалқы рөл атқарады. Сонымен қатар мемлекеттік саясаттың басқа да бағыттарының, атап айтқанда, ұлттық саясат, геосаяси және әскери саясат салаларының да орны маңызды. Осы бес бағыттың жиынтығы мемлекеттік саясатты жүргізудің негізгі құралы болып табылатын қаржы саясатын айқындайды. Қорыта айтқанда, экономикалық дағдарыстан шығу және одан әрі серпінді дамуды мемлекеттің сындарлы және негізгі саясаты арқылы жүзеге асыруға болады.

1 Артеменко В.Г., Беллендир М.В. *Финансовый анализ: Учебное пособие.* – Новосибирск: Изд-во «ДИС», НГАЭиУ, 1997.

2 *Деньги и кредит, банки. Под ред. О.И. Лаврушиной.* – М.: Финансы и статистика, 2000.

3 Иловайский С.И. *Учебник финансового права Пятое издание.* – Одесса, 1912. – 13 б.

4 Назарбаев Н.Ә. *Қазақстан-2030. Барлық қазақстандықтардың өсіп-өркендеуі, қауіпсіздігі және әл-ауқатының артуы. Ел Президентінің Қазақстан халқына жолдауы // Заң газеті.* – 1997. – 22 қазан.

5 *Финансы. Под ред. В.М. Родионовой.* – М., 1994. – 6-9 бб.

6 Фишер С., Дорбуш Р. *Экономика.* – М.: Экономика, 1995.

Резюме

Мусабекова А.Т. – магистрант Казахской инженерной, финансово-банковской Академии. **Финансовая система и реализация финансовой политики.**

Данная статья посвящена раскрытию понятий финансовой системы и финансовой политики. Финансы играют огромную роль в общественной жизни и в удовлетворении потребностей человека. Финансовая политика есть совокупность достижения целей финансового управления, его конкретных результатов, функций и задач в целом. Являясь одной из составляющих частей государственной экономической политики, финансовая политика также рассматривает политику бюджета, налога, денег, кредитов, цен, таможи. Финансовая политика выступает как основное средство осуществления экономической и социальной политики. Деятельность финансовой

политики обширна, так как тесно связана с другими направлениями государственной политики, такими как национальная политика, геополитика и военная политика.

Ключевые слова: финансовая система, финансовая политика, понятие, экономика, денежные отношения, финансовые ресурсы.

Summary

Musabekova A.T. – master student at the Kazakh engineering Finance and banking Academy. **Financial system and financial policy.**

This article focuses on the concepts and types of disclosure of financial systems, *as well as* its implementation. Financial systems, is one of the branches of the financial activities of the state. To carry out financial activities necessary to create specialized control bodies and to establish a system of such bodies, *as well as* to determine the types, methods and techniques of systems, provide supervisory bodies qualified. The purpose of financial systems, is the formation of scientifically sound financial policies, effective financial mechanism. Financial systems, functions broader monetary sphere, they are closely related to wages, cost of production, income, production equipment, capital costs, and other economic categories. Scope of financial systems, coincides with the scope of the administrative, *legal, social,* technical control. Financial systems is divided into preliminary control and monitoring. One of his most important species is the audit trail.

Keywords: financial systems, as well as its implementation, financial policies, capital costs, economic resours.

УДК 657;311.216;336.717,6

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кан Чуңьюй – магистр 1 курса научно-педагогического направления специальности - 6М050800 Учет и аудит КазНПУ имени Абая

Весь бухгалтерский учет, представляя собой важнейшую функцию управления, является управленческим. Однако в западной системе учета управленческим стали называть ту часть бухгалтерского учета, которая связана с отражением и контролем издержек производства. Руководители хотят знать, как бухгалтеры измеряют результаты производственно-хозяйственной деятельности. Кроме того, руководители зачастую зависят от учетных данных при принятии своих решений. Управленческий учет обеспечивает информацией экономическое, технологическое, инновационное и структурное управление предприятием. Содержание управленческого учета определяется целями управления, оно может быть изменено по решению администрации в зависимости от интересов и целей, поставленных перед руководителями внутренних подразделений.

Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции – один из важнейших разделов управленческого учета, он является информационной базой для принятия управленческих решений, таких как: выпуск какой продукции продолжать или прекратить; производить или покупать комплектующие детали; какую установить цену на продукцию; покупать ли новое оборудование; менять ли технологию и организацию производства.

Система производственного учета была создана для подготовки и выдачи информации о стоимости произведенных работ, для оценки запасов продукции и определения прибыли. Кроме того, произошедшие в последние годы изменения в отечественной промышленности неизбежно вызывают необходимость стратегически ориентированные программы развития промышленных предприятий дополнять бюджетированием, которое, представляя собой, специфический подход к организации управления, обеспечивает полное участие всех подразделений предприятия в процессах становления комплексных планов дальнейшего развития.

Ключевые слова: Управленческий учет, производственный учет, управленческие решения, производственные затраты, анализ производственной деятельности, центры ответственности, бюджетирование, центры затрат.

К середине XX в. бухгалтерский учет перестал быть только формой счетоводства, хранителем документации. С появлением вычислительной техники, персональных компьютеров возможности бухгалтерской службы расширяются, она не только занимается собственно учетом, но и участвует в планировании деятельности предприятия, принятии управленческих решений и контроле над их выполнением.

40-е годы нынешнего столетия можно отнести к периоду становления и развития нового вида учета – управленческого. Это было связано с увеличением масштаба производственных затрат, обостряющейся конкуренцией в рамках мирового хозяйства, растущей инфляцией, появлением новых методов планирования и анализа производственной деятельности, основанных на построении экономико-математических моделей.

Существуют различные точки зрения по поводу определения сущности управленческого учета. Согласно В.Л. Назаровой, Д.А. Фурсова, С.Д. Фурсовой, управленческий учет – это система информационного обеспечения управления с целью помочь в принятии решений, планировании, контроле и регулировании деятельности. Он включает в себя выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому персоналу для выполнения его функций.

Управленческий учет расширяет финансовый учет, охватывая производственные операции. К данным управленческого учета, предназначенным для руководства фирмы, применяются совершенно иные требования, чем к информации, представленной в финансовой отчетности фирмы и используемой внешними пользователями-инвесторами, кредиторами, другими лицами. Управленческий учет – это система информационной поддержки управления. Характеризуя сущность управленческого учета, можно отметить его важнейшую особенность – управленческий учет связывает процесс управления с учетным процессом.

На наш взгляд управленческий учет – это учет, необходимый руководству, специалистам предприятия для принятия управленческих решений, оперативного реагирования на изменяющиеся условия производства, его материалы могут составлять коммерческую тайну.

Для управленческого учета источниками информации, кроме данных учетной системы предприятия, служат сведения о нормах расхода материальных ресурсов, технологических отходах, исследования о ситуации на рынке, отчеты о исследовательских работах, возможности использования их результатов в существующих условиях производства, размеры штрафных санкций при невыполнении сторонами пунктов хозяйственных договоров и многие другие.

По мнению В.Л. Назаровой управленческий учет можно соответственно назвать внутренним учетом. Объектами управленческого учета являются затраты предприятия и его отдельных структурных подразделений – центров ответственности; результаты хозяйственной деятельности как всего субъекта в целом, так и его отдельных структурных подразделений (центров ответственности); внутреннее ценообразование, предполагающее использование трансфертных цен; бюджетирование, прогнозирование и внутренняя отчетность. Одна из важнейших функций управленческого учета – это калькулирование, то есть система экономических расчетов себестоимости единицы отдельных видов продукции (работ, услуг). На базе выполненных расчетов можно просчитывать различные альтернативные варианты решения одной задачи, выбрать из них оптимальный и оперативно принимать эффективные управленческие решения. На практике принятие решения предполагает сравнительную оценку ряда альтернативных вариантов и выбор из них оптимального. Для этого необходима информация о затратах будущего периода по всем альтернативным вариантам, учитывая и упущенную выгоду.

На базе информации управленческого учета решаются:

1) оперативные задачи:

- определение точки безубыточности;
- планирование выпуска продукции;
- определение структуры продукции;
- отказ или привлечение дополнительных заказов;
- принятие решений по ценообразованию в условиях конкуренции;

2) задачи перспективного характера, имеющие долгосрочное стратегическое значение:

- о капиталовложениях;
- о реструктуризации бизнеса;
- о целесообразности освоения новых видов продукции

Расчеты в управленческом учете сосредоточены, прежде всего, на подразделениях внутри организации, основываются на сочетании первоначальных данных, анализа материалов за прошедший период и прогнозных оценок на будущее.

Поэтому мы считаем, что управленческий учет – это комплекс информации, позволяющий руководителю иметь представление о деятельности своего предприятия. Общими чертами разных подходов к управленческому учету могут быть: наличие собственных объектов учета, например, плановых показателей, анализ в режиме, близком к реальному времени, включение в рассмот-

рение событий, которые еще не произошли, и тех, которые по бухгалтерским документам отражаться не должны.

И.П. Ульянов, Л.В. Попова отмечают, что управленческий учет охватывает информацию, предназначенную исключительно для менеджеров предприятия. Эти авторы отмечают, что производственный учет охватывает ту информацию, которая предназначена для использования внутри предприятия, а управленческий учет выходит за рамки функций и представлений, которые традиционно относятся к бухгалтерскому учету. В управленческом учете количественные оценки производятся не только в тенге или натуральных измерителях (штуках, килограммах, метрах), но и любых других, пригодных для анализа показателей, таких, как норма-час, или человеко-день. Основное назначение управленческого учета состоит в том, чтобы дать руководству предприятия и менеджерам отдельных служб объективную и достоверную информацию о производстве, способствовать выявлению резервов повышения его эффективности, обеспечить анализ затрат и доходов. Информация управленческой бухгалтерии является конфиденциальной и охраняется от конкурентов.

Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции – один из важнейших разделов управленческого учета, он является информационной базой для принятия управленческих решений, таких как: выпуск какой продукции продолжать или прекратить; производить или покупать комплектующие детали; какую установить цену на продукцию; покупать ли новое оборудование; менять ли технологию и организацию производства.

Важнейшей характеристикой западных систем управленческого учета является оперативность учета затрат. С этой точки зрения учет затрат подразделяется на учет фактических (прошлых, исторических) затрат и учет затрат по системе «Стандарт-кост». Система «Стандарт-кост» включает в себя разработку норм стандартов на затраты труда, материалов, накладных расходов, составление стандартной (нормативной) калькуляции и учет фактических затрат с выделением отклонений от стандартов с целью контроля за формированием фактической себестоимости и активного управления процессом ее формирования.

Системы управленческого учета, применяемые на зарубежных промышленных предприятиях, определяются многими признаками, которые можно положить в основу их классификации. Один из признаков – полнота включения затрат в себестоимость продукции (работ, услуг). Различают два варианта учета.

Первый традиционный вариант учета затрат на производство и калькулирование себестоимости предполагает разделение всех текущих затрат производства на прямые (непосредственно относимые на объекты калькулирования) и косвенные (относимые на объекты калькулирования только в конце отчетного периода при распределении между ними пропорционально той или иной базе). Его называют методом учета и калькулирования полной себестоимости.

Под вторым вариантом учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции понимается подход, когда в разрезе объектов

калькулирования планируется и учитывается неполная, ограниченная себестоимость, т.е. применяется система «директ-кост». Сущность системы «директ-кост» состоит в разделении производственной себестоимости на затраты, являющиеся постоянными, и на затраты, которые изменяются пропорционально изменению объема производства. Только основные расходы и переменные накладные расходы используются для оценки запасов и реализованной продукции. Остальные затраты относятся прямо на счет прибылей и убытков.

В России и в Республике Казахстан до последнего времени на предприятиях применялся только учет полной себестоимости с распределением накладных расходов между изделиями, который был оправдан в условиях централизованного государственного ценообразования. По мере обособления предприятий с различной формой собственности, развития процессов приватизации государственных предприятий, включения механического свободного ценообразования и самостоятельного планирования ассортимента выпускаемой продукции, развития других сторон рыночной экономики появится и постепенно будет возрастать потребность в применении системы «директ-кост». От этого будет зависеть дальнейший рост эффективности учета.

По мнению К.Друри в системе управленческого учета подготавливается информация для менеджеров внутри организаций с целью оказания помощи в принятии правильных решений, в то время как финансовый учет призван представлять информацию пользователям вне данной организации. Финансовый учет предполагает сравнение затрат с доходами для определения прибыли. При оценке себестоимости произведенной продукции на предприятии, выпускающем товары большого ассортимента или имеющем большой перечень производимых работ, необходимо учитывать стоимость каждой выполненной работы. Тем самым подготавливается необходимая информация для составления финансовых отчетов. Система производственного учета была создана для подготовки и выдачи информации о стоимости произведенных работ, для оценки запасов продукции и определения прибыли.

Таким образом, в зарубежной практике наблюдаются различные точки зрения относительно сущности управленческого учета. Отдельные авторы ассоциируют управленческий и производственный учет, а другие, сравнивая управленческий и производственный учет, считают, что управленческий учет является частью производственного учета. Есть и другие точки зрения, а именно, производственный учет является одним из разделов управленческого учета.

Термин «производственный учет» (иногда - «учет производства») не является чем-то новым. Его используют многие специалисты; он встречается в работах по бухгалтерскому учету. Однако авторы отождествляют производственный учет с учетом затрат на производство и калькулированием себестоимости продукции.

В 90-е годы российские экономисты развернули оживленную дискуссию о целях, задачах и принципах управленческого и производственного учета.

Рассмотрим отдельные точки зрения. Так, А.Н. Катаев писал, что одним из самых существенных изменений в системе бухгалтерского учета зарубежных стран в последние десятилетия, как известно, является деление его на финансовый и управленческий. Финансовый учет ведется для внешних пользователей, управленческий – в интересах, прежде всего, тех, кто работает на самом предприятии, внутренних пользователей. Обе эти части тесно связаны между собой и в их основу должна быть положена научно и экономически грамотно разработанная система группировочных признаков учитываемых затрат. Далее А.Н. Катаев считает, что в содержание управленческого учета включаются учет затрат и калькулирование себестоимости продукции (производственный учет), а также технико-экономическое планирование и анализ хозяйственной деятельности. При этом производственный учет выступает как основная составная часть управленческого учета. Он организуется в соответствии с учетной политикой предприятия, исходя из его потребностей. И здесь роль группировок затрат трудно переоценить.

И.Г. Кондратова также считает, что производственный учет является частью управленческого. Она отмечает, что между управленческим и финансовым учетом много общего, поскольку оба они используют информацию учетной системы предприятия. Одним из разделов этой системы является производственный учет, в котором накапливаются данные по затратам на производство, необходимые как в финансовом, так и в управленческом учете. Так данные производственного учета обычно используются, чтобы помочь, специалистам в установлении цен на производимую продукцию. Это и есть применение информации в управленческом учете. Те же данные производственного учета используются для оценки запасов при составлении баланса фирмы, а это – уже применение их для целей финансового учета.

Очень подробно, по мнению С.А. Стукова производственный учет характеризует В.Б. Ивашкевич. Под производственным учетом он тоже понимает учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции: «На промышленном предприятии правильно организованный учет издержек производства и реализации продукции обеспечивает определение величины затрат по видам, местам расходов и объектам калькулирования. Объектами производственного учета являются объем изготовленной продукции и затраты живого и овеществленного труда на ее производство и реализацию».

Согласно утверждениям К.Т. Тайгашиновой управленческий учет не регламентирован жесткими рамками, то есть той или иной информацией. Что предполагает полную возможность совершенствовать ее, вводить те формы отчетности, которые обеспечили бы запросы управления нужной, значимой информацией для принятия управленческих решений.

Итак, управленческий учет становится основным механизмом управления предпринимательской деятельностью на современном рынке.

Постепенно в разных странах термин «производственный учет» был заменен на термин «управленческий учет». Управленческий учет взаимосвязан не

только с производственным учетом, информационным обеспечением производственной бухгалтерии, но и со всеми другими объектами учета.

Изменились функции и содержание учета. Понятие «учет производства» все чаще стали заменять понятием «управленческий учет», так как упор делался на составлении предварительных смет затрат, оперативном выявлении отклонений от них, систематическом анализе издержек производства и вариантах управленческих решений на базе оценки их себестоимости. Примерно такой же смысл в понятие «управленческий учет» вложил и С.С. Сатубалдин, который считает, что управленческий учет имеет дело с классификацией затрат, записью, накоплением себестоимости по видам изделий и издержек, по центрам ответственности или по центрам прибыли, составлением смет и отчетности о затратах и их анализом, подготовкой информации руководству для выбора оптимальных решений. Управленческий учет на промышленных предприятиях развивается по следующим направлениям: своевременное обеспечение информацией для выработки оптимальных решений, комплексный (системный) анализ, учет интересов всех подразделений управляемого объекта для принятия решений, поведенческий аспект учета и центров издержек, центров прибыли, центров инвестиций и другое.

Обобщая изложенное, можно сделать вывод, что учет затрат и калькулирование себестоимости продукции представляет собой один из важнейших разделов управленческого учета и является информационной базой для принятия управленческих решений. Важным моментом при определении сущности управленческого и производственного учета является аналитичность информации. Сущность производственного учета можно определить как интегрированную систему учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, которая систематизирует информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия.

Анализ действующей практики учета затрат на предприятиях промышленности, на которых было проведено исследование, показал, что в настоящее время недостаточно используются принципы управленческого учета. Многие его элементы входят в систему учета на обследуемых предприятиях: учет затрат и калькулирование себестоимости продукции; оперативный учет; экономический анализ и т.д. Одновременно необходимо отметить, что на предприятиях учет не увязан с маркетингом, не определяются отклонения фактических затрат от прогнозных.

Управленческий учет, концентрируя информацию в объеме, необходимом для принятия управленческих решений руководством предприятия различных уровней, должен строиться на соблюдении общесистемных принципов формирования информации.

Принцип опережения данных для принятия управленческих решений. При этом гораздо важнее правильная оценка предстоящих расходов и доходов, чем констатация упущенных возможностей.

Принцип ответственности за последствия принятых решений. Если ответственность за результаты хозяйствования на всех уровнях управления отсутствует, вести управленческий учет нет смысла.

Принцип целостности. Управленческий учет должен быть системным и обеспечивать согласованность данных с показателями финансового учета и отчетности даже тогда, когда он ведется без использования первичной документации, счетов и двойной записи. По данному принципу в экономической литературе нет единого мнения (это отмечено выше автором).

Принцип понятности. Представление данных в виде аналитических таблиц, графиков, удобных и понятных для пользователей.

Информация управленческого учета предназначена для внутреннего управления предприятием и носит конфиденциальный характер.

Таким образом, можно сделать вывод, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета. В его основе лежит задача, для реализации которой необходимы планирование, контроль и анализ показателей объекта управления в связи со всеми видами учета, имеющимися на предприятии. И суть заключается не в терминологии и ее толковании, а в тех результатах, которые обеспечивает управленческий учет.

Термин «управленческий учет» означает подготовку информации, необходимой для осуществления деятельности управленческого характера, такой, как принятие решения, планирование, контроль и регулирование.

Обобщая данный вопрос, мы согласны с мнением К.Друри, который под производственным учетом понимает сбор данных о производственных затратах для оценки стоимости запасов продукции.

Производственный учет обеспечивает информацией экономическое, технологическое, инновационное и структурное управление предприятием. Он формирует информацию для руководителей внутри предприятия с целью принятия ими управленческих решений. Содержание производственного учета определяется целями управления, оно может быть изменено по решению администрации в зависимости от интересов и целей, поставленных перед руководителями внутренних подразделений.

Изучение особенностей производственного учета позволяет сделать вывод о том, что он служит для:

- предоставления необходимой информации администрации для управления производством и принятия решений на перспективу;
- исчисления фактической себестоимости продукции (работ и услуг) и отклонений от установленных норм, стандартов, смет;
- определения финансовых результатов по реализованным изделиям или их группам, новым технологическим решениям, центрам ответственности и другим позициям.

Таким образом, мы предлагаем следующее определение производственного учета – это учет производственных затрат для калькулирования себестоимости продукции и определения стоимости готовой продукции с учетом внедрения центров затрат и бюджетирования.

1. В.Л. Назарова, Д.А. Фурсов, С.Д. Фурсов, *Управленческий учет, учебник*, Алматы: Экономика, 2010, 308 стр.
2. Л.Власова и Т.Чебоксарова, *Управленческий учет, учебное пособие*, М.: Финансы и статистика, 2006, 288 стр.
3. И.П. Ульянов, Л.В. Попова, *Основы управленческого учета, учебное пособие*, 2005, 374 стр.
4. К.Друри, *Введение в управленческий и производственный учет, уч. пос. - 3 издание*, М.: Аудит, ЮНИТИ, 2009, 560 стр.
5. А.Н. Катаев, *Бухгалтерский управленческий учет, учебное пособие*, М., Финансы и статистика, 2001, 230 стр.
6. И.Г. Кондратова, *Основы управленческого учета*, М: Финансы и статистика, 2003, 297 стр.
7. С.А. Стуков, *Система производственного учета и контроля, 1988г., М., Финансы и статистика, 2001, 418 стр.*
8. С.Сатубалдин, *Учетные системы транзитной экономики, том 2, избранные научные труды. – Алматы, «GAUHAR», 2003, 320стр.*

Түйін

Кан Чуньюй - Абай атындағы ҚазҰПУ 6М050800 – Есеп және аудит мамандығының 1 курс магистрі. **Өндіріске кеткен шығындар есебі және оның кәсіпорынды басқарудағы ролі.**

Маңызды басқару функциясын білдіретін барлық бухгалтерлік есеп, басқару болып табылады. Алайда, батыста, басқару есепке алу жүйесіндегі өндірістік шығындардың көрсету және бақылау байланыстырылған есепке алудың бөлігі ретінде белгілі болды. Басшылар бухгалтерлік есепте өндіру және шаруашылық қызмет қорытындыларын өлшеуі қалай болатының білгісі келеді.

Сонымен қатар, олар шешім қабылдағанда жиі деректері бухгалтерлік есеп ақпараттарын қолданады. Және де бухгалтерлік есеп жүргізу, экономикалық, технологиялық, инновациялық және құрылымдық бизнесті басқару үшін ақпаратты қамтамасыз етеді. басқарушылық есепке алу мазмұнды басқару мақсаттарына анықталады, ол ішкі бөлімшелерінің басшылары үшін мүдделері мен мақсаттарына байланысты, әкімшілік шешімімен өзгертілуі мүмкін.

Өндірілген өнімнің өзіндік құнын есептеу - басқару есебінің ең маңызды бөліктерінің бірі және оның қандай өнім түрлерін жалғастыру немесе тоқтату, қандай өнім түрлерін босату, құрамдас бөлшектер жасау немесе сатып алу, өнімдердің бағасын орнату, жаңа жабдықты сатып алу керек пе, өндіріс технологиясы мен ұйымдастырылуы өзгертуі көрсетілген.

Өндірістік бухгалтерлік есеп жүйесі дайын өнім мен оларды өндіруде бағалау және орындалған жұмыстың құны туралы ақпаратты дайындау және беру үшін құрылған.

Сонымен қатар, соңғы жылдары орын алған отандық өнеркәсіпте болған өзгерістер сөзсіз стратегиялық бағытталған бағдарламалар жасалған. Және басқару үшін арнайы тәсілді бюджеті өндірістік кәсіпорындардың дамуын толықтырады да одан әрі дамыту үшін кешенді жоспарлар қабылдауда барлық бизнес бірліктердің толық қатысуын қамтамасыз қажет болатыны қарастырылған.

Түйін сөздер: басқарушылық есеп, өндірістік есеп, басқарушылық шешімдер, өндірістік шығындар, өндірістік қызметті талдау, жауапкершілік орталығы, бюджеттеу, шығындар орталығы.

Summary

Kahn Chunyu - Master of 1 course of scientific and pedagogical direction specialty - 6M050800 Accounting and Auditing, Accounting for the cost of production and its role in enterprise management, Kazakhstan. **The cost of production and its role in the management of the enterprise.**

All accounting, representing an important control function is management. However, in the western management accounting system became known as the part of accounting, which is associated with reflection and control of production costs. Leaders want to know how accountants measure the results of production and economic activity. In addition, leaders often depend on credentials when making their decisions. Management accounting provides information to the economic, technological, innovative and structured business management. The content of managerial accounting is determined by management objectives, it can be changed by the decision of the administration, depending on the interests and goals for the heads of internal divisions.

Cost accounting and calculation of cost of production - one of the most important parts of management accounting, it is the information base for management decisions, such as the release of a product to continue or discontinue; or-buy component parts; which set the price of products; whether to buy new equipment; whether to change the technology and organization of production.

Cost accounting system has been established for the preparation and delivery of information on the cost of the work performed to assess the reserves and production of earnings. In addition, have occurred in recent years, changes in the domestic industry will inevitably necessitate strategically oriented programs complement the development of industrial enterprises budgeting, which is representing, the specific approach to management, and ensures full participation of all business units in the making of integrated plans for further development.

The article deals with current issues of management accounting, in particular the order of organization of production accounting, are the main goals, objectives and functions of management accounting. Also consider principles of information needed for management decisions for the purposes of budgeting, pricing and investment.

Keywords: management accounting, manufacturing accounting, management decisions, operating costs, analysis of production activities, responsibility centers, budgeting, cost centers.

ӘОЖ 338,48:657,6

ТУРИСТІК КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Н.Қ. Субханов – *1-курс магистранты, «Есеп және аудит» мамандығы,
Абай ат. ҚазҰПУ*

Мақалада туристік кәсіпорындардағы бухгалтерлік есепті жүргізуді ұйымдастыру ерекшеліктері қарастырылған. Оның негізгі бағыттары, атап айтқанда есеп саясаты мен салық саясатының туристік кәсіпорындар үшін қаншалықты қажеттілігін атап көрсетілді.

Есептік саясатты құрастыру үшін негіз ретінде бухгалтерлік есептің стандарттары алынады, олар шаруашылық операциялардың активтердің меншікті капиталдың, міндеттемелердің, қызмет нәтижелерінің альтернативті тәсілдеріне мүмкіндік береді. Есептік саясатты құрастыру әрбір стандартта ұсынылған тәсілдерді тандау, оларды кәсіпорын қызметінің жағдайына қарай негіздеу және бухгалтерлік есепті жүргізу қаржылық есеп беруді ұсыну үшін негіз ретінде қабылдау болып табылады.

Жалпы туризм саласындағы кәсіпорындардың Халықаралық стандарт бойынша қаржылық есептілігін тапсыру, мемлекеттегі туристік кәсіпорындардың өзара бәсеке қабілеттілігін анықтауға мүмкіндік беретінін айқындаған.

Түйін сөздер: туризм нарығы, туристік қызметке сұраныс және ұсыныс, аймақ-аралық туризм, қаржы. Халықаралық туризм, Халықаралық стандарт, есеп саясаты, салық саясаты, қаржылық есептілік.

Қазіргі туризм нарықтық ортада мемлекеттік бақылаумен және реттеуімен, сонымен қатар басқада қаражат, экономика институтымен ұйымдарымен жұмыс істейді. Мұны былай түсінуге болады: барлық туристік фирмалар мен ұйымдар үш негізгі экономикалық таралу қағидаларымен жұмыс істейді:

- Біріншіден, олар басқарудың ерікті болудың және соған сәйкес бастамамен жауапкершіліктің бос болуын қалайды.

- Екіншіден, олардың шаруашылық іс – әрекеттері объективті түрде туристік нарықтық заңдарына бағынады (құн заңына, сұраныс пен ұсыныс, бәсекелестік, ақша айналымы, баға құру заңына).

- Үшіншіден, турист және табиғат үшін туризмге әлеуметтік және адамгершілік бастаманы енгіуге, мемлекеттік және қоғамдық институттар туризмдегі нарық үрдістерін реттеуге тырысады [1].

Жалпы туристік кәсіпорындардың қазіргі кезде қызметі туристік нарықтың ерекшеліктері мен заңдылықтарын объективті түрде оны білуді қажет етеді, атап айтқанда:

- туристік нарықтық жұмыс істеу механизімі, оның сегменттік нарық пен оның сегменттерінің жұмысы;

- бағаның қалыптасуы және туризмдегі бағаның құрылуы;

- туризм саласындағы сұранысқа әсерін тигізетін факторларды оқып білу, сондай ақ құнды және құнсыз факторлардың әсерін қарастыру.

Бухгалтерлік есеп жүйесін және оны жүргізудің жалпы қағидасы мен ережесі нормативті-құқықтық құжаттарда белгіленген. Осыған орай кәсіпорындардың есептік саясаты келесідей жорамалдардан алынғаны дұрыс болады:

- туристік кәсіпорынның өз мүлкімен өзімен-өзі болушылығы (кәсіпорынның өз балансында тек заң бойынша танылған мүліктердіғана көрсетеді, ал қалған барлық құндылықтар мен міндеттемелер баланстан тыс шоттарда есепке алынады);

- талассыз қызметі (есеп саясатының мәселесі бойынша қандай да бір қабылданатын шешім туристік кәсіпорынның өз қызметін болашақ кезеңде тоқтатпайтындығы немесе қызмет масштабын қысқартпайтындығы басшылығы алынуы керек).

Туристік кәсіпорынның қаржылық есеп берудің ескертулер бөліміндегі есептік саясатта қаржылық есеп беруді дайындау үшін пайдаланған бағалау негізі және қаржылық есеп беруді дұрыс түсіну үшін маңызды қажеті бар есептік саясаттың әрбір нақты мәселесі туралы ақпараттар ашылады.

Есеп саясатын пайдаланудың жүйелілігі (шаруашылық операциясын көрсету әдісінің тұрақтылығы, есеп беру жылының барысында міндеттеме мен мүлікті бағалау, сондай- ақ бір есептік жылдан басқасына өткен кезде де);

- шаруашылық қызметіндегі фактілердің мерзімділік анықтылығы (әр фактілердің түскен немесе төленген кезіне қарамастан, олар өзінің орындалған немесе орын алған кезеңіне жатқызылуы керек) [2].

Қаржылық есеп берудің халықаралық стандарттарына сәйкес есепті саясат ұйымдардың қаржылық есеп беруді дайындау және ұсыну үшін пайдаланылатын нақты принциптер, ережелер, жолдар, мүмкіндіктер жиынтығы деп анықталады.

Есептік саясатты құрастыру үшін негіз ретінде бухгалтерлік есептің стандарттары алынады, олар шаруашылық операциялардың активтердің меншікті капиталдың, міндеттемелердің, қызмет нәтижелерінің альтернативті тәсілдеріне мүмкіндік береді. Есептік саясатты құрастыру әрбір стандартта ұсынылған тәсілдерді тандау, оларды кәсіпорын қызметінің жағдайына қарай негіздеу және бухгалтерлік есепті жүргізу қаржылық есеп беруді ұсыну үшін негіз ретінде қабылдау болып табылады.

Туристік кәсіпорындарда есептік саясатты тіркеу кезінде келесі талаптарға негізделеді:

- есептік саясат барлық құрылымдық бөлімшелермен қолданылады жеке балансқа бөлініп шыққандарды қоса. Оның негізінде өз қызметін жақын болашаққа жалғастыру жорамалы жатыр;

- шаруашылық қызметінің жағдайлары қай кезде болса, сол есептік мерзімде есепке алынады. Кәсіпорынның есептік саясатын таңдауы мен негіздеуіне келесі негізгі факторлар әсер етеді:

- меншік нысаны мен құқықтық-ұйымдастырушылық нысаны (жауапкершілігі шектеулі серіктестік, ашық акционерлік қоғам, жабық акционерлік қоғам, өндірістік кооператив және т.б.);

- салалық қызметінің түрі (өнеркәсіп, құрылыс, сауда, көлік, ауыл шаруашылығы және т.б.);

- салық салу жүйесімен арақатынасы (әр түрлі салық түрлері бойынша жеңілдіктер немесе салық төлеуден босату, салық мөлшері және т.б.);

- қаржы-шаруашылық қызметін дамыту стратегиясы (ұйымның экономикалық дамуының ұзақ мерзімдік перспективасының мақсаттары мен міндеттері, инвестициялардың жұмсалыу бағыты, келешектегі мәселелерді шешудің тактикалық тәсілдері);

- ұйымның ақпараттық қамсыздандыру жүйесі (оның тиімді әрекетіне қажетті барлық бағыттары бойынша);

- материалдық базасының болуы (компьютерлік техника мен басқа да

оргтехника жабдықтарымен қамсыздандырылуы, бағдарламалық-әдістемелік қамсыздандыру және т.б.);

- туристік саладағы кәсіпорындардағы бухгалтер мамандарының (қаржы бөлімі қызметкерлерінің) біліктілігі және басшылардың экономикалық батылдылығы, ынталылығы мен тапқырлық деңгейі.

Есептік саясат туристік кәсіпорында бірнеше жыл бойы қолданылады және қабылданған есептік саясатының тағайындалуы бірінші кезекте оның жұмысы туралы толық, объективті, нақты ақпарат алуға арналған. Мұндағы ақпарат оған қызығушылық танытатын субъекті мен шаруашылық байланысы бар және байланыс орнатуды қалайтын барлық пайдаланушыларға қажет [3].

Осыған байланысты есептік саясатты таңдау кезінде басшылыққа алатын талаптарға келесілер жатады: толықтық, сақтық, мазмұнның формадан артықшылығы, қарама-қайшы еместігі рационалдық және т.б. осы талаптарға сәйкес қабылданған есептік саясат кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп жүйесінің бүтіндігін қамтамасыз етеді.

Есептік саясат келесі жағдайларда түзетілуі мүмкін:

- қайта құрылым кезінде (бірігу, бөліну, қосылу);

- иелері ауысқанда;

- Қазақстан Республикасының заңдылығы өзгергенде немесе бухгалтерлік есептің нормативті реттеу жүйесінде. Сол кезде кез-келген өзгертулер негізделген болуы тиіс және есептік саясат кезіндегі тәртіппен рәсімделеді.

Есептік саясатты қабылдаған кезде шаруашылық субъект операцияларды көрсетуге қажетті белгілі өлшемдерді белгілеу қажет. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер» Қазақстан Республикасы Салық кодексі тарауларының талаптарына сәйкес есептік және салықтық есеп саясаттарын төлеушілер өз қызметі бойынша салықтық есепке алуды жүргізуге, сонымен қатар өз бетімен салықтық есепке алу саясатын әзірлеуге және бекітуге міндетті. Кез-келген кәсіпорынның өзінің қызметін іске асыру үшін таңдап бекіткен есеп саясаты толықтылық, уақыттылық, сақтық, қарама-қайшылықсыздығы мен орындылық талаптарына сай болу қажет.

Салық саясаты – мемлекеттің салық салу аясындағы жүргізіп отырған шараларының жүйесі. Салық саясаты – мемлекеттің қаржылық қажеттіліктерін мемлекет пен салық төлеушілердің экономикалық мүдделері тепе-теңдігінің сақталуы негізінде қамтамасыз ету мақсатында жаңа салықты және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді белгілеу және қолданыстағыларының күшін жою, салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер бойынша ставкаларды, салық салу объектілері мен салық салуға байланысты объектілерді, салық базасын өзгерту жөніндегі шаралар жиынтығы. Салықтық саясат үкімет органдары мен басқарманың ғылыми негізделген және экономикалық мақсатқа сай тактикалық және стратегиялық құқықтық қызметтерінің жиынтығы ретінде анықталады. Салық саясатының мазмұны қоғамның әлеуметтік-экономикалық құрылуымен, экономикалық саясатының жалпы бағытымен, сондай-ақ есеп саясатының нақты әдістерімен сипатталады.

Салықтық саясатты жүргізудегі бастапқы нұсқама болып тек қана құқықтық тәртіпті қамтамасыз ету, салық төлеушілерден салықтық төлемдерді төлету емес, сонымен қоса салық салудың ықпалының астында жиналған шаруашылық - экономикалық қатынастарды бүкілжақты бағалауды жүргізу. Сондықтан, салықтық саясат – бұл салықтық заңдардың ұйғарымның автоматикалық орындалу тиіс, оларды жетілдіру.

Есеп саясаты мен салықтық есеп саясатының негізгі алға қойған мақсаттары: мемлекет қажеттілігін қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету болып табылады, бухгалтерлік есеп операцияларын орындау барысында қателер жібермеу, фактілерді бұрмаламау, ұйымдардың қаржы жағдайын бағалау, шаруашылық қызметінің үзіксіздігін қамтамасыз ету, материалды активтерді бағалау мен есептен шығару, таза пайда резервін құру бағытындағы мейлінше жоғары дәрежедегі икемді есеп ақпараттарын қалыптастыру болып табылады.

Президентіміздің халыққа жолдаған «Қазақстан – 2030» Жолдауында атап көрсеткен мемлекеттік сектордың бірінші кезектегі міндеті экономиканы тұрақтандыру болып табылады. Мұндай тұрақтылық ішінара фискальдық саясат құралдарымен жүзеге асырылады.

Фискальдық саясаттың көмегімен мемлекет экономиканың бір қалыпты өсуіне, бағаның тұрақтануына және халықтың еңбекке жарамды бөлігін жұмыспен қамтуға қол жеткізе отырып экономикада инфляцияның алдын алуға шаралар қолданады.

Қазақстан Республикасындағы туристік кәсіпорындардың есеп саясатын және салық саясатын жетілдірудің негізгі бағыттары болып: отандық тауар өндірушілерді мемлекет тарапынан қолдау, мемлекеттің ішкі экономикалық дамуына ықпал ететін саясат жасау, жеке секторлардың жедел дамуына жағдай жасау, шетел инвестициясын тартуда кедергілердің алдын алу, яғни мемлекет пен салық төлеушілердің талап–тілегін ортақтастыру. Жоғары дамыған нарықтық қатынастар жағдайында есеп саясаты және салық саясатының ел экономикасына әсері тікелей болып табылады [4].

Мемлекет өндіріс құрылымын өзгерту, аумақты экономикалық дамыту, халықтың табыстылық деңгейін көтеру мақсатында ұлттық табысты қайта бөлу үшін пайдаланады.

Сонымен қатар, салық деңгейі бекітіп, оның нәтижесінде ұлғаймалы өндірістің инвестициялық мүмкіндіктері кеміген жағдайда және тұтыну деңгейінің төмендеп, өнім өндіру мен сату көлемі кеміген жағдайда айқын байқалады. Ақша саясатының құрамдас бөліктеріне эмиссиялық саясат және ұлттық валютаның тұрақтылығы жатады.

Жалпы туризм саласындағы кәсіпорындардың Халықаралық стандарт бойынша қаржылық есептілігін талап бойынша мерзімді тапсыру, мемлекеттегі туристік кәсіпорындардың өзара бәсеке қабілеттілігін анықтауға мүмкіндік береді.

1. Бейсенбаева А.К «Туристік ұйымдағы бухгалтерлік есеп» - Алматы, 2013

2. Халықаралық қаржылық есептілік стандарты (IAS) №8 «Есеп саясаты, есептік бухгалтерлік бағалаулардағы өзгерістер және қателіктер», 2015

3. Назарова В.Л., Жапбарханова М.С. «Бухгалтерлік есеп». -2012

4. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық Кодексі). 01.01.2015

Резюме

Субханов Н.К. - магистрант 1-курса специальности 6M050800 - «Учет и аудит» КазНПУ имени Абая. **Особенности организации бухгалтерского учета в туристических компаниях.**

В данной статье рассматриваются особенности организации бухгалтерского учета туристического предприятия. Также освещены основные направления, учетная и налоговая политика для предприятия.

Учетная политика – это совокупность способов ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии, то есть осуществляется выбор одного из нескольких вариантов, допускаемых законодательством. Например, способ определения момента реализации по оплате или по отгрузке, критерии отнесение материальных ценностей к основным средствам или малоценным и быстроизнашивающимся предметам и т.д.

Налоговая политика как совокупность научно обоснованных и экономически целесообразных тактических и стратегических правовых действий органов власти и управления способна обеспечить потребности воспроизводства и рост общественного богатства. Исходной установкой при проведении налоговой политики служит не только обеспечение правового порядка взыскания с налогоплательщиков налоговых платежей, но и проведение всесторонней оценки хозяйственно-экономических отношений, складывающихся под влиянием налогообложения. Следовательно, налоговая политика - это не автоматическое выполнение предписаний налоговых законов, а их совершенствование.

А также рассмотрены сдача отчетности по требованию Международных стандартов финансовой отчетности в сфере туризма определяет конкурентноспособность между туристическими предприятиями в государстве.

Ключевы слова: рынок туризма, спрос и предложение туристической деятельности, финансы, Международный туризм, Международный стандарт, учетная политика, налоговая политика, финансовая отчетность.

Summary

Subhanov N. K., - undergraduate specialty 6M050800 - Accounting and Auditing 1 year of study of the Kazakh National University named Abai, Kazakhstan. **Features of organization of record-keeping tourist companies.**

The features of organization of record-keeping of tourist enterprise are examined in this article. Basic directions, registration and tax politics, are also lighted up for an enterprise.

Registration politics is totality of methods of conduct of record-keeping on a certain enterprise, id est the choice of one of a few variants assumed by a legislation comes true. For example, method of determination of moment of realization on payment or on shipping, criteria attributing of material values to the fixed assets or quickwared objects etc.

Tax politics as totality of scientifically reasonable and economically expedient tactical and strategic legal actions of government and management bodies is able to provide the necessities of reproduction and height of public riches. The initial setting not only providing of legal order of exacting from the taxpayers of tax payments but also realization of all-round estimation of economic-economic relations accordion under influence of taxation serves as

during realization of tax politics. Consequently, tax politics is this not automatic implementation of binding overs of tax laws, and their perfection.

Handing over of accounting on call of the International standards of the financial reporting in the field of tourism determines competition between tourist enterprises in the state.

Keywords: market of tourism, demand and supply of tourist activity, finances, International tourism, International standard, registration politics, tax politics, financial reports.

УДК 657; 311,216; 336,717,6

НАЦИОНАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО КАК СТЕРЖЕНЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

*С.С. Батырбекова – магистр 1 курса научно-педагогического направления
специальности 6М050800 - «Бухучет и аудит» КазНПУ имени Абая*

Главной целью бухгалтерского учета является обеспечение учетной информацией собственных и сторонних пользователей в соответствии с законом и (или) потребностями в информации.

В настоящее время все организации и предприятия, независимо от их вида, форм собственности и подчиненности, ведут бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций согласно действующему законодательству Республики Казахстан и соответствующим нормативным документам.

Регулирование бухгалтерского учета представляет собой определенную деятельность по внесению упорядоченности и организованности в учетную систему хозяйствующего субъекта.

В Республике Казахстан принята 4-уровневая система регулирования ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Главным инструментом – стержнем государственного регулирования служит законодательство – совокупность общеобязательных нормативно-правовых актов, издаваемых органами государственной власти, с соблюдением определенных процедур установленной формы.

В целях соответствия организации бухгалтерского учета Международным стандартам учета и отчетности и требованиям рыночной экономики в Республике Казахстан действует Закон от 28.02.2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», являющийся первым высшим уровнем регулирования бухгалтерской деятельности. Он устанавливает единые правовые, методологические основы учета и отчетности для всех хозяйствующих юридических субъектов и физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, зарегистрированных на территории Казахстана.

Наряду с законом о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Республике Казахстан действуют международные стандарты финансовой отчетности и национальные стандарты финансовой отчетности.

В целом, в основе регулирования бухгалтерского учета лежат принципы и положения, закрепленные в нормативных и правовых актах, изданных в соответствии с

законами, постановлениями правительства, указами Президента, а также инструкциями, положениями, рекомендациями и др.

Развитие системы бухгалтерского учета и аудита является важным условием для создания, процветающего и динамично развивающегося государства.

Ключевые слова: Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Бухгалтерский учет, государственное регулирование, Стандарты бухгалтерского учета, МСФО, Министерство Финансов, Правительство РК, Конституция РК, нормативные документы, методические рекомендации, законодательство, интегрирование, рыночная экономика.

В условиях формирования рыночных отношений практически невозможно управлять сложным экономическим механизмом хозяйствующего субъекта без своевременной и достоверной экономической информации, основную часть которой дает четко налаженная система бухгалтерского учета.

Главной целью бухгалтерского учета является обеспечение учетной информацией собственных и сторонних пользователей в соответствии с законом и (или) потребностями в информации.

В настоящее время все организации и предприятия, независимо от их вида, форм собственности и подчиненности, ведут бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций согласно действующему законодательству Республики Казахстан и соответствующим нормативным документам.

Регулирование бухгалтерского учета представляет собой определенную деятельность по внесению упорядоченности и организованности в учетную систему хозяйствующего субъекта.

В Республике Казахстан принята 4-уровневая система регулирования ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Первым высшим уровнем является Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года.

Второй уровень государственного регулирования составляют стандарты бухгалтерского учета, которые определяют правила и процедуры измерения, оценки предоставления бухгалтерской информации, а также Типовой план счетов бухгалтерского учета.

Третий уровень представляют методические рекомендации к стандартам, инструкции и указания государственного органа, детализирующие и разъясняющие положения стандартов в зависимости от различных факторов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность организации.

Четвертый уровень системы составляют документы самой организации по реализации положений Закона, МСФО, и методических рекомендации, отражающие вопросы организации системы сбора учетной информации, составления финансовой отчетности в зависимости от отраслевой принадлежности, размера бизнеса, других факторов, и составляющие учетную политику организации.

Главным инструментом - стержнем государственного регулирования служит законодательство – совокупность общеобязательных нормативно-правовых

актов, издаваемых органами государственной власти, с соблюдением определенных процедур установленной формы.

В целях соответствия организации бухгалтерского учета Международным стандартам учета и отчетности и требованиям рыночной экономики в Республике Казахстан действует Закон от 28.02.2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», являющийся первым высшим уровнем регулирования бухгалтерской деятельности. Он устанавливает единые правовые, методологические основы учета и отчетности для всех хозяйствующих юридических субъектов и физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, зарегистрированных на территории Казахстана.

Настоящий Закон регулирует систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Казахстан, устанавливает принципы, основные качественные характеристики и правила ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Это значит, что сразу после начала своего функционирования каждый субъект, независимо от вида и формы собственности деятельности, обязан соблюдать соответствующие законы, которые регламентируют его деятельность в рамках государства, права и юридическую ответственность перед государством и между собой.

Ведущее место в разработке законодательных нормативных актов, государственное регулирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Казахстан принадлежит Министерству финансов Республики Казахстан.

Главной задачей данного ведомства является регулирование деятельности в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности организаций и государственных учреждений, в области аудиторской деятельности и осуществление контроля за деятельностью аудиторских и профессиональных организаций.

Функции центрального аппарата Министерства Финансов согласно Положению от 24 апреля 2008 года № 387:

- 1) обеспечивает формирование и реализацию государственной политики в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- 2) определяет порядок ведения бухгалтерского учета;
- 3) принимает нормативные правовые акты Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- 4) разрабатывает и утверждает национальные стандарты и методические рекомендации к ним;
- 5) разрабатывает и утверждает типовой план счетов бухгалтерского учета;
- 6) публикует в периодических печатных изданиях национальные стандарты в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан;
- 7) взаимодействует по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности с иными государственными органами и профессиональными организациями;
- 8) утверждает квалификационные требования, предъявляемые к профессиональным бухгалтерам, с учетом рекомендаций консультативного органа.

Начиная с 2005 года, Министерством финансов Республики Казахстан проводятся семинары в областях и регионах Республики Казахстан по вопросам составления финансовой отчетности организациями в соответствии с МСФО.

Существенной особенностью Закона «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» является то, что он создает методологические основы сбора, регистрации и обобщения информации, осуществляемых путем сплошного и непрерывного документального учета всех хозяйственных операций. Основные задачи бухгалтерского учета и финансовой отчетности согласно закону – обеспечение субъекта, а также других заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о его хозяйственной деятельности.

Законодательство Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности основывается на Конституции Республики Казахстан и состоит из настоящего Закона и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан.

Государственное регулирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Казахстан осуществляется Президентом Республики Казахстан, Правительством Республики Казахстан и уполномоченным органом.

Правительство Республики Казахстан:

- 1) утверждает порядок ведения бухгалтерского учета;
- 2) утверждает порядок представления финансовой отчетности в депозитарий;
- 3) утверждает правила аккредитации профессиональных организаций, организаций по сертификации;
- 4) выполняет иные функции, возложенные на него Конституцией, законами Республики Казахстан и актами Президента Республики Казахстан.

Государственное регулирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственных учреждениях, кроме Национального Банка Республики Казахстан, устанавливается бюджетным законодательством Республики Казахстан.

Государственное регулирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Национальном Банке Республики Казахстан и его ведомствах осуществляется Советом директоров (Директоратом) Национального Банка Республики Казахстан.

Наряду с законом о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Республике Казахстан действуют международные стандарты финансовой отчетности и национальные стандарты финансовой отчетности.

Интегрирование Казахстана в мировую экономику требует включения норм или отдельных документов международных общественных организаций в казахстанское право и придания им статуса нормативных правовых актов Республики Казахстан.

В связи с этим в Закон Республики Казахстан "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 28 февраля 2007 года № 234 была введена статья 16, из которой следует, что МСФО должны стать составной частью национального законодательства Республики Казахстан, а определенные статьей 2 закона

субъекты предпринимательства обязаны составлять финансовую отчетность в соответствии с этими стандартами.

Составление финансовой отчетности осуществляется организациями в соответствии с международными стандартами, опубликованными на государственном или русском языке организацией, имеющей письменное разрешение на их официальный перевод и публикацию в Республике Казахстан от Фонда Комитета международных стандартов финансовой отчетности.

В целом, в основе регулирования бухгалтерского учета лежат принципы и положения, закрепленные в нормативных и правовых актах, изданных в соответствии с законами, постановлениями правительства, указами Президента, а также инструкциями, положениями, рекомендациями и др.

Развитие системы бухгалтерского учета и аудита является важным условием для создания, процветающего и динамично развивающегося государства.

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года № 234-III.

2. Ежемесячный журнал «Бухгалтер.KZ»

3. Положение о Министерстве Финансов Республики Казахстан от 24 апреля 2008 года № 387.

4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 24 февраля 2011 года № 95. (Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 18 марта 2011 года № 6829).

Түйін

Батырбекова С.С. - Абай атындағы ҚазҰПУ-дың 6М050800 - «Бухгалтерлік есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты. **Ұлттық заң бухгалтерлік есепті мемлекеттік реттеудің тетігі ретінде.**

Бухгалтерлік есептің басты мақсаты меншікті қамсыздандыру және пайдаланушының есептік ақпаратымен сәйкес, заңмен және қажеттіліктермен ақпаратта болып табылады.

Осы уақытта барлық ұйым және кәсіпорындар, оның тәуелсіз түрі, меншік және бағынушылық пішін, бухгалтерлік есеп дүние-мүлік, қолданыстағы міндеттеме және сарамжал-саран істер Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес мөлшерлік құжатқа бағынады.

Бухгалтерлік есепті реттеу тағайынды қызметтің реттеуін және шаруашылық субъектінің ұйымдастырылуы есептік жүйесіне енгізуді ұсынады.

Негізгі құралы болып - мемлекеттік реттеу заңнама қызмет етеді, - жалпыміндетті мөлшерлік-құқықтықтың актілері, мемлекеттік органдарымен шығаратын актісінің құрамы мен тағайынды белгіленген рәсімдерін сақтау.

Халықаралық стандарт бойынша бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен нарықтық экономиканың талаптарына сай Қазақстан Республикасының 28.02.2007 жылдан № 234-III «Бухгалтерлік есеп және қаржы есептері» заңнамасы жұмыс істейді, ол заң ең жоғарғы деңгейдегі бухгалтерлік қызметті реттеу болып табылады. Бұл Қазақстан Республикасының аймағындағы барлық азаматтардың қызметтеріндегі құқықтық және әдістемелік негіздерін бірқалыпты реттеуін белгілейді.

Түйін сөздер: ҚР «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік» туралы Заңы, бухгалтерлік есеп, мемлекеттік реттеу, бухгалтерлік есеп стандарттары, ҚЕХС, Қаржы

министрлігі, ҚР Үкіметі, ҚР Ата заңы, нормативті құжаттар, әдістемелік нұсқаулар, заң, интеграция, нарықтық экономика.

Summary

Batyrbekova S.S. – Master of 1 course of scientific and pedagogical direction of specialty 6M050800 - "Accounting and Auditing" KazNPU Abai, Kazakhstan, **National law as the core of the state regulation of accounting.**

The main purpose of accounting is to provide accounting information by internal and external users in accordance with the law and (or) information needs.

Currently, all companies and organizations, regardless of their type, form of ownership and subordination, maintain accounting records of property, liabilities and business operations in accordance with the current legislation of the Republic of Kazakhstan and by appropriate regulations.

Regulation of accounting is a certain activity on introducing order and organization in the accounting system entity.

The main instrument - the core of government regulation is the law - a set of mandatory regulatory legal acts issued by public authorities, subject to certain procedures prescribed form.

In order to comply with the accounting organization of international accounting standards and reporting requirements of the market economy in the Republic of Kazakhstan is the Law of 28.02.2007, № 234-III «On Accounting and Financial Reporting», which is the first higher level of regulation of financial activities. It establishes a uniform legal, methodological basis of accounting and reporting for all business legal entities and individuals engaged in entrepreneurial activities registered on the territory of Kazakhstan.

Keywords: the law "On accounting and financial reporting", Accounting, government regulation, accounting Standards, IFRS, Ministry of Finance, Government of the Republic of Kazakhstan, the Constitution of the Republic of Kazakhstan, regulations, guidelines, legislation, integration, market economy.

ӘОЖ 657;311.216;336.717,6.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ТАУАРЛЫ-МАТЕРИАЛДЫҚ ҚОРЛАРДЫҢ ЕСЕБІН ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТИҢ СТАНДАРТЫНА СӘЙКЕСТЕНДІРІП ЖҮРГІЗУ

Д.Е. Ерғали – *Абай атындағы ҚазҰПУ ғылыми-педагогикалық бағыттағы
6M05800 «Есеп және аудит» мамандығының I курс магистрі*

Аталмыш мақалада ХҚЕС 2 стандартына сәйкес қорларды есептеу және бағалауды жүргізу мәселелері қарастырылады. Баршаңызға белгілі, өндіріс үрдісіне қажетті бірден-бір жағдай жұмысшылардың еңбек құралы мен еңбек затын қолдана отырып, жаңа дайын өнім шығару болып табылады. Өнеркәсіп өнімдерін өндіру үшін көптеген еңбек заттары, қосалқы қорлар қажет. Ал, осы тауарлы материалдық қорлардың бухгалтерлік есебін халықаралық стандартқа сәйкестендіріп жүргізу кәсіпорындағы орын алған маңызды мәселелердің бірі.

Мақаланың өзектілігі барлық өндірістік кәсіпорындардағы қаржылық есептіліктің халықаралық стандартқа сай дұрыс рәсімделуі, оның ішінде қорларды бағалау және бірнеше әдіс бойынша дұрыс есебін жүргізуді анықтау болып табылады.

Қаржылық есеп берудің тиімділігін арттыру үшін әлемдік экономиканың шеңберінде дамушы елдердің қатарында келе жатқан біздің мемлекет барлық салада да халықаралық стандарттарды қолдануы қажет, бұл біздің елімізді әлем өркениетіне, әлем экономикасына кірігіп, берік орнығуымызға әсер етеді. Халықаралық аренада биік деңгейде көрінуімізге ықпал етеді. Тек сол стандарттарды өз мемлекетіміздің экономикалық ағымына сәйкестендіріп, дұрыс қолдана білу ғана қажет. Сол себепті, аталмыш мақалада кәсіпорынның бухгалтерлік есебіне шолу жасай отырып, қорлар есебін халықаралық қаржылық есептіліктің стандартына сәйкестендіріп жүргізу тәртібі жан жақты қарастырылған.

Түйін сөздер: Халықаралық қаржылық есеп беру стандарттары, тауарлы материалдық қорлар, шикізаттар, материалдар, дайын өнім, шығын, түсім, ФИФО, арнайы сәйкестендіріп есептеу, орташа өзіндік құнды есептеу, нақты құн, өзіндік құн, өткізудің өзіндік құны, ықтимал таза құны.

Он жылдан астам уақыт бұрын бухгалтерлік есепті қаржылық есептің халықаралық стандартына сәйкес жүргізіп, көшіру туралы шешім қабылданған еді. ХЕҚС қабылдау Қазақстан мемлекеті үшін оңай болған жоқ, көптеген қиындықтар кездесті: ХЕҚС көшу туралы мемлекеттік бағдарламалар қабылданды, министрліктер мен ведомстволарға сәйкес материалдар дайындау бойынша тапсырмалар берілді. 2006 жылы ХЕҚС ресми аудармасы пайда болды, ол бірнеше жыл қолданыста болды. Қазіргі уақытта біз 2011 жылы шығарылған ХЕҚС үлгісін пайдаланудамыз.

Кәсіпорындағы тауарлы материалдық қорлардың есебі халықаралық қаржылық есептің № 2 «Қорлар» стандартына сәйкес жүргізіледі және бұл стандартта стандарттың қолданылу аясы, тауарлы материалдық қорлардың өзгерісі, олардың өзіндік құны мен бағасы, шығысты тану, есептілікте көрсету анықталған. Аталмыш стандартты шаруашылық жүргізуші субъектілер ХЕҚС негізінде дайындалған қаржылық есептілікті құру және ашу кезінде қолданады.

№ 2 «Қорлар» ХЕҚС (IAS) сәйкес қор ретінде танылады:

- Қалыпты қызмет барысындағы сатуға арналған қорлар;
- Сату үшін өндірісте тұрған қорлар;
- Қызмет көрсетуге немесе өндірісте пайдалануға арналған материалдар мен шикізат түріндегі қорлар.

Осы анықтаманы негізге ала отырып, тауарлы материалдық қорларды келесі топтарға жіктеуге болады:

- Шикізаттар мен материалдар;
- Дайын өнім;
- Қайта сатуға арналған тауарлар;
- Аяқталмаған өндіріс;
- Басқа да көмекші қорлар.

Өндіріспен айналысатын кәсіпорындар, әдетте, есепте материалдардың төрт тобын ғана қолданады: «Шикізаттар мен материалдар», «Аяқталмаған өндіріс», «Дайын өнім», «Басқа да қорлар».

Кәсіпорындар көп жағдайда қорларды өздерінің қажеттіліктерін қанағат-

тандыру үшін пайдаланады, ал, бұл өз кезегінде сәйкес есепті кезеңде есептен шығару үшін оларды активті шотта есепке алу қажеттілігін туындатады, тіпті жоспарлы түгендеу жүргізуге себепші болады. Мысал ретінде сирек және қымбат бағаға сатып алынатын кеңсе жабдықтарын айтуға болады. Бұл жағдайда, қорлар «Басқа да қорлар» сәйкес активті шоттарында есепке алынады.

Бухгалтерлік есепте қорлармен байланысты екі мәселе бар:

- Қорлардың есебі;
- Қорларды бағалау.

Әрқайсысын жеке қарастырып көрейік.

Қорлар, басқа да кез келген актив сияқты, танудың тек төмендегідей белгілері болғанда ғана есепке алынады:

- Аталмыш актив бойынша болашақта экономикалық олжа алу мүмкіндігі;
- Есеп объектісін өндіру немесе сатып алу кезіндегі нақты шығындарды бағалау мүмкіндігі.

Экономикалық олжа орын алады, егер:

- Қорларды сату ұйғарылса және бұл жағдайда пайда қорларды өткізуден түскен табыс болып табылса;

• Шикізаттар мен материалдар, сонымен қатар, дайын өнім өндірісі бойынша шығындарды қалыптастыруға арналған аяқталмаған өндіріс активтері, бұл жағдайда кәсіпорын пайдасы болашақта дайын өнімді өткізуден түскен түсім болып табылады;

• Қорлар басқа активтерге айырбастау немесе субъектінің міндеттемелерін өтеу үшін қолданылуы мүмкін, бұл жағдайда пайда нақты ақша қаржыларын үнемдеу, міндеттемелердің азаюы немесе басқа активтердің келіп түсуі болып табылады.

• Қорлар, сонымен қатар, дивидент ретінде төлем жасау үшін де қолданылуы мүмкін және т.б.

Дегенмен де қорлардың сипаты мен қолдану бағыты әртүрлі; олардың бір категориясы сатуға арналған (мысалы, тауарлар мен дайын өнім), қорлардың басқа бөлігі өндіріске арналған (мысалы, шикізаттар мен материалдар), қорлардың кейбір түрлері күрделі шығындарға арналған (мысалы, шаруашылық тәсілмен құрылыс салуға бағытталған құрылыс материалдары).

Егер кәсіпорын қорларды сатып алуда шығынға ұшыраса және аталмыш қорларды пайдаланып немесе өткізе алмаса (мысалы, жарамдылық мерзімі өтіп кеткен немесе бұзылған қорлар, қорлар ұрланса), онда бұл шығындар есепте басқа да шығыстар ретінде бейнеленеді.

Қорларды алғашқы тану кезінде төмендегілерді анықтап алу қажет:

- Қорлардың есепте көрсетілетін құны;
- Қорларды есепте көрсету уақыты.

Қорларды алғашқы тану өзіндік құны бойынша анықталады, өзіндік құнға қорлардың ағымдағы жай күйі мен орналасқан жеріне келтіруді қамтамасыз етуге бағытталған сатып алу шығыны, қайта өңдеу және басқа да шығындар кіреді.

Қорлардың өзіндік құнына келесі шығындар кірмейді:

- Материалдардың, жұмыс күшінің және басқа да жоспарланбаған өндірістік шығыстар бойынша мөлшерден артық (яғни кәсіпорынмен бекітілген шығындар мөлшерінен жоғары шығындар) шығындар;

- Егер технологиялық үрдіспен сақтау қарастырылмаса, онда өндірістік циклдің жекелеген кезеңдері арасындағы қорларды сақтау шығындары;

- Дайын өнімді өндіру қалдықтарының қайтарылуы;

- Жалпы және әкімшілік шығыстар;

- Өткізумен байланысты шығындар.

Ал қорларды есепке алу уақыты төмендегідей:

- Сатып алынған тауарға меншік құқығы көшкен кезде немесе

- Оларды нақты алған уақытында.

ХЕҚС (IAS) 18 «Түсім» бойынша тауарды сатудан түскен түсім төмендегі шарттар толықтай қанағаттандырылған кезде ғана түсім ретінде танылады:

- Компания тауарды иеленумен байланысты сатып алушыға болмашы тәуекелділік пен сыйақыны аударған кезде;

- Компания сатылған тауар бойынша иелену құқы бар кездегі басқаруға қатыспаған жағдайда және сатылған тауарларды бақыламаса;

- Түсім сомасы сенімді өлшенсе;

- Келісімге байланысты компанияға экономикалық олжаның келу ағымының туындауы мүмкін болса;

- Келісімге байланысты күтілетін немесе болған шығындар сенімді түрде өлшенген болса.

Бұдан шығатын қорытынды, егер сатушы үшін тауарды сату шарты орындалатын болса, онда сатып алушы үшін де аталмыш шарттар сатып алынған тауарды тану белгілері болып табылады. Сәйкесінше, сатып алушы қорларды тануды есепте көрсетеді, егерде:

- Қорларды иеленуге байланысты болмашы тәуекел мен сыйақы оған аударылған болса;

- Сатып алынған тауарды басқара алатын болса;

- Тауарды иелену бойынша компанияға келетін экономикалық олжа ағымының туындау мүмкіндігі болса;

- Сатып алынған тауардың құны сенімді бағаланған болса.

Салық кодексінің 237 бабында 2014 жылдың 1 қаңтарынан бастап өткізу бойынша айналымды жүргізу мен тауарды сатып алушыларға жеткізу уақыты нақты көрсетілген.

Кәсіпорында қорларды бағалаудың басты міндеті есепті кезеңде (өткізудің өзіндік құны) қорлардың өткізілген көлемін және есепті кезеңнің соңында қанша қор қалғандығын анықтау болып табылады. Қорларды бағалаудың жалпы қабылданған келесі әдістері бар:

- Арнайы сәйкестендіріп есептеу әдісі;

- Алғашқы сатып алу бағасы бойынша бағалау әдісі (ФИФО);

- Орташа өзіндік құнды өлшеу әдісі.

Арнайы сәйкестендіріп есептеу әдісі – арнайы тапсырыстар мен жобаларға арналған өзара алмастыруға келмейтін тауарлар мен қызметтер болып табылатын қор бірлігінің өзіндік құнын есептеу.

ФИФО (FIFO first-in first-out) әдісі – алғашқы сатып алу бағасы бойынша өзіндік құнын анықтау. ФИФО әдісі, әдетте, тұрақты баға мен бір өндірістік циклде қорлар айналымының жоғары жылдамдығында қолданылады.

Орташа өзіндік құнды өлшеу (average cost method) әдісі – есепті кезеңде есептелетін қорлардың әрбір бірлігі аталмыш кезеңде біркелкі орташа құнға негізделіп есептеу әдісі. Аталмыш әдіс көтерме сауда операцияларын жүзеге асыратын кәсіпорындар үшін тиімді.

$$\text{Орташа өзіндік құн} = \frac{\text{есепті кезеңнің басындағы қор құны} + \text{келіп түскен қор құны}}{\text{есепті кезеңнің басындағы қор саны} + \text{келіп түскен қор саны}}$$

Кәсіпорын құрамы мен пайдалану тәсілі ұқсас барлық қорлар үшін өзіндік құнды есептеудің бір ғана әдісін қолдануы қажет. Осы әдістер бойынша қорларды бағалауды нақты мысал түрінде қарастырып көрейік.

Кәсіпорын жыл көлемінде келесі қорларды сатып алды:

	Бірлік саны, дана	Қордың бірлік бағасы, тенге	Жалпы құны, тенге
20 қаңтар	250	3 720	930 000
5 наурыз	150	4 650	697 000
25 маусым	320	5 580	1 785 600
20 қараша	250	5 952	1 488 000
барлығы	970		4 900 600

Түгендеу нәтижесі бойынша есепті кезеңнің соңында қоймада 260 қор бірлігі қалды, қорларды өткізуден түскен табыс есепті кезеңде 3 920 480 тг.

ФИФО әдісі:

1. Өткізуден түскен табыс - 3 920 480 тг;
2. Өткізуге дайын қордың өзіндік құны - 4 900 600 тенге;
3. Есепті кезең соңындағы қорлар - $250 \times 5 952$ тг = 1 488 000 тг, $10 \times 5 580$ тг = 55 800 тг ;

Барлығы – 1 543 800 тг.

4. Өткізілген қордың өзіндік құны - 3 356 800 тг;

5. Өткізуден жалпы табыс – 563 680 тг.

Орташа өзіндік құнды өлшеу әдісі:

1. Қор бірлігінің орташа құны – $(4 900 600 \text{ тг} \div 970) = 5 052$ тг
2. Өткізуден түскен табыс - 3 920 480 тг;
3. Өткізуге дайын қордың өзіндік құны - 4 900 600 тенге;
4. Есепті кезең соңындағы қорлар - $260 \times 5 052 = 1 313 520$ тг ;
5. Өткізілген қордың өзіндік құны - $3 586 920$ тг $((970 - 260) \times 5 052 \text{ тг})$;
6. Өткізуден жалпы табыс – 333 560 тг.

Арнайы сәйкестендіріп есептеу әдісі:

Есепті кезең соңындағы түгендеу мәліметтері бойынша қоймада 260 қор бірлігі қалды, оның 25 бірлігі екінші партиядан, 55 бірлігі үшінші партиядан, 180 бірлігі төртінші партиядан.

1. Өткізуден түскен табыс - 3 920 480 тг;
2. Өткізуге дайын қордың өзіндік құны - 4 900 600 тенге;
3. Есепті кезең соңындағы қорлар – $25 \times 4\,650 \text{ тг} = 116\,250 \text{ тг}$; $55 \times 5\,580 \text{ тг} = 306\,900 \text{ тг}$; $180 \times 5\,952 \text{ тг} = 1\,071\,360 \text{ тг}$. Барлығы – 1 494 510 тг.
4. Өткізілген қордың өзіндік құны - 3 406 090 тг;
5. Өткізуден жалпы табыс – 514 390 тг.

Қорлардың өзіндік құнын бағалау әдістерін салыстыру (тенге):

	ФИФО	Орташа өзіндік құнды есептеу	Арнайы сәйкестендіріп есептеу
Өткізуден табыс	3 920 480,0	3 920 480,0	3 920 480,0
Өткізуге дайын қордың өзіндік құны	4 900 600,0	4 900 600,0	4 900 600,0
Есепті кезең соңындағы қорлар	1 543 800,0	1 313 520,0	1 494 510,0
Өткізілген қордың өзіндік құны	3 356 800,0	3 586 920,0	3 406 090,0
Өткізуден жалпы табыс	563 680,0	333 560,0	514 390,0

Кесте мәліметтерінен көрініп тұрғандай, соңғы келіп түскен қорлардың құны жоғары болған сайын, кәсіпорынның жалпы табысының көлемі де ұлғаяды. Арнайы сәйкестендіріп есептеу әдісі нақты шығындарға негізделеді, ал, қалған екі әдіс өзіндік құнның қозғалысы туралы ақпаратты болжауға бағытталды. Сондықтан, бағалау әдісін таңдап алу бағаның бір бағыттағы (бағаның көтерілуі немесе төмендеуі) ұзақ уақыт тербеліс кезеңінде маңызды мәнге ие болады.

Төменде екі әдісті пайдаланудың артықшылықтары мен кемшіліктері кесте түрінде көрсетілген.

Әдіс түрлері	Артықшылықтары	Кемшіліктері
Орташа өзіндік құнды өлшеу	- қолдануда қарапайым; - бухгалтерия персоналының жоғары біліктілігін талап етпейді; - баға тербелісін оңтайландырады.	- бағаның жоғары тербелісінде қолдануға жарамсыз.
ФИФО	- инфляция кезеңінде табысқа жоғары баға береді; - баланста көрсетілген қорлар-	- пайда көрсеткіштеріне экономикалық даму циклінің әсері жоғарылайды.

	дың қалдық құны ағымдағы нарықтық құнға жақын; - қорлар құнын есептен шығару олардың нақты пайдаланылуымен сәйкес келеді.	
--	--	--

2 «Қорлар» ХЕҚС (IAS) 9 тарауға сәйкес қаржылық есептілікті құру кезінде қорлар ең кемі екі деңгей бойынша: өткізудің өзіндік құны мен ықтимал таза құнында өлшенуі тиіс. Яғни, кәсіпорын төменгі баға тәртібі бойынша қаржылық есептілікте қорларды көрсетуі тиіс.

1. 2 «Қорлар» Қаржылық есептің халықаралық стандарты (IAS);
2. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы» ҚР Заңы;
3. Журнал «Учет и аудит Казахстана». № 1 (79) январь 2014 г.;
4. Журнал «Бухучет на практике». №6 (127), июнь 2014 г.

Резюме

Ерғали Д.Е. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальности 6М05800 - «Учет и аудит». **Учет товарно-материальных запасов на предприятии в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.**

В данной статье рассматриваются вопросы оценки и учета ТМЗ в соответствии с МСФО 2.

Актуальность рассматриваемого вопроса обусловлена тем, что запасы являются одним из важных частей деятельности каждого предприятия и для эффективного использования материальных запасов необходимо ведение качественного учета в этой сфере.

Учет и отражение в финансовой отчетности результатов использования запасов в соответствии с МСФО, позволят повысить качество и эффективность предоставляемой бухгалтерской информации, что способствует росту уровня деятельности предприятий и их позиционированию на международной арене. Статья содержит краткий обзор порядка ведения учета материальных запасов на предприятии в рамках МСФО.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, товарно-материальные запасы, сырье, материалы, готовая продукция, расход, приход, ФИФО, расчет специально идентификационный расчет, расчет средней себестоимости, себестоимость, себестоимость реализаций, возможная чистая стоимость.

Summary

Yergali D.E. – Master of 1 course of scientific and pedagogical direction specialty - 6M050800 Accounting and Auditing. **Keeping records Inventories at the company in accordance with international financial reporting standards.**

This article discusses the problem of accounting and inventory valuation in accordance with IFRS 2. As we all know, in the manufacturing to produce the finished product we need the Inventories. To enter the accounting of inventories in accordance with IFRS is an urgent problem.

The relevance of this article is reporting in accordance with international standards, including the right financial clearance accounting for several evaluation methods.

To improve the efficiency of the financial statements in the developing world, our state must necessarily take financial reporting standards. This gives us gain international status the international arena. We need to make proper use of these standards to more effective for us aside.

Keywords: international financial reporting standards, inventories, raw materials, finished products, fuel, parish, FIFO, the calculation of specially identification calculation, the calculation of the average cost, cost, cost implementations net realizable value.

УДК 330.142.211

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Д.Е. Усенова – магистрант специальности «Финансы» КазАТиСО

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов инвестирования в операции с реальными активами. В значительной степени она основывается на проектном анализе. В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Для любой компании важна разумная и целенаправленная инвестиционная деятельность. Вложения денежных средств в реализацию различных проектов несут в себе задачу достижения определенных целей в зависимости от проводимой компанией политики. Цели могут быть самыми различными: повышение рентабельности производственного процесса, расширение или модернизация производства, увеличение доли рынка, технологический прорыв и т.д.

Инвестиционный проект – это процесс осуществления комплекса взаимосвязанных действий, направленных на достижение определенных финансовых, экономических, социальных, инфраструктурных и в некоторых случаях политических результатов.

Ключевые слова: Оценка, инвестиционный проект, оценка проекта.

Интеграционные процессы, происходящие на данный момент во всем мире, требуют от всех экономистов принятия и использования в своей практике международных стандартов, терминов и понятий, которые используются в области знаний и ведения бизнеса. Этому должны соответствовать и казахстанские специалисты. На данный момент актуальна проблема понятийного аппарата, по базовым терминам и определениям в области оценки, инвестиционного анализа, финансового менеджмента. В свете происходящего мы должны принять те международные понятия терминов и определений, которые позволят казахстанским специалистам в области экономики, финансов и финансового анализа быть понятым его иностранными специалистами в этой сфере, кредитором, инвестором и т. д.

В этой статье мы рассмотрим основные понятия, которые используются в наших казахстанских источниках и литературе, такие как: оценка стоимости бизнеса компании, оценка стоимости имущества компании, оценка стоимости

акционерного (собственного) капитала компании, определение капитализации компании.

При оценке проектов в первую очередь необходимо учитывать такое понятие как «проект». В соответствии с международным стандартом по управлению проектами РМВОК 2004 проект определяется как «ограниченное по времени предприятие, предназначенное для создания уникального продукта, услуги или результата». По определению Мирового банка, проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, действий, ориентированных на достижение неповторяющейся цели и результата в течение заданного ограниченного периода времени при установленном бюджете, представляющий собой однократную деятельность.

Основными характеристиками и параметрами проекта являются: жизненный цикл проекта, участники проекта, стоимость проекта, результат (цель) проекта, эффективность и эффект проекта. Из всех этих понятий проектов выделим инвестиционные проекты, связанные с развитием отраслей и предприятий реального сектора экономики (и прежде всего инновационной его части) и требующие для своей реализации осуществления инвестиций. Понятие инвестиций рассматриваются в литературе по-разному, хотя большинство из них сходятся на понятии как под инвестициями вложения свободных денежных средств в различные активы с целью получения долгосрочных доходов в будущем.

Понятие жизненного цикла инвестиционного проекта является определяющим при оценке эффективности инвестиционного проекта. В зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла проекта, кем и с какой целью проводится его оценка, зависит выбор вида денежного потока и обоснование ставки дисконтирования. Большинство оценщиков, не практикующих в области оценки проектов, игнорируют международные стандарты управления проектами, понятие и структуру жизненного цикла проекта, не учитывают особенности каждой фазы, стадии проекта при оценке и, возможно, поэтому не видят тесной связи оценки бизнеса с оценкой проектов.

В жизненном цикле проекта в соответствии с РМВОК 2004 выделяются фазы: начальная, промежуточная и финальная. Эти фазы характерны как для уже отобранных для реализации проектов, так и для иницилируемых, и для разных проектов могут иметь разное наполнение. Оценка проекта должна быть привязана к стадии проекта.

В отечественной практике для целей оценки проекта рекомендуется [3] использовать следующее деление на фазы (стадии): преинвестиционная (включающая стадию организации финансирования); инвестиционная, которая может быть составляющей стадией реализации проекта; стадия завершения (выхода) из проекта. На каждой из этих фаз (или стадий) аналитик или оценщик располагает разным объемом, полнотой и качеством исходной информации для оценки эффективности проекта.

Особенности каждой фазы, которые необходимо учитывать при оценке

проекта и обосновании его эффективности, приведены в таблице 1. Различают [3,6] следующие виды эффективности:

- эффективность проекта в целом (называемая в проекте 3-ей редакции Методических рекомендаций общественной эффективностью проекта);
- эффективность участия в проекте (называемая в проекте 3-ей редакции Методических рекомендаций коммерческой эффективностью участия в проекте).

Под эффективностью проекта в целом [3] понимается эффективность проекта, реализуемого единственным участником как бы за счет собственных средств. По этой причине показатели эффективности определяются на основании денежных потоков только от инвестиционной и операционной деятельности.

Некоторые авторы называют такую постановку задачи оценкой проекта «в чистом поле», подчеркивая тем самым отсутствие данных об источниках и инструментах финансирования и предприятия – исполнителе проекта.

Под стоимостью капитала понимается доход, который должны принести инвестиции для того, чтобы они себя оправдали с точки зрения инвестора. Стоимость капитала выражается в виде процентной ставки (или доли единицы) от суммы капитала, вложенного в какой-либо бизнес, которую следует заплатить инвестору в течение года за использование его капитала. Инвестором может быть кредитор, собственник предприятия или само предприятие. В последнем случае предприятие инвестирует собственный капитал, который образовался за период, предшествующий новым капитальным вложениям и следовательно принадлежит собственникам предприятия. В любом случае за использование капитала надо платить и мерой этого платежа выступает стоимость капитала. Обычно считается, что стоимость капитала – это альтернативная стоимость, иначе говоря, доход, который ожидают получить инвесторы от альтернативных возможностей вложения капитала при неизменной величине риска. В самом деле, если компания хочет получить средства, то она должна обеспечить доход на них как минимум равный величине дохода, которую могут принести инвесторам альтернативные возможности вложения капитала. Основная область применения стоимости капитала – оценка экономической эффективности инвестиций.

1. *Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании. Определение стратегических возможностей. - М.: ИД Вильяме, 2003. - 368 с.*

2. *Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал. - М.: Издательство "Экзамен", 2002.- 544 с.*

3. *Айнбиндер Г., Бурлацкий А., Головина К. Роль корпоративного управления в повышении капитализации компании. // Управление компанией, 2003. № 2. - С. 15-18.*

Түйін

**Усенова Д.Е. – ҚазКӘҚ-дың «Қаржы» мамандығының магистранты.
Инвестициялық жобалар тиімділігінің құнын бағалау.**

Мақалада инвестициялық жобаларды тиімділігін бағалау әдістері сұрақтары қарастырылған. Инвестицияға анықтама берген кезде оның тек мағыналық сипатына ғана көңіл бөлмей, мақсатты түрде бағытталуын да көрсету маңызды. Осы тұрғыдан қарағанда, инвестициялар жалпы ұлттық өнім өндірісіне жұмсалатын табыстардың маңызды бөлігін құрайтын жаңа технологияны, материалдарды және басқа да еңбек құралдарын енгізумен байланысты өндірісті кеңейту және жұмыс жағдайын жақсарту мақсатында жұмсалатын қаражаттардың активтерге салынуы болып табылады.

Инвестициялық жобалауды ұйымдастыру инвестициялық іс әрекетті жүзеге асыру барысында тиімді әдіс болмақ. Сонымен қатар бұл инвестицияның нақты бір түрін тандамайды, яғни бұл құрылыс объектісі немесе кішігірім наубайхана болуы да мүмкін.

Жобалау әдісі әлемдік тәжірибеде инвестициялау процесінің жақсартылған түрі болмақ.

Инвестициялық жобаның рөлі өте жоғары болмақ, себебі дұрыс есептелініп жасалған жоба салынған капиталдың тиімділігін білдіреді.

Түйін сөздер: бағалау, инвестициялық жоба, жобаны бағалау.

Summary

Usenova D.E. – undergraduate degree in Finance Kazakh Academy of labour and social relations. **Estimating the cost of investment projects.**

Financial and economic evaluation of investment projects is central to the process of study and choices of investment in operations with real assets. To a large extent it is based on the analysis of the project. The questions assess the effectiveness of investment projects.

Important for any company sensible and purposeful investment activity. Investing money in various projects carry a problem to achieve certain goals depending on the policy pursued by the company. Objectives can be very different: improved profitability of the production process, expansion or modernization of production, increase market share, technological breakthrough, etc.

Investment project - is the process of implementation of a set of interrelated activities aimed at achieving certain financial, economic, social, infrastructure, and in some cases political results.

Keywords: the rating. Investment project. Evaluation of the project.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ҒЫЛЫМИ ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ МЕТОДИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ

ӘОЖ 330.34

«ҚАРЖЫ» ПӘНІНЕН СЕМИНАР САБАҚТАРЫН ӨТКІЗУ ӘДІСТЕМЕСІ

Қ.У. Қошқарбаев – *э.ғ.д., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің профессоры,*
Л.К. Маткаримова – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы*

Семинар сабағын өткізу барысында студенттердің білімі бағаланады, сондықтан оқытудың бұл түрі маңызды болып табылады. Оң тәжіриже алу үшін студенттерді оқытудың бұл түріне немесе басқа да түрлеріне қызығушылықтарын арттыру керек.

Семинар – бұл оқытудың бір түрі, мұнда теория міндетті түрде тәжірибеге сүйенеді, яғни теорияның тәжірибемен ұштасуы. Бұл сабақ студенттердің есте сақтауы мен білімдерінің максималды тиімділігі негізінде қалыптасқан. Семинар сөзі латынның *seminarium* – бағбан (рассадник) сөзінен шыққан.

Семинар сабағын оқытудың мақсаты – жүйелендіру, теориялық білімдерін тереңдету мен бекіту, сондай-ақ ұйымдар мен қаржыларды басқаруда білімдерін кеңейту және өзіндік жұмыс істеуді ойлау қабілеттерін дамыту мен зерттеу әдістемесін меңгеру.

Семинар сабағын жүргізу үрдісінде студенттер арнайы және кезеңдік әдебиеттерді, статистикалық мәліметтерді тереңдете оқиды, теориялық материалдарды қолдануға және оларды жан-жақты талдауға үйренеді.

Семинар сабағы оқытудың тиімді түрі болу үшін, біршама шарттарды орындаулары және сабақты дұрыс ұйымдастыру қажет. Бұл үшін алдымен семинарды дайындау қажет, яғни семинар сабағын жүргізудің концепциясы болуға тиіс. Онда семинар сабағының мақсаты, тақырыптардың анықтамалары, түрлері, ұзақтығы және де жалпы ақпараттық, мазмұнды бағыты көрсетілуі тиіс.

Түйін сөздер: Семинар, өндіріс, глоссарилер, кроссвордтар, блок-схемлар, эссе, реферат, дөңгелек стөл, викториналар, конференциялар, презентация, демонстрация, иллюстрация.

Семинар (практикалық) сабағы оқыту үрдісінде маңызды орын алады. Семинар сабағын оқытудың мақсаты ғылыми білімді тереңдетуге, арнайы талаптары мен қабілеттерін қалыптастыруға бағытталған.

Семинар сабағын өткізу барысында студенттердің білімі бағаланады, сондықтан оқытудың бұл түрі маңызды болып табылады. Оң тәжіриже алу үшін студенттерді оқытудың бұл түріне немесе басқа да түрлеріне қызығушылықтарын арттыру керек.

Жоғары білікті экономистерді дайындаудың маңызды шарты болып практикалық сабақтарды жүргізу және дұрыс ұйымдастыру табылады.

Семинар – бұл оқытудың бір түрі, мұнда теория міндетті түрде тәжірибеге сүйенеді, яғни теорияның тәжірибемен ұштасуы. Бұл сабақ студенттердің есте сақтауы мен білімдерінің максималды тиімділігі негізінде қалыптасқан. Семинар сөзі латынның *seminarium* – бағбан (рассадник) сөзінен шыққан.

Семинар сабағын оқытудың мақсаты – жүйелендіру, теориялық білімдерін тереңдету мен бекіту, сондай-ақ ұйымдар мен қаржыларды басқаруда білімдерін кеңейту және өзіндік жұмыс істеуді ойлау қабілеттерін дамыту мен зерттеу әдістемесін меңгеру.

Семинар сабағын жүргізу үрдісінде студенттер арнайы және кезеңдік әдебиеттерді, статистикалық мәліметтерді тереңдете оқиды, теориялық материалдарды қолдануға және оларды жан-жақты талдауға үйренеді.

Семинар сабағы оқытудың тиімді түрі болу үшін, біршама шарттарды орындаулары және сабақты дұрыс ұйымдастыру қажет. Бұл үшін алдымен семинарды дайындау қажет, яғни семинар сабағын жүргізудің концепциясы болуға тиіс. Онда семинар сабағының мақсаты, тақырыптардың анықтамалары, түрлері, ұзақтығы және де жалпы ақпараттық, мазмұнды бағыты көрсетілуі тиіс.

Семинарды жүргізуді кәсіби ұйымдастыру келесідей тапсырмаларды шешуге арналған:

– Сөз алушыға – тәжірибесімен бөлісу, сондай-ақ кері байланыс, яғни тақырыпқа пікір білдіру (комментарии) мен материалды меңгеруге көз жеткізу.

– Тыңдаушыға – семинарды жүргізу кезінде туындаған сұрақтарына жауап алу, тақырыпты талқылау.

Семинар сабағын жүргізу мен ұйымдастыру белгілі бір қағидаларға сәйкес бағаланады. Оларға келесілер жатады:

1. Қол жетімділік – оқыту студенттердің мүмкіндік деңгейіне сәйкес құрастырылу керек, яғни олар физикалық, интеллектуалдық және моральдық қысым көрмеулері тиіс.

2. Жүйелілік, бір тұтастық – оқу материалдарының логикалық байланысы, өткен материалдарға жүгіну.

3. Өмірмен байланысы – алған білімдерін болашақ жұмыстары мен өмірлерінде теориялық және практикалық жолмен ұштастырулары.

4. Таратушылық – студенттердің материалдарды дұрыс қабылдаулары үшін арнайы құралдармен қамтамасыз ету (көру арқылы, тыңдау арқылы және т.б.).

Семинар сабағын жүргізу оқытудың әр түрлі тәсілдерін қолдануды қарастырады:

– ауызша: баяндау, әңгімелесу, түсіндіру, ақпарат беру, баяндама, эссе, реферат;

– тарататын: иллюстрация, демонстрация, презентация;

– жазбаша: глоссарилер, кроссвордтар, блок-схемлар, кесте құрастыру, мәліметерді талдау;

– практикалық: жазбаша және ауызша сұрау, еркін сұрау, стандарттық сұрау, тестілеу.

– ойын ойнату: іскерлік және рөлдік ойындар, тренингтер, блиц-сұрау;

– өзіндік зерттеу жұмысы: оқулықпен, қосымша және арнайы әдебиеттермен және электронды ресурстармен жұмыс;

– ұйымдастырушылық: дөңгелек стөл, викториналар, конференциялар.

Оқытудың әдістері

Баяндау – мәтіннің кішкене көлеміне қатысты ауызша ақпарат берудің түрі.

Әңгімелесу – соңғы мәлімдеме алу мақсатында тақырыптық диалогты жүргізуге бағытталған әдіс.

Түсіндіру – нақты материалдарды беруге бағытталған, теориялық сипатқа ие. Бұл әдіс талдау, есеп айырысу, дәлелдемелерге сүйенеді. Түсіндіру – оқылатын объектінің мәнін ашудан құралатын ғылыми зерттеу қызметі. .

Ақпарат беру – бұл ақпараттың материалдық түрі.

Баяндама – нақты сұрақ бойынша аудиторияға арнайы ақпарат беру, сұрақтың мазмұнын ашатын немесе осы тақырып бойынша зерттеу жүргізгендігін дәлелдейтін жазбаша құжаттың ерекше түрі. *Баяндаманың мақсаты* – белгілі тақырып бойынша ақпарат беру.

Эссе – белгілі бір тақырып бойынша еркін түрдегі пікір келтіру. Негізгі мақсаты – өзінің көзқарасын аргументтер келтіріп, дәлелдей білу. Эссенің құрылымы, әдетте, кіріспеден, негізгі бөліктен және қорытындыдан тұрады. Кіріспеде тақырыптың өзектілігі, тақырыпқа байланысты пікірлердің айырмашылықтары қарастырылады. Негізгі бөлімде автор аргументтер келтіріп, өз пікірін (пайымдауын) білдіруге пайдаланылатын негізгі ұғымдарға анықтама береді; кейбір жағдайда қарама-қайшы келетін пайымдаулар да келтірілуі мүмкін (мұнда, басқалардың пікірі неге әлсіз, автордың пікірі неге өз күшінде қалатындығына дәлел болуы керек). Қорытындыда резюме (пікір) ретінде бір – екі сөйлем келтіріледі.

Реферат (немістің *Referat*, латынның *refere* – баяндау, ақпарат беру сөзінен шыққан) – белгілі бір тақырып бойынша бір немесе бірнеше ақпарат көздерінен жинақталған ақпарат бойынша жазбаша мәлімдеме беру. Кез келген реферат тек қана жазбаша болмайды, сондай-ақ ауызша қорғауды және ұсынылған тақырып бойынша қойылған сұрақтарға жауап беруді талап етеді.

Реферат жазу барысында студенттер оқытушылардың жетекшілігімен өз білімдерін жетілдіруге талпынады. Реферат жазар кезінде оқытушылар студенттерге осы тақырыпқа қатысты материалдарды қандай әдебиеттерден іздеу қажет екендігіне кеңес береді.

Тарататын:

- **Иллюстрация** (латынның *Illustratio* – көрсету, қарайтын материалдар сөзінен шыққан) – оның негізі визуализацияға, сурет немесе басқа да жұмыстарға бағытталған.

- **Демонстрация** – қарайтын құралдарды пайдалану арқылы семинар сабағын өткізудің ерекше түрі.

- **Презентация** – ағылшынның «to present» – бір нәрсені көрсету сөзінен шыққан. Презентация – бұл ауқымды да көлемді жұмысты қысқа да түсінікті түрде және қызықты (!) етіп көрсету. Жақсы презентация жасау үшін нақты бір тақырыпты тандап алу керек, оны өндеп (немесе түрлі көздерден бір құрылымдылығы композиция жасау, яғни бір жүйеге келтіру) және ауызша нысанда

көпшілік алдына шығару керек. Презентацияның сценирі ретінде барлық дерек көздерден алынатын ақпараттарды пайдалану қажет; олардың негізінде жинақталған материалдар жазбаша түрде форматқа түсірілуі керек (түрлі кестелер ретінде, қабылдауға ыңғайлы сызба түрінде болуы мүмкін). Жұмыстың соңғы нәтижесі ауызша айтып берумен қорытындыланады.

Жазбаша:

- **Глоссарий** (латынның *glossarium* – «жинау» сөзінен шыққан) – белгілі бір салаға қатысты кең қамтылмаған терминдер сөздігі.

- **Кроссворд** (ағыл. *Crossword* – сөздердің қиылысуы). Біздің жағдайда бұл – ойын – тапсырма. Келтірілген сұрақ бойынша бос шақпақтар (клеткалар) қиылысу арқылы толтырылады.

- **Блок-схема** – берілген тақырыпқа байланысты материалды зерделеу негізінде кестелік-графикалық түрдегі қысқаша ақпаратты таныстыру.

- **Кесте құрсытыру** – мәліметтерді беру тәсілі, яғни ұйымдардың құрылымдық мәліметтерінің жеке элементтердің бағандарды берілуі.

- **Мәліметтерді талдау** – мәліметтерді талдау бойынша білімді алудың жалпы әдістерін зерттеу және құрастырумен айналысатын сала. Қажетті ақпараттарды жинақтау мен шешім қабылдау мақсатында мәліметтерді зерттеу, фильтрация және модельдеу үрдісі. Мәліметтерді талдау көптеген аспектілер мен тәсілдерді, әр түрлі ғылым және қызмет салаларындағы әдістер жиынтығын қамтиды.

Практикалық:

- **Ауызша сұрау** студенттердің көзқарасын білу, сұрақтарға жауап беру арқылы және олардың өздерін қалай ұстағандығын бақылау кезінде қолданылады. Ауызша сұрау келесілерді қамтиды:

а) бұл сұрау жазбаша тәсілге қарағанда кеңірек болып табылады. Адамның психологиясын қамтиды, бірақ арнайы оқытуды талап етеді, сәйкесінше көп уақытты алады;

б) ауызша сұрау кезінде оқушылардан алынатын жауап осы сұрақты жүргізген тұлғаға байланысты болады және оның өзін ұстауына байланысты.

- **Жазбаша сұрау** – адамдардың санын көп қамтуға мүмкіндік береді. (Оның кеңінен таралған түрі – анкеталау).

Жазбаша сұраудың кемшілігі болып алдын ала жауап беретін студенттердің көз қарасын білуге мүмкіндіктің жоқтығы және осыған байланысты сұрақтардың сипаттамасын, олардың мазмұны мен жауап берушілердің психологиялық жағдайынан туындаған жағдайын өзгерте ала алмауында.

- **Еркін сұрау** – бұл ауызша немесе жазбаша сұраудың әртүрлілігі. Мұнда қойылатын сұрақтардың саны мен берілетін жауаптардың алдын ала белгілі шеңбермен шектелмейді. Бұл сұрау зерттеудің тактикасын тез өзгертуге, қойылатын сұрақтардың мәнін дәне осы сұраққа берілетін жауаптың әр түрлі болуын қамтиды.

- **Стандартты сұрау** – сұрақтар мен мүмкін болатын жауаптар алдын ала қаралып қойылады.

- **Тестілеу** – бұл оқушылардың білімін өлшеу үшін, тест тапсырмалар жүйесін қамтитын, жүргізу процедурасы стандартталған, қорытындыны талдау мен тексеруді қамтитын инструмент. Тестілеуді екі категорияға бөліп қараса болады – адаптивті және дәстүрлі тесттер.

Адаптивті тест – қойылатын сұрақтардың оңай және орташа қиындығына байланысты басталады. Жауап берушілер келесідей нәтижеге ие болады: қиындығы жоғары сұраққа жауап дұрыс емес берілсе, онда келесі қойылатын сұрақтың қиындық деңгейі төмен болады. Бұл үрдіс тестілеу жүйесі кандидаттың білім деңгейін анықтағанға дейін жалғаса береді.

Дәстүрлі тест сұрақтар тізімі мен әр түрлі жауаптар нұсқасынан құралады. Әр сұрақ белгілі анықталған баллмен бағаланады. Дәстүрлі тестің қорытындысы қойылған сұрақтың саны мен оған берілген жауаптығымен дұрыстығымен байланысты болады [1].

Ойын ойнату

- **Іскерлік ойын** – кәсіби қызмет мазмұнының заттай және әлеуметтік аспектілері қолданылатын әдістер мен тәсілдер. Кәсіби білім мен қабілеттерін дайындауға бағытталады. Іскерлік ойында оқышылардың қабілеттілігі бағаланады.

Іскерлік ойын оқу материалына деген тыңдаушылардың көңілін аударуға, қызығушылықтарын арттыруға мүмкіндік береді. Ол оқу, тәрбиелеу, дамыту, коммуникативті, диагностикалық, релаксациялық қызметтерді атқарады. Оқытудың ойнату түрі оқытудың ұйымдастырудың топтық түрімен артықшылыққа ие. Іскерлік ойын творчестволық ойлауға және әр түрлі жағдайда талаптары мен қабілеттерін дамытуға мүмкіндік береді. Іскерлік ойын жүргізу уақыты бойынша, қызметті бағалау бойынша, соңғы нәтиже бойынша, соңғы мақсат бойынша, жүргізудің әдістемесі бойынша жіктеледі.

Рөлдік ойындар – бұл интерактивті тәсіл болып табылады. Бұл ойын түрі жеке арнайы тәжирибесі арқылы оқытушыларды кәсіби жағдайды ұйымдастыруға және реттеуге қабілеттерін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл тәсілдің мақсаты болып мамандарды тұлға аралық және кәсіби қызметі жағдайында өзара әсерлерін бөісу. Ойынға қатысу арқылы оқушылар өздерін жауапты тұлғаның орнына, яғни саясаттық және экономикалық сайыс, жұмыс беруші, мемлекеттік қызметкердің орына қоя алады. Осы ойында ойнау арқылы студенттер өзінің рөліндегі адамның жағдайын түсінуге, дұрыс шешімдер шығаруға, қызығушылықтаға топтардың талаптарын қанағаттандыраудың қиындығын түсінеді. Рөлдік ойын – ағымдық сабақ барысында оқушылардың жұмысының белсенді жүруіне, оқылатын материалдарын игеруге, оны өз позициясының аргументі ретінде қолдануға, оқылатын сұрақтарының өмірде шын қолданылатындығын игеруге мүмкіндік береді.

Тренинг (ағыл. *training, train сөзінен шыққан* – оқыту, тәрбиелеу) – оқытудың белсенді әдісі. Студенттердің білімін дамытуға, талаптары мен қабілеттерін

арттырауға бағытталады. Тренинг жаңа ақпараттарды тек қана алу ғана емес, сондай-ақ алған білімдерін тәжірибеде қолдану кезінде қолданылады. Тренингте келесідей әдістер пайдаланылады: ойындық (іскерлік, рөлдік ойындар), кейстер, топтық пікір-талас, мимен жұмыс және т.б.

Блиц-сұрау. «Блиц» тез деген мағынаны береді, сондықтан да жүргізуге көп уақытты қажет етпейді. Оны жүргізуге негізінен үлкен емес тесттер қолданылады және ол 5 сұрақтан, нұсқаулардың жауаптарынан тұруы қажет. Тест сұрақтары жүргізілетін тақырып мақсатына сәйкес болуы тиіс. Блиц сабағы білімді белсендету үшін, проблемалық жағдайларды шешу үшін, белгілі бір деңгейді түсіну мен меңгеру кезінде жүргізіледі.

Өзіндік зерттеу жұмыс

Оқулықтармен, қосымша және арнайы әдебиеттермен және электронды ресурстармен жұмыс. Маңызды мақсаттардың бірі болып студенттердің жалпы оқуға талаптарын дамыту мен қалыптастыру табылады. Оған кітаппен жұмысқа талаптарын арттыру сияқты аса маңызды талап жатады. Қазіргі уақытта кітаптар тек өткен материалдарын үйде қайталау үшін ғана қолданылады, немесе тек сабақта тапсырманы орындау кезінде қарай салатын анықтама сияқты қолданылады, тек кейде ғана – білімдерін өздері дамытудың көзі ретінде қолданылады.

Қазіргі кезеңнің тенденциясы білім беруді ақпараттандыру болып табылады. Яғни, әр түрлі компьютерлік құралдарды оқу, электронды анықтамаларды, энциклопедияларды, оқытатын бағдарламаларды, компьютерлік оқулықтар мен бағдарламалық-әдістемелік кешенді меңгеруге тырысады. Қазіргі студенттер негізінен электронды көздерді кеңінен қолданады.

Ұйымдастырушылық:

Дөңгелек стөл – бұл оқытудың белсенді түрі. Оқушылардың меңгеретін қызметтерін ұйымдастыруға, бірлесіп бір салада туындаған мәселелерді талқылауда өз білімдерін тереңдетуге мүмкіндік береді. Дөңгелек стөлдер оқу семинары түрінде жүргізілуі мүмкін: пән аралық, тақырыптық; пікір-талас: дәрістің материалдары бойынша, тындаушылардың өздерінің ұсыныстары мен мәселелері бойынша; кездесулер: «дөңгелек стөлке» арнайы мамандармен – экономистермен, мәдени қызметкерлермен, қоғамдық ұйымдардың мүшесімен, оқу-тәрбиелік және мәдени мекемелердің, мемлекеттік органдардың қызметкерлерімен кездесулер ұйымдастырылуы мүмкін.

Викториналар – әр түрлі білім саласында ауызшы немесе жазбаша сұрақтарға жауап беру түрінде жүргізіледі. Ойындар бір-бірінен негізінен жүргізілу тәртібі, жүргізілу кезегі, сұрақтың түрі мен қиындығына, сондай-ақ дұрыс жауапқа мақтау қазаздарын беру бойынша ажыратылады.

Конференциялар (ор. ғас. лат. conferentia – лат. confero сөзінен шыққан – бірге жинаймын деген мағынаны береді). Жиналыс, топтардың пікірлесуі, белгілі сұрақ бойынша ғалымдардың талқылауы. Шараны ұйымдастыру үрдісі

белгілі бір уақытты алады. Оған құрылымдық бір неше кезеңдерді бөлуге болады:

Конференцияның тақырыбын анықтау.

Бағдарламаны дайындау, спикерлерді шақыру.

Ұйымдастыру (алаңды таңдау, тамақпен, құрал-жабдықтармен қамтамасыз ету).

Семинарлық сабақтың құрылымы

Сабақ құрылымы оқылатын тақырыпқа және берілген тапсырмалар жүйесіне тәуелді болады. Оқытушы семинар жүргізудің алдында студенттер оқитын пән бойынша, өтілетін тақырыпта қызығушылықтарын арттырып алуы керек.

Әрбір семинарлық сабақ өз құрылымы бойынша төрт бөлімге бөліп қарастырсақ болады: оқытушының сөзі; семинарлық сабақ бойынша студенттермен сұрақты талқылау; оқытушының қорытынды сөзі; келесі сабаққа тапсырма.

Оқытушының сөзі қысқа болуы тиіс. Осы оқытушы сөйлеген сөзінде тәжірибелік және ғылыми маңызы, студенттердің білімдері мен қабілеттерін тереңдету мақсатында өз ойын, семинар сабағының мақсатын тындаушыларға түсіндіруі және т.б. қамтуы тиіс.

Ол белгілі бір талапқа жауап беруі керек. Мазмұны бойынша:

- а) өткен тақырыппен байланысы;
- б) мәселенің жан-жақтылығы және негізгі мәні мен мақсаты;
- в) аудиторияда талқыланатын сұрақтардың маңызы.

Сонымен семинардың құрылымы:

- ұйымдастырушылық бөлім;
- тақырып және жоспармен таныстыру;
- сабақтың мақсатын;
- семинар тақырыбымен байланысты сұрақтарды талқылау;
- сабақтың жүргізілуін, семинар жоспарының орындалуын талдау және студенттердің дайындалу сапасын қорытындылау;
- сабақты қорытындылау.

Студенттер білімдерін бақылау және сұрау түрі

Білімді бақылау белгілі бір талапқа сәйкес болуы керек:

- объективтілік;
- толықтылық, жан-жақтылық – тек қана оқылатын материалдарды меңгергендіктерін тексеру ғана емес, сонымен қатар логикалық ойлаулары мен жалпы ғылыми талыптары мен қабілеттерін тексеру;
- жүйелілік және реттеушілік;
- жан-жақтылық – бақылаудың әр түрлә түрлерін қолдану.

Білімді тексеру түрі:

- жазбаша;
- үй тапсырмасын тексеру;

- ауызша сұрау;
- тапырманың орындалуын қашықтықтан текуеру (визуальный контроль);
- фронтальды сұрау;
- тесттілеу
- ағымдық бақылау;
- экзамен;
- іскерлік ойын;
- рөлдік ойын;
- өздік жұмыс.

Студенттердің білімін бағалау

Студенттердің білімін бағалау олардың қорытындысы болып табылады, келесі түрде жүргізіледі:

- сабаққа қатысуда ағымдық білімдерін тексеру;
- оқу тақырыбы бойынша ағымдық бақылауды тексеру;
- оқу курсы бойынша экзаменге қатысуды тексеру.

Оқу сабақтары бойынша білімді бағалау іскерлік, рөлдік ойындарды, тапсырмаларды орындау бойынша қорытындыланады. Білімді тексеру барысында студенттердің білімін бағалау оқытушының шынайылығымен нәтижеленеді. Студенттерге қойылатын баллдар оқытушының көңіл-күйіне, басқада факторларға байланысты субъективті бағаланбауы тиіс. Оқытудың кредиттік жүйесінде студенттердің білімін, талаптары мен қабілеттерін өлшеу мен бақылауды басқару үрдісі модульдік-рейтингтік жүйеде жүзеге асады. Рейтингтік жүйенің тиімділіктері:

- біріншіден, студенттердің ағымдық үлгерімі мен олардың өзіндік жұмысқа белсенділігін ескереді;
- екіншіден, 100-балдық шкала бойынша студенттердің білімін нақты объективті түрді қорытындылауға мүмкіндік береді;
- үшіншіден, оқытудың көп деңгейлі жүйесіне көшкенде студенттердің қабілетін арттырады;
- төртіншіден, студенттердің өздік жұмыстарының кестесіне, студенттердің білімін бақылау кестесіне сәйкес жұмыс орындағандары жөнінде нақты ақпарат алуға мүмкіндік береді;
- бесіншіден, оқытушылар жұмысының тиімділігін арттырады, оларға өз кәсібі қызметін талдауға мүмкіндік береді.

Студенттердің білімін бақылаудың рейтингтік жүйесін енгізу оқыту жүйесін басқарудың жан-жақты дұрыс емес жақтарын болдырмауға мүмкіндік береді. Қорытындысында «өте жексы» және «жақсы» бағаға оқитын студенттердің күмәндарын болдырмайды. Сондай-ақ, рейтингтік жүйені қолдану тақырып бойынша дұрыс емес бағаның қойылуын болдырмайды, баға студенттердің ағымдық семестрдегі жұмысы бойынша қорытындаланады [2].

4. 2014 жылғы статистикалық агенттіктің мәліметтері.
5. Google.kz сайтының арнайы мәліметтері.

Резюме

Қошқарбаев Қ.У. – д.э.н., доцент КазНПУ имени Абая. **Маткаримова Л.К.** – старший преподаватель КазНПУ имени Абая. **Методика проведения семинарских занятий по предмету «Финансы».**

В ходе семинарских занятий оценивается знания студентов и поэтому важное значение имеет мотивация обучения. Для того чтобы получить положительные результаты надо мотивировать, то есть пробудить интерес к тем или иным знаниям и к процессу их получения.

Семинар – это одна из форм обучения, в которой теория обязательно опирается на практику, то есть приложение теорий к практике. Это обучающие занятия, построенные таким образом, чтобы быть максимально эффективным и запоминающимся. Слово семинар происходит от латинского *seminarium* – рассадник.

Цель проведения семинарских занятий – систематизация, углубление и закрепления теоретических знаний, а также расширение знаний по организации и управлению финансами, а также развитие навыков самостоятельной работы и овладения методикой исследования.

В процессе проведения семинарских занятий студенты углубленно изучают специальную и периодическую литературу, статистические данные, учатся применять теоретический материал и всесторонне его анализировать.

Ключевые слова: семинар, производство, глоссарий, кроссворды, блок-схемы, эссе, реферат, круглый стол, викторины, конференция, презентация, демонстрация, иллюстрация.

Summary

Koshkarbaev K.U. - Doctor of Economic Sciences, Associate Professor Abai KazNPU, **Matkarimova L.K.** - Senior Lecturer KazNPU Abaya. **Methodology of realization of seminar employments on discipline "Finances"**

The classes are assessed students knowledge and, therefore, important motivation training. To get positive results it is necessary to motivate that is to awaken interest in this or that knowledge, and the process for their preparation.

Seminar - it one of forms of educating, in that theory necessarily опирается on practice, id est appendix of theories to practice. It is the teaching employments built so that to be maximally effective and memorizable. Word a seminar results from латинского *seminarium* is a nursery.

An aim of realization of seminar employments is systematization, deepening and fixing of theoretical knowledge, and also spread of learning on organizations and to the management by finances, and also development of skills of independent work and capture by research methodology.

In the process of realization of seminar employments students it is deep study специальную и periodic literature, statistical data, учатся to apply theoretical material and all-round to analyse him.

In order that a seminar was the effective form of educating, it is necessary to execute the row of terms and correct to organize employment. Development of seminar, id est концепцию realizations, is needed at the beginning, that plugs in itself raising of aims of seminar, determination of subjects, form, duration, and also determination of general informative and rich in content orientation.

Keywords: seminar, production, Glossary, crossword puzzles, block diagram, essay, research paper, round table, quiz, conference, presentation, demonstration, illustration.

«ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУ» ПӘНІ БОЙЫНША СТУДЕНТТІҢ ӨЗІНДІК ЖҰМЫСЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Ж.З. Оралбаева – *э.ғ.к., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ доцент м.а.,*
А.З Арыстамбаева – *әл-Фараби атындағы ҚазҰУ. аға оқытушысы*

Қазіргі уақытта жоғары оқу орындарында білім берудің негізгі мақсаттарының бірі бәсекеге қабілетті маманды тәрбиелеу болып табылады. Экономикалық білімі бар кез-келген білікті маман экономикалық талдау әдістерін меңгеру арқылы тиімді басқару шешімдерін қабылдай алуы тиіс.

Ұйым қызметін экономикалық талдау бизнесте басқару шешімдерін қабылдау үшін ғылыми база болып табылады. Оларды негіздеу үшін қазіргі және пайда болуы мүмкін мәселелерді айқындау, қабылданатын шешімдердің шаруашылық субъектісінің тәуекелдер мен табыстар деңгейіне әсер етуін анықтау қажет. Сондықтан да барлық деңгейдегі менеджерлердің экономикалық талдаудың әдістемесін меңгеруі олардың кәсіби дайындығының құрамдас бөлігі болып саналады.

Сонымен бірге, студенттер СӨЖ сабағына дайындалу үшін міндетті түрде қажетті әдістемелік және ақпараттық материалдармен қамтамасыз етіледі.

Түйін сөздер: Жоғары оқу орындары, кредиттік оқу жүйесі, экономикалық білім, экономикалық талдау, студенттердің өзіндік жұмысы.

Қазіргі кездегі жоғары білім беру үдерісі заман талабына сай мамандарды даярлауды, білім деңгейін үздіксіз дамытуды талап етеді. Заман талаптарына сай қазіргі уақытта жоғары оқу орындарында білім берудің негізгі мақсаттарының бірі сауатты, бәсекеге қабілетті маманды тәрбиелеу болып табылады. Сондықтан да жоғары оқу орындарындағы экономикалық білім студенттер өздерінің кәсіби қызметтері бойынша типтік міндеттерді шеше алатындай, әртүрлі мәселелерді шешудің тиімді жолдарын таба алатындай, командада жұмыс істей алатындай етіп ұйымдастырылуы керек.

Кредиттік оқу жүйесінде студенттің өзіндік жұмысы білім берудегі негізгі іс-әрекеттердің біріне жатады. Бүгінгі күні өзгерістерге толы ақпараттардың шектен тыс өрбіген заманында тұлғаның негізгі қасиеттерінің бірі өздігімен үйрену мен білім алу болып табылғандықтан өзіндік жұмыстың маңыздылығы күннен-күнге арта түсуде. Экономикалық білімі бар кез-келген білікті маман экономикалық талдау әдістерін меңгеру арқылы тиімді басқару шешімдерін қабылдай алуы қажет.

Ұйым қызметін экономикалық талдау бизнесте басқару шешімдерін қабылдау үшін ғылыми база болып табылады. Оларды негіздеу үшін қазіргі және пайда болуы мүмкін мәселелерді айқындау, қабылданатын шешімдердің шаруашылық субъектісінің тәуекелдер мен табыстар деңгейіне әсер етуін анықтау қажет. Сондықтан да барлық деңгейдегі менеджерлердің экономикалық талдаудың әдістемесін меңгеруі олардың кәсіби дайындығының құрамдас бөлігі болып саналады.

«Экономикалық талдау» пәні студенттердің дәріс және практика сабақтарында алған білімін тереңдете және бекіте түсетін өзіндік жұмыстарды орындауды көздейді.

Студенттердің өзіндік жұмысы – студенттердің ғылыми әдебиеттерді, нормативтік материалдарды өз бетінше оқуының маңызды нысандарының бірі болып есептеледі. СӨЖ тапсырмалары оқытушының қатысуынсыз және аудиториядан тыс орындалады.

«Экономикалық талдау» пәні бойынша студенттің өзіндік жұмысының басты мақсаты – студенттерді логикалық әрі тез түрде ойлауға, жеке дара жұмыс істеуге, талдауға және ойларын қорытындылауға үйрету болып табылады. СӨЖ тапсырмаларын орындау студенттерге алған теориялық білімін дұрыс меңгеруге, оларды тәжірибеде қолдануға, негізгі мәселелерді шешуге, нақты сұрақ бойынша өз пікірін қалыптастырып, оны дәлелдей білуге көмектеседі.

Өзіндік жұмыс қандай да бір тапсырманы механикалық түрде орындауға ғана бағытталмауы тиіс, ол студенттердің шығармашылық қабілеттерінің дамуына, болып жатқан оқиғалардың дамуына талдау жасай білуіне ықпал етуі қажет. Бұндай тапсырмаларды орындау студентке дәріс және практикалық сабақта алған білімін толықтай меңгеруге, алынған дағдыларын бекітуге, яғни әрбір болашақ маманға аса қажетті дербес ойлау қасиетін дамытуға мүмкіндіктер береді.

Студенттің өзіндік жұмысы ұйымдастыру үшін ең алдымен пән бойынша жүргізілетін өзіндік жұмыстардың тақырыптары анықталып, тапсырмалар дайындалады, олардың әрқайсысы үшін баға қою жүйесі, тапсыру мерзімі мен бақылау және өткізу нысандары белгіленеді. Сонымен бірге, студенттер СӨЖ сабағына дайындалу үшін міндетті түрде қажетті әдістемелік және ақпараттық материалдармен қамтамасыз етіледі.

СӨЖ зерттеу мен ізденістерге негізделе отырып, жазбаша түрде орындалады. Сол себепті СӨЖ диалогқа және зерттеу үдерісіне ұқсас болып келеді.

СӨЖ өткізу үшін тапсырмалар келесідей түрлерде берілуі мүмкін:

- берілген тапсырмалар бойынша ақпарат көздерімен өздігімен немесе студенттердің шағын тобы құрамында жұмыс жасау. Ол үшін студент оқулықтар, ғылыми әдебиеттер, интернет көздерімен жұмыс жасауы керек;

- берілген тапсырмалар бойынша презентациялар дайындау;
- берілген тақырып бойынша топ студенттері ішінде пікірталас өткізу;
- белгілі-бір тақырып бойынша ақпараттар жинақтау;
- берілген тақырып бойынша есептер шығару;
- берілген тақырып бойынша статистикалық мәліметтерді талдау.
- материалдарды кесте, схема түрінде жүйелеу;
- нақты ұйым мәліметтерін пайдалана отырып талдау жасау.

Осы аталғандармен бірге, студент бақылау жұмыстарын орындау, берілген сұрақтарға жауап беру, талдау шолуын жасау, сұрақтар кестесін дайындау, жазбаша түрде есептер беру, ақпарат көздерінің тізімін жасау, сабақ жоспарын жасау, есептер шығару және т.б. түрлерде берілген тапсырмаларды орындай

алады. Сол арқылы СӨЖ сабағында студенттер алдын-ала берілген тапсырмалар бойынша жинақтаған материалдарын талдап, қорытынды мен тұжырымдамалар жасап, оларды нақты қолдануға үйренеді.

Біздің пікіріміз бойынша, студенттердің оқытушымен өзіндік жұмыстары келесідей тәртіппен өтуі тиімді болып табылады:

- студенттердің өздігімен танысқан материалдарын СӨЖ сабақтарында тереңдету және талдау;

- тақырып бойынша жинақталған материалдарды СӨЖ сабағында проблеманы шешу тұрғысынан талқылау. Студенттер өздері жинақтаған материалдар бойынша нақты проблемаларды айқындап, оларды шешу жолдарын қарастырады, яғни қарастырылып жатқан тақырып бойынша бір-біріне қарама-қарсы пікірлер мен көзқарастар келтіріледі. Бұл жердегі басты мақсат студенттерді білім алу үдерісін өзіндік тұрғыдан ұйымдастыруға қатыстыру болып табылады. Нәтижесінде студент келтірілген пікірлер арқылы өзіндік түсініктерін қалыптастыруға мүмкіндіктер алады;

- студенттер оқытушы ұсынған материалдарды өздігімен меңгереді, нәтижесін жазба жұмысында келтіреді;

- студенттер өз жұмыстарын бірлесе талқылап, бір-бірлеріне кеңестер береді және бір-бірлерінің жұмыстарын бағалайды;

- студенттердің жинақтаған материалдары оқытушы тұрғысынан бағаланады.

Ұйымның тиімді қызмет етуін қамтамасыз ету олардың қызметтерін, көп жағдайда оны талдай білуімен анықталатын экономикалық тұрғыдан сауатты басқаруды талап етеді. Талдаудың көмегімен даму тенденциялары зерделенеді, қызмет нәтижелерінің өзгеру факторлары терең және жүйелі түрде зерттеле-неді, жоспарлар мен бақсару шешімдері негізделеді, олардың орындалуына бақылау жүзеге асырылады, өндірістің тиімділігін жоғарылату резервтері анықталады, ұйым қызметінің нәтижелері бағаланады, оны дамытудың экономикалық стратегиясы жасалады.

Өзіндік жұмыс, кез-келген оқу үдерісінің маңызды бөлігі бола отырып, студенттердің келесідей тұлғалық қасиеттерінің дамуына ықпал етеді:

- жауапкершілік;
- міндеттілік;
- жаңа материалдарды дербес түрде іздеу және жүйелеу;
- тапсырмаларды жеке дара орындау мүмкіндігі;
- дербес ойлау, ой қорытындылау.

Сонымен, СӨЖ студенттердің пәнді жүйелі түрде меңгеру және өздігімен үйрену дағдыларын қалыптастыруға көмектеседі.

1. Әлімов А. *Интербелсенді әдістерді жоғарғы оқу орындарында қолдану. Оқу құралы.* – Алматы, 2009. – 328 бет

2. Михайличенко О.В. *Методика преподавания общественных дисциплин в высшей школе: учебное пособие.* – Сумы: СумДПУ, 2009. – 122 с.

3. Давыдов В. В. *Теория развивающего обучения.* - М.: ИНТОР, 1996. - 544 с.

Резюме

Оралбаева Ж.З. – к.э.н., и.о. доцента КазНУ имени аль-Фараби., **Арыстамбаева А.З** – старший преподаватель КазНУ имени аль-Фараби. **Особенности организации самостоятельной работы студентов по дисциплине "Экономический анализ"**.

В настоящее время основными задачами высшего образования является одним из самых конкурентоспособных профессионального образования. Любой квалифицированный человек со степенью в области экономики по разработке методов экономического анализа, чтобы иметь возможность принимать эффективные управленческие решения.

Экономический анализ деятельности организации является научной основой для принятия управленческих решений. Определение проблем, которые могут возникнуть, и, чтобы оправдать их, предметом экономических решений необходимо определить влияние рисков и уровня дохода. Поэтому, осваивая приемы экономического анализа, руководителей всех уровней является неотъемлемой частью их профессиональной подготовки.

В то же время, чтобы подготовиться к СРС студенты будут обеспечены необходимыми учебными материалами и информацией.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, кредитная система обучения, экономическое образование, экономический анализ, самостоятельная работа студентов.

Summary

Oralbaeva J.Z. - candidate of economic Sciences, acting Professor of KazNU named after al-Farabi, **Arystambaeva A.C** - senior lecturer, KazNU named after al-Farabi. **Peculiarities of organization of independent work of students on discipline "Economic analysis"**.

At present, the main objectives of higher education is one of the most competitive professional education. Any qualified person with a degree in economics by the development of methods of economic analysis to be able to make effective management decisions.

Economic analysis of the organization is the scientific basis for management decisions. Identify issues that may arise, and to justify them, subject to economic decision-making is necessary to determine the impact of risks and the level of income. Therefore, mastering the techniques of economic analysis, managers at all levels is an integral part of their training.

At the same time, to prepare for independent students will be provided with the necessary education and information.

Keywords: higher education institutions, credit system of education, economic education, economic analysis, independent work of students.

УДК 336.1

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

У.К. Джакишева - к.э.н., и.о. доцента КазНПУ имени Абая

В современных рыночных условиях хозяйствования учет и анализ денежных средств и денежных потоков принимает особую актуальность. Это связано, прежде всего, с аспектами ведения финансово-хозяйственной деятельности, формами осуще-

ствления расчетных операций и др. В процессе осуществления своей деятельности предприятия вступают в хозяйственные связи с разными предприятиями, организациями и расчеты между ними осуществляются в денежной форме.

Для оперативного и управленческого учета в малом и среднем бизнесе хорошо подходит комплексная система автоматизации «1 С- бухгалтерия», которое является решением, которое автоматизирует учёт продукции, услуг и финансов. При этом оно позволяет провести достаточно глубокий анализ финансового состояния предприятия.

В любом случае выбирать систему автоматизации управленческого учета надо в зависимости от масштабов бизнеса, вида и специфики деятельности предприятия.

Ключевые слова: Деньги, денежные средства, управленческий учет, управление денежными средствами предприятия.

Деньги возникли в период разложения первобытнообщинного строя, завершив процесс длительного развития форм стоимости товара. Деньгами становится какой-либо наиболее важный предмет потребления.

Деньги – это товар, но товар особого рода, ибо обладает особой потребительской стоимостью – способностью обмениваться на любой товар или являться всеобщим эквивалентом, это форма стоимости всех товаров и услуг.

Деньгам принадлежит ключевая роль в рыночной экономике. Проявляется это в следующем:

1. Общественная роль денег, их функция в экономической системе состоит в том, что они выступают в качестве связующего звена между товаропроизводителями.

Будучи конкретизированными в определенном предмете, они являются как бы всеобщим условием общественного производства, «инструментом» общественных экономических связей независимых товаропроизводителей, орудием стихийного учета общественного труда в товарном хозяйстве.

2. Качественно новая роль денег в рыночной экономике заключается в том, что они превращаются в капитал или самовозрастающую стоимость. Деньги становятся денежным капиталом в воспроизводстве индивидуального капитала благодаря тому, что их функционирование включено в кругооборот промышленного капитала, и они представляют собой исходный пункт и результат кругооборота последнего.

Деньги обслуживают производство и реализацию общественного капитала, выступая в виде денежных потоков, которые движутся как внутри первого подразделения (производство средств производства), так и внутри второго подразделения (производство предметов потребления), а также между этими подразделениями. Роль денег как капитала проявляется через их функции. Так, стоимость товаров, произведенных на предприятиях, выражается в деньгах. При этом деньги служат и мерой стоимости, и денежным капиталом. Если же продукция продается за наличный расчет, а на вырученные деньги покупаются средства производства, то деньги служат и средством обращения, и капиталом.

3. С помощью денег происходит образование и перераспределение национального дохода через государственный бюджет, налоги, займы, и инфляцию.

4. Деньги являются объектом денежно-кредитного регулирования экономики промышленно развитых стран, основанного на монетаристской теории денег [1].

Основа управленческого учета – структурированная информация, собираемая и анализируемая в мониторинговом режиме. Хорошо известно, что поиск и анализ данных – одна из прямых обязанностей службы маркетинга. Но очень часто маркетологи ограничиваются сбором только внешней информации – о конкурентной среде, ценах на отраслевом рынке и т.д.

Цель управленческого учета – так называемый внутренний маркетинг, подразумевающий работу по изучению самого предприятия. С его помощью можно составить полную картину финансово-экономического состояния компании в любой момент времени, выяснить запас ее прочности, определить потенциал и перспективы развития. Управленческий учёт внедряется именно для повышения эффективности управления предприятием, а не для отчёта перед контролирующими инстанциями, например налоговой инспекцией. Это принципиальное отличие. Поэтому нельзя поручать вести управленческий учёт бухгалтерии. Эту работу должен возглавлять планово-экономический отдел или финансовый директор компании.

Внедряя управленческий учет денежных средств, важно распределить все денежные средства между структурными подразделениями, которые будут отвечать за их движение. Эти подразделения называют центрами финансовой ответственности (ЦФО).

Каждый центр имеет свой бюджет, а его менеджеры – возможность самостоятельно принимать решения в рамках бюджета. Такая децентрализация управления финансами повышает оперативность работы отдельных подразделений и компании в целом. И кроме того, это помогает добиться "прозрачности" бизнеса: руководителям предприятия становится легче контролировать его отдельные участки и видеть все источники возникновения доходов и расходов.

Для каждого ЦФО определяется свой плановый бюджет доходов и расходов. А затем оценивается эффективность их работы путем сравнения плановых и фактических показателей.

Разделение компании на ЦФО хорошо работает на практике. Во-первых, линейные менеджеры имеют больше информации о положении дел в своем подразделении и поэтому способны принимать более адекватные "сиюминутные" решения, чем руководитель компании. Во-вторых, у сотрудников повышается заинтересованность в результатах своего труда, они становятся более инициативными. Но самое главное, что топ-менеджмент освобождается от необходимости ежедневно решать мелкие вопросы и может сосредоточиться на стратегических задачах. Впрочем, у децентрализации управления есть и недостатки. Например, руководитель подразделения может принять решение, которое соответствует целям его ЦФО, но не учитывает цели всего предприятия. Кроме того, линейные менеджеры могут невнимательно относиться к деятельности других подразделений и даже тормозить их работу.

Для устранения этих недостатков в компании должна быть создана сбалансированная система показателей.

Необходимо в цифрах описать общие стратегические цели, которые перед ней стоят и составить план действий по достижению заданных ориентиров, которым будут руководствоваться все подразделения.

Важно знать, какая продукция лучше расходуется, во сколько обходится ее выпуск, какой доход приносит ее продажа [2].

Таблица 1. Отличия управленческого учета денежных средств от бухгалтерского учета

Критерии	Управленческий учет	Бухгалтерский учет
Потребители информации	Руководители компании	Государственные органы, партнеры по бизнесу
Свобода выбора	Полная свобода в определении схемы учета	Учет организуется строго в рамках инструкций и положений
Количество учетных систем, используемых на практике	Целесообразно использовать только одну систему	Как правило, ведется двойная бухгалтерия
Измерители	Любая удобная единица	Тенге и натуральные единицы
Группировка затрат	По "дереву" затрат	По статьям
Основной объект учета	Предприятие и его подразделения	Предприятие в целом
Точность показателей	Допускается использование приблизительных величин	Требуется абсолютная точность
Обязательность ведения	По мере необходимости	Ведение обязательно
Примечание: составлено автором.		

Цифры, показывающие положение дел в компании, в первое время можно рассчитывать ежемесячно. Но в идеале руководитель предприятия в любой момент должен видеть текущее состояние всей его экономики. Поэтому в дальнейшем нужно стремиться к тому, чтобы информация обновлялась еженедельно. При этом не важно, как она будет выглядеть. Это каждая компания решает для себя в соответствии с внутрифирменными стандартами. Главное, чтобы полученные данные было удобно использовать для принятия управленческих решений.

Типичные ошибки при внедрении управленческого учета денежных средств:

1. Отсутствие четких стратегических целей.
2. Неверное определение задач.
3. Отсутствие в компании единой нормативной базы и единой терминологии.
4. Неправильное распределение ролей между сотрудниками, ответственными за внедрение управленческого учета.
5. Отсутствие четкого механизма взаимодействия между центрами финансовой ответственности.
6. Нереалистичные цели и сроки.
7. Отсутствие механизмов контроля.
8. Отсутствие механизма получения точной и своевременной информации.
9. Фальсификация данных.

Типы центров финансовой ответственности могут быть следующих видов:

1. Центр прибыли. Подразделение, зарабатывающее прибыль. Его руководитель отвечает как за расходы, так и за доходы, и все эти операции отражаются в управленческом учете. Таким подразделением может быть любая производственная структура или торговая структура, действующая по принципу самокупаемости.

2. Центр инноваций и инвестиций. Подразделение, развивающее новые направления бизнеса или реализующее инновационные проекты. Обычно оно не является самокупаемым, компания финансирует его из общего бюджета.

3. Центр затрат. подразделение, обслуживающее другие цфо. финансируется за счет центров прибыли. Часто выделяют центры нормативных затрат (например, производственные цеха) и управленческих затрат (например, бухгалтерия, административный отдел, служба безопасности).

4. Центр доходов. подразделение, руководитель которого отвечает только за получение доходов предприятия. то есть имеет возможность контролировать цены и объемы продаж.

Собирать и обрабатывать информацию управленческого учета денежных средств вручную весьма трудоемкий процесс. Но это занятие трудоемкое и малоэффективное. Индустрия современного инфобизнеса предлагает широкий выбор специальных программ, позволяющих оперативно вводить в память ПК данные о движении денежных средств.

Наиболее известная компьютерная система, которую используют для управленческого учета крупные компании во всем мире, - ERP (Enterprise Resource

Planning – планирование корпоративных ресурсов). Но составная стоимость ERP (в нее входят компьютерное оборудование, программное обеспечение, профессиональные услуги консультантов по установке, расходы на подготовку и обучение кадров) очень высокая. По этой причине малым и средним компаниям ERP недоступны.

Для оперативного и управленческого учета в малом и среднем бизнесе хорошо подходит комплексная система автоматизации «1 С- бухгалтерия», которое является решением, которое автоматизирует учёт продукции, услуг и финансов. При этом оно позволяет провести достаточно глубокий анализ финансового состояния предприятия.

В любом случае выбирать систему автоматизации управленческого учета надо в зависимости от масштабов бизнеса, вида и специфики деятельности предприятия. Стоимость получения информации не должна превышать эффект от её использования. Поэтому при выборе программных продуктов для автоматизации учета в организации обязательно нужно советоваться со специалистами [3].

Существует много разных способов и методик построения управленческого учета по бюджетным статьям. Основное их различие – отнесение финансово-хозяйственных операций к различным группам. Например, можно создать статьи, полностью дублирующие отчеты о движении денежных средств и прибылях и убытках. Или разнести их на группы: операции с внеоборотными активами, операции с капиталом, расчеты с поставщиками и клиентами, затратные операции, движение товаров.

Рассмотрим один из вариантов, как можно построить управленческий учет по бюджетным статьям для предприятий. Для этого следует все операции по финансово-хозяйственной деятельности предприятия разделить на три основные группы:

1. товарные;
2. финансовые (движение денежных средств);
3. финансовые (операции начисления).

Под товарными операциями подразумевается поставка продукции, материалов на склад, реализацию (отгрузку) товара со склада (учитывая стоимость и себестоимость реализации), списание материала со склада.

Отражать финансовые операции по движению денежных средств следует идентично развернутым статьям «Отчета о движении денежных средств». То есть, разнести их по трем видам деятельности:

1) Операционная деятельность:

- приток: выручка, возврат денег от поставщиков, и т.д.
- отток: оплата поставщикам, возврат денег от клиентов, оплата расходных статей (аренда, охрана, реклама, прочие услуги) и т.д.

2). Инвестиционная деятельность:

- приток: продажа основных средств и нематериальных активов и т.д.
- отток: покупка основных средств и нематериальных активов и т.д.

3). Финансовая деятельность:

- приток: получение займов, кредитов и т.д.
- отток: погашение займов, кредитов, выплата процентов по кредитам и займам и т.д.

Группа финансовых операций по начислению может соответствовать некоторым статьям «Отчета по движению денежных средств». Например, начисление аренды и охраны за определенный период времени. Также эта категория может содержать статьи, по которым не осуществляется движение денежных средств. В частности, операции по начислению амортизации, постановке на баланс основных средств и нематериальных активов и т.д.

Основной довод в пользу метода постатейного отражения операций – это возможность упрощать учет. В частности, предприятия смогут учитывать все или некоторые затраты кассовым методом. То есть не понадобится фиксировать финансовые операции по начислению или делать соответствующие корректирующие проводки для того, чтобы уменьшить нераспределенную прибыль. Можно этого достичь с помощью метода учета по счетам, но отражение операций будет отличаться от общепринятых канонов ведения бухгалтерского учета. Это может породить непонимание или большое количество ошибок других пользователей системы [4].

Существование предприятия в современных рыночных условиях нереально без управления денежными потоками. Поэтому важно в совершенстве владеть приемами управления денежным оборотом и финансовыми ресурсами предприятия.

Таким образом, в системе оптимизации денежных потоков предприятия важное место принадлежит их сбалансированности во времени. В процессе такой оптимизации используются два основных метода – выравнивание и синхронизация.

Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассмотренного периода времени. Этот метод оптимизации разрешает устранить в определенной мере сезонное и циклическое отличия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки средств и повышая уровень абсолютной ликвидности. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться [5].

Увеличение суммы чистого денежного потока на предприятии можно обеспечить за счет следующих средств:

- уменьшение суммы постоянных затрат предприятия;
- снижение уровня переменных затрат;
- проведение эффективной налоговой политики;
- продажа неиспользованных видов основных средств, нематериальных активов и запасов.

Для улучшения организации учета денежных средств на предприятиях малого и среднего бизнеса могут быть следующие:

- необходимо сформировать достаточный объем денежных ресурсов предприятия в соответствии с потребностями хозяйственной деятельности предприятия;

- необходимо обеспечить минимизацию потерь стоимости денежных средств в процессе хозяйственного использования на предприятии;

- обеспечить эффективный контроль за политикой управления денежными потоками на предприятии;

- на предприятии необходима оптимизация денежных потоков, нужно разработать план поступления и расходования денежных средств на предстоящий год в помесечном разрезе для того, чтобы обеспечить учет сезонных колебаний денежных потоков предприятия;

- необходима компьютеризация учета, статистики, анализа, прогноза и обработки информации;

- необходимо усовершенствование организации управленческого учета на предприятии.

Таким образом, реализация этих рекомендаций позволит предприятиям малого и среднего бизнеса в определенной мере улучшить организацию учета денежных средств и окажет действенную помощь в управлении денежными ресурсами.

1. *Космина Р.М. Бухгалтерский (управленческий) учет: учеб. пособие. для студ. экон. спец. ВУЗов / Ю.Д. Чацкис (ред.). - М.: Высшая школа, 2005. – 255 с.*

2. *Костюченко В.Н., Голов С.Ф. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по МСФО / В.Н. Костюченко, С.Ф. Голов.-Х.-Фактор, 2008. -1008 с.*

3. *Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет. Налогообложение и отчетность / Н.М. Ткаченко.- Учебник. – Киев, 2008. - 1012 с.*

4. *Чабанова Н.А. Организация бухгалтерского учета/ Н.В. Чабанова, Т.А. Чупырь.- Издательство.-К.- Фактор. 2007 р.- 480 с.*

5. *Чабанова Н.В. Бухгалтерский финансовый учет. Пособие / Н.В. Чабанова, Ю.А. Василенко. - Бухгалтерский Киев.- 2007.- 688 с.*

Түйін

Джакишева У.К. - Абай атындағы ҚазҰПУ-дың доцент м.а., э.ғ.к. **Кәсіпорынның ақша қаражаттарының басқарушылық есебінің әдісі мен оны ұйымдастыру.**

Бүгінгі нарық жағдайында, қолма-қол ақша мен ақша қаражатының қозғалысы басқару бухгалтерлік есеп және талдау арнайы өзектілігі алады. Бұл, ең алдымен, қаржылық және шаруашылық қызметін жүргізу аспектілері, жаттығулар және есеп айырысу операцияларының формалары байланысты. Өз қызметінің барысында компания олардың арасындағы әр түрлі компаниялар, ұйымдар мен елді мекендерде қарым-қатынас қолма-қол ақшамен жүзеге асырылады бизнес енеді.

Шағын және орта бизнес жедел және басқарушылық есепке алу үшін, сондай-бухгалтерлік өнімдерді, қызметтерді және қаржы автоматтандырады шешімі болып табылады қолайлы кешенді автоматтандыру жүйесі «1 С бухгалтерлік есеп» болып

табылады. Сонымен қатар, бұл компанияның қаржылық жағдайын өте терең талдау мүмкіндік береді.

Кез келген жағдайда, басқарушылық есеп автоматтандыруды таңдау бизнес мәлшері, түрі және кәсіпорынның нақты әрекетіне тәуелді қажет.

Түйін сөздер: ақша, ақша қаражаттар, басқару есеп, кәсіпорындардың ақша-қаражаттарын басқару

Summary

Dzhakisheva U.K. - candidate of economic Sciences, acting associate Professor of KazNPU named after Abai. **The organization and methods of managerial accounting funds enterprise.**

In today's market conditions, management accounting and analysis of cash and cash flow takes a special urgency. This is due primarily to aspects of conducting financial and economic activities, forms of exercise and settlement operations. In the course of its activities the company enter into business relations with different companies, organizations and settlements between them are made in cash.

For operational and managerial accounting in the small and medium business is well suited integrated automation system "1 C accounting", which is a solution that automates accounting products, services and finance. At the same time it allows a fairly in-depth analysis of the financial condition of the company.

In any case, choose the automation of management accounting is necessary, depending on the size of the business, the type and the specific activity of the enterprise.

Keywords: money, money, management accounting, management of funds of the enterprise.

ӘОЖ 330.1

БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ПӘНДЕРІН ОҚЫТУДА КЕЙС-СТАДИ ӘДІСІН ҚОЛДАНУ

Г.Е. Жунисова – *әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дың аға оқытушысы*

К.Т. Акимбаева – *әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дың аға оқытушысы*

Кәзіргі заман талабына сай білім беру – бүгінгі күннің өзекті мәселесі болып табылады. Кәсіби маманның алдына қойылатын ең бірінші кезектегі талаптар – шығармашылық, белсенділік, әлеуметтік жауапкершілік, терең білім, кәсіби сауаттылық. Қазіргі кезде оқыту үдерісін жоспарлаудың, қолданудың және бағалаудың жүйелі әдісі, адамдардың техникалық ресурстарды білімді игеру жолында өзара тиімді әрекет етудің негізі ретінде жаңа технологиялар түрлерін көбейту қажет.

Оқу кейсі – аудиторияда бар мүмкіндіктерді пайдаланып нақты проблемалық жағдайларды шешу және талқылау жолы арқылы қарама-қарсы шешімдерді қабылдау мүмкіндіктерін құру. Кейс әдісін тиімді қолдану студенттердің шығармашылық іс-әрекеттерінің белсенділіген артырады, оқу тобында проблемалық жағдайларды талқылау мүмкіндігін туғызады, өздерінің білімдері мен идеяларын біріктіреді, талқылау процесін және білім мазмұнын қадағалауға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: Қазіргі заман, білім беру саласы, кейс-стади, студент, экономикалық жағдай.

Қазіргі заманғы экономикалық жағдайда қоғамының белсенді, білімді, бәсекеге қабілетті, кәсіби мамандарға деген сұранысы артуда. Соңғы кездері жеке тұлғаның дамуына, кәсіби дайындықтың деңгейіне үлкен назар аударылуда.

Заман талабына сай білім беру – бүгінгі күннің өзекті мәселесі. Заманауи қоғамның өзекті мәселелерінің бірі – әлеуметтік, экономикалық өзгермелі кеңістікте өмір сүруге дайын болып қана қоймай, сонымен қатар оны жақсартуға игі әсер ететін кәсіби маманды қалыптастыру. Кәсіби маманның алдына қойылатын ең бірінші кезектегі талаптар – шығармашылық, белсенділік, әлеуметтік жауапкершілік, терең білім, кәсіби сауаттылық. Қазіргі кезде оқыту үдерісін жоспарлаудың, қолданудың және бағалаудың жүйелі әдісі, адамдардың техникалық ресурстарды білімді игеру жолында өзара тиімді әрекет етудің негізі ретінде жаңа технологиялар түрлері көбейе түсуде. Осындай жаңартылған педагогикалық технологиялар ішінен өз қажетін таңдап алу – әр болашақ маман үшін жауапты да, шығармашылық іскерлікті қажет ететін іс. Әрбір болашақ мамандықтың игерілу тиімділігін арттыру мақсатында қолданылатын әдістердің бірі – «кейс-стади».

Кейс-стади – өзбетінше ойлау қабілетін және шешім қабылдау дағдыларын көрсетуге мүмкіндік беретін мәселелі сипаттағы сұрақтарды топпен талдау.

Кейс амал-тәсілі алғашқы кезде Американдық бизнес мектебінде ғана қолданылып келсе, бүгін де бұл әдіс арқылы оқытудың қолданылу аясы кеңіп, ол құқық, мәдениеттану, медицина, экономика және т. б. салаларда тиімді қолданылуда.

Кейс амал-тәсілінде басты назар студенттердің ұсынылған реальды немесе қиялдық (алдын-ала құрастырылған) жағдайтарды талдауы және осы жағдайқа өзіндік баға беруі, өзінің ой-пікірін нақты әрі толық айтып беруі т.б. студенттің жекетұлғалық қабілеттерін жетілдіруге аударылады [1].

Нақты ситуациялық жағдайларда анық дұрыс немесе дұрыс емес жауаптар болмайды, яғни оқу материалы студенттерді талдауға, пікір-талас жүргізуге, ойларын ашық айтуға, өз көз қарастарын негіздеуге ғана қызмет етеді. Бұл әдіс педагогикалық міндеттерді талдау қабілеттерін дамытады және міндеттерді өзінше құрастыруға үйретеді. Нақты міндеттерімен бетпе-бет келген кезде маман біріншіден мыналарды: мұнда шешетін проблема барма, өз позициясын анықтау, түсіндіру, нені шешу керек екендігін және қандай қажетілік бар екендігін анықтап алуы қажет. Оқу кейсі – аудиторияда бар мүмкіндіктерді пайдаланып нақты проблемалық жағдайларды шешу және талқылау жолы арқылы қарама-қарсы шешімдерді қабылдау мүмкіндіктерін құру. Кейс әдісін тиімді қолдану студенттердің шығармашылық іс-әрекеттерінің белсенділіген артырады, оқу тобында проблемалық жағдайларды талқылау мүмкіндігін туғызады, өздерінің білімдері мен идеяларын біріктіреді, талқылау процесін және білім мазмұнын қадағалауға мүмкіндік береді.

«Кейс-стади» әдісін іске асыру мынадай кезеңдерді қамтиды:

1-кезең. Жағдай жазылған мәтінді оқи отырып, оқушы өздігінше проблема-

ның мәнін түсінуге, жағдайты бағалау үшін өз ұстанымын анықтауға, сұрақтарға жауап ойластыруға және проблеманы шешудің нақты жолдарын табуға тырысу керек.

2-кезең. Шағын топта жұмыс істеу. Студенттер шағын топтарда (4-6 адам) кейстің негізін құрайтын проблемалар шеңберінде пікір алмасады, диалогтік қарым-қатынас және консенсус әдістері арқылы проблеманы бірлесіп шешеді. Бұл кезеңде «брейнсторминг» (ми шабулы), диалог және полилог, дискуссия, сөз таластыру болуы мүмкін. Топтық талқылаудан кейін проблеманы шешудің жолдарын баяндауға қабілетті санаткер көшбасшылар айқындалады.

3-кезең. Жалпытоптық талқылау оқытушының басшылығымен өткізіледі. Ереже бойынша әрбір топ жағдайға баяндалған проблемалар шеңбері негізінде өз көзқарастарын айтады. Талқылаудың ерекшелігі – оқытушы жауаптарға сапалы баға бермейді, әрбір айтылған пікір өзінше қабылданады. Жағдайты талдау процесі оқытушынен кең ой-өрісті, тіл табыса білу қабілетін, бірнеше ұқсас пәндерден білім кешенін, пікірталасты жүргізу техникасын меңгеруді талап етеді [2].

«Кейс стади» технологиясын кез келген пәнді оқыту барысында қолдануға болады. Нақты жағдай нақты дұрыс немесе дұрыс емес жауапқа ие бола алмайды, ол тек оқу материалы қызметін атқарады, сол арқылы студенттер талдауға, сөз сөйлеуге, пікір таластыруға, өз ойларын негіздеуге үйренеді.

Ал «Бухгалтерлік есеп», «Қаржылық есеп», «Аудит», «Қаржылық талдау» сияқты есептік пәндерді оқытуда кейс-стади әдісін қолдану өте тиімді, себебі олар үнемі өзгерістерге тәуелді болып келеді. Бұл өзгерістер бухгалтерлік есепті қайта реформалаумен, есеп пен салық салу саласындағы жаңа заң актілерінің енгізілуіне байланысты туындайды. Сондықтан студенттер жаңа ортада өздерін қалай ұстау керектігін үйреніп білуі қажет. Бухгалтерлік есеп пәндерін оқытуда кейс-стади әдісін қолдану теориялық білімдерді тәжірибемен ұштастыруға мүмкіндік береді.

Курсты оқу барысында тақырыптардың күрделіліктеріне байланысты кейстердің де әр түрлі күрделілік деңгейлерін қолдануға болады:

- Күрделіліктің бірінші сатысы: тәжірибелік (ситуациялық) жағдай бар, шешімі бар. Студенттер шешімі сәйкес келеді ме, немесе басқа шешімі бар ма екенін анықтайды;

- Күрделіліктің екінші сатысы: нақты ситуациялық жағдай бар. Студенттерге дұрыс шешім қабылдау ұсынылады;

- Күрделіліктің үшінші сатысы – нақты ситуациялық жағдай бар. Студент өзі туындаған мәселені анықтайды және мәселені шешу жолдарын көрсетеді.

Кейс-стади әдісі бойынша семинар сабағын өткізу жоспарын келесідей етіп ұсынар едім.

1. Аталған әдіспен семинар сабағын өткізуге болатын тақырыпты таңдаймыз.
2. Кейстің текстін, тапсырмалар жинағын қалыптастыру және кейсті орындау бойынша әдістемелік нұсқаулықты құрастыру.
3. Ақпараттық құжаттарды таңдаймыз (келісім-шарттар, шот-фактуралар), бұйрықтар және т.б.).

4. Білім мен дағдыларды бағалау критерийлерін әзірлеу.

Төменде кейс-стади әдісі бойынша сабақ үлгісі мысалға келтірілген.

«Қаржылық есеп» пәнінің «Тауарлы-материалдық қорлардың есебі».

Семинар сабағының мақсаты:

- Студентті нақты тәжірибелік жағдайды түсініп үйрену, нақты шешімдер қабылдауға үйрету;

- Теорияны тәжірибеде қолдануды үйрету;

- Баламалы шешімдерді қабылдау бойынша талдамалық қабілеттерді қалыптастыру.

Семинар сабағының жоспары:

1. **Дайындық кезеңі.** Студенттерге тапсырма беру: ұйымның қабылдаған есеп саясатына сәйкес материалдар қозғалысы бойынша операцияларды бухгалтерлік есеп шоттарында көрсету. Тапсырма ретінде қорлардың қозғалысы бойынша нақты ситуациялық жағдай беріледі және бастапқы құжаттарды толтыру, материалдарды бағалау және ТМҚ-дың есебін ұйымдастыру бойынша әдістерді әдісін анықтау ұсынылады.

2. **Кіші топтарда студенттердің өзіндік жұмысы:**

- Кейс тапсырмалары мен әдістемелік нұсқауларды қарастыру;

- Бастапқы құжаттар ресімдеу;

- шаруашылық операциялар бойынша бухгалтерлік есеп шоттарында көрініс табуын көрсету;

- Басқа микротоптарға зерттелетін тақырып бойынша сұрақтар дайындау.

3. **Талқылау:** микро топтардың баяндамалары (практикалық жағдайды шешу үшін қорытындылар, оқытушының және басқа микротоптардың сұрақтарына жауап беру).

4. **Нәтижелері және білімі мен дағдыларын бағалау.**

Микротоптардың және жеке студенттердің жұмысы бағаланады. Оқытушы бағалауда келесі критерийлер негіздейді:

- Мәні бойынша жауаптар;

- құжаттарды ресімдеудің сауаттылығы;

- бухгалтерлік корреспонденцияның дұрыс құрастырылуы;

- сабақтағы белсенділігі (жеке, шағын топтар).

Аталған үлгі семинар сабағын өткізуде негіз ретінде қолданылуы мүмкін. Нақты пән бойынша байланысты, тапсырманың күрделілігіне қарай жоспарына өзгерістер, сабақ өткізудің түрлі нысандарын таңдайды.

Білім беру барысында басты басымдық студенттердің жеке шығармашылық мүмкіндіктерін дамыту, оларды дара тұлға етіп әзірлеу. Оқу үрдісінде басымдық рөл оқытушыға емес, студентке берілуі тиіс, студент белсенділік көрсетуі тиіс оны оқытпай, ол өздігінен оқуы керек. Оқытудың негізгі мақсаты өз бетінше дами алатын жеке адамды қалыптастыру болғандықтан, оқытудың негізгі формасы студенттермен жұмыс істеу. Студенттің өздік жұмысының тапсырмалары алған білімді әр түрлі жағдайда қолдануды, жаңадан өздігінен білім алуды қажет ететіндей, студенттің танымдық қабілеттерін арттыратындай болуы

кажет. Жоғары білімді маман өзіндік жұмыс барысында қалыптасқан дағдаларды қызмет етуде жан-жақты қолдана алады.

1. Флиберг Б. *О недоразумениях, связанных с кейс-стади*//Социс,2005. – №4. – 115 с.
2. Гуревич А.М. *Полевые игры и кейсы в бизнес-тренингах.* - 2006.
3. *Метод case-study как современная технология профессионально-ориентированного обучения (реферативный обзор).* – М., 2005.

Резюме

Жунисова Г.Е. – старший преподаватель КазНУ имени аль-Фараби. **Акимбаева К.Т.** – старший преподаватель КазНУ имени аль-Фараби. **Применение метода кейс-стади при обучении дисциплины «Бухгалтерский учет».**

В соответствии с требованиями современного образования является сегодня вопрос. Профессионалы в передней части основных требований для установления стандартов, деятельности, социальная ответственность, глубокие знания и профессиональные навыки. В настоящее время учебно-тренировочного процесса планирования, осуществления и оценки систематический метод, людских и технических ресурсов в развитии познания новых технологий как основы эффективного взаимодействия.

Аудитория тематических исследований о том, как решить конкретные проблемные ситуации и обсудить возможность противоположность возможностей принятия решений. Эффективное использование метода анализа конкретных ситуаций повышает активность творческой деятельности студента, создать исследовательскую группу для обсуждения проблемных случаев, сочетает в себе знания и идеи, обсуждение и позволяет отслеживать содержание образовательного процесса.

Ключевые слова: современный, образование, тематические исследования, студенты, экономические условия

Summary

Zhunisova, G.E. – senior teacher of KazNU named after al-Farabi, **Akimbaeva K.T.** – senior teacher of KazNU named after al-Farabi. **Application of the method of case studies in teaching discipline “Accounting”.**

In the article the questions on the application of methods case studies in teaching subjects accounting.

In accordance with the requirements of modern education is the issue today. Professionals in front of the main requirements for the establishment of standards, activities, social responsibility, in-depth knowledge and professional skills. Currently, the training process of planning, implementation and evaluation of a systematic method, human and technical resources in development of knowledge of new technologies as the basis for effective cooperation.

Followers of case studies on how to solve specific problem situations and discuss the possibility of the opposite of decision-making capabilities. Effective use of the case method increases the activity of creative activity of students, to create a study group to discuss problem cases, combines the knowledge and ideas, discussion and allows you to monitor the content of the educational process.

Keywords: modern, education, case studies, students, economic conditions

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ РК

У.К. Джакишева – к.э.н., и.о. доцента КазНПУ имени Абая,
А.Е. Кушербаева – к.э.н. и.о. доцент КазНПУ имени Абая

Занятие является главной частью учебного процесса. Оно может быть представлено как модель взаимодействия преподавателя и студентов, рассматриваться в логике организации деятельности. Учебное занятие в системе образования представляет собой последовательность этапов в процессе усвоения знаний, построенных на смене видов деятельности обучающихся.

Правильное планирование прохождения учебной программы в значительной мере способствует успеваемости учащихся. Принимая во внимание количество часов, отведённое для освоения программы, и возможности учащихся, преподаватель составляет календарно-тематический план работы на весь учебный год. Календарно-тематический план – учебно-методический документ, составляемый на основании рабочей учебной программы дисциплины и графика учебного процесса, в котором зафиксировано распределение учебного материала по дидактическим единицам и времени, необходимого на их изучение, требуемые наглядные пособия и задания для самостоятельной работы студентов, магистрантов и докторантов.

Ключевые слова: Учебная работа, занятие, учебные планы, модуль, учебный процесс.

Планирование учебной работы творческого коллектива является процессом его перспективного развития. В образовательном учреждении учебная работа коллектива направляется документом, который называется учебный план. Содержание его определяется целями и задачами воспитания всесторонне развитой личности. Учебный план включает ряд общеобразовательных и специальных дисциплин, намечает количество часов, отведённых на их изучение и систему прохождения учебного материала по годам обучения. Рабочий учебный план – документ, определяющий график учебного процесса, перечень, объёмы, последовательность изучения дисциплин по курсам и семестрам, виды учебных занятий, производственной (профессиональной) практики, формы промежуточной и виды итоговой Государственной аттестации. Разрабатывается на основе примерного учебного плана. Примерный учебный план – рекомендательный документ, предназначенный для реализации государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по конкретной специальности.

Следующим документом организации работы преподавателя является образовательная программа предмета, составляемая на основе учебного плана и устанавливающая содержание, систему и объём знаний, которые должны быть усвоены студентами, магистрантами и докторантами. Образовательная программа – это документ, определяющий концептуальные основы, направ-

ления и содержания деятельности учреждения, организационные и методические особенности учебно-воспитательного процесса, а также его условия и результаты. Рабочая образовательная программа – учебно-методический документ, в котором в соответствии с ГОСО, определяется содержание обучения, последовательность и наиболее целесообразный способ его усвоения учащимися. Разрабатывается на основе примерной программы. Примерная учебная программа – рекомендательный документ, используемый при подготовке рабочей учебной программы и учитывающий Государственные требования к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по конкретной учебной дисциплине. Разрабатываются на основе минимума содержания и перечня представлений, знаний, умений и навыков, закреплённых стандартом применительно к специальности и конкретной дисциплине.

Правильное планирование прохождения учебной программы в значительной мере способствует успеваемости учащихся. Принимая во внимание количество часов, отведённое для освоения программы, и возможности учащихся, преподаватель составляет календарно-тематический план работы на весь учебный год. Календарно-тематический план – учебно-методический документ, составляемый на основании рабочей учебной программы дисциплины и графика учебного процесса, в котором зафиксировано распределение учебного материала по дидактическим единицам и времени, необходимого на их изучение, требуемые наглядные пособия и задания для самостоятельной работы студентов, магистрантов и докторантов [1].

При разработке программы преподавателю необходимо ориентироваться на следующие принципы:

- Принцип доступности и последовательности;
- Принцип научности;
- Принцип наглядности (предполагает широкое использование наглядных пособий, технических средств обучения, делающих учебный процесс более эффективным);
- Принцип связи теории с практикой;
- Принцип результативности;
- Принцип актуальности;
- Принцип межпредметности.

Занятие является главной частью учебного процесса. Оно может быть представлено как модель взаимодействия преподавателя и студентов, рассматриваться в логике организации деятельности, где выделяются: цель, содержание, способы, результаты деятельности, а также этапы их достижения. Как модель, учебное занятие в системе образования представляет собой последовательность этапов в процессе усвоения знаний, построенных на смене видов деятельности обучающихся: восприятие, осмысление, запоминание, применение, обобщение, систематизация. Установлено, что для оптимальной работы как для педагогов, так и для обучающихся является группа, состоящая из 10-15 человек, однако наполняемость не является обязательной (постоянной, неизменной величиной) характеристикой занятия.

Целевые установки занятия должны быть направлены на определенные конкретные цели данного занятия (воспитательные, развивающие и обучающие), выходящие на реальный, достижимый результат.

На первоначальном этапе занятия преподаватель должен создать благоприятный морально-психологический климат, настраивая студентов и магистрантов на сотворчество и содружество в процессе познавательной деятельности изучения дисциплины, на завершающем этапе – анализируются все выполненные работы и отмечаются даже самые небольшие достижения. Немаловажным моментом в подготовке занятия является разумное распределение материала на всех этапах занятия в соответствии с выбранными формами организации учебной деятельности: групповой, индивидуальной и т.д.

К занятию преподаватель должен приступить уже с подготовленным учебно-методическим комплексом: раздаточный материал, аудио, видеотека и др. Необходимо продумать методику продуктивного использования наглядного материала. Далее определяются индивидуальные задания для студентов и магистрантов с опережением в развитии, определяется объем и форма самостоятельной работы студентов и магистрантов. Разрабатывается краткий конспект предстоящего занятия. Преподаватель должен выполнять все государственные санитарно-гигиенические нормы, использовать в своей педагогической деятельности берегающие педагогические технологии, что связано не только со значительными физическими и эмоциональными изменениями современной молодежи, но и с новым укладом жизни подрастающего поколения. Чем больше осмыслено занятие преподавателем в процессе подготовки к нему, чем точнее определена его структура, тем интереснее и содержательнее пройдет занятие.

Заранее продумать занятие – означает по необходимости выявить все трудности, которые могут возникнуть на занятии, и установить соответствующие меры для их преодоления [2].

Таким образом, модель учебного занятия можно представить следующим образом:

1-й этап – организационно-подготовительный и диагностический.

Задачи организационно-подготовительного этапа: подготовка преподавателя и студентов к занятию. Содержание этапа: создание преподавателем благоприятного микроклимата с настроением детей на творческую учебную деятельность, активизация внимания, включение в деятельность педагогической этики педагога.

Задачи диагностического этапа: диагностика усвоенных знаний, проверка выполненных самостоятельных работ, анализ качества их выполнения, необходимая коррекция. Содержание диагностического этапа: выбор приемлемых методик для проверки выполненного студентами самостоятельного задания с акцентированием внимания на усвоение ими задач предыдущего занятия.

Результат деятельности на 1-м этапе: определение уровня внимания, активности, восприятия, настрой на предстоящее занятие, уровня взаимопомощи, самооценки собственной деятельности, оценочной деятельности преподавателя.

2-й этап – конструирующий, состоящий из основного и систематизированного.

Задачи основного этапа: обеспечение восприятия обучающимися нового учебного материала. Содержание основного этапа: максимальная активизация познавательной деятельности обучающихся на основе теоретического материала, введение практических творческих заданий, развивающих определённые умения обучающихся.

Результат деятельности на основном этапе: осознанное усвоение обучающимися нового учебного материала и первоначальное развитие практических умений.

Задачи систематизированного этапа: формирование у обучающихся системного, целостного представления о теоретических знаниях по теме. Содержание систематизированного этапа: самостоятельное выполнение обучающимися тренировочных заданий, обыгрывание игровых ситуаций.

Результат деятельности на систематизированном этапе: системное, осознанное усвоение обучающимися нового материала.

3-й этап – итоговый, состоящий из аналитического, рефлексивного и информационного.

Задачи аналитического этапа: анализ качества и уровня усвоения обучающимися теоретических и практических знаний и умений, анализ и оценка достижения цели занятия. Содержание аналитического этапа: подведение итогов деятельности, методы поощрения. Результат деятельности на аналитическом этапе: подготовка обучающихся к самооценке собственной деятельности.

Задачи рефлексивного этапа: самооценка собственной деятельности студентов и магистрантов, оценка сотрудничества, результат деятельности на рефлексивном этапе: подготовка, осмысление самостоятельной работы студента или магистранта..

Задачи информационного этапа: объяснение студентам и магистрантам логики следующего занятия. Содержание информационного этапа: информация о литературе, которую необходимо использовать к последующему занятию, инструктаж по выполнению задания. Результат деятельности: определение перспектив развития творческой деятельности в данной образовательной области[3].

Технология проведения учебного занятия-игры состоит из следующих этапов:

- Этап подготовки (определение учебной цели, описание изучаемой проблемы, составление плана проведения и общее описание игры, разработка сценария, расстановка действующих лиц, договорённость об условиях и правилах, консультации).

- Этап проведения (непосредственно процесс игры: выступления групп, дискуссии, отстаивание результатов, экспертиза).

- Этап анализа и обсуждения результатов (анализ, рефлексия, оценка, самооценка, выводы, обобщения, рекомендации).

Успешность применения новой технологии зависит не от способности педагога реализовать определённый метод обучения на практике, а от эффективности и правильности применения выбранного метода на определённом этапе занятия, при решении данной задачи и в работе с конкретным контингентом студентов и магистрантов.

Но главное – педагог должен уметь самостоятельно проанализировать свою работу, выявить недостатки, определить их причины и выработать пути исправления, то есть основными профессиональными умениями педагога для этой работы являются аналитические.

Таким образом, преподаватель при внедрении новой технологии в образовательный процесс должен уметь:

- применять методы и приёмы обучения, используемые в данной технологии;
- проводить и анализировать учебные занятия, построенные по новой технологии;
- научить студентов и магистрантов новым методам работы;
- оценивать результаты внедрения новой технологии в практику, используя методы педагогической диагностики [4].

Новые технологии требуют от педагога умения разрабатывать необходимые средства для осуществления образовательного процесса: наглядные пособия, раздаточный материал для самостоятельной работы обучающихся, учебные задания для индивидуальной и групповой работы, дифференцированные упражнения, контрольные задания, тесты и др.

Успешность применения технологии зависит от эффективности и правильности применения выбранного метода на определённом этапе занятия, при решении данной задачи и в работе с конкретным контингентом студентов и магистрантов.

1. Каргина, З.А. *Технология разработки образовательной программы образования. [Текст] / З.А. Каргина // Внешкольник. Воспитание и дополнительное образование молодёжи. – 2006. - № 5. – С. 11-15.*

2. Лихачёв, Б.Т. *Педагогика: Курс лекций [Электронный ресурс]: учебное пособие / Б.Т. Лихачёв – М.: Юрайт-М, 2001. – 607 с.*

3. Смирнов, С.А. *Педагогические теории, системы, технологии [Электронный ресурс]: учебник / С.А. Смирнов, И.Б. Котова, Е.Н. Шиянов и др.; под ред. С.А. Смирнова. – М.: Академия, 2000. – 512 с.*

4. Тарасова, Н.Б. *Теория и методика преподавания дисциплин в ВУЗе [Текст]: Учеб. пособ. / Н.Б. Тарасова – СПб.: ИГПУ, 1996. – 130 с.*

Түйін

Джакишева У.К., - Абай атындағы ҚазҰПУ-дың доцент м.а., э.ғ.к. Кушербаева А.Е. – Абай атындағы ҚазҰПУ-дың доцент м.а., э.ғ.к. ҚР жоғары оқу орындарында сабақтарды өткізу мен дайындау әдістері.

Сабақ оқыту үдерісінің негізгі бөлігі болып табылады. Бұл ұйым қызметінің логика қаралады, оқытушы мен студенттер арасында өзара іс-қимыл үлгісі ретінде ұсынылуы мүмкін. Білім беру жүйесінде оқыту сессиясы студенттердің іс-тоғысында салынған оқыту процесінде кезеңдері дәйектілігі болып табылады.

Өту оқу жоспары дұрыс жоспарлау студенттік қол жеткізуге елеулі үлес қосуда. Ескере студенттерге арналған бағдарламалар мен мүмкіндіктерін дамыту үшін бөлінген сағат санын ескере отырып, мұғалім бүкіл оқу жылына арналған күнтізбелік-тақырыптық жұмыс жоспары болып табылады. Күнтізбелік-тақырыптық жоспар – жұмыс оқу жоспары пәндер және оқу процесінің кестесіне, дидактикалық бірлік оқу материалдарын жазылған бөлу және оларды зерттеу үшін қажетті уақыт, студенттердің өзіндік жұмыс істеу үшін қажетті көрнекі мен міндеттерін, магистранттар негізінде жасалған оқыту ресурстық құжат және докторанттар.

Түйін сөз: тәрбие жұмысы, кәсіп, оқу бағдарламаларын, модуль, оқыту процесі.

Summary

Dzhakisheva U.K. – candidate of economic Sciences, acting associate Professor of KazNPU named after Abai. **Kusherbeva A.E.** – candidate of economic Sciences, acting associate Professor of KazNPU named after Abai. **Methods of training and teaching in higher education institutions of RK.**

Occupation is a major part of the learning process. It can be represented as a model of interaction between teacher and students, considered in the logic of organization activities. A training session in the education system is a sequence of stages in the process of learning, built at the turn of the activities of students.

Proper planning of passage curriculum contributes significantly to student achievement. Taking into account the number of hours allotted for the development of programs and opportunities for students, the teacher is the calendar-themed work plan for the entire school year. Calendar-thematic plan – Training Resource document compiled on the basis of working curriculum subjects and schedule of the educational process, in which the recorded distribution of educational material on the didactic units and the time needed to study them, the required visual aids and tasks for independent work of students, undergraduates doktorantov

Keywords: Educational work, occupation, curricula, module, the learning process.

УДК 378.147.34

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

А.К. Адельбаева – старший преподаватель КазНПУ имени Абая

Немаловажное значение в процессе обучения в ходе учебных занятий за ним семинарские (практические) занятия. Образовательная цель предполагает усвоение научных знаний, формирование специальных умений и навыков.

В ходе семинарских занятий оценивается знания студентов и поэтому важное значение имеет мотивация обучения. Для того чтобы получить положительные результаты надо мотивировать, то есть пробудить интерес к тем или иным знаниям и к процессу их получения.

Важным условием подготовки высококвалифицированных экономистов является правильная организация и проведение практических занятий. Данный вопрос в настоящее время очень актуален, так как от того как организован семинар и проведен зависит эффективность усвоения пройденного материала студентами. В современной высшей школе семинар является одним из основных видов практических занятий по

различным наукам, так как представляет собой средство развития у студентов культуры научного мышления. Важным фактором результативности данного вида занятия, его высокой эффективности является процесс подготовки.

Ключевые слова: Семинар, методы обучения, самостоятельная исследовательская работа, структура семинарского занятия, формы опроса и контроля знаний студентов, оценка знаний студентов

Семинар – это одна из форм обучения, в которой теория обязательно опирается на практику, то есть приложение теорий к практике. Это обучающие занятия, построенные таким образом, чтобы быть максимально эффективным и запоминающимся. Слово семинар происходит от латинского *seminarium* – рассадник.

Цель проведения семинарских занятий – систематизация, углубление и закрепления теоретических знаний, а также расширение знаний по организации и управлению финансами, а также развитие навыков самостоятельной работы и овладения методикой исследования.

В процессе проведения семинарских занятий студенты углубленно изучают специальную и периодическую литературу, статистические данные, учатся применять теоретический материал и всесторонне его анализировать.

Для того, чтобы семинар был эффективной формой обучения, необходимо выполнить ряд условий и правильно организовать занятие. В начале необходима разработка семинара, то есть концепцию проведения, которая включает в себя постановку целей семинара, определение тематики, форму, продолжительность, а также определение общей информационной и содержательной направленности.

Профессиональная организация проведения семинара решает следующие задачи:

- Выступающим – поделиться опытом, а также обратная связь, то есть увидеть освоенный материал и комментарии к теме.

- Слушателям – получение во время проведения семинара ответы на возникшие вопросы, освоить материал, обсуждение по теме.

Организация и проведение семинарских занятий оценивается на конкретных принципах к которым относится:

1. Доступность – обучение должно строиться на уровне возможности студентов, чтобы они не испытывали физических, интеллектуальных и моральных перегрузок.

2. Систематичность, последовательность – логическая связь учебного материала, опора на предыдущий материал.

3. Связь с жизнью – единство теорий и практики пути применения знаний в будущей работе, жизни.

4. Наглядность – привлечение средств, воспринимаемые студентами (зрительно, слуховые итд).

Проведение семинарских занятий предусматривает использование разнообразных методов обучения:

- словесные: рассказ, беседа, объяснения, сообщения, доклад, эссе, рефераты.
- наглядные: иллюстрация, демонстрация, презентации;
- письменные: глоссарий, кроссворды, блок-схемы, составление таблиц, анализ данных;
- практические: письменный и устный опрос, свободный опрос, стандартный опрос тестирование;
- игровые: деловые и ролевые игры, тренинги, блиц-опрос;
- самостоятельная исследовательская работа: работа с учебником, дополнительной и справочной литературой и электронными ресурсами.
- организационные: круглый стол, викторины, конференции.

Методы обучения

Рассказ – форма устной информации в относительно небольшом объёме текста.

Беседа – метод, заключающийся в ведении тематически направленного диалога с целью получения сведений от последнего.

Объяснение – это доказательное изложение материала, носящего преимущественно теоретический характер. Этот метод предполагает использование рассуждений, расчетов, доказательств. Объяснение – функция научного исследования, состоящая в раскрытии сущности изучаемого объекта.

Сообщение – это материальная форма информации.

Доклад – один из видов монологической речи, публичное, развёрнутое, официальное сообщение по определённому вопросу, основанное на привлечении документальных данных, содержимое которого представляет информацию и отражает суть вопроса или исследования применительно к данной ситуации. Цель *доклада* – информирование кого-либо о чём-либо.

Эссе – это сочинение небольшого объема и свободной композиции, выражающее индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу. Цель эссе состоит в развитии таких навыков, как самостоятельное творческое мышление и письменное изложение собственных мыслей. При его написании мысли автора по проблеме излагаются в форме кратких тезисов и мысль должна быть подкреплена доказательствами – поэтому за тезисом следуют аргументы.

Реферат (немецкого *Referat*, от латинского *refere* – *докладывать, сообщать*) – письменное выступление по определённой теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Любой реферат требует не только письменного изложения, но и устной защиты и пересказа изложенной темы с рядом наводящих и уточняющих вопросов. Смысл любой такой работы заключается не только в цитировании первоисточник, сколько в раскрытии какой либо конкретной темы.

Наглядные :

- **Иллюстрация** (от лат. *Illustratio* – освещение, наглядное изображение) – вид книжной графики, ее основа визуализация, такая как рисунок или другая

работа, создаваемая с целью выделить объект, а не форму. Иллюстрации поясняют и декорируют текстовое содержимое книги, журнала, газеты.

- **Демонстрация** от латинского – объяснение чего на деле, с указанием на предмет и все частности его. Демонстрация – это организованное форма семинара с использованием наглядных средств.

- **Презентация** происходит от английского «to present» – представлять что-то. Презентация – выступление, сопровождаемое визуальными образами, направленное на то, чтобы донести до аудитории информацию нужные организатору презентации.

Письменные:

- **Глоссарий** (от латинского *glossarium* – «собрание») – словарь узкоспециализированных терминов в какой-либо отрасли знаний с толкованием, иногда переводом на другой язык.

- **Кроссворд** (англ. *Crossword* – пересечение слов). В нашем случае это – игра-задача, в которой фигура из рядов пустых клеток заполняется перекрещивающимися словами со значениями, заданными по предмету.

- **Блок-схема** – распространенный тип схем (*графических моделей*), описывающий процессы, в которых отдельные шаги изображаются в виде блоков различной формы, соединенных между собой линиями.

- **Составление таблиц** – способ передачи содержания, заключающийся в организации структуры данных, в которой отдельные элементы помещены в ячейки.

- **Анализ данных** – область занимающаяся построением и исследованием наиболее общих методов извлечения знаний из экспериментальных данных. Процесс исследования, фильтрации, преобразования и моделирования данных с целью извлечения полезной информации и принятия решений. Анализ данных имеет множество аспектов и подходов, охватывает разные методы в различных областях науки и деятельности.

Практические:

- **Устный опрос** применяется в тех случаях, когда одновременно с ним желательно вести наблюдение за поведением и реакциями человека, отвечающего на вопросы. Он позволяет:

а) глубже, чем при письменном, проникнуть в психологию человека, но требует специального обучения и, как правило, больших затрат времени;

б) ответы учащихся, получаемые при устном опросе, существенно зависят от личности того, кто ведет опрос, от его собственного поведения

- **Письменный опрос** – позволяет охватить большое количество людей. (Наиболее распространенная его форма – анкета).

Недостатком письменного опроса является то, что нельзя заранее учесть реакцию отвечающего и, исходя из этого, изменить характер вопросов, их содержание и тон в зависимости от психологического состояния опрашиваемого.

- **Свободный опрос** – это такая разновидность устного или письменного, при котором перечень задаваемых вопросов и возможных ответов на них заранее не ограничен определенными рамками. Опрос этого типа позволяет гибко менять тактику исследования, содержание задаваемых вопросов и получать на них нестандартные ответы.

- **Стандартный опрос** – вопросы и возможные ответы на них предусмотрены заранее; более экономичен.

- **Тестирование** – это инструмент, предназначенный для измерения знаний учащегося, состоящий из системы тестовых заданий, стандартизированной процедуры проведения, обработки и анализа результатов. Тесты можно разделить на две категории – адаптивные и традиционные тесты.

Адаптивный тест – начинается с вопроса легкого или среднего по сложности. Ответивший правильно получает следующий вопрос, более сложный; если ответ был неверный, уровень сложности следующего вопроса будет более низким. Процесс продолжается до тех пор, пока система тестирования не определит уровень знаний кандидата.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Игровые

- **Деловая игра** – форма и метод обучения, в которой моделируются предметный и социальный аспекты содержания профессиональной деятельности. Предназначена для отработки профессиональных умений и навыков. В деловой игре разворачивается способность обучающихся на имитационно-игровые модели.

Деловая игра способствует возникновению интереса, сосредоточению внимания слушателей на учебном материале. Она в единстве реализует образовательную, воспитательную, развивающую, коммуникативную, диагностическую, релаксационную функции. Игровая форма обучения в обычном своём проявлении является преимущественно групповой формой организации обучения. Деловые игры способствуют порождению творческого мышления и развитию коммуникативных навыков разного рода. Деловые игры классифицируются по времени проведения, по оценке деятельности, по конечному результату, по конечной цели, по методологии проведения.

Ролевая игра – это интерактивный метод, который позволяет обучаться на собственном опыте путем специально организованного и регулируемого “проживания” профессиональной ситуации. Целью которого является обучение специалистов межличностному общению и взаимодействию в условиях совместной профессиональной деятельности. Участвуя в игре, учащийся может поставить себя на место ответственного лица, участника политических и экономических дебатов, работодателя, работника, государственного служащего, и играя роль своего персонажа, понять, как непросто бывает принять те или

иные решения, как сложно удовлетворить желания всех заинтересованных групп. Ролевая игра – это активная работа учеников в течение всего урока, заставляющая переосмысливать изучаемый материал, использовать его в аргументации своей позиции, представить связь изучаемого вопроса с реальностью.

Тренинг (англ. *training* от *train* – обучать, воспитывать) – метод активного обучения, направленный на развитие знаний, умений и навыков и социальных установок. Тренинг достаточно часто используется, если желаемый результат – это не только получение новой информации, но и применение полученных знаний на практике. На тренинге используются следующие методы: игровые (деловые, ролевые игры), кейсы, групповая дискуссия, мозговой штурм итд.

Блиц-опрос. Блиц» значит быстрый, поэтому не требует много времени на проведение. Обычно для его реализации используется небольшой тест, состоящий из 5 вопросов и содержащий варианты ответов. Вопросы для теста подбираются в соответствии с целью проводимой темой. На занятиях блиц используется для актуализации знаний, полученных ранее, для организации проблемной ситуации, для определения уровня понимания и усвоения.

Самостоятельная исследовательская работа

Работа с учебником, дополнительной и справочной литературой и электронными ресурсами. Одной из важнейших задач является формирование и развитие у студентов общеучебных умений. К ним относится такое важнейшее умение, как умение работать с книгой. В настоящее время учебник чаще всего используется для повторения материала дома, реже на занятиях в качестве справочника или источника упражнений и задач и очень редко – источника самостоятельного приобретения знаний.

Тенденцией современного этапа информатизации образования является всеобщее стремление к интеграции различных компьютерных средств обучения и средств, таких как электронные справочники, энциклопедии, обучающие программы, компьютерные учебники и тренажеры в единые программно-методические комплексы, рассматриваемые как образовательные электронные издания и ресурсы (ОЭИ). Современный студент в основном пользуется электронными источниками.

Организационные:

Круглый стол – это *метод* активного *обучения*, одна из организационных форм познавательной деятельности учащихся, позволяющая закрепить знания в определенной области для непосредственного обсуждения определённых проблем. Круглые столы могут проводиться в виде учебных семинаров: межпредметные, тематические; учебных дискуссий: по материалам лекции, по проблемам предложенным самими слушателями; и учебных встреч за «круглым столом» со специалистами – учеными, экономистами, деятелями искусства, представителями общественных организации, учебно-воспитательных и культурно-просветительных учреждений, государственных органов.

Викторины – вид игры, заключающийся в ответах на устные или письменные вопросы из различных областей знания. Игры в основном отличаются друг от друга правилами, определяющими очередность хода, тип и сложность вопроса, порядок определения победителей, а также вознаграждение за правильно данный ответ.

Конференция (ср.-век. лат. conferentia – от лат. confero – собираю в одно место) – собрание, совещание представителей групп, ученых для обсуждения определенных вопросов. Процесс подготовки мероприятия занимает определенное время. Структурно в нем можно выделить несколько ключевых этапов:

1. Определение тематики конференции.
2. Детальная разработка программы, приглашение спикеров.
3. Организация (выбор площадки, обеспечение питанием, оборудование).

Структура семинарского занятия

Структура занятия зависит от изучаемой темы и системой поставленных задач. Перед проведением семинара преподаватель должен поинтересоваться темами, которые изучают студенты по дисциплине.

По своей структуре каждое семинарское занятие можно разделить на четыре части: вступительное слово преподавателя; обсуждение студентами вопросов темы семинарского занятия; заключительное слово преподавателя; задание слушателям на будущее занятие.

Вступительное слово преподавателя должно быть кратким. Во вступительном слове следует указать на научное и практическое значение обсуждаемой темы, выделить ведущую идею, которую должны обсудить, разработать и глубоко усвоить студенты, т.е. разъяснить слушателям дидактическую цель семинара.

Вводное слово должно отвечать определенным требованиям. По содержанию:

- а) связь с предшествующей темой, целевая установка;
- б) глубина и широта мысли, охватывающая основные, существенные стороны проблемы;
- в) наличие « значимости» для данной аудитории выносимых на обсуждение вопросов.

И так структура семинара:

- организационная часть;
- сообщение темы и плана;
- цель занятия;
- обсуждение вопросов темы семинара;
- обобщение хода занятия, анализ выполнения плана семинара и качества подготовки студентов;
- подведение итогов занятия.

Формы опроса и контроля знаний студентов

Контроль знаний должен предусматривать необходимые требования, включая:

- объективность, проверка знаний без искажений истиной картины знаний;
- полнота, всесторонность – проверка не только основных элементов учебного материала, но и логического мышления и усвоение общенаучных умений и навыков;
- систематичность и регулярность;
- разнообразие – использование различных форм контроля.

Формы контроля знаний:

- письменный;
- домашняя контрольная работа;
- устный опрос;
- визуальный контроль за выполнением задания;
- фронтальный опрос;
- тестовый контроль;
- рубежный контроль;
- экзамен;
- деловая игра;
- ролевая игра;
- самостоятельная работа.

Оценка знаний студентов

Оценка знаний студентов является итогом их проверки, осуществляемой в следующих формах:

- 1) проверка текущих знаний в ходе учебных занятий;
- 2) проверка знаний тем учебного курса в ходе рубежного контроля;
- 3) проверка знаний учебного курса в ходе экзамена.

Оценка знаний проводится на учебных занятиях при проведении деловых, ролевых игр, имитационных упражнений. Оценка полученная студентом в ходе проверки его знаний, должна быть индикатором эффективности преподавания. Балл выставленный студенту, не должен зависеть от настроения преподавателя, субъективного отношения к обучающимся и других факторов. Управление процессами контролирования и измерения знаний, умений и навыков студентов при кредитной системе обучения осуществляется на основе модульно-рейтинговой системы (МРС). Рейтинговая система эффективна в следующем:

- во-первых, она учитывает текущую успеваемость студента и тем самым значительно активизирует его самостоятельную работу;
- во-вторых, более объективно и точно оценивает знания студента за счет использования дробной 100-бальной шкалы оценок;
- в-третьих, создает основу для дифференциации студентов, что особенно важно при переходе на многоуровневую систему обучения;

- в-четвертых, позволяет получать подробную информацию о выполнении каждым студентом графика самостоятельной работы, графика контроля знаний студентов;

- в-пятых, повышает эффективность работы преподавателей, дает им возможность анализировать свою профессиональную деятельность.

Введение рейтинговой системы контроля знаний в значительной степени устраняет негативные стороны уравнилельной системы обучения. В результате исчезают усредненные группы отличников, хорошистов и т.д. Использование рейтинга позволяет также снижать возможность получения незаслуженной (случайной) оценки по изучаемой теме, поскольку результирующая оценка учитывает работу студента в течение семестра.

Для успешного проведения семинара нужна целенаправленная предварительная подготовка. И преподаватель и обучаемые должны настраиваться на серьезную и глубокую работу.

Поэтому необходимо научиться правильно построить свою методическую работу по подготовке и организации, как самого себя, так и всех студентов.

1. www.google.kz

2. ru.wikipedia.org

Түйін

Адельбаева А.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы. **Семинар сабақтарын жүргізу әдісі.**

Білім беру үрдісінде семинар (тәжірибе) сабақтарының мәні өте зор. Білім берудегі мақсат – студенттерге ғылыми білім беру, дәрісті меңгеруіне жәрдемдесу мен білімдерін терендету.

Семинар сабақтарының барысында студенттердің білімдері бағаланады, сондықтан оларды білімге ынталандыру маңызды болып табылады. Оңтайлы нәтиже алу үшін ынталандыру әдістері арқылы білімге деген қызығушылықты арттыру керек. Кәсіби білікті экономисттерді дайындаудың ажырамас шарттарының біріне тәжірибелік сабақтарды дұрыс ұйымдастыру мен жүргізу жатады. Бұл мәселе қазіргі таңда өзекті, себебі, өтілген материалды меңгеру тиімділігі семинар сабақты ұйымдастыру мен өткізу деңгейіне тікелей тәуелді.

Заманауи жоғары мектепте семинар әр түрлі ғылымдар бойынша тәжірибелік сабақты өткізудің негізгі түрі. Ол студенттердің ғылыми ойлау мәдениетін дамытады. Аталған сабақ түрі нәтижелілігінің маңызды факторына және тиімділігіне дайындық процесі жатады.

Ключевые слова: семинар, оқыту әдістері, өзіндік зерттеу жұмысы, семинар сабағының құрылымы, сұрақ қою түрі мен студенттердің білімін бақылау, студент білімін бағалау.

Summary

Adelbaeva A.K. – senior lecturer KazNPU named after Abai. **The method of conducting seminars.**

Equally important in the learning process during the training sessions take seminars (practical) classes. Educational goal involves the assimilation of scientific knowledge, the formation of special abilities and skills.

During these sessions is assessed students ' knowledge and hence the importance of motivation for learning. In order to get positive results have to be motivated, that is, to awaken interest in the certain knowledge to the process of obtaining them.

Essential to the training of highly qualified economists is the proper organization and conduct of practical classes. This issue is currently very relevant because of how organized the seminar and conducted depends on the efficiency of assimilation of the course material by students. In the modern higher school seminar is one of the main types of practical training in various Sciences, as it is a means of developing the student's culture of scientific thinking. An important factor in the effectiveness of this type of training, its high performance is the preparation process.

Keywords: seminar methods of teaching, independent research work, the structure of the seminars, survey form, and control of knowledge of students, assessment of students ' knowledge

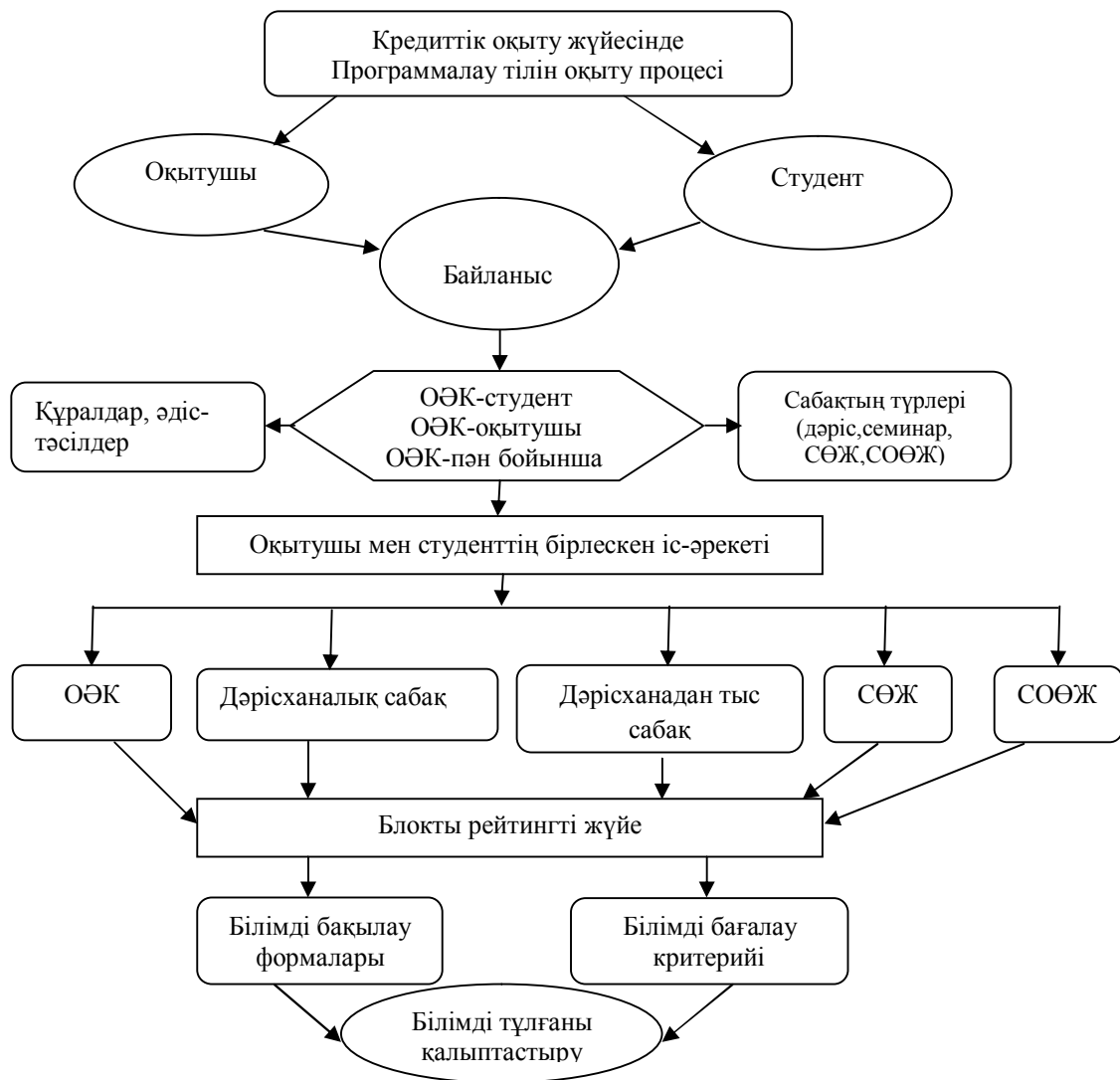
КРЕДИТТІК ОҚЫТУ ТЕХНОЛОГИЯСЫНДА СТУДЕНТТІҢ ӨЗІНДІК ЖҰМЫСЫН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Ә.Т. Баялы – *аға оқытушы*

Оқыту технологиясы сияқты, көп мақсатты педагогикалық жүйе ретінде, педагогикалық бақылаудың жалпы дидактикалық принциптерге бағынып, осы жүйенің элементтері аралығындағы барлық байланыстарды сипаттайтын нақты құрылымды болуы қажет. Жоғары оқу орындарында СӨЖ және СОӨЖ-ді ұйымдастыру тәжірибесі мен осы мәселенің әдебиет бетінде берілуін талдай келе студенттің оқытушы қатысындағы өзіндік жұмысының жалпы моделі құрылды. 1-суретте студенттің өзіндік жұмысы мен оқытушы қатысында өтетін өзіндік жұмысты ұйымдастыру моделі берілген.

Оқытушы мен студенттің бірлесе жұмыс істеуі студенттің білім деңгейінің жоғарылап, дара тұлға ретінде қалыптасуына мүмкіндік береді [1]. Студент пен оқытушының ынтымақтастықта жұмыс істеуі негізінде кері байланыс орнап, белгілі бір оқу әрекеті белсенді түрде орындалып, орындалған әрекеттер бақылау мен өзіндік бақылау арқылы бекітіледі.

Оқу-әдістемелік кешендер Қазақстан Республикасы білім беру стандартына, Қазақстан Республикасы жоғары білімін дамыту бағдарламасына, типтік бағдарламаға сүйеніп құрылады. Мазмұндық компонент пәнді оқыту құралдары толық болып, оқытудың ұтымды әдіс-тәсілдері қолданылуын керек етеді [3].



Сурет 1. Кредиттік жүйе жағдайындағы СӨЖ және СОӨЖ-ын іске асыру моделі

Өзіндік жұмыстың меңгерілу дәрежесі бақылау тапсырмалары арқылы анықталады. Студенттің өзіндік жұмысын тексеруге берілген тапсырмалар қиындығы бойынша сараланып беріледі. Тапсырмалардың деңгей бойынша сараланып берілуі де гуманистік сипатта оқытудың негізгі құрам бөліктерінің бірі болып табылады. Осы жағдайды ескере келіп оқытушы тапсырмаларды екі деңгейге жіктеп береді. Аталған жұмыстарды орындау барысында студенттердің жоғары рейтингтік көрсеткішке ұмтылады. СӨЖ тақырыптары теориялық та, практикалық та мәселелерді зерттеуді қамтиды. Әрбір тақырыпты қарастырғанда, студент теориялық жағдайларды практикалық сабақтардың барысында алған икемділіктерімен байланыстыра отырып, әр сұрақ бойынша жауап жоспарын ойластыруы тиіс.

Студенттің өзіндік жұмысын ұйымдастыру тиімділігін арттыру әр алуан әдістерді қолдануға тікелей байланысты. Кредиттік оқыту жүйесі жағдайында студенттердің өзіндік жұмысын ұйымдастыруда арнайы құрылған белсенді оқу материалдарын қолдану олардың пәнді терең меңгеруіне мүмкіндік береді [5].

Өзіндік жұмысты ұйымдастыруда сын тұрғысынан оқыту элементтерін,

«миға шабуыл», «пікір талас», «іскер ойын» сияқты интерактивті әдістер қолданылады.

Рейтингтік жүйе-жинақтаушы типті бағалау жүйесі рейтингтік өлшеулерге негізделіп, студенттер үлгерімін, шығармашылық деңгейін анықтайды.

Оқытушының студент білімін бақылауы тек оның жеткен жетістігін анықтап қоймай, оқу процесін тиімді меңгеруге де жағдай жасайды. Білім беру процесінің ағымдағы жағдайын талдау оқытудың мазмұны мен формаларын жетілдіруге мүмкіндік беріп, білімді бақылау процесін жекешелендіреді. Өзіндік жұмысқа берілетін уақыт өте шектеулі, сондықтан өзіндік жұмысты рационалды түрде жоспарлауды үйрену қажет, өзбетінше жұмыс жасау дағдыларын меңгеруге тырысып, жағымды тәжірибе жинақтау керек, жұмысқа қабілеттілігін сақтау үшін өнімді жұмыс істеуге және дұрыс демалуға үйрену қажет. Сондықтан әрбір оқытушының және бүтін кафедраның студенттерды өзіндік жұмыс әдістемесіне үйретуге жауапкершілігі ұлғаяды.

Студенттің білімі мен біліктілігін бақылау және бағалау рейтингтік жүйеде іске асырылады. Максималды рейтинг 100 балды құрайды. Рейтинг балы екі бөліктен құралады: бірінші бөлігі 60 пайызды құрайды [7]. Ол студенттің күнделікті, шептік бақылау және СӨЖ тапсырмаларын орындағаны үшін алатын балдарының қосындысынан құралады және 100-балдық жүйеде бағаланады:

1. Лекция сабағы (20 балға дейін)
 - 1.1 Әр сабаққа қатысқаны үшін 1 балл
 - 1.2 Әр сабақтағы белсенділігі үшін 2 балға дейін.
2. Семинар сабағы (50 балға дейін):
 - 2.1 Әр сабаққа қатысқаны үшін 1 балл:
 - 2.2 Әр сабақтағы белсенділігі үшін 2 балға дейін:
 - 2.3 Әр сабақ бойынша үй тапсырмаларын орындау 2 балға дейін:
 - 2.4 Жазбаша коллоквиум 15 балға дейін.
- 3 СӨЖ тапсырмаларын орындағаны үшін 30 балға дейін.

Екінші бөлігі 40 пайызды құрайды, ол емтихан балынан құралады. Емтихан жұмыстарын бағалау 100-балдық жүйеде жүзеге асырылады. Ол үшін білім алушының берген жауабының толықтығы есепке алынады.

Студент осылайша әрбір орындаған жұмысының нәтижесі жайлы arta.iktu.kz рейтингті білімді бағалау жүйесі негізінде хабардар болып отырады. Осыдан студент өз рейтингін көтеру үшін берілген тапсырмаларды уақытында, сапалы орындауға ұмтылады. Студенттерге бақылау тапсырмалары деңгейге бөлініп беріледі.

Білімдік саланың қолдану деңгейі; іс-әрекеттік саланың: басқару және дәлдік деңгейі; құндылық құраушылары саласының: жауап беру және құндылық бағдарды үйлестіру деңгейлері де осылай бағаланады.

Алынған бақылау жұмыстарының нәтижесі студенттердің жоғарғы деңгей тапсырмасын орындауға көбірек ұмтылатынын көрсетеді.

Қорыта келгенде, кредиттік оқыту технологиясы жағдайында студенттің оқытушы қатысында өтетін өзіндік жұмысы мен өзіндік жұмысының ақтық нәтижелері оқытушының тікелей бақылауы арқылы шығарылады.

Оқытушы студенттердің қалауы бойынша жоғарыда келтірілген соңғы нәтижені бақылау әдістерінің кез келгенін қолдана алады [8].

Сонымен, біз кредиттік оқыту технологиясыда программалау тілінен СӨЖ және СОӨЖ-ын іске асыру моделін құрып, оны сипаттадық.

1. Смирнова И.Э. *Модели обучения в системе высшего образования // Инновации в образовании, 2006. – №1. – С. 5.*

2. Шкутина Л.А., Плотников В.М., Егоров В.В. *Основы исследовательской работы в профессиональной педагогике. – Алматы: Ғылым, 2000. – 192 с.*

3. Штофф В.А. *Проблемы методологии научного познания. – М.: Высшая школа, 1978. – 271 с.*

4. *Моделирование в управлении вузом / Под ред. В.Р. Окорочкова. – Изд-во ДГУ, 1985. – 79 с.*

5. Мақанов У.М., Сорокин В.В. *Самостоятельная работа по общей химии в вузе. – Алма-Ата: Ана тілі, 1991. – 144 с.*

6. *Общая и профессиональная педагогика: Учебное пособие для студентов педагогических вузов / Под ред. В.Д. Симоненко. – М.: Изд. Центр «Вентана-Граф», 2005.*

7. Байзаков У.А. *Разработка теоретических принципов стандарта рейтинговой системы оценки знаний студентов // Высшая школа Казахстана, 2001. – №3. – С. 12-16.*

8. Жаманбалин. О., Беймембаев. *Студенттердің білімін бағалау үшін рейтинг жүйесін қолдану // ВШК, 1999. – №2. – Б. 94-96.*

Резюме

Ситуациях обучения кредитной технологии в конечных результатах самостоятельной работы студентов присутствии преподавателя, повысился уровень образования студентов к работе с преподавателями и позволило бы развитие студента как личности.

Summary

Teaching situations credit technology in the final results of independent work of students of teacher presence, improve education students to work with faculty and students would develop as a person.

УДК 338 (574)

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН ДАМУДЫҢ ҰТЫМДЫ ЖОЛДАРЫ

М.Адилбекова – *ал-Фараби атындағы ҚазҰУ-нің 4 курс студенті*

Мақалада ҚР экономикалық жағдайына қысқаша талдау беріліп, халық және жалпы мемлекет үшін маңыздылығы жоғары салалардағы мәселелерді тиімді шешу жолдары ұсынылған. Кеден Одағына мүше болуымыздың ел экономикасына әсері, отандық кәсіпкерліктің осал тұстары, заманауи мемлекетте тұрақты және дамушы экономиканың қалыптасуы үшін стратегиялық дұрыс шешімдер мен жетілдіру жолдарын қарастыру.

Кілт сөздер: ұлттық экономика, шетел инвестициялары, аграрлық сектор, шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасы жаңа экономикалық кезеңге аяқ басуда. Кеден Одағына мүше болуымен, Ресей, Беларусь елдерімен тығыз экономикалық қатынастар бастапқы кезеңде өз ауыртпалықтары мен отандық кәсіпкерлігіміздің осал тұстарын ашуда. Мұның бәрі алдағы болашақта елімізге үлкен сын боп түспек. Осындай сындарлы сәтте Елбасымыз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевты бүкіл халық болып қолдап, жоспарланған бағдарламаларды жүзеге асыру қажет. Сол кезде ғана экономикалық тұрақтылық сақталып, халықтың әл-ауқаты жоғарылай түседі. Бүгінгі таңда әлемдегі көптеген елдердің экономикасында рецессиялық жағдай байқалуда. Оның себебі, алыс-жақын шетелдегі саяси жағдайдың ушығуынан пайда болған алпауыт елдердің мүдделерінің сәйкес келмеуі. АҚШ пен ЕО елдері Украинадағы тұрақсыздыққа қатысы бар деген себеппен, Ресей Федерациясына көптеген экономикалық және саяси санкциялар жариялаған болатын. Ал ол өз кезегінде 2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап қызметіне кіріскен Еуразиялық Одақтың мүшелеріне де кері ықпалын тигізді. Яғни, аталған ұйымның толыққанды мүшесі ретінде және Ресей Федерациясымен барлық салада тығыз қарым-қатынас жасап отырғанына байланысты Қазақстан Республикасы дағдарыс алаңының қайнаған ортасында десе де болады. Сол себепті ел экономикасының дағдарыстан барынша аз шығынмен шығуы және экономикалық өсімі тежелмеуі үшін қажет шарттарды анықтау осы ғылыми мақаланың негізгі мақсаты болып табылады.

Осы мәселе бойынша алдағы перспективада, Қазақстанға күтгірмес шешімді қажет ететін келесідей маңызды мәселелерді шешу қажет.

Біріншіден – тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ) көлемін арттыру. ҚР Президенті өзінің жолдауларында әрқашан осы мәселеге баса назар аударады. Қазақстанда жыл сайын инвестициялар көлемі артқанымен ондағы шетелдік инвестициялардың құрамы азаюда. Мәселен, 2005 жылдан 2014 жылдың 1 тоқсанының аралығында Қазақстан экономикасына жалпы көлемі 190 млрд АҚШ доллары шамасында ТШИ тартылды. Аталған аралықтағы инвестициялардың жылдық өсімі 17.4% құрайды. Батыс елдерінің санкциялары Ресейдегі инвесторларды алаңдатуда, сонымен қатар инвесторлардың өз капиталдарын осы елден шығару тенденциясы байқалуда. Міне, дәл осы инвесторлар үшін Қазақстанды қаражат салымына ең қолайлы мемлекет ету маңызды. Аталған жағдайдағы олардың қызмет ету нарығының өзгермеуі, инвесторлар үшін ең тартымды болмақ. 2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап өз қызметін бастаған Еуразиялық Одақ үлкен нарыққа жол ашады, сонымен қатар Қазақстанның әлем елдерімен ықпалдастықты күшейту саясаты осы орайда көптеген елдермен тиімді экономикалық қарым-қатынасқа барынша өз көмегін тигізеді. Тағы бір ескеретін жайт, инвестициялардың келуі жаңа технологиялардың енуімен тұспа-тұс келеді сондықтан бұл арада мультипликативтік эффект көрсеткішінің оң көрінісін көруге болады. Яғни инвестициялардың өсуі елдегі инновациялық қызметтің локомотиві бола алады.

Екіншіден – аграрлық салада глобалды жобаларды ұйымдастыру. Санкцияларға қарсы жауап ретінде, Ресей Федерациясының қабылдаған эмбаргосы осы саладағы өз орындарын жоғалтқан елдердің орындарын басу – Қазақстан үшін басым бағыт болмақ. Осы арқылы кез кезген бизнес үшін керек фактор –

сұраныс көлемінің болуы қанағаттандырылады. Сонымен қатар агросаладағы Қазақстанның потенциалы өте зор. Ортақ нарық Қазақстанның өндірген тауарларына Ресейлік тауарлармен тең дәрежедегі бәсекелестік жағдайын жасайды. Сонымен қатар агросекторды дамыту Қазақстандағы жұмыссыздық мәселесінің бір шешімі болып табылады. Себебі жұмыссыздардың көпшілігі ауыл халқына тиесілі екенін ескере отырып, жұмыспен қамтудың альтернативті жолы және өзін-өзі қамту арқылы шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға бағыт алған мемлекеттік бағдарламаның серпін алуының бірден-бір ретінде қарасуы болып табылады.

Үшіншіден – экономиканы ұлттандыру. Әлемдік нарықтағы мұнай шикізатының бағасының құлдылауы осы саладағы көптеген ірі компаниялардың активтерінің төмендеуіне себеп болып отыр. Осы орайда мұнай бағасының төмендеуін уақытша құбылыс деп есептей отырып, Қазақстандағы стратегиялық шикізат орындарын қайтару бүгін жасалған болашаққа инвестиция деуге болады. Батыс елдерінің жариялаған санкциялары тек Ресей экономикасына ғана емес, сол санкцияларды қолданып отырған елдерге де кері ықпалын тигізуде. Яғни, саяси жағынан ғана пайда әкелуі мүмкін «санкциялық соғыстың» өміршеңдік циклы ұзақ болмайды деген тұжырымға келсе болады.

Дамыған елдердің қайсысын алмасаң да, экономикасының алтын тірегі болып шағын және орта кәсіпкерлік болып табылады. Жаңа жұмыс орындарын құратын да, өз ісінің жандануына барын салып нарықта белсенділігін танытатын да осы кәсіпкерлер. Мемлекет саясаты оларды қолдауда бар жағдайларды жасап жатыр. Жоғарыда аталған даму бағыттарына баса назар аударылып, керекті қаржы көздері жұмылдырылған кезде ел экономикасы тұрақты түрде дамитыны анық.

Резюме

В статье дается краткий анализ экономической ситуации в РК и предложены наиболее эффективные пути решения проблем, в сферах имеющие наибольшую значимость для населения и государства в целом. Влияние на экономику нашей страны вступление в Таможенный Союз, слабые стороны отечественного предпринимательства, методы улучшения и стратегически правильные действия в создании стабильной и развивающейся экономики в современном государстве.

Ключевые слова: национальная экономика, иностранные инвестиции, агропромышленный сектор, развитие малого и среднего предпринимательства.

Summary

The article is about the short analysis of the economic situation in the RoK and the most effective ways of solving the problems in the spheres which have the enormous importance, overall for the population and government itself. Impact on the economy of our country joining to the Customs Union, weaknesses of the domestic entrepreneurship, methods to improve and strategically correct steps in the creation of a stable and growing economy in the modern state.

Key words: national economy, foreign investments, agricultural sector, small and medium entrepreneurship development.

Мазмұны

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Смагулов А.С. Лизинг в Соединенных Штатах Америки.....	3
Смагулов А.С. Лизинг в Китае.....	14
Курманалиев К.К. Особенности регулирования спроса и предложения на потребительском рынке.....	23

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Қошқарбаев К.У., Байшымыров Д.Ж. Банктік тәуекелдерді басқарудың шетел тәжірибесі.....	35
Серикбаева С.Г., Баймолдаева М.Т. Способ применения метода определения максимальной прибыли при создании стратегии производства в условиях рынка.....	43
Телагусова Э.О., Файзуллина С.А. Учет обязательств перед поставщиками и подрядчиками.....	50
Арыщев В.А., Жунусова С.А. Роль калькулирования себестоимости продукции в управлении производством.....	59

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Курмантаева А.Ж. Қазақстандағы білім беру жүйесінің даму болашағы мен жетілдіру жолдары.....	65
Адельбаева А.К. Банктік маркетинг және оның қажеттілігі.....	72
Маткаримова Л.К. Бюджетке түсетін салықтық және салықтық емес түсімдерді болжау ерекшеліктері.....	79
Мусабекова А.Т. Қаржы жүйесі және қаржылық саясаттың жүзеге асырылуы.....	91
Кан Чуньюй. Учет затрат на производство и его роль в управлении предприятием.....	98
Субханов Н.Қ. Туристік бизнес және туризмде бухгалтерлік есепті ұйымдастыру ерекшеліктері.....	107
Батырбекова С.С. Национальное законодательство как стержень государственного регулирования бухгалтерского учета.....	113
Ерғали Д.Е. Кәсіпорындағы тауарлы-материалдық қорлардың есебін халықаралық қаржылық есептің стандартына сәйкестендіріп жүргізу..	118
Усенова Д.Е. Оценка стоимости эффективности инвестиционных проектов.....	125

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ҒЫЛЫМИ ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ МЕТОДИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ

Қошқарбаев Қ.У., Маткаримова Л.К. «Қаржы» пәнінен семинар сабақтарын өткізу әдістемесі.....	129
Оралбаева Ж.З., Арыстамбаева А.З. «Экономикалық талдау» пәні бойынша студенттің өзіндік жұмысын ұйымдастырудың ерекшеліктері.....	138
Джакишева У.К. Организация и методика управленческого учета денежных средств предприятия.....	141
Жунисова Г.Е., Акимбаева К.Т. Бухгалтерлік есеп пәндерін оқытуда кейс-стади әдісін қолдану.....	149
Джакишева У.К., Кушербаева А.Е. Методика подготовки и проведения занятий в высших учебных заведениях РК.....	154
Адельбаева А.К. Методика проведения семинарских занятий.....	159
Баялы Ә.Т. Кредиттік оқыту технологиясында студенттің өзіндік жұмысын ұйымдастыру.....	168
Адильбекова М. Қазақстан экономикасын дамытудың ұтымды жолдары.....	171

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК. BULLETIN

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№1 (43), 2015 г.

Басуға 24.04.2015 қол қойылды.
Пішімі 60x84 1/16. Көлемі 10,8 е.б.т.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 59.

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің
«Ұлағат» баспасының баспаханасында басылды