

МАТЕРИАЛИ
XVII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦИЯ

КЛЮЧОВИ ВЪПРОСИ В
СЪВРЕМЕННАТА НАУКА - 2022

17 - 25 април , 2022

Volume 4

София
«Бял ГРАД-БГ ОДД»
2022

То публикува «Бял ГРАД-БГ» ООД, Република България,
гр.София, район «Триадица», бул.« Витоша» №4, ет.5

Редактор: Милко Тодоров Петков

Мениджър: Надя Атанасова Александрова

Технически работник: Татяна Стефанова Тодорова

Материали за XVII международна научна практическа конференция,
Ключови въпроси в съвременната наука - 2022, 17 - 25 април, 2022:
София.« Бял ГРАД-БГ » - 108 с.

За ученици, работници на проучвания.

Цена 10 BGLV

ISSN 1561-6908

© Колектив на автори, 2022

© «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2022

ИКОНОМИКИ

Икономиката на предприетието

Аблайханулы А. Дуйсенбекова Е.Ж. Демеубаева А.О.
Қазақстан, Шымкент қ.

ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ РЕСУРСТЫҚ ӘЛЕУЕТІ

Кәсіпорын қызметінің тиімділігі оның кадрлық деңгейіне, ғылыми-техникалық, өндірістік және әлеуметтік потенциалына байланысты. Тәжірибеде кәсіпорын потенциалының әртүрлі құрамдас бөліктерін диагностикалаудың негізгі әдістеріне эксперттік, баллдық, рейтингтік салыстырмалы талдау, факторлық талдау, экономикалық-математикалық модельдеу, машиналық модельдеу жатады.

Ресурстардың және ресурстық факторлардың барлық негізгі түрлерін пайдалануды, олардың бір-біріне және түпкілікті нәтижелерге өзара әсерін кешенді зерттеуге және олардың өндірістің экономикалық тиімділігінің көрсеткіштеріне әсер ету дәрежесін бағалауға ерекше назар аудару керек. Ресурстық әлеуетті тиімді пайдалану, ең алдымен, жердің құнарлылығын арттыруға негізделген, бұл оны ұтымды пайдалануға жоғары талаптар қояды.

Бірыңғай әмбебап стратегиялық менеджмент болмаған сияқты, барлық компаниялар үшін бірыңғай стратегия жоқ. Әрбір компания өзінше бірегей, сондықтан әрбір компания үшін ұйымның әлеуетін құру процесі бірегей, өйткені ол компанияның нарықтағы орнына, оның даму динамикасына, оның әлеуетіне, бәсекелестердің мінез-құлқына оның өнімінің немесе оның қызметтерінің сипаттамалары, экономиканың жағдайы, мәдени орта және басқа да көптеген факторлар байланысты.

Анықтамалар мүлдем басқаша болғанымен, олардың мәні бір. Бұл ресурстық потенциал кәсіпорынның жұмыс істеуі үшін қажет және оның құрамдас бөлігі болып табылатындығында.

«Потенциал» термині (латын тілінен аударғанда *potentia* – күш) кез келген мақсатқа немесе нәтижеге жету үшін пайдалануға болатын мүмкіндіктердің, құралдардың, резервтердің жиынтығы ретінде түсіндіріледі.

«Ресурстар» және «шығындар» синоним емес. Оларды бір-бірінен уақыт факторы немесе оларға қандай да бір әрекеттер арқылы бөлуге болады.

Шығындар – кеңейтілген ұдайы өндіріс процесін қамтамасыз ету үшін құндық жағынан материалдық, еңбек, қаржылық, ақпараттық және басқа да ресурстарды тұтыну. Шығындар – ақшалай түрде көрсетіледі, өнімді, тауарды өндіруге, кәсіпкерлік жобаны жүзеге асыруға және т.б. қажетті өндірістік ресурстарды (жанды еңбек, өндірістік қорлар, материалдық, қаржылық) тұтыну [1].

Өндірістік шығындар - бұл дайын өнімді өндіру процесіне жұмсалған ресурстар.

Шындығында, өндірістің даму деңгейі қаншалықты жоғары болса да, ол ресурстық әлеует мүмкіндіктерінің белгілі бір бөлігін ғана пайдаланады. Оның едәуір бөлігі қор түрінде қалып, өндірістің дамуымен олар азайып қана қоймай, өседі [2].

Кәсіпорынның ресурстық потенциалын зерттеу объектісі ретінде анықтау үшін осы терминге теориялық тәсілдерге тоқталу қажет. Ресурстар өндіріс процесінің бастапқы нүктесі ретінде қарастырылады, олардың құрамы мен комбинациясы өндіріс процесінің сипатына байланысты еңбектің әр алуан түпкі нәтижелерін қамтамасыз ету үшін әртүрлі болады. Олар ресурстық потенциалдың құрамына: табиғи ресурстар, негізгі өндірістік қорлар, еңбек ресурстары жатады» [3]; «Түпкілікті ұлттық шаруашылық нәтижеге қол жеткізуге қатысатын табиғи және экономикалық ресурстардың жиынтығы» [4]; «Әрбір ресурстың санын, сапасын және ішкі құрылымын анықтайтын еңбек, табиғи және материалдық шығындардың жиынтығы».

Осылайша, кейбіреулер «ресурстық әлеует» категориясы олардың сапалық жағын ескермей, ресурстар конгломераты деп есептейді. Басқалары ресурстық әлеуетті өндірістің материалдық негізі деп санайды, бірақ статикада, т.б. олар өндіріс процесіне енгізілгенге дейін. Үшіншіден, олар ресурстық әлеуеттің мақсатын ескермейді.

Біздің ойымызша, ресурстық әлеует – бұл ұйымның кәсіпорын пайдаланбайтын, бірақ сыртқы ортада болатын және болашақта пайда болуы мүмкін бар ресурстар мен ресурстарды, оның ішінде материалдық (материалдық) және материалдық емес ресурстарды пайдалану мүмкіндігі. халықтың өз

тауарларына/қызметтеріне деген қажеттіліктерін барынша қанағаттандыру, сонымен қатар қосымша құн мен пайда өндіру үшін.

Біз ұсынған ресурстық әлеуетті бағалаудың әдіснамалық негіздерінің принципі ұйымның нақты көрсеткіштерінің виртуалды эталондық модельден ауытқу дәрежесін көрсететін таксонометриялық әдісті қолдану арқылы интегралды сандық бағалауды есептеу болып табылады.

Кәсіпорынның ресурстық әлеуетін келесі схема бойынша бағалауды ұсынамыз:

* ресурстық әлеуетті бағалау бойынша іс-шаралардың орындылығы мен уақтылылығын тексеру;

* ұйымның миссиясы мен мақсаттарын тұжырымдау;

* ресурстық әлеуетті талдаудың мақсаттарын анықтау;

* кәсіпорынның сыртқы ортасын талдау: жеткізушілер, бәсекелестер, тұтынушылар;

* кәсіпорынның ішкі ортасын талдау;

* ресурстық әлеуетті пайдалануды талдаудың кезеңдік жоспарын әзірлеу;

* кәсіпорынның ресурстық потенциалының элементтерін талдау.

Сонымен, кәсіпорынның ресурстық әлеуеті – бұл негізгі қорларды, еңбек ресурстарын, технологияны, энергетикалық ресурстарды және шығармашылық қызмет үшін ұйымның қарамағындағы ақпаратты қамтитын күрделі жүйе. Оның бірқатар ерекше сипаттамалары бар. Ең алдымен, тұтастық, яғни потенциалдың барлық элементтері болған жағдайда ғана оның қызмет етуінің соңғы нәтижесіне қол жеткізуге болады. Сондай-ақ келесідей ерекшеліктер: элементтердің өзара алмасуы, өзара байланысы, ғылыми-техникалық прогрестің соңғы жетістіктеріне қол жеткізу мүмкіндігі, өнімдерге икемділік пен икемділік, өзгертін экономикалық және өндірістік-техникалық жағдайларға. Бұл тетіктерді зерттеу өндіріс тиімділігін басқару құралына айналады, өндірісті жаңартуда, инвестициялық саясатта сапалы серпіліс жасауға және қоғамдық өндірістің шығындарының қарқындылығын төмендетуге және қоғамның экономикалық тиімділігін арттыруға мүмкіндік беретін икемділік механизмін анықтауға ықпал етеді. қажеттіліктерді қанағаттандыру мүмкіндігі.

Талдау басшылық тарапынан ұйымның келесі даму сатысында тұрғанын түсінуді талап етеді. Бұл өткен, қазіргі және болашақ жағдайларды талдау үшін мәліметтерді қамтамасыз ететін тиімді ақпараттық жүйені қажет етеді.

Кәсіпорын қызметінің күшті және әлсіз жақтарының дұрыс жүргізілген диагностикасы оның ресурстары мен мүмкіндіктеріне нақты баға береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Авторефера “Ресурсный потенциал организации розничной торговли”. На правах рукописи Лыкасова Светлана Никитична ,2011г - с 120
- 2.Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 6-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика. - М, 2009. - С. 416
- 3.Гальчина О.Н. Пожидаева Т.А. Теория экономического анализа. - М, 2009. - С. 324
- 4 .Глухов, В.В. Менеджмент: Учебник. - СПб.: СпецЛит, 2009. - С. 538

Tkachenko Serhii Anatoliiovych

Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine, Rector of the International Technological University «Mykolayiv Polytechnics», Mykolayiv, Mykolaiv region, Ukraine

Potyshniak Olena Mykolaivna

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Organization of Production, Business and Management, State Biotechnology University, Kharkov, Kharkov region, Ukraine

Poliakova Yevheniia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vice-rector for scientific-pedagogical work (educational process) of the International Technological University «Mykolayiv Polytechnics», Mykolayiv, Mykolaiv region, Ukraine

METHODS FOR PLANNING THE WORK OF THE TRANSPORT AND TECHNOLOGICAL COMPLEX

The general and intermediate resulting functions and goals of the operational planning system depend on the type of production process. In a single production process, the goal of the planning function is to ensure that each specific order is completed on time, provided that the production equipment and the entire workforce are evenly loaded. In the conditions of a serial production process, when the number of business operations exceeds the number of jobs, the target task is to choose the optimal sequence and frequency of repetition of business operations and the release of batches of finished products. For the mass production process, the main task is to regulate the rhythm of the continuous movement of work pieces through business operations.

In accordance with the target set of tasks of the subsystem of operational production planning, for each type of production process, its own standards are established.

The main standard for a single production process is the duration of the production cycle (the period of time from the launch of raw materials and materials for the first business operation to the release of finished products). The task is to develop cycle schedules for the plant as a whole and for each production workshop separately.

The set of planned standards for the serial process of economic production, of course, are:

1. The size of the batch of manufactured parts (the larger the batch itself, the higher the productivity of workers and the loading of industrial equipment, but the longer the production cycle, that is, the greater the volume of the unfinished production process);

2. Frequency of launch (release) of a batch of parts. For parts that require simple setup of industrial equipment and long processing times, the start-up (release) frequency should be relatively short, and the lot size should be small. With the complex adjustment of industrial equipment and the short duration of processing parts, the requirements are completely opposite;

3. Advance (time from the day of launching a batch of parts at any processing stage to the day it is submitted for assembly);

4. Backlog, that is, a set of blanks, parts, assemblies and unfinished products that are at various stages of the production process. The backlog in the serial process of industrial production is divided into cyclic (intra-shop) and warehouse (inter-shop), which, in turn, is divided into turnover and insurance.

In the mass process of industrial production, along with the backlog, one of the main resulting standards is the cycle of production of parts (the interval between the production of two successive parts), and the target task of the planning subsystem is to calculate the cycle of the flow and synchronize the performance of each specific unit with it.

A number of functionally developed systems of operational and production planning are known in the machine-building industry of the national economic system of the country.

The so-called order-by-order system consists in the fact that the timing of launching into the production process of all parts and assemblies necessary to fulfil any order is determined based on the duration of the production cycle of the most labour-intensive part.

The complete-node control system is characterized by the fact that parts and assemblies are launched into the production process in groups, depending on the cycle time of the leading part of this particular group. For each production workshop, a set of parts included in the assembly kit is determined.

When forming kits, taking into account the coincidence of the inters hop route of movement of parts, the duration of the production business cycle and the deadline for submitting for assembly, the control system is converted into a complete-group one.

The machine-assembly system consists in the fact that for all workshops the economic production program is established in sets of parts for products indicating the serial number of the product, which in the planning period should be completed with the details of this production workshop. A variety of the machine-assembly system is the well-known system of continuous operational-calendar planning, developed, implemented and successfully operated at advanced industrial enterprises and scientific and production associations of the machine-building industry of the country's national economic system.

Detailed planning systems are divided into two key types: the «backlog» planning function, when it is planned to maintain the normative backlog that are in the process of manufacturing parts, and the «by the rhythm of release» planning subsystem.

The choice of a system for regulating operational scheduling depends on the type of economic production process. For the mass process of industrial production, a planning subsystem «by the rhythm of release» is recommended. For a large-scale production process – «by backlog». For the medium-scale production process – machine-complete systems. For a small-scale production process – complete-node and complete-group. For a single production process – custom and complete-node.

As a result of the organization of the planning subsystem of the main production process, one of the listed methods calculates the necessary movements of parts from workshop to workshop and from warehouses to workshops, which is the initial key task for the planning function of intra-factory transportation.

Правителството регулиране на икономиката

Дуйсенбекова Е.Ж. Аблайханулы А., Демеубаева А.О.,
Қазақстан, Шымкент қ.

ЭКОНОМИКАНЫ АЙМАҚТАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘРТАРАПТАНДЫРУ АЙЫРМАШЫЛЫҚТАРЫ

Заманауи аймақтық жүйелер экономикасын әртараптандыру кәсіпкерлік субъектілерінің тәуекелдерді бөлудегі объективті қажеттіліктеріне, олардың жұмыс істеуі мен дамуының тұрақтылығын қамтамасыз етуге негізделген. Сонымен қатар, әлемдік және отандық тәжірибе бұл құралдың көп функционалды мүмкіндіктерін пайдалану бойынша дайын басқару шешімдерін ұсынбайды. Әрбір аймаққа қатысты онда қалыптасқан бастапқы жағдайлар мен тетіктерге, сондай-ақ шешілетін әлеуметтік-экономикалық дамудың стратегиялық және ағымдағы міндеттерінің ерекшеліктеріне сүйене отырып, әртараптандырудың өзіндік сценарийін іздеу қажет.

Қазіргі жағдайда Оңтүстік макроөңірдің бюджет тапшылығы бар аймақтары, көптеген субъектілері үшін аймақтық экономиканың жұмыс істеуі мен дамуының тиімділігіне теріс әсер ететін айтарлықтай әлеуметтік-экономикалық біркелкі еместігімен сипатталады және сәйкесінше, өмір сүретін халықтың әлеуметтік әл-ауқаты. Алайда, тәжірибе көрсеткендей, аймақтық билік бұл құбылысты негізгі проблемаға жатқызбайды. Олар оған негізінен әлеуметтік салаларды дамыту және бюджетаралық трансферттер арқылы әсер етеді, бұл тек ағымдағы шығыстарды қаржыландыруда аумақтар арасындағы айырмашылықтарды тегістеуге мүмкіндік береді [1].

Бұл ретте, осы өңірлердегі әлеуметтік-экономикалық айырмашылықтарды еңсерудің негізгі бағыты әртүрлі құралдардың мүмкіндіктерін пайдалана отырып, олардағы кеңістікте локализацияланған табиғи ресурс пен өндірістік әлеуетті әлемдік шаруашылық айналымына тиімді тарту негізінде шеткері аумақтарды озық дамыту болып табылады. оның ішінде субөңірлік жерсіндірудің және тұтастай алғанда аймақтың экономикасын әртараптандыру болып табылады.

Аймақтардағы әлеуметтік-экономикалық айырмашылықтарды тегістеу құралы ретінде әртараптандыру дәстүрлі басымдықтарды сақтаумен қатар шеткергі аймақтардың озық дамуымен осы аймақтардың экономикасының жаңа аумақтық құрылымын қалыптастыруға ықпал етеді. аймақтық экономикалық өсудің синергистері және генераторлары ретінде әрекет етуге арналған субөңірлік оқшаулау. Бұл ретте әртараптандыру аймақшілік әлеуметтік-экономикалық әркелкілікті сипаттайтын негізгі параметрлердің көпшілігіне оң әсер етуі мүмкін: жұмыспен қамту, аумақтар халқының ақшалай кірістері, муниципалитеттердің бюджеттік кірістері, олар өндіретін тауарлар мен қызметтердің көлемі, сондай-ақ сондай-ақ негізгі капиталға салынған инвестиция көлемі және т.б.

Әртараптандыруды аймақшілік әлеуметтік-экономикалық айырмашылықтарды тегістеудің көпфункционалды құралдарының бірі ретінде пайдалану мәселесінің теориялық, әдістемелік және әдістемелік тұрғыдан жеткіліксіз өңделуі және әртараптандыру үдерістерін реттеу бойынша өңірлік және жергілікті билік органдарының қызметінде тиісті стратегиялық бағыттың жоқтығы. осы маңызды құралды тиімді пайдалануға белгілі бір дәрежеде кедергі келтіруде, облыс экономикасының дамуының тұрақтылығын арттыру бойынша қолға алынған жұмыстардың тиімділігін шектеуде [2].

Мәселенің даму дәрежесі. Экономикалық әдебиеттерде аймақшілік әлеуметтік-экономикалық айырмашылықтарды еңсеру жағдайында аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын басқару мәселелерін зерттеуге көп көңіл бөлінеді.

Оңтүстік макроөңірдегі бюджет тапшылығы бар аймақтардың ерекшеліктері. Бұл аймақтардың көпшілігінде өзінің ауқымы бойынша маңызды агрозық-түлік, туристік-рекреациялық, ал кейбіреулерінде шеткергі аумақтарда кеңістікте локализацияланған минералды шикізат және басқа да ресурстар бар.

Осылайша, жаһандану процестері, коммуникациялардың, инновациялық технологиялардың және басқарудың нарықтық нысандарының қарқынды дамуы перифериялық субөңірлік елді мекендерді өз ресурстарымен бірте-бірте синергетика мен экономикалық өсу генераторларының функцияларын орындауға қабілетті аймақтық экономиканың ішкі жүйелеріне айналдырады. осы елді мекендердің және тұтастай алғанда аймақтың әртараптандыру әлеуетін арттыру.

Субөңірлік оқшаулауды серпінді дамыту құралы ретінде әртараптандырудың өзіндік ерекшеліктері. Субөңірлік локализацияларды серпінді дамыту құралы ретінде әртараптандырудың ерекшеліктері оның аумақтардың экономикасының жалпы құрылымына әр түрлі қызмет түрлерінен салалардың кең спектрін үйлесімді қосуды қамтамасыз ету қабілетімен, олардың сапалы кеңеюімен байланысты. бизнес-процестердің құрамы, тәуекелдердің айтарлықтай төмендеуі және экономикалық кеңістікте орналасқан негізгі ресурстарды кешенді пайдалану. Бұл ретте әртараптандыру нәтижелері (елді мекеннің экономикасындағы салалық рентабельділікті теңестіру, ұдайы өндірістегі диспропорцияларды жою, халықтың өмір сүру деңгейін арттыру, елді мекеннің бәсекеге қабілеттілігін арттыру, ықтимал тәуекелдерді азайту) өзара іс-қимылда субөңірлік оқшаулаудың әлеуметтік-экономикалық жүйесінің анағұрлым серпінді және тұрақты дамуын қамтамасыз етеді [3].

Кластерлік әдісті қолдану кластер мүшелері арасында тығыз және тұрақты байланыс қажеттілігіне байланысты аймақтық деңгейде ең сұранысқа ие, бұл белгілі бір аумақтық жақындықты білдіреді. Субөңірлік локализацияларды кластерлік басқарудың айқын артықшылықтары: әкімшілік факторларды азайту кезінде экономикалық факторлардың басымдылығы; салааралық қатынастарды дамыту; өндіріс шығындарын азайту және қайталауды жою; технологияларды, дағдыларды және ақпаратты тезірек тарату; ішкі мамандандыру мүмкіндігі; инновацияларды енгізу шығындарын барынша азайту, бәсекелестік ортаны неғұрлым серпінді қалыптастыру және т.б.

Сонымен қатар, бюджет тапшылығы бар аймақтардың ерекшеліктері сонша, шеткергі аумақтарда субөңірлік кластерлерді қалыптастыру және қарқынды дамыту осы елдерде білікті кадрлардың созылмалы тапшылығы жағдайында күрделі міндет болып көрінеді. аумақтар, өңір бизнесінің инновацияларға төмен бейімділігі және өндірілетін өнім мен олар көрсететін қызметтердің тұтынушылық сапасының жеткіліксіз деңгейі, кластерді құру тәжірибесінің болмауы, кластердің әлеуетті қатысушылары арасында ақпараттық байланыстың болмауы және т.б.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Сидорович А.В., Әбішов Ә.Ә. Ұлттық экономика: Оқулық. Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2011.
2. Гусенов Б.Ш. Әлеуметтік-экономикалық жоспарлау және болжау, 2020
3. М. Паркин. Макроэкономика: оқулық. Алматы «Ұлттық аударма бюросы» Нұр-султан, 2020. – 464 б.

Залеский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы предусмотрено усиление политики рационального импортозамещения с учетом выпуска новых высокотехнологичных и экспортоориентированных товаров, в том числе в рамках Евразийского экономического союза. Ожидается, что производство импортозамещающей продукции к концу пятилетки в стране «увеличится до 22,3 млрд. долларов США с общим приростом производства 4 млрд. долларов США» [1, с. 28]. В числе мер, стимулирующих предприятия к замещению импорта, на декабрьском (2021) заседании Президиума Совета Министров Республики Беларусь «были названы: увеличение локализации, развитие технологических цепочек, переработка местных сырьевых ресурсов, привлечение малого и среднего бизнеса» [2, с. 57].

Особенно напряженные задачи в этой связи стоят сейчас перед предприятиями белорусского Министерства промышленности. В 2022 году они должны выпустить импортозамещающей продукции на четыре с половиной миллиарда долларов, что почти на 20 процентов больше уровня 2021 года. «Решение данной задачи требует существенного наращивания объемов экспорта – до 70% от объема выпуска товаров (\$3,19 млрд). Организации Минпрома должны освоить в производстве почти 400 наименований новой продукции» [3]. Отметим, что в сложившейся экономической ситуации на многих предприятиях не только констатируют возникающие проблемы, но и видят в них актуальные импульсы для технологического продвижения к открытию новых направлений и освоению новых ниш развития.

Интересный пример в этом плане – ОАО «Могилевлифтмаш», где в марте 2022 года выпустили первую партию безредукторных лебедок на производственной площадке электродвигателей. «Раньше такие лебедки предприятие закупало в Испании, но из-за санкционных ограничений с импортом лебедок есть перебои» [4]. Сейчас в планах ОАО – нарастить объемы

выпуска этих комплектующих и полностью уйти от импортных закупок, а также начать их реализацию на другие предприятия. Активно занимаются замещением импорта и в ОАО “Зенит”, где работают над созданием высокотехнологичных электронных компонентов и станций управления, что позволит создать качественные импортозамещающие комплектующие, которые найдут своих потребителей не только на белорусском рынке, но и в других постсоветских странах.

Многоплановая работа по замещению импортных поставок характерна и для предприятий белорусского энергетического комплекса, где большие возможности открываются в организациях торфяной промышленности. Напомним, что в Беларуси ежегодно добывают около двух миллионов тонн торфа. Приоритет здесь отдается производству торфяного топлива, которое позволяет замещать использование импортируемых природного газа и каменного угля. При этом «особое внимание уделяется увеличению поставок данной продукции организациям цементной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства. Так, за последние пять лет объем потребления фрезерного торфа на котельных ЖКХ вырос в 2,5 раза: с 25,9 тыс. т в 2016 году до 75,3 тыс. т в 2021-м» [5]. К концу 2025 года эти объемы предполагается увеличить до 160 тысяч тонн. А использование торфа в цементной отрасли после реализации проекта по сжиганию торфяной сушенки позволило увеличить объем его потребления с 80 тысяч тонн в 2015 году до 358 тысяч – в 2021 году. Растет также выпуск торфяной продукции нетопливного назначения. В частности, в Брестской области сейчас прорабатывается вопрос создания производства нового ее вида – покровного материала для выращивания грибов. «Общий объем внутреннего рынка этой продукции в стране оценивается примерно в 50 тыс. т в год. Большую часть от этого объема ранее импортировали. С учетом наличия собственной сырьевой базы есть возможности заместить этот импорт» [5].

Работают в Брестской области и над развитием других направлений по замещению импортных товаров на отечественные. В частности, в Академию наук направлено обращение о необходимости доработки технологий обогащения тугоплавких глин для ОАО “Березастройматериалы” и кварцевых песков в Столинском районе. Еще один интересный пример касается малого и среднего бизнеса, готового к производству импортозамещающей продукции. Так, частный инвестор планирует производить сырье «из гранитоидов на РУПП “Гранит”

взаимен украинского базальтового сырья для гомельского предприятия, которое выпускает минеральную вату. Отечественный производитель полимерной продукции ООО “Риона” готово расширить производство полипропиленовой одноразовой посуды. Для этого предприятия мясо-молочной промышленности привлекают 3 млн евро инвестиций Банка развития» [6]. Заметим, что обращение к частному сектору в данном контексте весьма актуально. Достаточно сказать, что в 2021 году «в реализацию импортозамещающих проектов в республике [были] вовлечены 637 субъектов малого и среднего бизнеса. Ими произведено продукции на \$2,5 млрд, или почти 36% от общего объема производства импортозамещающей продукции страны» [7]. Так что потенциал здесь кроется весьма серьезный. В 2022 году это взаимодействие государственного сектора с малым и средним бизнесом будет значительно расширено. Для этого уже начал функционировать в круглосуточном режиме оперативный контакт-центр на базе Национального агентства инвестиций и приватизации. Сделан и ряд других конкретных шагов.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы. – Мн., 2021. – 71 с.
2. Залесский, Б.Л. Цель – максимальная локализация производства отечественной продукции / Б.Л. Залесский // Materials of the XVIII International scientific and practical conference “Modern scientific potential – 2022”, 28 February – 07 March, 2022: Sheffield. Science and education LTD. – С. 57–60.
3. Пархомчик, П. Белорусская промышленность в условиях санкций / П. Пархомчик // [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/interview/view/beloruskaja-promyshlennost-v-uslovijah-sanktsij-ministr-o-borbe-s-novymi-vyzovami-planah-po-proizvodstvu-i-8121/>
4. “Могилевлифтмаш” освоил выпуск новых комплектующих и намерен полностью уйти от импортных закупок [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/mogilevliftmash-osvoil-vypusk-novyh-komplektujuschih-i-nameren-polnostju-ujti-ot-importnyh-zakupok-494830-2022/>
5. Каранкевич, В. Организации Минэнерго усилили работу по импортозамещению в условиях санкций / В. Каранкевич // [Электронный

ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/interview/view/organizatsii-minenergo-usilili-rabotu-po-importozamescheniju-v-uslovijah-sanktsij-8135>

6. Шулейко рассказал депутатам Брестского облсовета об основных направлениях импортозамещения [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/shulejko-rasskazal-deputatam-brestskogo-oblsoveta-ob-osnovnyh-napravlenijah-importozameschenija-492478-2022/>

7. Русинович, О. О развитии импортозамещения и производственной кооперации в условиях санкций / О. Русинович // [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/comments/view/o-razvitii-importozameschenija-i-proizvodstvennoj-kooperatsii-v-uslovijah-sanktsij-8115/>

Външноикономическата дейност

Залеский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК “ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ”: ОТ МЕМОРАНДУМОВ – К КОНКРЕТНЫМ ПРОЕКТАМ СОТРУДНИЧЕСТВА

В комплексе мероприятий по развитию в Беларуси национальной инновационной системы на 2021-2025 годы в качестве площадки для организации инновационных производств определен китайско-белорусский индустриальный парк “Великий камень”. Одна из основных задач, поставленная перед ним на ближайшую пятилетку, – «обеспечение эффективной деятельности его резидентов, привлечение новых, активное развитие инновационной деятельности, стартапов, кластерной кооперации...» [1, с. 3]. О том, как здесь решают данную задачу, свидетельствует рекордный прирост резидентов в 2021 году – 21. При этом особенно активно в парке реализуются проекты по производству автокомпонентов, электроники, а также в области фармацевтики. Дальнейшему раскрытию потенциала этих инновационных направлений, судя по всему, должно способствовать намечающееся взаимодействие “Великого камня” с аналогичными преференциальными экономическими зонами в других странах. В частности, на Кубе и в Узбекистане.

Так, еще в январе 2021 года был подписан меморандум о взаимопонимании с кубинской зоной особого развития (ЗОР) “Мариэль”, который предусматривает сотрудничество «в области привлечения инвестиций, укрепление связей между деловыми кругами Беларуси и Кубы, а также предусматривает информационное взаимодействие» [2]. Приоритетными направлениями деятельности кубинской ЗОР, созданной в ноябре 2013 года, расположенной в 45 километрах от Гаваны, где на конец 2021 года насчитывалось более 60 резидентов из 21 страны, являются электроника, логистика, фармацевтика, энергетика, а также финансовая и банковская отрасли. В январе 2022 года стороны уже приступили к обсуждению конкретных направлений сотрудничества, «в частности, в области привлечения резидентов и развития взаимодействия с кубинскими фармацевтическими предприятиями»

[3]. Если учесть, что в “Великом камне” сейчас фармацевтическое направление находится, что называется, на подъеме, то нетрудно предположить, что появление конкретных результатов от данного взаимодействия не заставит себя долго ждать.

Еще один интересный пример в данном контексте – узбекские свободные экономические зоны (СЭЗ) “Джизак” и “Сырдарья”. В начале апреля 2022 года администрация “Великого камня” обсудила с их представителями направления возможного сотрудничества, в том числе – «налаживание взаимодействия между резидентами парка, свободных экономических зон и предприятий в области импорта и экспорта комплектующих материалов, готовой продукции» [4]. Стороны договорились подписать меморандум о сотрудничестве, в котором будет закреплено их стремление к реализации совместных проектов. О том, что таковые вполне могут быть, свидетельствует специализация узбекских СЭЗ.

В частности, СЭЗ “Джизак” была создана в марте 2013 года в Джизакской области для привлечения прямых инвестиций в создание высокотехнологичных и инновационных производств. И сегодня уже есть несколько интересных примеров в этой связи. Так, в марте 2020 года здесь было подписано соглашение о создании на базе ООО “Джизакский автомобильный завод” производства легких коммерческих автомобилей Volkswagen. Реализация данного проекта разделена на два этапа. В 2020-2021 годах немецкие автомобили поставлялись сюда в готовом виде для изучения рынка и проведения маркетингового анализа. С 2022 года начинается «полный цикл производства, который включает процессы сварки, окраски и сборки... <...>. Будут также расширены дилерская и сервисная сети в каждом регионе Узбекистана» [5].

Еще один любопытный пример – узбекское предприятие ADM Jizzakh, расположенное в СЭЗ “Джизак” и выпускающее там модели KIA и Lada. В октябре 2021 года оно объявило, что в начале 2023 года освоит мелкоузловую сборку данных автомобилей. Всего «намечено организовать выпуск 314 деталей и компонентов, а также запустить сварочный и покрасочный цеха» [6]. Это позволит выйти на выпуск 100 тысяч данных моделей в год, организовать три тысячи новых рабочих мест и довести локализацию производства до 30 процентов. Думается, что подобный опыт может быть весьма интересен и белорусской стороне.

Что касается СЭЗ “Сырдарья”, то она была создана на базе филиала СЭЗ “Джизак” в Сырдарьинской области в апреле 2018 года. Одна из ее основных задач заключается в обеспечении комплексного и эффективного использования производственного и ресурсного потенциала данного узбекского региона «на основе глубокой переработки минерально-сырьевых ресурсов, расширении выпуска востребованной на внешних рынках, а также импортозамещающей продукции с высокой добавленной стоимостью» [7]. В качестве основных здесь определены такие производственные направления для привлечения инвестиций и передовых технологий, как глубокая переработка, хранение и упаковка плодоовощной и другой сельскохозяйственной продукции, текстильная, обувная, кожгалантерейная, химическая, пищевая, электротехническая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, промышленность строительных материалов. С помощью СЭЗ намерены значительно усилить экспортную составляющую региона, где уже работает «более 80 предприятий экспортеров, которые поставляют за рубеж более 50 видов продукции» [8]. Так что и здесь спектр совместных интересов с “Великим камнем” может быть весьма обширным.

Литература

1. Залесский, Б.Л. Индустриальный парк “Великий камень”: новые проекты приближают будущее / Б.Л. Залесский // *Materialy XVIII Miedzynarodowej naukowii-praktycznej konferencji “Kluczowe aspekty naukowej dzialalnosci – 2022”*, Volume 1. Przemysl: Nauka i studia. – С. 3–6.

2. “Великий камень” и кубинская зона особого развития “Мариэль” будут сотрудничать в привлечении инвестиций [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/velikij-kamen-i-kubinskaja-zona-osobogo-razvitija-mariel-budut-sotrudnichat-v-privlechenii-investitsij-426316-2021/>

3. “Великий камень” намерен развивать сотрудничество с кубинскими фармпредприятиями [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/velikij-kamen-nameren-razvivat-sotrudnichestvo-s-kubinskimi-farmpredpriyatijami-487548-2022/>

4. “Великий камень” и СЭЗ Узбекистана намерены развивать сотрудничество [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/velikij-kamen-i-sez-uzbekistana-namereny-razvivat-sotrudnichestvo-493658-2022/>

5. Выпуск автомобилей Volkswagen в Узбекистане начнется в 2022 году [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2020/06/26/volkswagen/>

6. Завод в Узбекистане по выпуску KIA и Lada в 2023 году повысит локализацию до 30% [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://uz.sputniknews.ru/20211022/zavod-v-uzbekistane-po-vypusku-kia-i-lada-v-2023-godu-povysit-lokalizatsiyu-do-30-21019614.html>

7. В Сырдарье создается новая свободная экономическая зона [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://kun.uz/ru/94899784?q=%2Fru%2F94899784>

8. Мирзаев, Г. Сырдарья открывает двери инвесторам / Г. Мирзаев // [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://rg.ru/amp/2019/08/29/v-syrdarinskoj-oblasti-uzbekistana-gotovy-k-millionnym-investiciiam.html>

Залеский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

С АКЦЕНТОМ НА СОТРУДНИЧЕСТВО РЕГИОНОВ

Договор о социально-экономическом сотрудничестве до 2026 года Беларусь и Казахстан подписали в ноябре 2017 года. В этом документе стороны наметили реализацию качественно нового этапа в двусторонних отношениях. В конце июня 2021 года в рамках визита белорусской правительственной делегации в данную страну Центральной Азии была озвучена задача, соответствующая этому новому этапу, – по итогам текущего года «выйти на новые показатели во взаимной торговле – по товарам и услугам суммарно в год это больше \$1млрд [1, с. 21]. В феврале 2022 года, подводя итоги минувшего года, стороны на высоком уровне констатировали, что белорусско-казахстанский товарооборот впервые в истории превысил один миллиард долларов. Если говорить абсолютно точно, то он «составил \$1,092,5 млрд и по сравнению с соответствующим периодом прошлого [2020] года увеличился на 31,9%, экспорт – \$911,8 млн (рост на 25%). Сальдо положительное – \$731,1 млн» [2]. Основу белорусских поставок составили разнообразные продукты питания – свежая или охлажденная говядина, сгущенные и сухие молоко и сливки, сыры и творог, колбасы и аналогичные изделия из мяса, сахар, а также части подвижного состава, зерноуборочные комбайны, мебель и ее части. Товаропроводящая сеть белорусских предприятий на казахстанской земле включает более 40 компаний, а также более 170 субъектов дилерской сети. Там же функционирует целый ряд совместных сборочных производств белорусской техники и оборудования. Большую роль в достижении этих показателей играет успешное развитие сотрудничества регионов двух стран.

Среди белорусских участников этого результативного взаимодействия можно назвать **Минскую область**, торговый оборот которой с Казахстаном в 2021 году увеличился еще на 7,5 процента и составил 190 миллионов долларов. При этом «на долю экспорта пришлось почти \$180 млн, темп роста – 107,2%. Во внешней торговле сложилось положительное сальдо в размере почти \$170 млн. Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших из Казахстана, составил

более \$1,2 млн, или 137,2% к уровню 2020 года» [3]. В числе активных казахстанских партнеров белорусской столичной области следует назвать Карагандинскую и Павлодарскую области.

Так, соглашение о сотрудничестве Минщины с **Карагандинской областью** было подписано еще в 1996 году и включало в себя мероприятия по взаимодействию в области промышленности, сельского хозяйства, здравоохранения, образования. В июне 2013 года в данном казахстанском регионе начало свою работу ТОО «СП «КазБелАЗ» – совместное предприятие по капитальному ремонту узлов и агрегатов, производству запасных частей и изготовлению техники Белорусского автомобильного завода. «Базируется производство на Карагандинском литейно-машиностроительном заводе (КЛМЗ) – филиале ТОО «Корпорация «Казахмыс»» [4]. Это СП стало одним из крупнейших в Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития и вошло в Карту индустриализации Казахстана на 2010-2014 годы. Первый белорусский самосвал был собран в Караганде в августе 2013 года «карагандинскими автомастерами, которые прошли обучение на белорусском заводе» [5]. А в октябре 2021 года стороны уже обсудили создание на территории Карагандинской области совместного производства пожарной техники. На тот момент в казахстанском регионе уже действовало «21 совместное предприятие. Среди них компания по сборке карьерных самосвалов, ремонту и обслуживанию техники БелАЗ» [6]. Судя по всему, это взаимодействие может быть и дальше расширено, так как в области заинтересованы в привлечении белорусских компаний и готовы создать для них благоприятные условия, чтобы они могли «принять участие в реализации проектов сельского хозяйства, строительстве школ. Также возможно сотрудничество в IT-сфере» [7].

Что касается **Павлодарской области**, то соглашение с ней о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве Минская область подписала в 2009 году. В 2017 году стороны договорились о взаимодействии в сфере сельского хозяйства. Большой интерес казахстанцев вызвал тогда белорусский опыт по строительству молочно-товарных комплексов. «Передавая павлодарцам пакет типовых проектов сельскохозяйственных объектов, представители столичной области Беларуси выразили готовность не только консультировать их по данной теме, но и

построить у них молочно-товарные комплексы на взаимовыгодных условиях» [8, с. 98]. Кроме того, свободные экономические зоны Павлодарской области пригласили заинтересованные компании Минщины к участию в проектах по совместному использованию недр региона. Один из них – алюминиевый кластер с привлечением крупных компаний из Германии, Польши, и Турции. Заметим, что техника Белорусского автомобильного завода используется в этой области Казахстана и без того весьма активно. В частности, в феврале 2021 года на монтажной площадке технопарка разреза “Восточный” АО “ЕЭК” Евразийской группы (ERG) была завершена сборка трех пополнивших это угольное предприятие разреза самосвалов БелАЗа грузоподъемностью 130 тонн. Они присоединились «к семи своим собратьям, которые уже два года эксплуатируются на циклично-поточных вскрышных участках разреза, заслужив у экибастузских горняков репутацию надежных и высокопроизводительных карьерных машин» [9]. Как видим, спектр развития связей Минской и Павлодарской областей может быть еще весьма широким.

Литература

1. Залесский, Б.Л. С прицелом на торговлю и производственную кооперацию / Б.Л. Залесский // *Materialy XVII Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji “Dynamika naukowych badan – 2021”*, Volume 6. Przemysl: Nauka i studia. – С. 21–24.
2. Головченко: товарооборот Беларуси и Казахстана в 2021 году впервые превысил \$1 млрд [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/golovchenko-tovarooborot-belarusi-i-kazahstana-v-2021-godu-vpervye-prevysil-1-mlrd-486829-2022/>
3. Турчин обсудил с Бейсенбаевым развитие сотрудничества между Минской областью и Казахстаном [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/turchin-obsudil-s-bejsenbaevym-razvitie-sotrudnichestva-mezhdu-minskoj-oblastju-i-kazahstanom-486296-2022/>
4. Потылицын, С. Процесс закономерной эволюции / С. Потылицын // [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <https://kazpravda.kz/n/protsess-zakonomernoy-evolyutsii/>

5. Ахметова, А. Карагандинцы собрали первый белорусский самосвал / А. Ахметова // [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <https://www.altynorda.kz/karagandincy-sobrali-pervyj-belorusskij-samosval/>

6. Беларусь и Казахстан могут запустить совместное производство пожарной техники на территории Карагандинской области [Электронный ресурс]. – 2021. – https://primepress.by/news/kompanii/belarus_i_kazakhstan_mogut_zapustit_sovmestnoe_proizvodstvo_pozharnoy_tekhniki_na_territorii_karagan-38483/

7. О визите Посла Беларуси в Карагандинскую область [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://kazakhstan.mfa.gov.by/ru/embassy/news/c25b80e259079cad.html>

8. Залесский, Б. Актуальная медийная тематика белорусско-казахстанского взаимодействия / Б. Залесский // Международная журналистика-2018: глобальные вызовы, региональное партнерство и медиа: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 15 февр. 2018 г. / сост. Б.Л. Залесский ; под общ. ред. Т.Н. Дасаевой. – Минск: Изд. Центр БГУ, 2018. – С. 92–102.

9. БЕЛАЗ поставил 130-тонные самосвалы в Казахстан [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belaz-postavil-130-tonnye-samosvaly-v-kazahstan-428544-2021/>

Инвестиционната активност и фондовите пазари

старший преподаватель Удовицкая Е.Ю.

ВКТУ им.Д.Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан

к.ю.н., доцент Сидоренко Т.В.

ВКТУ им.Д.Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан,

к.э.н., доцент Сорокина Л.И.

ВКТУ им.Д.Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан,

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДА

Оценка результатов труда имеет древние предпосылки, чем любая оценка личностных качеств.

Оценка результатов деятельности работника – это систематическое изучение процесса труда индивида и его достижений. Текущая периодическая оценка сводится к оценке результатов работы и факторов, определяющих степень достижения этих результатов и к анализу их динамики.

Вопросы оценки результатов трудовой деятельности исследованы достаточно широко. Этим вопросам посвящены А.Л. Жукова, П.В. Журавлева, А.Д. Зайкина, И.А. Полякова, К.С. Ремизова, В.А. Столяровой.

Цель оценки результатов трудовой деятельности персонала заключается в определении степени эффективности его труда. Оценка требует, чтобы руководители собирали информацию о том, как хорошо они справляются со своей работой, и дает им возможность исправлять свое поведение, если оно не соответствует принятому. Вместе с тем, оценка результатов деятельности позволяет руководству определить наиболее выдающихся работников и реально поднять уровень их достижений, переводя их на более привлекательные должности.

Административные цели. Повышение по службе, понижение, перевод, прекращение трудового договора. Эти цели могут быть решены и с помощью

других методов оценки, но, как правило, данные оценки эффективности труда являются более весовыми при принятии сложных решений о судьбе работника.

Информационные цели. Оценка результатов деятельности нужна для того, чтобы можно было информировать людей об относительном уровне их работы. При должной постановке этого дела работник узнает не только достаточно ли хорошо он или она работает, но и что конкретно является его силой или слабостью и в каком направлении он может совершенствоваться.

Мотивационные цели. Оценка результатов трудовой деятельности представляет собой важное средство мотивации поведения людей. Определив сильных работников, администрация может должным образом вознаградить их благодарностью, зарплатой или повышением в должности. Систематическое положительное подкрепление поведения, ассоциирующегося с высокой производительностью, должно вести к аналогичному поведению в будущем.

Таким образом, информационные, административные и мотивационные функции оценки трудовой деятельности взаимосвязаны, т.е. информация, ведущая к административному решению о повышении по службе, должна положительно мотивировать человека к хорошей работе.

Этапы организации оценки результатов труда

Для организации эффективной системы оценки результативности труда работников необходимо:

- установить стандарты результативности труда для каждого рабочего места и критерии ее оценки;
- выработать политику проведения оценок результативности труда (когда, как часто и кому проводить оценку);
- обязать определенных лиц производить результативности труда;
- вменить в обязанность лицам, проводящим оценку, собирать данные о результативности труда;
- обсуждать оценку с работником;
- принять решение и документировать оценку.

Критериями оценки могут быть: производительность труда, измеряемая количеством произведенных деталей в единицу времени или количестве оказанных услуг в единицу времени.

Этапы оценки труда на конкретном рабочем месте предполагают: описание функций, определение требований, оценку по факторам, расчет общей оценки, сопоставление со стандартом, оценку уровня сотрудника, доведение результатов оценки до подчиненного.

Для того чтобы процедуры оценки труда были эффективны на каждом конкретном предприятии, они должны отвечать следующим требованиям:

- используемые критерии должны быть понятны исполнителю и оценщику;
- информация, используемая для оценки, должна быть доступна;
- результаты оценки должны быть связаны с системой поощрения;
- система оценки должна соответствовать ситуационному контексту.

Оценка работников по результатам труда (рабочие специальности)

Оценка работника по результатам труда наиболее успешно может быть выполнена лишь применительно к категории рабочих, притом рабочих-сдельщиков, ибо определение количественного и качественного результата труда (объем производственной продукции и ее качество) для этой группы работников несложно.

Примеры показателей, которые будут оцениваться: производительность труда (количество обработанных документов, количество выпущенной продукции в единицу времени), качество работы- количество ошибок (при печатании бумаг, заполнении бланков, ведомостей и других документов), уровень брака, стоимость некачественно выполненной или непринятой работы, потери рабочего времени: число прогулов и невыходов на работу, количество и частота опозданий на работу, количество и частота несанкционированных перерывов.

Производительность труда – это показатель эффективности использования ресурсов труда (трудового фактора). Производительность труда измеряется: либо количеством продукции в натуральном или денежном выражении, произведенным одним работником за определенное, фиксированное время (час, день, месяц, год), либо количеством времени, затрачиваемым на производство единицы товарной продукции.

Оценка специалистов и служащих по результатам труда. К оценке труда руководителей и специалистов сложно подходить с использованием показателей производительности труда и эффективности труда. Более приемлемым представляется последний показатель, но, как, известно, эффект может носить экономический и социальный характер, и их трудно свести. Таким образом, остается подход, основанный на соизмерении затрат времени и результатов деятельности. Что касается затрат рабочего времени, то их количественной измерение методологически не представляет труда, хотя сбор информации о фактических затратах времени на выполнение тех или иных работ сам по себе трудоемок. Сложнее обстоит дело с определением результата деятельности руководителей и специалистов. Действительно, при оценке деятельности работников Управления (менеджмента) возникает немало проблем:

- как оценить итоги (эффективность) производства;
- как оценить вклад функции управления в эти итоги (эффективность управления);
- как оценить долю конкретного работника в этом вкладе.

Косвенный подход, в соответствии с которым оценивается как работник выполняет свои функциональные, обязанности (оперативность выполнения, своевременность, полнота и т.п.), т.е. считается, что внешняя сторона выполнения работ не может не сказываться положительно по результатам труда.

Другой путь косвенной оценки труда работников связан с оценкой процесса труда, а именно, с изучением затрат труда (времени). В этом случае производится классификация работ, разделение их на свойственные и

несвойственные для данного работника (по их соответствию должностным обязанностям)

Использование показателей времени в оценке труда особенно полезно в том случае, если удастся выработать нормативы затрат времени на выполнение отдельных работ.

С помощью фотографий и самофотографий рабочего дня руководителей и специалистов изучаются фактические затраты времени на выполнение различных работ. В качестве признаков (факторов) сложности труда рассматриваются: функции, составляющие содержание труда, разнообразие работ, их повторяемость, комплексность, степень самостоятельности и выполнения работ, масштабы и сложность руководства, характер и степень ответственности, степень новизны в работе и элемент творчества.

Задача оценки руководителей и специалистов по результатам труда состоит: в выявлении соответствия работника занимаемой должности, в определении трудового вклада в условиях коллективной оплаты труда с целью увязки общей эффективности труда работника и уровня его должностного оклада, в обеспечении повышения индивидуальной отдачи от работников, их четкой ориентации на конечный результат, привязке деятельности специалистов и руководителей к главе отдела, предприятия (фирмы).

Оценка специалистов производится по различным направлениям. Основные из них связаны с оценкой результатов деятельности работника. Оценка результатов деятельности специалистов производится с помощью системы показателей.

Литература

Современные образовательные технологии в социальной сфере. [Электронный ресурс]. – [URL:https://niidpo.ru/category/menedzhment](https://niidpo.ru/category/menedzhment)

Маркетинг и управление

A.D Ybraiyimova^{1*}, A.M. Ermakhanova²

*¹2nd year master's student of specialty "7M02124 - Polygraphy"
KazNPU named after Abai, Kazakhstan*

²Senior lecturer, PhD doctor

KazNPU named after Abai, Kazakhstan

ANALYSIS OF THE MODERN PRINTING MARKET AND FORECAST OF ITS DEVELOPMENT

The current stage of development of Kazakh and world printing is characterized by a large-scale modernization of printing equipment associated with the active introduction of new technologies in production processes. Over the past few years, the growth rate of State printing has been steadily declining, and the former economic stability of many printing enterprises is being lost. This was due to a decrease in the solvency of the population and increased competition from foreign partners.

The demand that exceeds the supply in the printing market contributes to the sustainable development of Kazakh printing houses, despite the fact that they offer consumers more favorable conditions than in the West.

The printing industry of Kazakhstan has begun to work with clear formats. Most printing houses, which were once universal, relied on a narrow specialization. They began to focus on a certain group of consumers and clearly position themselves in a certain niche. For example, the production of packaging products for medicines, food products, books, media products, and advertising prospectuses. The processes taking place in the market contribute to the more rational use of production capacities. Orders that previously went to Western companies, according to optimistic forecasts of printers, will return to their homeland. If a few years ago the component of printing imports reached 60%, now these figures have halved. [1] The prospects for further development of the industry look quite impressive, since the annual per capita consumption of printing products in the Republic is only 7 kg, and in developed countries these indicators reach 200 kg per person.

The development of the Kazakh printing market is hindered by irrational collection of customs duties on imported consumables and raw materials. According to the

publishers, the share of raw material prices in the cost of printing products is 60-70%. It should be noted that 100% of consumables and raw materials are imported by printers. Customs duties for their import range from 5 to 25%, and finished printing products imported from abroad are exempt from customs duties.

It turns out that it is much cheaper to order products abroad than to print them in our country. The cost of printing services abroad is 30% lower than that of domestic enterprises, which are burdened with the payment of Value-Added Tax (VAT), customs duties on the import of consumables and paper raw materials, as well as logistics costs separating materials for printing from manufacturers. [2]

For the development of the printing services market in Kazakhstan, it is necessary to reduce duties on the import of equipment and consumables. The creation of the production of consumables for printing on the territory of Kazakhstan does not seem economically feasible, since the need for them in the Kazakh market is very limited. Due to the low population density in a large area of the country, transportation costs will exceed the cost of the final product. Exports to Central Asian markets are questionable due to its proximity to China. Moreover, the production of consumables for printing is high-tech and capital-intensive. In accordance with the situation on the world market, manufacturers of consumables for printing are consolidating and forming giant Holdings. Therefore, it seems impossible to compete with them for our printers. The geography of supplies of consumables to Kazakhstan includes China and Europe, Belarus, Korea and Russia. However, Kazakhstani polygraphists, despite the 20 percent difference in prices (in the direction of increase) in comparison with the cost of Chinese products, give preference to manufacturers from Germany and the Scandinavian countries, since, for example, paints of Chinese production in many cases have shown themselves to be of poor quality and unstable technical parameters. In addition, the quality and behavior of materials in the printing process largely depends on the composition and properties of the paper products used.

The personnel vacuum created in the labor market of Kazakhstan during the period of rapid economic development also affected the printing industry. Printing is a high-tech production that requires extensive knowledge of equipment, types of products and consumables, so it is quite difficult to choose specialists in this field.

Educational institutions engaged in the production of publishing houses do not have the appropriate technical base, and their training programs do not correspond to the technological realities of our time. Thus, printing enterprises assumed the role of a

staff forge. However, there was a shortage and shortage of workers in the printing craft. As a result of attracting unskilled specialists, a large number of marriages occur, and the deadline for completing orders is significantly extended. In Germany, one printer works 10 times more than in Kazakhstan, depending on its qualifications, as well as due to competent investments in additional automation equipment per shift, and the difference in wages is only three times higher. In Sweden, one printing machine is serviced by 3 specialists, and if we have highly qualified workers, 11 specialists are involved in the operation of similar equipment. [3]

According to the research conducted by the Association of polygraphists of Kazakhstan, 646 enterprises operate in the field of printing in the country. Their turnover is very diverse and ranges from 5 500 to 1 1.5 million per month. The marginal rate of printing enterprises is about 20%. Kazakh publishers have a reserve for the end user to increase the profitability of enterprises without changing prices. These reserves are very important, and the yield can be increased by 50% from the current level. In Kazakhstan, the cost of printing products is very high due to the low automation of equipment-a significant share of manual labor is used in production. Over the past 15 years, there has been a technological revolution in the global printing industry, and printing houses in developed countries have switched to highly automated equipment that provides high-speed and high-quality printing. Waste of progress " - old equipment used from Germany and Korea is imported to Kazakhstan. Such investments are unprofitable. As a result of the import of used equipment that does not meet modern requirements, development is hindered. The technical base in Kazakhstan, despite the 100% load of the domestic market, cannot meet the existing needs. Only 30-40% of the existing technical Arsenal corresponds to the world level. Every year, 8 million Tenge is allocated to Kazakhstan.equipment will be delivered to the dollar. About 80% of printing equipment is purchased through leasing schemes and lending. As a result, a high percentage of loans burdens the final cost of printing services. [4]

The minimum amount of investment required for the development of the publishing business is 500 thousand euros. With an optimistic development of events, these investments can be repaid within 3-5 years. The main means of competition in the printing market are stable deadlines for executing orders and a high level of quality of manufactured products. The printing house fulfills orders within 3-30 days, depending on the volume of the circulation. Due to the unstructured nature of the printing market, the cost of printing services in Kazakhstan varies from 0 to 400%.

This is because in a real evaluation system, there are many technological operations that are difficult to take into account within the framework of a single computer program. We should not forget that the printing market has a certain seasonal character. The pre-holiday periods are characterized by an intensive work schedule due to large waves of ordering advertising products for printing houses. In the summer, printing companies were replenished with large government orders for printing textbooks and orders from beverage manufacturers for the production of labels. [5]

The cost of printed products largely depends on the turnover, but there is a list of operations that are carried out regardless of the volume. As a result, all costs are divided by the number of copies. Foreign printing houses have created huge sales markets, and their circulation, respectively, reaches ten million copies, and the cost of their products is low. Currently, the share of packaging in the structure of the cost of goods produced in Kazakhstan is about 3%, and in Western countries – 10%. Kazakhstan is also focused on the production of the most refined packaging. Domestic manufacturers began to pay more attention to it, constantly increasing its component in the cost of the final product and switching from paper raw materials to polymer materials. The capacity of the domestic packaging market is about 250 million tons in monetary terms. "I'm sorry," she said. According to experts, today Kazakhstan produces about 15 thousand tons of flexible packaging, the total cost of which is about 60 million US dollars. Investments in the role-playing machine necessary for printing full-color magazines with the quality corresponding to the European one amount to about \$ 4 million. To recoup the funds invested in such production, the circulations must be gigantic, numbering hundreds of thousands of copies. And the domestic market is not ready to consume so much. Therefore, most of Kazakhstan's orders for printing full-color, glossy magazines are safely moving to Russia, Turkey and Slovenia.

Only newspapers use the services of domestic printing houses. The capacity of this segment was constantly growing and reached the level of \$ 40 million. There is a similar volume in the niche of advertising products. But if the newspaper segment has reached its apogee, then advertising still has a huge backlog due to the regular tightening of competition. The customers of advertising products are often advertising agencies that develop concepts for the promotion of goods and services of companies. Publishing houses, advertising agencies, working in the market of monopolistic competition, are the main customers of works for printing enterprises.[6]

Conclusion

In conclusion, to solve the problem of theoretical justification and develop practical recommendations for improving forecasting the needs of a printing enterprise in the main technological equipment, taking into account the specifics of needs at the current stage of industry development, the following tasks are set. During the implementation of the forecasts, the solution of the main tasks was considered. A wide range of specialists working in various fields of activity and industries, especially in related industries, should be involved in the development of scientific and technical forecasts, as well as new opportunities for polygraphists creation (small print runs, printing unique projects). The possibilities of using methods for predicting the enterprise's need for basic technological equipment in modern economic conditions are substantiated; the crucial role of information support for predicting the enterprise's need for basic technological equipment is shown. Factors that have a low impact on the growth of demand for equipment were considered.

References:

1. Bezuglov Yu. I. Activity planning. Training course, Moscow: Vestnik Publ., 1997, 192s.
2. Morozova T. G., Pikulkin A.V., Tikhonov V. F. et al. "Forecasting and planning in market conditions", Moscow: UNITY-DANA, 1999. 266с.
3. Nanivskaya V. G., Andronova I. V. Teoriya ekonomicheskogo prognozirovaniya [Theory of Economic Forecasting]. Moscow: 2001. - 140s.
4. <http://drukarstvo.com/ru/poligraficheskoe-oborudovanie/>
5. Margolin E. M. Issledovanie otraslevogo rynka [Research of the industry market]. - Kurgan: Trans-Urals region. 1999.145p.
6. Margolin E. M., Ukolova T. Facets of Russian polygraphy. // KompyuArt. - 2003. - No.2.262 P.

Аманбаев А.А.

Магистрант МВА

Алматы менеджмент Университет, г. Алматы

Куренкеева Г.Т.

к.э.н., доцент

Алматы менеджмент Университет, г. Алматы

ОБЗОР МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ ЛАБОРАТОРИЯХ

Ключевые слова: испытательные лаборатории, риск, управление рисками, риск менеджмент, методы риск менеджмента

Утверждать, что вопросы риск-менеджмента ранее вообще не входили в сферу системы менеджмента испытательных лабораторий, было бы неверно. В частности, в действующем ГОСТ ИСО/МЭК 17025- 2009 [1] в п.п. 4.12.2 и 5.4.5.3 риск упоминается в контексте необходимости учитывать его при принятии решений. Но новая редакция стандарта переходит от требований учета к управлению рисками, то есть устанавливает необходимость разработки полноценной процедуры, объектом которой становятся риски. Согласно ГОСТ Р ИСО 31000- 2010 [2] определяет «риск» как «влияние неопределенности на цели». Риск всегда влечет последствия, которые могут быть негативными, позитивными или ничтожными.

Под влиянием понимается отклонение события от ожидаемого. Влияние может быть принести за собой, как отрицательные, так и положительным последствия. Под неопределенностью понимается отсутствие достоверной информации о факторах, влияющих на результат действия или процесса. При этом может отсутствовать информация как об уровне влияния (например, неоднородность образца), так и о наличии влияющего фактора (например, о производственном браке в приборе) [3]. Уменьшив неопределенность, можно уменьшить вероятность наступления события риска, но полностью исключить эту вероятность невозможно.

Принципы риск-менеджмента в испытательной лаборатории

Согласно ISO 31000:2018 сформулированы восемь общих принципов риск-менеджмента [2]. Содержание документов общей системы менеджмента должно быть согласовано с принципами риск-менеджмента. Например, из принципа структурированности и всеохватности следует, что необходимость проведения анализа рисков при принятии решений должна быть введена в описание процедур системы менеджмента, связанных с управлением документами, корректирующими действиями, управлением средствами испытаний и т.п.

Организация риск-менеджмента в испытательной лаборатории

Процесс управления риском необходимо начинать вследствие понимания внешних и внутренних факторов, которые прямо или косвенно влияют на деятельность лаборатории. Данный этап имеет важную значимость и называется установлением контекста. Необходимо иметь ввиду место лаборатории на рынке и место внутри организации, частью которой она является.

Как правило, чем больше выявление внутренних и внешних факторов, тем больше количество рисков, которых необходимо рассмотреть. Для испытательных лабораториях, помимо собственного испытания, характерно рассмотрение рисков в области аккредитации, сохранение государственной и коммерческой тайны, обращение с сильнодействующими и радиоактивными веществами, обеспечения промышленной, пожарно, экологической, санитарной безопасности.

Помимо этого, рассматриваются внутренние факторы, например, чем больше взаимодействует испытательная лаборатория с другими подразделениями, тем выше вероятность возникновения рисков. Описание факторов необходимо документировать ежегодно.

Политика риск-менеджмента

Для того чтобы организовывать систему управления рисками в испытательной лаборатории, необходимо выполнить комплекс мероприятий по реорганизации к существующей системы менеджмента с целью внедрения в нее структуры риск-менеджмента.

Для этого руководству необходимо выполнить несколько шагов.

Необходимо точно изложить намерение внедрить риск-менеджмент на всех уровнях управления лабораторией, например, путем выпуска

соответствующего документа. В этом документе должны быть провозглашены принципы риск-менеджмента, план или порядок действий по его внедрению, декларированы обстоятельства по выделению ресурсов и ответственность за управление рисками

Политика менеджмента рисков должна включать в себя формулировку области, в которой осуществляется риск-менеджмент, зависящей от принятых принципов, от внешних и внутренних факторов.

Распределить ответственность по управлению рисками, назначив для каждого риска или группы рисков во всех процессах системы менеджмента качества ответственных за управление риском. Включить обязанности персонала по менеджменту риска в должностные инструкции.

Предоставить ответственному по управлению рисками достаточные ресурсы: персонал рабочее время, обучение и др.

Установить правила менеджмента рисков – разработать документированную процедуру, включающую:

- порядок планирования действий по оценке рисков;
- порядок проведения идентификации и анализа рисков;
- порядок привлечения в риск-менеджменту заинтересованных лиц;
- способы воздействия на риск;
- критерии эффективности деятельности по управлению рисками;
- порядок пересмотра и улучшения правил риск-менеджмента.

5. Установить формы документов риск-менеджмента, правила их создания и движения внутри лаборатории;

6. Утвердить план оценки рисков на текущий период, содержания перечень процессов и действий в отношении которых должна быть проведена оценка рисков. Ответственный персонал и срок исполнения. План может быть отдельным документом или составной частью плана по качеству [4].

Процесс риск менеджмента

Процесс оценки риска начинается с определения исходной ситуации. Можно воспользоваться определением контекста, который был выполнен при разработке инфраструктуры риск-менеджмента. Определение исходной ситуации завершается установлением для каждой позиции плана оценки рисков

и критериев его приемлемости, в соответствии с которыми будет проводиться оценивание [5].

Установление критериев риска.

Критерии рисков необходимо устанавливать в соответствии с ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 [2]. Распространенным способом установления критериев риска является применение метода матрицы последствий и вероятностей, т.е. установление некой шкалы риска, градации которой представляют собой произведение вероятности возникновения события на тяжести последствий события риска. На первом этапе необходимо определить вероятность возникновения события, на втором – тяжесть последствий, а затем путем перемножения полученных значений определить уровень риска.

Например, можно использовать пятибалльную шкалу вероятности и шести балльную шкалу последствий риска.

Путем умножения вероятности на оценку влияния риска (тяжесть последствий) можно получить общую оценку риска и выделить четыре основные зоны [6].

Соответственно, любые события риска может быть охарактеризовано по тридцати балльной шкале. Если лаборатория в качестве критерия риска (значения выше которого считает риск неприемлемым) устанавливает, например, 9 у.е., то для рисков, оценка которых превышает это значение, должны быть разработаны действия по минимизации, а значение и зоны рисков, оценка которых не превышает 9 у.е., следует ежегодно отслеживать. Таким образом, матрица позволяет обоснованно спланировать очередность управление рисками.

Оценка риска.

Оценка рисков состоит из трех подпроцессов: идентификация, анализа и оценивания. При оценке рисков целесообразно использовать методы, описанные ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 [2].

Идентификация рисков.

Идентификация риска, согласно ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 – процесс определения элементов риска, составления перечня и описания каждого из элементов [2]. Идентификация рисков заключается в определении возможных событий. Важно выявить все возможные события риска на этапе идентификации,

так как если на этом этапе событие не выявлено, то и дальнейшему анализу подвергнуто и не будет. При идентификации риску дается наименование, составляется его описание, выявляются причины появления, определяется ответственный по управлению риска [7].

Идентификацией риска может заниматься как отдельный человек, так и специально отобранная группа. Для идентификации рисков полезно использовать методы, описанные в ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011. Из наиболее эффективных методов идентификации рисков – это метод мозгового штурма и метод экспертных оценок [2].

Метод мозгового штурма. Оперативный и не требующих финансовых затрат метод решения проблемы на основе стимулирования творческой деятельности, при котором участникам обсуждения предлагают, как можно большее количество источников риска, в том числе самых фантастичных. Данный метод недооценен именно по своей видимой очевидности и простоты.

Основными принципами мозгового штурма является добровольность участия, регистрация всех высказанных идей и полное отсутствие критики этих идей. В процессе мозгового штурма фиксируются все предложенные идеи, а по завершении происходит их отбор и классификация.

В результате получается длинный список потенциальных рисков, с которыми можно работать после проведенного анализа [7,8].

Метод экспертных оценок. Основан на предварительном сборе информации у специально отобранных экспертов, опрашиваемых независимо друг от друга, с последующей обработкой полученных данных данный опрос может проводиться посредством анкетирования или интервьюирования. Преимущества – оперативность, возможность в полной мере использовать индивидуальные способности эксперта, отсутствии давления авторитетов, низкие затраты. Главным недостатком является высокая степень субъективности получаемых оценок из-за ограниченности знаний отдельного эксперта [7,8].

По результатам идентификации рисков на каждый риск рекомендуется оформить паспорт риска, который в дальнейшем будет дополняться необходимыми данными. Паспорт сохраняется в лаборатории как свидетельство проведенного анализа рисков.

Анализ и оценка рисков.

Установление конкретных причин и источников риска, а также тяжести и вероятности наступления их последствий. Оценивание тяжести последствий и вероятности событий риска следует проводить по тем же правилам, которые использовались при установлении критериев допустимости риска. Данные по оценке заносятся в паспорт риска.

Для анализа рисков полезно использовать методы, как диаграмма Исикавы, «Галстук-Бабочка», Древоподобная диаграмма, которые наиболее эффективны и просты в реализации [2,9].

Диаграмма Исикавы. Диаграмма Исикавы также известна как диаграмма причинно-следственной связи или «рыбий скелет», она позволяет в простой и доступной форме систематизировать все потенциальные причины рассматриваемых проблем, выделить из них самые существенные и провести поуровневый поиск первопричины. Отправной точкой для построения диаграммы Исикавы является определенный на предыдущем этапе риск, по отношению к которому устанавливаются причины и подпричины [9,10]..

Древоподобная диаграмма. Древоподобная диаграмма также известна как «дерево решений», это инструмент, предназначенный для систематизации причин рассматриваемой проблемы за счет их детализации на различных уровнях. Данный метод позволяет определить основные причины рассматриваемого риска и их возможные источники. Принцип построения древоподобной диаграммы указывается наименование выбранного риска, а в правой потенциальные причины его возникновения [9,10].

Метод «Галстук-бабочка». Многокомпонентный метод, используемый для отображения риска с указанием ряда возможных причин и последствий. Он позволяет оценить и проанализировать возможные источники возникновения риска, но и оценить, насколько ощутимыми будут последствия в случае невозможности его предотвращения.

Данная диаграмма строится из середины – «узла», где фиксируется рассматриваемое событие риска. С левой стороны от «узла» указываются причины риска, а с правой – возможные последствия. С левой стороны от «узла» указываются причины риска, а с правой – возможные последствия. Причем последствия и причины могут быть совершенно не связанными между собой [9,10].

Большим преимуществом данного метода является возможность определения так называемых барьеров для предотвращения возникновения риска или де для минимизации последствий. При построении данной диаграммы следует ответить на два вопроса:

Что можно сделать, чтобы снизить влияние причины и предотвратить событие риска?

Что можно сделать, чтобы минимизировать последствия риска, если он все – таки возник?

В результате проведенного анализа вы получите не только информацию об имеющихся источниках риска, но также и план снижения негативного влияния данных рисков в лаборатории и минимизация их последствий.

На этапе оценки риска необходимо определить, какие риски считать приемлемыми, а какие нет. Для неприемлемых рисков требуется составить план минимизации, учитывая, что один риск может иметь несколько источников и причин.

Разработка плана мероприятий по снижению уровня риска.

Воздействие на рис следует осуществлять оп плану, даже если предлагаемые меры кажутся очевидными. В общем случае рекомендуется включать в план воздействие на риск следующее:

- формулировку риска и/или ссылку на паспорт риска;
- предлагаемые действия;
- требования к ресурсам;
- информацию о лицах, ответственных за реализацию плана;
- сроки и график выполнения;
- сведения об утверждении плана лицом, ответственным за менеджмент рисков.

Воздействие на риск может осуществляться в следующих формах:

- недопущение риска посредством решения не начинать или не продолжать деятельность, в результате которой возникает риск;
- принятие или увеличение риска для использования благоприятной возможности;

- устранение источника риска;
- изменение вероятности риска;
- изменения/смягчение последствий риска;
- разделение риска с другой стороной или сторонами
- осознанное удержание [11].

Анализ для оценки эффективности реализованных мероприятий.

Оценку эффективности можно включать в ежегодный анализ СМК со стороны руководства. Чтобы риск-менеджмент был гарантированно эффективным, испытательная лаборатория должна периодически:

- оценивать его качество, основываясь на критериях, установленных в политике менеджмента рисков;
- оценивать эффективность структуры риск-менеджмента;
- пересматривать структуру, политику и план менеджмента рисков для обеспечения их адекватности в рамках внутреннего и внешнего контекста организации.

По результатам исполнения плана по анализу рисков можно оценить эффективность этой деятельности любым способом. В дальнейшем показатель результативности может быть использован при анализе со стороны руководства[1,2,12].

Список использованных источников.

1. ГОСТ ИСО/МЭК 17025-2009 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий» Приказом Росстандарта № 41от 04.04.2011 г. введен в действие в качестве национального стандарта с 01.01.2012 г.
2. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководства» введен в действие Приказом Росстандарта № 883 от 21.12.2010 г .
3. Бадалова А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Вузовская книга, 2015. 234 с.

4. Иванченко А.Н., Коваленко В.В. Система информационной поддержки принятия решений при управлении рисками по охране труда, промышленной безопасности и экологии на предприятии по производству минеральных удобрений [Электронный ресурс] // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Серия: Технические науки: науч. журн. 2017. №3. С. 49-52.
5. Гайдук В.И., Шевцов В.В., Калитко С.А. Управления рисками в аграрном предпринимательстве [Электронный ресурс]. Теория и практика общественного развития: науч. журн. 2013. №3. С. 177-180.
6. Бойцов П.М. Управление рисками в условиях инновационной деятельности предприятия [Электронный ресурс] // Вестник ННГУ: науч. журн. 2013. №3-3. С. 28-30
7. Аношкина А.С. Идентификация рисков в процессе риск-менеджмента: материал научной конференции «Молодежь и научно-технический прогресс». Владивосток. 2018.
8. Аношкина А.С. Организация управления рисками на предприятии: материал научной конференции «Молодежь и научно-технический прогресс». Владивосток. 2018.
9. Кудрявцев А.А., Радионов, А.В. Введение в количественный рискменеджмент: учебник. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2016. 192 с.
10. Мадера А.Г. Риски и шансы: неопределенность, прогнозирование и оценка: учебное пособие М.: УРСС, 2014. 448 с.
11. Мистахов Р.И. Управление рисками как фактор повышения эффективности производственных процессов промышленных предприятий [Электронный ресурс]. Вестник ГУУ: науч. журн. 2013. №12. С. 104-106.
12. Рудакова М.А. Концептуальное представление понятия «Управление рисками в области обеспечения качества продукции» для промышленного предприятия [Электронный ресурс]. Актуальные проблемы экономики и права: науч. журн. 2013. №2. С. 87-93.

Счетоводство и одит

Акбаралиева С.Ш., Кузбаева Г.Х.

ПОНЯТИЕ ИЗНОСА И АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Внедрение научно-технических достижений в производство, решение многих социально-экономических проблем становятся возможными при условии осуществления эффективной инвестиционной политики, составной частью которой является амортизационная политика, что выступает важным инструментом активизации инвестиционной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Обоснованная амортизационная политика дает возможность стимулировать рост инвестиций, внедрять инновационные технологии и процессы.

Исследование теоретических и практических аспектов организации учета основных средств и их амортизации позволило определить круг нерешенных вопросов, которые определяют процесс управления основными средствами. Среди них можно выделить следующие: отсутствие единства экономической и бухгалтерской терминологии относительно понятий «амортизация», «износ», единого подхода к пониманию сущности амортизации и ее роли в воспроизводственном процессе, проблемы выбора оптимального метода начисления амортизации, определения экономического рационального амортизационного периода.

Основные фонды служат в течение нескольких лет и подлежат замене (возмещению) лишь по мере их физического или морального износа. Износ основных фондов возмещается путем перенесения их стоимости на готовую продукцию, т.е. путем амортизации. Износ является основой амортизации, но они не тождественны.

Износ и амортизация основных фондов в Казахстане регулируется Законом Республики Казахстан от 19 марта 2010 года "О государственной статистике"[1], Приказом Председателя Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан от 13 декабря 2016 года № 312

«Об утверждении Методики составления баланса основных средств и расчета его показателей» [2].

Итак, определим понятия «износ» и «амортизация» основных фондов. Износ основных фондов - частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации. Различают физический, моральный, социальный и экологический износ основных фондов.

Охарактеризуем связь дефиниций «износ» и «амортизация» в законодательстве и экономической теории. В традиционном толковании этих терминов имеем:

- амортизация-процесс постепенного обесценивания основных средств под влиянием их износа и переноса (возмещения) этого износа на стоимость готовой продукции;

- износ-это процесс постепенного обесценивания стоимости основных средств вследствие их срабатывания, старения, или это сумма накопленной амортизации [4, с. 12].

Для наглядности рассмотрим пример расчета износа. ООО «Зазеркалье» приобрела оборудование, которое стоило 560 000 тенге. По классификатору основных средств данное оборудование относится к 5 группе, для которой предусмотрен нормативный срок 7-10 лет службы. Оборудование прослужило ООО «Зазеркалье» в течение 9 лет. Руководством выбран линейный метод начисления амортизационных отчислений, согласно которому ежегодно списывается 11,1% стоимости оборудования ($100\% / 9$ лет службы), что составляет 61 600 тенге. Таким образом, ежемесячная норма отчислений в амортизационный фонд будет составлять $61\,600 / 12$ месяцев = 5 133 тенге.

Итак, получается, что амортизация является следствием износа, а износ – это накопленная амортизация, то есть в стоимостном выражении они должны быть равными (что мы и наблюдаем в практике наших предприятий).

Важное место в обеспечении процессов создания принадлежит амортизации. Однако действующие законодательная и нормативно-методическая базы более приспособлены к потребностям налогообложения, чем к процессу воспроизводства, и не позволяют четко определить концептуальность амортизации. При таких условиях актуальной является проблема определения

действительной сущности амортизации и ее функций в государственной деятельности предприятия.

Амортизация представляет собой экономическое явление. Она сочетает признаки средств производства и источника средств, процесса движения стоимости и рычаги управления воспроизведением, возмещения изношенных средств труда. Эволюция взглядов на амортизацию привела к созданию различных концепций, олицетворяющих современный взгляд на амортизацию как экономическую категорию. Следовательно, наличие противоположных подходов к толкованию этого термина определяет научную дискуссию относительно трактовки сущности амортизации. В зарубежной экономической литературе амортизация рассматривается с точки зрения четырех концепций: экономической, бухгалтерской, налоговой, финансовой. На наш взгляд, экономическую сущность такой категории как амортизация характеризует следующее определение.

Амортизация - «количественный показатель»: скорость переноса первоначальной стоимости основных средств на издержки производства и обращения.

То есть, прежде всего, это способ, с помощью которого основные средства постепенно переносят расходы на их приобретение, причем выбор метода и срока полезного использования зависит от темпов износа.

Особенность амортизации проявляется в том, что она выполняет свои функции только при условии безубыточной деятельности предприятия, то есть необходимо реальное поступление средств на предприятие в размере не менее определенной себестоимости продукции, часть из которых будет источником для создания амортизационного фонда, который будет использоваться по целевому назначению на простое воспроизводство основных средств.

Некоторые авторы считают, что амортизации присуща функция стимулирования, которая связана с внедрением на предприятиях научно-технических достижений, повышением заинтересованности в скорейшем воспроизведении изношенных и обновлении действующих средств труда.

Известно, что в процессе эксплуатации основные средства теряют свою стоимость, что ведет к их обесцениванию. Поэтому этот процесс необходимо

отражать в бухгалтерском учете с целью определения остаточной стоимости основных средств в течение срока их использования.

Амортизация основных средств и нематериальных активов трактуется как постепенное отнесение расходов на их приобретение, изготовление или улучшение, на уменьшение скорректированной прибыли плательщика налога в пределах норм амортизационных отчислений. Из этого определения видно, что амортизация предназначена для постепенного возврата ранее авансированных в основные средства средств.

Рассмотрев определение амортизации, можно сделать вывод о взаимосвязи между такими категориями как основные средства, себестоимость, износ и амортизация. Наглядно связь между ними можно сделать в форме треугольника, на вершинах которого находятся основные средства, себестоимость, износ, а амортизация, которая связывает все эти категории, - в его центре. По мнению некоторых авторов такое отождествление износа и амортизации является ошибочным, поскольку они не всегда совпадают во времени и стоимости. Так, например, при использовании равномерного метода начисления амортизации на определенный объект (которое было в практике отечественных предприятий достаточно длительное время), вовсе не означает, что так же равномерно происходит износ этого объекта. Ведь общеизвестно, что на первых годах эксплуатации оборудование является более производительным, подвергается большей эксплуатации и быстрее изнашивается. Поэтому при прочих равных условиях в первые годы эксплуатации износ будет больше начисленной амортизации, а в последние – меньше [3, с. 9].

Кроме того, в экономической практике существуют другие способы начисления амортизации (ускоренные), которые тоже никак не учитывают фактического состояния износа, а, следовательно, величина износа и амортизации тоже не совпадают.

Таким образом, в результате проведенного исследования экономической природы и содержания понятий «износ» и «амортизация», изучение соответствующих научных трудов и законодательства, можно сделать вывод о недопустимости отождествления этих понятий вообще и необходимо трактовать их через следующие определения.

Износ – это потеря стоимости и полезности объекта основных средств, его обесценивания в результате износа, технико-экономического старения и

других внутренних и внешних условий, влияющих на потерю объектом своей восстановительной стоимости.

Амортизация-это процесс возврата и накопления средств для простого воспроизводства основных средств предприятий одним из общепринятых методов ее начисления. Она зависит не от реального износа, а именно от конкретного метода амортизации.

Таким образом, износ является основой амортизации, но они не тождественны. Основное различие в понятиях заключается в том, что износ основных средств вызван физическими и моральными причинами, амортизация основных средств же - экономическими причинами. На предприятии для своевременного обновления основных фондов важно учитывать оба этих показателя.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 19 марта 2010 года "О государственной статистике" // URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z100000257_ (Дата обращения: 23.02.2022).
2. Приказ Председателя Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан от 13 декабря 2016 года № 312 «Об утверждении Методики составления баланса основных средств и расчета его показателей» // URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1600014684> (Дата обращения: 23.02.2022).
3. Куликова Л. И. Бухгалтерская концепция амортизации: история становления и развития // Международный бухгалтерский учет. - 2015. - №37. - С. 2 - 15.
4. Тевлеева О.В. Об износе основных средств // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2019. - № 3. – С. 11-15.

Бокачева А.И., Разливаева Л. В.

Карагандинский университет Казпотребсоюза

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА МАТЕРИАЛЫ И ОПЛАТУ ТРУДА

Перед началом выпуска какой-либо продукции составляется перечень расходов, необходимых для изготовления определенного объема этой продукции. Объем продукции называется калькуляционной единицей, а сам перечень — калькуляцией. Калькуляция делается в 2 вариантах:

1. Количественном, определяющем необходимые для производства объемы прямых материальных и трудовых затрат, перечень и примерный процент накладных расходов. Этот вариант калькуляции кладется в основу описания технологического процесса производства и используется на протяжении всего времени работы с продукцией.

2. Стоимостном, в котором затраты отражаются в их денежной оценке. Такая калькуляция зависит как от уровня цен, так и от фактически складывающегося соотношения между прямыми и накладными расходами. Поэтому ее составляют с достаточной регулярностью, получая документ, отражающий динамику величины себестоимости и дающий возможность назначать для продукции адекватную цену реализации.

Затраты, входящие в калькуляцию, делятся на 3 группы:

Прямые, составляющие основу производства именно этой конкретной продукции, в результате отклонения от которых произведенная продукция окажется отличающейся от предусмотренной технологией ее производства;

Накладные производственные, которые связаны с обеспечением работы производственного подразделения (подразделений), занятого созданием продукции, но прямо отнести какие-либо из них на продукцию достаточно затруднительно;

Для учета прямых производственных затрат предназначены счета 8100 (основное производство), 8300 (вспомогательные производства). Затраты на них собирают применительно к каждому подразделению соответствующего назначения, разбивая в учете расходы по видам производимой этими подразделениями продукции и по статьям затрат.

Среди статей прямых затрат чаще всего выделяют расходы: на основные и вспомогательные производственные материалы, зарплату производственного персонала, начисления на зарплату производственного персонала.

Могут здесь также присутствовать (при возможности организации соответствующего учета) расходы: на энергоресурсы, услуги производственного характера, оказанные сторонними контрагентами, амортизацию производственного оборудования.

Накладные расходы собирают на одноименном счете 8410 применительно к каждому из подразделений производственного назначения. По окончании месяца этот счет закрывают, распределяя собранную на нем сумму на счета учета прямых затрат по видам продукции, в производстве которой задействовано это подразделение. В результате такого распределения формируется так называемая производственная себестоимость продукции, включающая в себя прямые затраты на производство и накладные расходы производственного характера.

В составе накладных расходов на производство учитывают затраты: по оплате труда руководителей производственного подразделения и иного персонала, обеспечивающего работу этого подразделения; по начислениям на оплату труда руководителей и иного персонала подразделения; по текущим потребностям подразделения: канцелярским и хозяйственным товарам, инвентарю, инструменту, амортизации имущества, расходам по аренде и страхованию, информационному обеспечению, командировкам; по содержанию имущества подразделения: техническому и транспортному обслуживанию, поверкам, ремонтам, сменно-запасным частям, расходным материалам, энергоресурсам; по обеспечению качества выпускаемой продукции:

лицензирано, сертификация, опитни изпитания, гаранционно обслужване, обучение персонала; по охрана на труда: атестация на работни места, специална облекло, специално хранене, санитарна обработка.

В отчет на производствените разходи голямо внимание се отделя на избора на направленията на списване на произведените разходи, в това число производствените материали, заплати на производствения труд и накладни разходи.

Ние изследваме въпросите за класификация и отчет на производствените материали в ТОО «Құрылысшы», основният вид на дейността на който е изпълнение на строителни и монтажни работи за клиентите. На дадено предприятие в зависимост от економическата роля и от отношението към операционния цикъл на организацията материалите приемат да се разделят на следващите групи: строителни материали, конструкции и части, оборудване за инсталация и др. При необходимостта може да се выделят и други групи на материали.

Международният стандарт за финансов отчетност №2 «Запаси» препоръчва следващите методи за оценка на запасите:

- по себестойността на всяка единица. При този метод може да се използват два варианта на изчисляване на себестойността на единица запас (включвайки всички разходи, свързани с придобиване на запас, и включвайки само стойността на запас по договорна цена);

- по средна себестойност. Средна себестойност се определя за всяка единица (група) запаси като част от делението на общата себестойност на вида (група) запаси на броя им и съответно се събира от себестойността и броя на остатъка на началото на месеца и постъпилите запаси за периода на месеца;

- по себестойността на първите по време покупки (метод ФИФО). За основа се приема правилото: първа партида на приход – първа в расход.

- по специфична (плътна) идентификация.

В ТОО «Құрылысшы» се прилага метод ФИФО.

На исследуемом предприятии учет всех операций, связанных с движением строительных материалов, ведется на счете 1310 «Сырье и материалы», для детализации которого открыт ряд субсчетов первого и второго порядка.

Содержание операций	Д-т	К-т
В начале отчетного периода перенесены остатки незавершенного основного производства на затраты основного производства (при наличии)	8110	1340
Списывается стоимость запасов на затраты основного производства	8110	1350, 1310
Начисляется заработная плата рабочим основного производства	8110	3350
Производятся отчисления от заработной платы рабочих	8110	3210, 3150
Списываются накладные расходы на затраты основного производства	8110	8410
В конце отчетного периода списывается стоимость незавершенного основного производства (при наличии)	1340	8110
Списывается фактическая себестоимость готовой продукции основного производства	7010 1320	8110

Руководствуясь целями управленческого учета, затраты на оплату труда можно классифицировать на следующие виды:

- затраты на оплату труда производственных рабочих, непосредственно занятых в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг. Сюда входит оплата работ по сдельным нормам и расценкам и повременной оплачиваемая работа;

- выплаты стимулирующего характера – это надбавки за качество работы, стаж работы, вознаграждение за выслугу лет, по итогам работы предприятия за год, премии по итогам производственной деятельности;

-непроизводительные выплаты – оплата простоев, непроработанного в соответствии с законодательством времени, работ по исправлению брака, допущенного не по вине рабочего;

-доплата за работу в ночное время, за сверхурочные работы и пр.;

-затраты по найму рабочей силы;

- затраты, связанные с профориентацией, обучением и переобучением.;

-затраты на оплату труда вспомогательных рабочих (занятых ремонтными работами, подготовкой и обслуживанием рабочих мест), включаемые в состав накладных расходов;

-затраты на оплату труда работников управленческого звена, включаемые в состав накладных расходов.

В ТОО «Құрылысшы» применяется повременная форма оплаты труда даже для рабочих-строителей. На наш взгляд, следует подумать об использовании сдельной индивидуальной (коллективной) формы оплаты труда производственных рабочих, что должно стимулировать рабочих на сокращение нормативного времени на выполнение работ. Мы также предлагаем внедрить на предприятии аккордную систему оплаты труда.

В ТОО «Құрылысшы» бухгалтерский учет ведется с помощью компьютерной программы 1С:Бухгалтерия8.3, в которой закреплен ряд корреспонденций счетов для учета начисленной заработной платы всем категориям работников ТОО:

Содержание операций	Д-т	К-т
Начисление основной заработной платы	Рабочий основного производства 8110, Рабочим вспомогательного производства 8310,	3350

	Вспомогательным рабочим и общестроительному персоналу 8410, Работника склада готовой продукции 7110, Администратор управленческого персонала 7210	
Начисление оплаты за работу в ночное время	Рабочим:8110,8310,8410	3350
Оплата за сверхурочную работу	8110,8410	3350

С каждым годом увеличивается размер и удельных вес накладных расходов себестоимости строительной продукции. Состав накладных расходов разнообразен:

- стоимость материалов, используемых в общестроительных целях (например, для благоустройства строительной площадки);
- заработная плата с отчислениями общестроительного персонала;
- амортизация строительной техники;
- ремонт и техническое обслуживание строительной техники;
- плата за арендуемое производственное оборудование;
- коммунальные платежи (например, освещение строительной площадки и др.)

В ТОО «Құрылысшы» все виды накладных расходов учитываются на счете 8410 «Накладные расходы». На наш взгляд в составе счета 8410 следует предусмотреть обособленный учет расходов по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов, тем более, что предприятие располагает мощной материально-технической базой, расходы по содержанию которой требуют сокращения, а это можно сделать только путем анализа их.

В настоящее время суммы накладных расходов в ТОО «Құрылысшы» отражаются на счетах бухгалтерского учета следующим образом:

Д-Т	К-Т	Содержание операции
8410	1310	На стоимость израсходованного топлива , смазочных и другим материалов, услуг вспомогательных цехов
8410	3310	
8410	8310	
8410	3360	Арендная плата
8410	1250	Командировочные расходы рабочих
8410	2420	Амортизация строительных машин
8410	3310	Стоимость коммунальных услуг(вода, электроэнергия)

Изучив организацию бухгалтерского учета производственных затрат ТОО«Құрылысшы» следует отметить, что он полностью соответствует Рабочему плану счетов бухгалтерского учета, который был составлен на основании Типового плана счетов бухгалтерского учета. На наш взгляд Рабочий план счетов бухгалтерского учета ТОО «Құрылысшы» требует детализации, особенно в разделе учета накладных расходов.

Литература:

1.Друре, Колин. - Управленческий и производственный учет –М.: ЮНИТИ-ДАНА,2007

2.Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года N 185. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 29 июня 2007 года N 4771.

Тұрсынтай А.Ж.

Студент группы УА-19-1к

К.э.н., профессор Мадиева К.С.

Карагандинский университет Казпотребсоюза

МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Распределение затрат – это процесс отнесения части понесенных расходов, когда прямые измерения не позволяют определить количество ресурсов, потребовавшееся для конкретной целевой затраты. Распределение затрат таким образом, включает использование не прямых измерений, а опосредованных. Как отмечалось выше, накладные расходы распределяются при возникновении затрат, например, расходы по электроэнергии для освещения производственных и непроизводственных помещений, расходы по отоплению помещений, расходы на обслуживание приборов пожарной и охранной сигнализации и многие затраты общего характера, которые невозможно сразу отнести к конкретным подразделениям. Это касается предприятий, имеющих несколько производственных подразделений. Зачастую суммы, подлежащие распределению, отражаются в первичных документах, которые поступают от поставщиков услуг, выставляются общим счетом. В таких случаях к каждой статье расхода можно применять различные базы распределения. Целью такого распределения является деление расходов по статьям, выделение затрат, относящихся к конкретным подразделениям и распределение производственных накладных расходов между подразделениями.

Как правило, работы отечественных авторов сводятся к описанию наиболее распространенных методов распределения накладных расходов, таких как:

- пропорционально заработной плате производственных рабочих;
- пропорционально расходу прямых материалов;

- пропорционално количеству добытой продукции и весу перерабатываемого сырья;

- по установленным постоянным коэффициентам распределения затрат;

- по другим базам распределения, например, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования между видами произведенной продукции могут быть распределены исходя из величины этих расходов в час работы оборудования и продолжительности его при изготовлении единицы соответствующего вида.[1]

Ж.К. Нургазина в учебнике «Управленческий учет» приводит в качестве базы распределения фактор (критерий), который будет общим для всех продуктов:

- время, отработанное производственными рабочими;

- время, отработанное оборудованием;

- трудозатраты;

- произведенные единицы продукции [2].

В ситуациях, когда можно выявить связь между определённой статьёй накладных расходов и конкретным фактором издержек, применяется причинно-следственное распределение накладных расходов. Например, объём технического обслуживания производственного оборудования зависит от интенсивности его эксплуатации. Если на предприятии организован учёт отработанных часов оборудования (машино-часов) для производства отдельных видов продукции, то несложно будет общие накладные расходы на техническое обслуживание распределить между произведённой продукцией на основе количества машино-часов.

В других же ситуациях производственные предприятия используют условное распределение производственных накладных затрат - на основе условно выбранной базы распределения. При этом выбирается условная база распределения, в отношении которой рассчитывается ставка распределения путём деления общей суммы затрат на значение выбранной базы распределения:

Производственные накладные расходы

$$\text{Ставка распределения} = \frac{\text{Значение базы распределения}}{\text{Значение базы распределения}} \quad (1)$$

На казахстанских предприятиях используются единые и цеховые, фактические и плановые ставки распределения накладных расходов.

Расчет единой ставки распределения накладных расходов производится по предприятию в целом по формуле (1) вне зависимости от того, в каких подразделениях выполнялся заказ. В таких случаях идет необоснованное перераспределение затрат между подразделениями. Затраты одного подразделения покрываются за счет другого.

Предположим, что производственные накладные расходы завода по производству металлопластиковых изделий за месяц составили 2310000 тенге, производственная структура которого состоит из трех цехов. Выпускаемая продукция в зависимости от заказа требует различных видов операций, но не все виды операций должны производиться во всех трех цехах. Предприятием выбрана база распределения – часы работы основных производственных рабочих. Предположим, что за месяц отработано производственными рабочими 6600 часов. В данном случае единая ставка распределения накладных расходов, используя формулу (1) будет определяться:

$$\text{Единая ставка распределения} \\ \text{накладных расходов} = 2310000 \text{ тенге} : 6600 \text{ часов} = 350 \text{ тенге /час.}$$

В ситуации, когда для выполнения определенного заказа потребуется к примеру 250 часов работ только в одном цехе, сумма распределенных накладных расходов составит: $350 \text{ тенге} \times 250 \text{ час} = 87500 \text{ тенге}$.

Как видно, расчет очень прост и оперативен, однако использование единой ставки распределения накладных расходов не обеспечивает точности расчета себестоимости заказа, так как в расчет накладных расходов включаются накладные расходы других цехов, не участвующих в выполнении данного заказа.

Общая сумма накладных расходов по отдельным подразделениям делится на базу распределения по каждому подразделению.

Сумма накладных расходов, включаемых в себестоимость продукции определяется по формуле (2):

$$\begin{array}{l} \text{Сумма распределения} \\ \text{накладных расходов на} \\ \text{вид продукции (заказ)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Значение базы} \\ \text{распределения} \\ \text{на данный заказ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Ставка} \\ \text{распределения} \\ \text{накладных расходов} \end{array}$$

(2)

При расчетах по формулам (1) и (2) исходят из фактически понесенных за период накладных расходов.

Рассмотрим пример расчета цеховой ставки распределения накладных расходов в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет цеховых ставок распределения накладных расходов

	Цех №1	Цех №2	Цех №3
Накладные расходы в месяц, в тенге	1050000	875000	385000
Часы труда основных производственных рабочих	4250	912	1438
Ставка накладных расходов на 1 час труда производственных рабочих	247,05	959,44	267,73

Допустим, для выполнения заказа потребовалось времени работы производственных рабочих: 100 часов в первом цехе; 85 часов во втором цехе; 65 ч в третьем цехе.

Производственные накладные расходы в таком случае составят: $100 \cdot 247,05 + 85 \cdot 959,44 + 65 \cdot 267,73 = 126656,45$ тенге.

Как видно из приведенных расчетов, использование разных вариантов ставок распределения накладных расходов даёт разные результаты. Очевидно, что более точное распределение накладных затрат будет при использовании отдельных цеховых ставок, поскольку это распределение более приближено к

причинно-следственному распределению, т.к. учитывается количество часов труда в каждом цехе на обработку каждого вида заказа или готовой продукции.

Обобщая методику распределения накладных расходов на отечественных предприятиях отметим, что накладные расходы учитываются первоначально по местам возникновения затрат (основные и вспомогательные цеха), затем обобщаются в основных цехах и в соответствии с фактором распределения включаются в себестоимость продукции. Очевидно, точность расчета фактической себестоимости продукции зависит от фактора распределения накладных расходов, так а также метода распределения накладных расходов, так как применяя разную методику распределения производственных накладных расходов, можно получить разную себестоимость одного и того же продукта.

Также на предприятиях учет накладных расходов ограничивается лишь отражением затрат на счетах производственного учета для целей составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО, однако информация на счетах бухгалтерского учета не всегда является информативной для целей управления затратами, изысканием резервов снижения себестоимости.

Все это предопределяет дальнейшее исследование практики распределения накладных расходов на основе изучения методики распределения накладных расходов в мировой практике.

Список использованных источников

1. Мадиева Қ. С., Разливаева Л.В. Басқару есебі. Оқулық құралы. - Қарағанды: ҚҚУ, 2021. – 170 бет.
2. Нургазина Ж.К. «Управленческий учет»: Учебник – Алматы:2014 – 411 с
3. Керимов, В.Э Бухгалтерский управленческий учет: практикум для бакалавров / В.Э Керимов. - М.: Дашков и К, 2016. - 96 с.

Сайлауова Д.М
студент группы УА-19-1к
к.э.н., профессор Мадиева К.С
Карагандинский университет Казпотребсоюза

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СВР – АНАЛИЗА В ОБОСНОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ.

Одним из основных в системе управленческого учета является понятие маржинального дохода (МД). Он представляет собой выручку от продаж сверх переменных затрат. С другой стороны, маржинальный доход является источником покрытия постоянных затрат и образования прибыли.

При этом для каждого значения объема продукции прибыль определяется как разность между маржинальным доходом и постоянными затратами.

Если сумма постоянных затрат превысит маржинальный доход то у предприятия образуются убытки. На основе маржинального дохода рассчитываются порог рентабельности (точка безубыточности), запас финансовой прочности, величина планируемой прибыли, решаются вопросы, связанные с ценовой политикой и структурой ассортимента продукции.

Каждое предприятие стремится к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается тот план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности. Произведем анализ этих показателей на примере ТОО «Лидер». Предприятие выпускает: постельное белье из ткани с высокими гигиеническими свойствами; осуществляет пошив и ремонт легкой и верхней, национальной одежды, вечерних и свадебных нарядов и др.

Если допустить, что цены за единицу продукции снизились с 20 до 19 тыс. тенге, величина объема продаж составит:

$$VPII_{кр} = \frac{3600}{19 - 10} = 400 \text{ ед.}$$

Способом цепной подстановки можно определить влияние каждого фактора на изменение безубыточного объема продаж:

$$VPII_{кр0} = \frac{A_0}{p_0 - b_0} = \frac{4000}{20 - 12} = 500 \text{ ед.}$$

$$VPII_{кр_{усг1}} = \frac{A_1}{p_0 - b_0} = \frac{3600}{20 - 12} = 450 \text{ ед.}$$

$$VPII_{кр_{усг2}} = \frac{A_1}{p_1 - b_0} = \frac{3600}{19 - 12} = 514 \text{ ед.}$$

$$VPII_{кр1} = \frac{A_1}{p_1 - b_1} = \frac{3600}{19 - 10} = 400 \text{ ед.}$$

Изменение критического объема продаж за счет:

-суммы постоянных затрат $450 - 500 = - 50 \text{ ед.,}$

-цены реализации продукции $514 - 450 = +64 \text{ ед.,}$

-удельных переменных затрат $400 - 514 = - 114 \text{ ед.}$

Итого $400 - 500 = - 100 \text{ ед.}$

Зона безопасности при этом увеличится и составит:

$$ЗБ = \frac{920 - 400}{920} = \frac{520}{920} = 0,565, \text{ или } 56,5\%$$

Определим критический уровень постоянных издержек по анализируемому предприятию, если известно, что цена изделия - 50 тыс.тенге, переменные

затраты на единицу продукции - 30 тыс.тенге, возможный объем производства продукции - 5000 ед.

$$A = VPII (p - b) = 5000(50 - 30) = 100000 \text{ тыс.тенге}$$

При такой сумме постоянных издержек предприятие не будет иметь прибыли, но не будет и в убытке. Если же постоянные затраты окажутся выше критической суммы, то в сложившейся ситуации они будут непосильными для предприятия. Оно не сможет их покрыть за счет своей выручки.

Определим, за сколько месяцев окупятся постоянные затраты отчетного периода:

$$t = \frac{12 \times \text{Безубыточный объем продаж}}{\text{Годовой объем продаж}}, \quad (35)$$

Годовой объем продаж по предприятию составляет 2500 млн.тенге, постоянные издержки предприятия за год — 600 млн.тенге, прибыль — 400 млн.тенге. Определим срок окупаемости постоянных издержек.

Сначала определим сумму маржинальной прибыли и ее долю в общей выручке:

$$МП = 600 + 400 = 1000 \text{ млн.тенге}$$

$$D_{МП} = \frac{1000}{2500} = 0,4$$

Безубыточный объем продаж составит:

$$B_{кр} = \frac{600}{0,4} = 1500 \text{ млн.тенге}$$

Срок окупаемости постоянных издержек будет равен:

$$t = \frac{12 \times 1500}{2500} = 7,2 \text{ мес.}$$

Остальные 4,8 мес. предприятие будет зарабатывать прибыль.

Следовательно, большая часть года уйдет на возмещение постоянных издержек.

Критический уровень постоянных издержек является очень ценным показателем в управленческой деятельности. С помощью его можно эффективнее управлять процессом формирования финансовых результатов.

Критический уровень переменных затрат на единицу продукции ($b_{кр}$) при заданном объеме продаж ($VP\Pi$), цене (p) и сумме постоянных затрат (A) определяется следующим образом [1, с.137]:

$$b_{кр} = p - \frac{A}{VP\Pi}, \quad (36)$$

Критический уровень цены ($p_{кр}$) определяется из заданного объема реализации и уровня постоянных и переменных затрат:

$$p_{кр} = \frac{A}{VP\Pi} + b, \quad (37)$$

При объеме производства продукции 4000 единиц, сумме переменных затрат на единицу продукции 35 тыс.тенге и сумме постоянных затрат 120 000 тыс.тенге минимальная цена, необходимая для покрытия постоянных расходов предприятия, должна быть

$$p_{кр} = \frac{120000}{4000} + 35 = 65 \text{ тыс.тенге}$$

При таком уровне цена будет равна себестоимости единицы продукции, а прибыль и рентабельность - нулю. Установление цены ниже этого уровня невыгодно для предприятия, так как в результате будет убыток.

С помощью маржинального анализа можно обосновать целесообразность увеличения производственной мощности. Поскольку с увеличением производственной мощности происходит рост суммы постоянных затрат, следует установить, увеличится ли прибыль предприятия и зона его безопасности [1, с.136].

Следовательно, при увеличении производственной мощности на 20% сумма

постоянных затрат возрастет на 25%, а сумма прибыли всего на 12,5%. При этом с увеличением суммы постоянных затрат уменьшится зона безопасности предприятия и увеличится срок окупаемости постоянных затрат на 0,3 мес.

Таким образом, деление затрат на постоянные и переменные и использование критических и предельных величин позволит более правильно проанализировать разные варианты управленческих решений для поиска наиболее оптимального и получить более точные результаты расчетов. Использование этой методики в практике работы предприятий будет способствовать более эффективному управлению процессом формирования затрат и финансовых результатов.

Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры М.: Финансы и статистика, 2002.-560 с.
2. Астафьева И.В. Управленческий учет. Первый уровень.- Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2012.- 514 с.

Толегенов Д.М.

Студент группы УА-20 3-ск

К.э.н. проф. Мадиева К.С.

Научный руководитель, магистр ,старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза

г.Караганда, Республика Казахстан

АНАЛИЗ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ И ПУТИ

ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Экономический анализ широко применяется в управлении хозяйственной деятельности и как прикладная наука называется управленческим анализом.

Управленческий анализ как практика есть вид управленческой деятельности, предшествующий принятию управленческих решений и сводящийся к обоснованию этих решений на базе имеющейся информации [1].

Большую роль при анализе хозяйственной деятельности играет анализ затрат на производство, что помогает многим предприятиям избежать банкротства и выжить в рыночных условиях. Анализ накладных расходов является составной и необходимой частью анализа затрат.

Поэтому анализ накладных расходов является одним из составляющих анализа себестоимости и представляет собой важный элемент функции контроля, подготавливает информацию для обоснованного их планирования.

В системе управления затратами анализ накладных расходов заканчивает функциональный цикл и одновременно является его началом.

Главная цель анализа накладных расходов - увеличение производительности производства с помощью рационального применения ресурсов.

Отметим особенности анализа накладных расходов, заключающиеся в том, что анализ проводится по нескольким статьям себестоимости, так как производственные накладные расходы включают расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования и общецеховые расходы, связанные с

организацией производства. Некоторые виды затрат (например, амортизация) не зависят от объема производства продукции и являются условно-постоянными.

Рассмотрим методику проведения анализа накладных расходов, используя данные бухгалтерских счетов и статической отчетности ТОО «Арыстан-ЭРГО» за 2021 год. На первом этапе изучим долю накладных расходов в производственных затратах предприятия используя данные бухгалтерского учета по счетам производственного учета в таблице 1.

Таблица 1 Сводный анализ затрат на производство
ТОО «Арыстан-ЭРГО» за 2021 год

тыс. тенге			
Статьи затрат	По бизнес-плану	Фактически	Отклонения
Сырье и материалы	84788	86651	1863
Заработная плата производственных расходов	45430	46610	1180
Производственные накладные расходы	75265	71921	-3344
Итого	205483	205182	-301
Примечание составлено автором на материалах ТОО «Арыстан-ЭРГО»			

Как видно из таблицы 1, за 2021 год в ТОО «Арыстан-ЭРГО» накладные расходы ниже запланированного уровня на 3344 тыс. тенге.

Далее проанализируем отклонение накладных расходов по статьям затрат в сравнении с запланированными показателями.

На изменение производственных затрат оказывают влияние как изменение объема производства, так и уровень затрат.

Поэтому для полноценного анализа необходимо проанализировать влияние каждого фактора.

Для пересчета плановых затрат на фактический объем выполненных работ на предприятии ТОО «Арыстан-ЭРГО» за 2021 год используем формулу,

приведенную в учебнике Савицкой Г.В. « Анализ хозяйственной деятельности предприятия» [2] :

$$Z_{ск} = Z_{пл} \times (100 + \Delta ТП\% \times K_з) / 100 \quad (1),$$

где $Z_{ск}$ – затраты, скорректированные на фактический объем выполненных работ;

$Z_{пл}$ – плановая сумма затрат по статье;

$\Delta ТП\%$ - перевыполнение (недовыполнение) плана по выпуску товарной продукции, %;

$K_з$ – коэффициент зависимости затрат от объема производства продукции.

На рассматриваемом предприятии процент недовыполнения плана за 2020 год по объему производства составляет $\Delta ТП = -3,7\%$.

Результаты расчета скорректированных статей накладных расходов на плановый объем представлен в таблице 2.

Таблица 2 Анализ накладных расходов ТОО «Арыстан-ЭРГО» по статьям затрат за 2020 год

Статьи накладных расходов	Коэффициент зависимости от объема	Сумма затрат, тыс. тенге		Затраты в пересчете на фактический объем продукции, тыс. тенге	Отклонение от плана, тыс. тенге		
		план	факт		общее (гр 4– гр 3)	объема выпуска (гр 5-гр 3)	уровня затрат (гр 4-гр 5)
Вспомогательные	1,00	5724	5240	5512,21	-484	-211,79	-272,21

материалы							
Заработная плата вспомогательных работников с отчислениями и социальным налогом	0,65	23460	25002	22895,79	1542	-564,21	2106,21
Затраты на ремонт и текущее обслуживание основных средств	0,35	4686	3529	4625,32	-1157	-60,68	-1096,32
Амортизация основных средств	0,00	18775	18770	18775	-5	-	-5
Услуги сторонних организаций	0,35	13070	9830	12900,74	-3240	-169,26	-3070,74
Расходы, связанные с управлением и организацией производства	0,00	9550	9550	9550	-	-	-
Итого:		375265	71921	74259,06	-3344	-1005,94	-2338,06
Примечание составлено автором на материалах ТОО «Арыстан-ЭРГО»							

Представим расчет отклонений по статьям накладных расходов.

1) Отклонения по вспомогательным материалам. Используя формулу, рассчитаем вспомогательные материалы в пересчете на фактический объем продукции, тыс.тенге.

$$З_{ск} (\text{вспомогательные материалы}) = 5724 * (100 - 3,7 * 1) / 100 = 5512,21 \text{ тыс. тенге (гр. 5).}$$

Общее отклонение определяется как разница между фактической суммой вспомогательных материалов и запланированной суммой:

$$\text{Гр. 6} = \text{гр.4} - \text{гр.3} = 5240 - 5724 = -484,0 \text{ тыс.тенге тыс. тенге} -$$

Гр.7 = гр.5 - гр.3 = 5512,21 - 5724 = -211,79 тыс. тенге – отклонение за счет уменьшения объема работ

Гр.8 = гр.4 - гр.5 = 5240 - 5512,21 = -272,21 тыс. тенге – отклонение за счет изменения цены вспомогательных материалов.

Расчет отклонений по остальным статьям накладных расходов аналогичен.

Данные, приведенные в таблице 2, показывают, что при абсолютной экономии накладных расходов в сумме 3344 тыс. тенге относительная экономия составляет 2338,06 тыс. тенге. Затраты на ремонт и текущее обслуживание основных средств на 1096,32 тыс. тенге в связи с уменьшением объема работ на 3,7%. Остальная сумма экономии достигнута внутренними причинами, например, по строке «услуги сторонних организаций» экономия произошла за счет оснащения отопительной системы предприятия приборами учета тепловой энергии. Кроме того, за счет дистанционной работы работников цеха автоматике в период карантина в 2021 году произошла экономия затрат электроэнергии и водоснабжения, выполнения некоторых видов работ ранее выполняемых подрядчиками, собственными силами.

Как видно из таблицы 2, экономия затрат произошла по всем статьям накладных расходов, за исключением статьи «Заработная плата вспомогательных работников». Причиной перерасхода статьи «Заработная плата вспомогательных рабочих» явились дополнительные выплаты работникам в связи с карантином в крупных городах Казахстана.

Далее необходимо выяснить причины относительного перерасхода или экономии средств по каждой статье затрат.

К примеру, общая сумма амортизации зависит от количества машин и оборудования, их структуры, стоимости и норм амортизации. Стоимость оборудования может измениться за счет приобретения более дорогих машин и их переоценки в связи с инфляцией. Средняя норма амортизации может измениться из-за структурных сдвигов в составе основных средств:

$$\Delta \overline{НА} = \sum (\Delta УД_i \times НА_i). \quad (2)$$

где НА – норма амортизации основных средств

УД – структура основных средств.

Удельная амортизация на единицу продукции зависит еще и от объема производства продукции. Чем больше продукции выпущено на данных производственных мощностях, тем меньше амортизации и других постоянных затрат приходится на единицу продукции.

На величину заработной платы вспомогательных рабочих влияют количество эксплуатируемых объектов основных средств, время их работы и удельные расходы на один час работы.

Затраты на капитальный текущий и профилактический ремонт могут измениться из-за объема ремонтных работ, их сложности, степени изношенности основных средств, стоимости запасных частей и ремонтных материалов, экономного их использования, уровня квалификации работников.

Для анализа производственных накладных расходов по статьям затрат используют данные аналитического бухгалтерского учета. По каждой статье выявляют абсолютное и относительное отклонение от плана и их причины.

При проверке выполнения сметы нельзя всю полученную экономию считать заслугой предприятия, так же как и все допущенные перерасходы оценивать отрицательно. Оценка отклонений фактических расходов от сметы зависит от того, какие причины вызвали экономию или перерасход по каждой статье затрат. В ряде случаев экономия связана с невыполнением намеченных

мероприятий по улучшению условий труда, технике безопасности, подготовке и переподготовке производственных рабочих, соблюдению санитарно-эпидемиологических норм и т.д. Невыполнение этих мероприятий наносит предприятию иногда больший ущерб, чем сумма полученной экономии.

На рассматриваемом предприятии экономия по статьям «затраты на ремонт и текущее обслуживание основных средств» и «вспомогательные материалы» произошла в результате введения в эксплуатацию в текущем году нового оборудования и транспортных средств, использования более дешевых материалов и запасных частей.

Методику анализа данных о величине накладных расходов в динамике рассмотрим на примере предприятия ТОО «Арыстан-ЭРГо», сравнивая данные за 2020, 2021 года, которые приведены в таблице 3.

Таблица 3 Анализ данных о размере накладных расходов ТОО «Арыстан-ЭРГо» за 2020-2021 гг.

тыс. тенге

Статьи затрат	2020 г.	2021 г.	Отклонения	
			Сумма	%
Вспомогательные материалы (смазочные материалы, запасные части)	4756	5240	484	10,1
Заработная плата вспомогательных рабочих с отчислениями и социальным налогом	22446	25002	2556	11,3 9
Затраты на ремонт и текущее обслуживание основных средств	2130	3529	1462	68,6 3
Износ основных средств	18250	18770	520	3,6

Оплата услуг сторонних организаций	10820	9830	-990	- 9,15
Расходы, связанные с организацией и управлением производством	7350	9550	2200	29,9 3
Итого	65752	71921	6169	9,38
Примечание составлено автором на материалах ТОО «Арыстан-ЭРГО»				

Анализ накладных расходов по статьям калькуляции в соответствии с таблицей дает возможность установить, по каким статьям имело место снижение затрат по сравнению с предыдущим годом, а по каким допущен увеличение.

Такой анализ позволяет найти дальнейшее изыскание ресурсов в снижении себестоимости работ, услуг. Такими резервами могут быть нормы расхода сырья и материалов, экономия, образующаяся от замены одних видов материалов более дешевыми, повышение производительности и экономия расходов на оплату труда.

Итак, анализируя таблицу 3, мы видим, что накладные расходы в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличились на 6169 тыс. тенге или на 9,38%

$$\Delta HP = \frac{\text{затраты}_{2020}}{\text{затраты}_{2019г.}} - 100\% \quad (8)$$

$$\Delta HP = \frac{71921}{65752} * 100 - 100\% = 9,98\%$$

Существенное влияние на увеличение накладных расходов оказало увеличение затрат на оплату труда вспомогательных рабочих, затрат на ремонт и текущее обслуживание основных средств, расходов, связанных с организацией и управлением производством.

Выполняя анализ и диагностику расходов на текущий ремонт и содержание оборудования, следует помнить, что их рост может происходить за счет следующих причин:

- увеличения затрат из-за внеплановых ремонтов оборудования;
- увеличения затрат за счет дополнительных услуг по перемещению грузов;
- наличия различных доплат и непроизводительных выплат.

В ТОО «Арыстан-ЭРГо» для текущего обслуживания оборудования заключен договор с ТОО «BAUFLEX», согласно которому производится периодическая диагностика оборудования и текущее обслуживание. Рост данной статьи затрат на 1462 тыс. тенге обусловлен как увеличением количества работ, так и ростом цен на услуги поставщика. Так, за счет объема работ данные затраты увеличились на $2*532,5=1065$ тыс. тенге, за счет роста стоимости работ на $6*66,166=396,97$ тыс. тенге.

Аналогично анализируются остальные статьи затрат.

Особое внимание требует анализ расходов, связанных с организацией и управлением производством.

На анализируемом предприятии к данной статье относят заработную плату начальников производственных участков, специалистов по контролю качества продукции, работников отдела снабжения, специалиста по технике безопасности, операторов, наладчиков, IT- специалистов, расходы по содержанию охранной и пожарной безопасности, расходы по консалтинговым услугам производственного назначения, командировочные расходы производственного назначения, расходы на повышение квалификации и обучение работников и прочие производственные расходы.

В составе прочих производственных расходов ТОО «Арыстан-ЭРГо» значатся убытки от пересортицы сырья и материалов, себестоимость бракованной продукции. Общая сумма прочих расходов составляет за 2020 год 531 тыс. тенге, что на 312,0 тыс. тенге или 70,19% выше аналогичных затрат прошлого года.

Эффективность накладных оценивается такими показателями, как:

- уровень накладных расходов на одно тенге выручки;
- уровень валовой прибыли на одно тенге накладных расходов;
- относительная экономия накладных расходов.

Расчет и значение первых двух показателей представим в таблице 5.

Таблица 4 Анализ ефективности накладных расходов
ТОО «Арыстан-ЭРГо» за 2020-2021 гг

Показатели	2020 г	2021 г	Изменение	%
Выручка, тыс. тенге	195 384	233 231	37847	19,37
Валовая прибыль, тыс. тенге	41 999	65 880	23881	56,86
Накладные расходы, тыс.тенге	65752	71921	65752	71921
Уровень накладных расходов на одно тенге выручки	2,97	3,24	0,27	9,09
Уровень валовой прибыли на одно тенге накладных расходов	0,63	0,91	0,28	0,44
Примечание составлено автором на материалах ТОО « Арыстан-ЭРГо»				

Представленные показатели в таблице 4 демонстрируют увеличение показателей эффективности использования накладных расходов.

Уровень накладных расходов на одно тенге выручки составляет 2,97 и 3,24 в 2019 году и 2020 году и означает, что на 1 тенге накладных расходов приходится 2,97 и 3,24 тенге выручки.

Уровень валовой прибыли на одно тенге накладных расходов показывает, что в 2020 году на одно тенге накладных расходов насколько приходится 0,63 тенге валовой прибыли в 2020 году и 0,91 тенге в 2021 году.

Из представленных расчетов видно, что увеличение показателей эффективности накладных расходов произошло за счет увеличения выручки предприятия. Отметим, что положительная динамика данных показателей достигнута за счет увеличения выручки по сравнению с прошлым периодом, использование данных показателей позволяет проводить факторный анализ эффективности накладных расходов и давать оценку накладных расходов в сравнении с прошлыми периодами и аналогичными предприятиями.

В заключение анализа накладных расходов подсчитываются резервы возможного их сокращения и разрабатываются конкретные рекомендации по их освоению.

Для рассматриваемого предприятия ТОО«Арыстан-ЭРГО» считаем, что структурированная группировка всех накладных расходов организации по указанному принципу:

- наиболее приоритетные накладные расходы — функционирование компании без данной категории затрат будет осложнено или невозможно, это касается затрат на обслуживание и содержание производственного оборудования;

- затраты с высоким приоритетом — без них функционирование компании возможно, но с существенными сбоями – к ним относятся затраты на производственный персонал, программы повышения квалификации, научно-изыскательские расходы;

- допустимые расходы — их отсутствие существенно не повлияет на деятельность компании – затраты на вспомогательные материалы, командировочные расходы.

Литература:

1. Управленческий учет: Учебник/А.Д.Шеремет, О.Е.Николаева, С.И.Полякова и др; под ред.А.Д.Шеремета. – 4 е изд, перераб. и доп.-М.ИНФРА-М, 2009 – 429 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. / Г. В. Савицкая. — 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012

студент группы УА-20-Зск Солтанхан А., к.э.н., Мадиева.К.С

Научный руководитель, магистр, старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ

В профессиональной зарубежной литературе приводятся различные методы оценки затрат, применяемые для разделения затрат на постоянные и переменные части. Особенно подробно рассмотрен этот вопрос в работе К. Друри, в которой он раскрывает следующие подходы:

- 1) инженерные методы;
- 2) проверка бухгалтерских методов;
- 3) графический метод, или диаграмма рассеивания;
- 4) метод наибольшего и наименьшего значений;
- 5) метод наименьших квадратов [1]

Для различных категорий затрат могут применяться разные методы. Рассмотрим более подробно метод наименьших квадратов.

При использовании метода корреляции берутся данные о выпуске продукции и о затратах за исследуемый период. Все точки наносятся на график, заполняется корреляционное поле. Затем визуально проводится линия совокупных затрат, которая, пересекаясь с осью ординат, показывает величину постоянных расходов в общей сумме затрат.

На рисунке 1 представлен метод корреляции или метод наименьших квадратов.

а – коэффициент переменных затрат на единицу продукта;

b – сумма постоянных затрат за определенный период;

x – объем производства продукции;

y – общая величина затрат на производство.

Рисунок 1 - Метод наименьших квадратов

Метод наименьших квадратов позволяет наиболее точно определить состав общих затрат и содержание в них постоянной и переменной составляющих.

Рассчитывают коэффициенты a и b в управлении прямой $y = b + ax$; таким образом, чтобы квадрат расстояний от всех точек совокупности до теоретической линии регрессии минимальный.

Для построения графика необходимы данные об объемах производства за ряд периодов и об общей величине разделяемых затрат за каждый период.

Например, имеются данные об объемах производства и накладных расходах производственного цеха за другие периоды, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 Данные об объемах производства и накладных расходах производственного цеха ТОО «Алмаз» для линейного аппроксимирования

тыс.тенге

Объем производства, единиц	Совокупные накладные расходы монтажного цеха
20	4999,0
25	5030,5
30	5078,6
36	5111,2
40	5130,7
45	5146,9
50	5151,6
55	5167,8
Примечание составлено автором по данным ТОО «Алмаз»	

для применения метода наименьших квадратов используем формулы:

$$\begin{cases} a \sum t_i^2 + b \sum t_i = \sum t_i y_i \\ a \sum t_i + b n = \sum y_i \end{cases}$$

(1)

соответствующую таблицу данных 2.

Таблица 2 Таблиц данных для применения метода наименьших квадратов

Обозначени е	1	2	3	4	5	6	7	8	Итого
t	20	25	30	36	40	45	50	55	301
y	4999	5030,5	5078,6	5111,2	5130,7	5146,9	5151,6	5167,8	40816,3
t ²	400	625	900	1296	1600	2025	2500	3025	12371
ty	99980	12576	15235	18400	20522	23161	25758	28422	154075
		3	8	3	8	1	0	9	1

Используя формулы (1), составим систему линейных уравнений:

$$12371 a + 301b = 1540751$$

$$301a + 8b = 40816,3$$

Решая систему линейных уравнений получим уравнение вида:

$$y = 1,0368x + 4920,807$$

Как уже было отмечено выше, постоянные затраты определяются параметром b , а переменная составляющая заложена в коэффициенте a . Таким образом, из уравнения тренда следует, что величина постоянных затрат равна 4920,807 тыс тенге, а коэффициент переменных затрат на единицу продукции (коэффициент эластичности затрат) равен 1,0368 тенге. Умножив данный коэффициент на количество произведенной продукции: например, 36

электродвигателей, получим величину переменных затрат в совокупности накладных расходов $1,0368 * 36 = 37,3284$ тыс тенге.

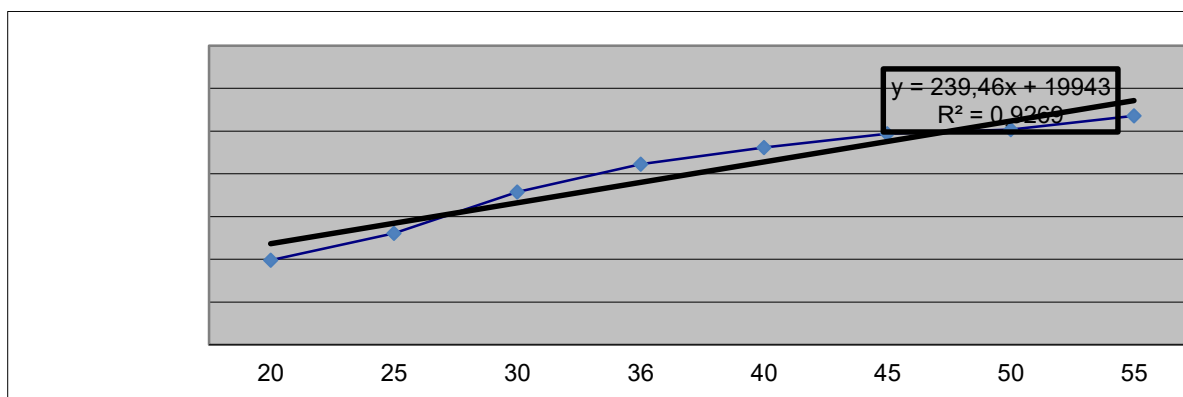


Рисунок 2 - Линейная аппроксимация данных о накладных расходах производственного цеха

Таким образом, разделив накладные расходы на постоянные и переменные по местам возникновения затрат (центрам ответственности) предприятия, мы получили следующие данные о постоянных и переменных затратах на производство электродвигателей, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 Структура на накладных расходов на производство 36 электродвигателей

Виды накладных расходов	Сумма, тыс.тенге
Переменные накладные расходы	37,3284
Постоянные накладные расходы	4920,807
Итого	4958,1354

Разделение затрат происходит в зависимости от того, насколько необходимыми они являются для производства:

- расходы, которые напрямую связаны с производственным процессом и без которых производство не осуществимо, включаются в производственную

себестоимост;

- расходы, которые не зависят от объема производства и не связаны с конкретными видами реализованной продукции или услуг, относятся к расходам периода и списываются в том отчетном периоде, в котором они произведены [2].

Таким образом, деление накладных расходов на постоянные и переменные накладные расходы позволит предприятию использовать систему директ-костинг для принятия управленческих решений относительно объема производства и реализации для достижения заданного значения прибыли.

Следует также отметить, что на предприятиях зарубежных стран под структурой издержек нередко понимается процентное соотношение переменных и постоянных предприятия в рамках его валовых издержек. По такому соотношению делают определенные выводы.

Например, относительно высокий уровень постоянных издержек свидетельствует о высоком уровне механизации и автоматизации производства, а относительно высокий уровень переменных затрат - о высоких затратах на оплату труда работников.

Список использованных источников

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: пер. с англ. / К. Друри. - 6-е изд. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 1423 с. - (Зарубежный учебник)
2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет / В.Б. Ивашкевич. — М.: Магистр, ИНФРА-М, 2017. — 576 с.

Сабыржан Жансая Дарханқызы

К.э.н профессор Мадиева Куралай Сагнаевна

Карагандинский Университет Казпотребсоюза, Казахстан

МЕТОДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Внедрение новейших технологий, увеличение ассортимента продукции вносят значительные коррективы в формирование себестоимости. Теперь доминирующими затратами становятся накладные расходы [1], соответственно при снижении доли прямых трудовых затрат искажения производственных затрат вследствие неадекватного распределения накладных расходов на продукцию становятся значительными.

Поэтому упрощенные методы распределения накладных расходов на продукцию, использование в качестве базы распределения труд основных производственных рабочих, доля которых снижается, перестает оправдывать себя, в особенности в связи с тем, что затраты на более сложные методы обработки информации перестали быть барьером для их использования [1].

Купер и Каплан разработали более строгий подход к отнесению накладных расходов на продукт и расчета себестоимости. Они назвали этот подход функциональным учетом или затрат по функциям (activity – costing – ABC). Данная система также разрабатывались Г.Бере, описывалась в работах Инесса, Митчелл в части аспектов внедрения и использования, как решение проблемы искажения себестоимости в работе Д.У. Уракова .

Идея, заложенная в основу в основу системы ABC, заключается в том, что любое предприятие должно стремиться к полному использованию производственного и организационного потенциала. Система предполагает четкое разграничение функций и измерение результатов их исполнения. В качестве первичного элемента производственного учета используется не место возникновения затрат, а деятельность, которая привела к возникновению затрат, т.е. система ABC позволяет дать ответ на важный вопрос для управления – «почему возникли затраты?».

Затраты в системе ABC группируются по каждому виду деятельности (непосредственно функции предприятия, вспомогательные и обслуживающие). Под «деятельностью» понимают специфические функции, которые выполняют работники предприятия в производственном процессе. Так, например, для механического цеха – механическая обработка сырья и материалов, внутренняя транспортировка деталей, текущая профилактика оборудования, контрольно-измерительные работы.

Связь между продукцией и видом деятельности устанавливается путем отнесения на продукт затрат на все связанные с ним виды деятельности, при этом функции изменяются пропорционально показателям, отличным от прямых затрат труда.

Например, затраты по отделу пусконаладочных работ в большей степени зависят от количества переоборудований и переналадок технологических линий и оборудования, вызванных производством различных видов и партий изделий, они слабо соотносятся с прямыми трудовыми затратами по выполнению заказа или выпуску партий изделий, которым предшествовали пусконаладочные работы. Отнесение затрат по работам на изделия с использованием коэффициентов накладных расходов на базе, имеющих место при выполнении заказа (выпуске партий изделий) прямых трудовых затрат, ведет к перегрузке косвенными затратами себестоимости крупносерийных продуктов и занижению себестоимости мелкосерийных продуктов, что формирует неверное мнение о прибыльности продуктов. Отсюда следует целесообразность распределения накладных расходов по видам деятельности, то есть по количеству наладок оборудования.

Система ABC признает, что бизнес должен учитывать: факторы вызывающие необходимость в том или ином виде деятельности, затраты на виды деятельности и взаимосвязь видов деятельности с продуктом [3].

Этапы учетных работ при использовании системы затрат по функциям следующие:

выявление основных видов деятельности, которые имеют место в организации;

распределение затрат по центрам издержек для каждого вида деятельности;

определение фактора издержек для каждого из основных видов деятельности;

распределение затрат, имеющих отношение к видам деятельности, по видам продукции на основе спроса на эти виды деятельности.

Коротко методологию учета затрат по функциям можно определить следующим образом:

- основана на принципе: продукция потребляет виды деятельности, а производственная деятельность потребляет ресурсы;

- для определения себестоимости выявляются формирующие затраты факторы (так называемые кост-драйверы – от англ. costdrivers), которые связывают конкретные виды деятельности и соответствующие затраты, а также выступают мерилем деятельности, поскольку затраты изменяются пропорционально масштабу деятельности;

- на основе факторов, образующих затраты, накладные расходы распределяют между центрами производственной деятельности, а затем относят на конкретные изделия.

Таким образом, система учета затрат по функциям обеспечивает учет по каждому виду продукции на каждом этапе производственного процесса.

Использование системы ABC на практике вызывает ряд сложностей. Во-первых, при большом ассортименте продукции обеспечить учет затрат по функциям должна существовать лишь в компьютерной форме, поэтому здесь необходима интеграция бухгалтерской автоматизированной системы с данными производства. Во-вторых, существуют однотипные затраты, разбиение которых вызывает сложности, поскольку оно условно и не вытекает из существа той или иной деятельности предприятия (например, амортизационные отчисления производственного здания, профилактические работы).

Однако в результате внедрения новой системы учета предприятие получает следующие преимущества.

Во-первых, как уже отмечалось, становится ясно из-за чего образуются затраты и, можно более осознанно разрабатывать мероприятия по их снижению. Во-вторых, система ABC использует внутри подразделений множество критериев (баз) распределения накладных расходов, основанных на специфике различных видов деятельности. Это позволяет получить наиболее точное

представление о себестоимости отдельных видов продукции. В-третьих, многие расходы, которые ранее учитывались как накладные, локализируются в определенных видах деятельности и становятся прямыми, что позволяет систему ABC адаптировать к изменяющимся условиям производства и рынка. В четвертых, система ABC дает возможность проводить многомерный анализ затрат по различным производственным линиям. И последнее, накопление и предоставление информации о важнейших видах деятельности предприятия, позволяют лучше понимать и эффективнее управлять затратами.

Внедрение системы также ведет к сокращению продолжительности производственного процесса в результате управления теми видами деятельности, которые повышают ценности изделия (транспортировка, складирование, сортировка). Для практического применения системы калькулирования ABC необходима информация о последовательности выполнения и видов работ, а также уровне детализации сложных рабочих операций на простейшие составляющие одновременно с расчетом потребления ресурсов. Все ресурсы, затраченные на рабочую операцию, составляют ее стоимость. В конце первого этапа анализа все работы предприятия должны быть точно соотнесены с необходимыми для их выполнения ресурсами. В некоторых случаях статья затрат соответствует какой-либо работе.

В таблице 1 приведем сравнительную характеристику распределения накладных расходов при традиционных и функциональных системах калькуляции себестоимости.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика учета и распределения накладных расходов

Традиционная система калькуляции	Функциональная система калькуляции
1	2
Накладные расходы распределяются производственными и обслуживающими подразделениями, а затем затраты обслуживающих	Накладные расходы распределяются по основным видам деятельности, а не по подразделениям. Здесь выделяется множество функциональных центров

подразделений перераспределяются на производственные	издержек (которые также известны как пулы затрат)
Затраты на вспомогательную деятельность распределяют по производственным центрам. Эти затраты сливаются с затратами самих производственных центров и в таком виде входят в ставки накладных расходов производственных центров	Наблюдается тенденция выделять отдельные ставки для факторов издержек по всем центрам поддержки и распределять затраты на вспомогательные виды деятельности непосредственно на целевые затраты без этапа перераспределения их на производственные центры.
В качестве баз распределения выступают часы труда основных работников или работы оборудования.	Применяется много факторов издержек, в том числе и не связанные напрямую с объемом производства
Показывают затраты менее точно, поскольку в них используются факторы издержек, не отражающие причинно-следственной зависимости между расходами на вспомогательную деятельность и целевыми затратами	Используется гораздо больше центров издержек и факторов издержек на втором этапе. В результате этого функциональные системы могут более точно измерять ресурсы, приходящиеся на целевые затраты
[5] Charles T. Horngren, George Foster, Srikant Datar Cost accounting, 2005.	

Таким образом, в настоящее время в концепции управления накладными расходами в зарубежных странах применяется такая система учета распределения затрат, которая позволяет калькулировать и распределять накладные расходы в целях удовлетворения потребностей системы управления.

Отсюда следует, что методика распределения накладных расходов играет не последнюю роль при формировании финансового результата предприятия. Соответственно, она должна быть точной, ясной, полной и достоверной, что достигается упорядоченной системой регистрации информации и методики распределения накладных расходов.

Литература

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер.с англ./ Под ред Я.В.Соколова, И.А.Смирновой- М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет / Пер с англ. Учебник- М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2007
3. Хонгрэн Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер с англ, под ред. Я.В.Соколова С-Пб: Финансы и статистика, 2005.
4. Мадиева Қ. С., Разливаева Л.В. Басқару есебі. Оқулық құралы. - Қарағанды: ҚҚУ, 2021. – 170 бет.
5. Charles T. Horngren, George Foster, Srikant Datar Cost accounting, 2005.

Бондаренко К.В., доцент Разливаева Л.В.

ЧУ «Карагандинский университет Казпотребсоюза», Казахстан

КЛАССИФИКАЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Главной целью производственных предприятий является выпуск и реализация продукции и получение от этого прибыли. В совокупном наборе показателей, которые описывают рентабельность производства всей организации и ее подразделений, основную роль играют затраты. Поэтому, в данной статье, нами рассматривается классификация затрат с различных позиций производства и их поведение в зависимости от объема производимой продукции. Было разработано несколько группировок затрат, которые используются при планировании и образовании себестоимости выпущенной продукции.

Одна из разработанных классификаций, классификация затрат для определения себестоимости выпущенной продукции и полученной прибыли. В соответствии с методом отнесения затрат на себестоимость определенных видов выпущенной продукции, они подразделяются на прямые и косвенные. Затраты, имеющие связь с выпуском конкретных видов продукции и выполнением конкретных работ (услуг) и непосредственно входящие в их стоимость, называются прямыми. Прямые затраты на единицу выпущенной продукции фактически не зависят от объема производства. А те затраты, которые относятся сразу к нескольким видам продукции и не имеют возможности включаться в себестоимость конкретного вида продукции, называются косвенными. Косвенные затраты начисляются на все виды продукции опосредованно согласно с базой распределения, которую выбрало предприятие. Эти затраты включают в себя общепроизводственные расходы, расходы на техническое обслуживание и использование оборудования. Входящие затраты —

это приобретенные и доступные для эксплуатации ресурсы, которые в будущем должны принести доходы. В балансе данный вид затрат отражается в виде производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства и товаров, они считаются активными. Истекшие затраты — это те ресурсы, которые были израсходованы при обретении доходов в настоящее время и в будущем не смогут приносить доход. Истекшие затраты входят в состав затрат для реализации продукции, источник истекших затрат являются входящие затраты.

В соответствии с назначением затраты подразделяются на: - основные - это затраты, которые напрямую имеют связь с производством продукции оказанием услуг и выполнением работ. Сюда может относиться стоимость материалов и сырья, амортизация основных средств и оплата труда производственных работников; - накладные затраты, в свою очередь, делятся на общепроизводственные и включающие в свой состав техническое обслуживание и управление производством.

Существует еще одна классификация затрат, которая зависит от включения затрат в себестоимость продукции. Затраты, включенные в себестоимость продукции, охватывают только производственные затраты или затраты на продукт, то есть они связаны с производством готовой продукции и незавершенным производством до момента продажи. Непроизводственные затраты или затраты отчетного периода не имеют значения при оценке запасов. Их величина вытекает из продолжительности временного интервала, в течение которого они генерируются, а не из объема произведенной продукции. Это могут быть коммерческие или административные расходы. Данная классификация соответствует требованиям "Международного стандарта бухгалтерского учета (IAS) №2", согласно которым для оценки запасов готовой продукции в себестоимость продукции относятся только производственные затрата или затраты на продукт.

Кроме того, затраты делятся на одноэлементные и комплексные. Одноэлементные — это однотипные затраты на производство. Исходя из этого,

затраты, составляющие себестоимость продукции, делятся на следующие элементы: материальные затраты; социальные отчисления; амортизация; затраты на оплату труда; прочие затраты. Комплексные затраты включают в свой состав несколько экономических элементов. Например, общепроизводственные расходы, включающие практически все элементы.

Следует выделять еще одну классификацию затрат для принятия решений и планирования. Переменные затраты — это те затраты, которые изменяются прямо пропорционально объему производства. Постоянные затраты — это затраты, сумма которых не имеет связь с изменением объема производства. Предприятие, принимая управленческие решения, сравнивает все варианты возможных исходов события для получения лучшего результата. Затраты, которые учитываются при расчете в момент принятия решений, - это затраты зависящие от принятого решения; -затраты, которые не принимаются во внимание, независящие затраты от принятого решения. Затраты, понесенные в прошлом и возникшие в итоге принятых решений, которые нельзя изменить в дальнейшем, называются безвозвратные. Данный вид затрат не входит в расчет при принятии решения. Однако, безвозвратные затраты и затраты, которые не берутся во внимание при расчете имеют различия. Вмененными затратами, называют затраты, добавляемые при принятии с ограниченными ресурсами, но они могут отсутствовать в будущем. Фактически, эти затраты описывают способность компании использовать потерянные или пожертвованные производственные ресурсы для поддержки другого решения. Обычно вмененные затраты равняются нулю, но, когда наши ресурсы ограничены они учитываются в расчете. При изготовлении дополнительного набора изделий имеют место инкрементные затраты. В том случае, когда постоянные затраты меняются из-за принятых решений, тогда их рост считается в виде приростных или инкрементных затрат. В противном случае, эти затраты равны нулю. Полученные доходы и дополнительные затраты на единицу продукции, называются маржинальными затратами.

Планируемые затраты рассчитываются для определенного объема производства на основе правил, норм и ограничений, включающиеся в планируемую себестоимость выпущенной продукции. Непланируемые затраты имеют значение лишь в фактической себестоимости товара. Для регулирования и контроля используются следующие затраты: - затраты, которые находятся в центре внимания и рассчитываются менеджером предприятия, являются регулируемыми. Независящие от решений менеджера — нерегулируемые затраты. Когда от понесенных затрат на определенную продукцию, предприятие получает доход, их относят к эффективным затратам. Неэффективными затратами будут считаться, те затраты, которые были понесены, но доход предприятие от них не получило. В текущем учете затраты делятся на расходы в рамках норм и отклонения от норм, это способствует расчету нормативных и фактических расходов для выявления эффективности работы отдела. Если затраты могут контролировать работники предприятия, они относятся к контролируемым затратам. Следует отличать контролируемые затраты от регулируемых, поскольку первый вид ограничиваются конкретными расходами и содержат целевой характер. Если же затраты не зависят от работников, то они являются неконтролируемыми.

Рассмотрим варианты поведения затрат при изменении объема производства и оценку взаимосвязи «затраты-объем-прибыль». Как правило, разделение на переменные и постоянные затраты формируется изменением, при котором возникают общие расходы при изменении объема производства. Таким образом, с ростом объема производства прямо пропорционально растут и расходы на основные производственные материалы. По этой причине эксплуатированные основные производственные материалы по отношению к производству являются переменными. Для описания количества видов экономической деятельности применяются показатели объема производства. Торгово-сбытовые затраты - это переменные затраты, связанные с количеством реализованных единиц, но не обязательно связанные с производством. Объем реализации и объем производства могут быть различны. При росте или

сокращении объема производства общая стоимость постоянных затрат остается неизменной. Термины "постоянные" и "переменные" являются совокупными затратами, а не удельными. Удельные переменные затраты — это неизменяемая величина в расчете на единицу продукции. Суммарная величина переменных меняется прямо пропорционально изменению объема производства. Совокупные постоянные затраты не изменяются, но постоянные затраты на единицу продукции сокращаются с увеличением выпуска производства и добавляются при снижении. При планировании постоянные затраты считаются совокупными постоянными затратами, переменные затраты рассматриваются в виде переменных затрат на единицу продукции. При делении затрат на постоянные и переменные, следует отметить, что они могут быть классифицированы только в конкретных интервалах или в "области релевантности", где поддерживается специальная форма соотношения доходов и расходов: постоянные затраты фиксируются только в этой области релевантности и в течение определенного периода времени. Они могут измениться. Однако, их изменения не имеют связи с объемом производства.

В большинстве случаев производственный процесс описывается смешанными затратами, другими словами, содержит постоянные и переменные элементы. К примеру, при установлении стоимости транспортных услуг, то есть перевозки грузов, необходимо учитывать постоянные затраты и переменные затраты. Постоянные затраты не изменяются относительно пробега, а переменные затраты меняются пропорционально числу рейсов. Изменение затрат и объема продукции имеет большое влияние на маржинальную прибыль.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что зная классификацию затрат и их поведение, бухгалтер с менеджером могут выстроить траекторию развития и выбрать ту стратегию, которая обеспечит эффективную работу производства с наилучшим результатом.

Литература:

1. Разливаева Л.В., Мадиева К.С. Управленческий учет: Учебно-практическое пособие / Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза. - Караганда, 2014 г.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы»
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2008.

ЗАКОН

Бизнес и банково право

к.ю.н., доцент Сидоренко Т.В.

ВКТУ им.Д.Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан,

к.э.н., доцент Сорокина Л.И.

ВКТУ им.Д.Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан,

старший преподаватель Удовицкая Е.Ю.

ВКТУ им.Д.Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ЗАЩИТЕ ПРАВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Субъектами предпринимательства в Республике Казахстан являются граждане РК, кандасы и негосударственные коммерческие юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность (субъекты частного предпринимательства), с также государственные предприятия (субъекты государственного предпринимательства).

Физическое лицо, являющееся субъектом предпринимательства, регистрируется в качестве индивидуального предпринимателя. Юридическое лицо, являющееся субъектом предпринимательства, может быть создано в организационно-правовой форме, предусмотренной Гражданским кодексом Республики Казахстан (общая часть) от 27 декабря 1994 года. А именно, может быть создано только в форме государственного предприятия, хозяйственного товарищества, акционерного общества, производственного кооператива. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества, коммандитного товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью, товарищества с дополнительной ответственностью.

В соответствии с Предпринимательским кодексом РК от 29 октября 2015 года № 375-V, каждый субъект предпринимательства имеет право на судебную защиту своих прав, свобод и законных интересов. Защита нарушенных или оспариваемых прав субъектов предпринимательства может осуществляться в ином порядке, предусмотренном законами Республики Казахстан (арбитраж,

медиация, Уполномоченный по защите прав предпринимателей Казахстана, омбудсмен, переговоры, претензионный порядок и иные).

Защита прав субъектов предпринимательства может осуществляться путем обжалования действий (бездействия) должностных лиц и актов (решений) государственных органов в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом и законами Республики Казахстан.

Защита нарушенных или оспариваемых прав субъектов предпринимательства может осуществляться в ином порядке:

- 1) посредством применения медиации;
- 2) в арбитраже;
- 3) в порядке партисипативной процедуры.

В соответствии с Законом РК от 28 января 2011 года № 401-IV «О медиации» медиация - процедура урегулирования спора (конфликта) между сторонами при содействии медиатора (медиаторов) в целях достижения ими взаимоприемлемого решения, реализуемая по добровольному согласию сторон.

Целями медиации являются:

- 1) достижение варианта разрешения спора (конфликта), устраивающего стороны медиации;
- 2) снижение уровня конфликтности сторон.

Медиация проводится на основе принципов:

- 1) добровольности;
- 2) равноправия сторон медиации;
- 3) независимости и беспристрастности медиатора;
- 4) недопустимости вмешательства в процедуру медиации;
- 5) конфиденциальности.

Стороны медиации пользуются равными правами при выборе медиатора, процедуры медиации, своей позиции в ней, способах и средствах ее отстаивания, при получении информации, в оценке приемлемости условий соглашения об урегулировании конфликта и несут равные обязанности.

Медиатором может быть независимое, беспристрастное, не заинтересованное в исходе дела физическое лицо, выбранное по взаимному

согласию сторон медиации, включенное в реестр медиаторов и давшее согласие на выполнение функции медиатора.

Деятельность медиатора может осуществляться как на профессиональной основе (профессиональный медиатор), так и на непрофессиональной основе.

Осуществлять деятельность медиатора на профессиональной основе могут:

1) лица, имеющие высшее образование, достигшие 25-летнего возраста, имеющие документ (сертификат), подтверждающий прохождение обучения по программе подготовки медиаторов, утверждаемой в порядке, определяемом Правительством Республики Казахстан, и состоящие в реестре профессиональных медиаторов;

2) судьи в отставке.

Осуществлять деятельность медиатора на непрофессиональной основе могут:

1) лица, достигшие сорокалетнего возраста и состоящие в реестре непрофессиональных медиаторов;

2) судьи при проведении примирительных процедур в суде в соответствии с Гражданским процессуальным кодексом Республики Казахстан.

Медиатором не может быть лицо:

1) уполномоченное на выполнение государственных функций и приравненное к нему;

2) признанное судом в установленном законом порядке недееспособным или ограничено дееспособным;

3) в отношении которого осуществляется уголовное преследование;

4) имеющее не погашенную или не снятую в установленном законом порядке судимость.

Проведение медиации осуществляется по взаимному согласию сторон и при заключении между ними договора о медиации.

Медиация при урегулировании споров, возникающих из гражданских, трудовых, семейных и иных правоотношений с участием физических и (или) юридических лиц, должна быть завершена не позднее тридцати календарных дней со дня заключения договора о медиации. В случаях необходимости по взаимному решению сторон срок проведения медиации может быть продлен до

тридцати календарных дней, но не более шестидесяти календарных дней в совокупности.

Партисипативная процедура это переговорный процесс урегулирования спора между сторонами с обязательным участием их адвокатов, без участия судьи, в целях достижения ими взаимоприемлемого соглашения; и реализуемая по добровольному согласию сторон. В соответствии со статьей 306 Предпринимательского кодекса РК от 29 октября 2015 года, субъекты предпринимательства вправе заключить соглашение об урегулировании спора в порядке партисипативной процедуры.

Партисипативная процедура проводится без участия судьи путем проведения переговоров между сторонами при содействии урегулированию спора адвокатами обеих сторон. Порядок и условия проведения партисипативной процедуры регулируются Гражданским процессуальным кодексом Республики Казахстан.

Соглашение об урегулировании спора в порядке гражданского судопроизводства, которое было достигнуто сторонами в рамках партисипативной процедуры, вступает в силу в день вступления в законную силу определения суда, которым оно утверждено.

Закон Республики Казахстан от 8 апреля 2016 года № 488-V «Об арбитраже» закреплено, что арбитраж - арбитраж, образованный специально для рассмотрения конкретного спора, или постоянно действующий арбитраж.

Арбитром избирается (назначается) физическое лицо, прямо или косвенно не заинтересованное в исходе дела, являющееся независимым от сторон и давшее согласие на исполнение обязанностей арбитра, достигшее возраста тридцати лет, имеющее высшее образование и стаж работы по специальности не менее пяти лет.

Арбитр, разрешающий спор единолично, должен иметь высшее юридическое образование. В случае коллегиального разрешения спора высшее юридическое образование должен иметь председатель состава арбитража. По соглашению сторон арбитром могут быть избраны гражданин Республики Казахстан, иностранец либо лицо без гражданства.

Расходы, связанные с разрешением спора в арбитраже, включают:

- 1) гонорар арбитров;

2) расходы, понесенные арбитрами в связи с участием в арбитражном разбирательстве, в том числе расходы на оплату проезда к месту рассмотрения спора, проживание и питание;

3) суммы, подлежащие выплате экспертам и переводчикам;

4) расходы, понесенные арбитрами в связи с осмотром и исследованием письменных и вещественных доказательств на месте их нахождения;

5) расходы, понесенные свидетелями;

6) расходы на оплату услуг представителя стороной, в пользу которой состоялось арбитражное решение;

7) расходы на организационное и материальное обеспечение арбитражного разбирательства.

Арбитражное решение признается обязательным и при подаче в суд письменного заявления приводится в исполнение в соответствии с гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

Если в арбитражном решении срок не установлен, то оно подлежит немедленному исполнению.

Гражданско право

Тлеш Даяна Бериковна

Магистрант 2 курса специалности «Международное право»

Университета КАЗГЮУ им. М.С. Нарикбаева

г.Нур-Султан, Республика Казахстан

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В настоящее время гражданское партнерство, также известное как фактический брак, не находит своего признания в законодательстве Республики Казахстан. При этом, фактические партнеры осуществляют те же социальные функции семьи, как и законные супруги. В деле «Гаврикова против России» было доказано наличие семейных связей у фактических партнеров вне официального брака [1]. Согласно п.1 ст. 27 Конституции Республики Казахстан семья входит в перечень институтов, находящихся под защитой государства. Несмотря на это, институт гражданского партнерства остался без защиты государства, и положение фактических сожителей остается весьма неустойчивым.

В случае признания фактического брака встает вопрос о способе его регулирования. В Нидерландах гражданское партнерство регулируется договором о совместной жизни согласно Закону о зарегистрированном партнерстве 1997 года [2]. В некоторых штатах США на отношения между гражданскими партнерами распространяются положения семейного законодательства. Нормы семейного кодекса Украины 2003 года также распространяют свое действие на гражданских партнеров, в частности в п.1 ст. 74. Согласно Закону Франции «О гражданском пакте солидарности» 1999 года гражданское партнерство следует регистрировать в суде [3].

Тем самым, предлагается в судебном порядке устанавливать наличие гражданского партнерства при обращении одного из партнеров по поводу спора касательно тех или иных прав или обязанностей. Например, в деле «Procurovich против Российской Федерации» Европейский суд по правам человека установил наличие гражданского партнерства, когда в суд обратилась фактическая супруга по вопросу возможности остаться проживать в квартире ее умершего сожителя

мужа поскольку она достаточно продолжительное время проживала в квартире вместе с данным сожителем [4]. При решении самого спорного вопроса судом было установлено создание гражданского партнерства, в связи с чем, судом было решено, что фактическая супруга имеет право остаться жить в той же квартире умершего партнера. Так, согласно ст.8 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод у каждого есть право на уважение его как личной, так и семейной жизни, а также на уважение его жилища [5].

Кроме того, при судебном установлении гражданского партнерства необходимо соблюдение всех законодательных условий заключения брака, закрепленных в ст. 9-11 Кодекса о браке (супружестве) и семье Республики Казахстан. Соответственно, однополые партнерства не могут быть признаны действительными в Казахстане поскольку заключение брака между лицами одного пола невозможно. А также, данный вопрос об однополых союзах входит в область публичного порядка Республики Казахстан. Так, в деле *Fenton v. Reed* Верховный суд штата Нью-Йорк решил признать фактический брак в том случае, когда совместно-проживающими лицами выполнены все условия вступления в законный брак [6; С. 175].

Должны также быть установлены критерии фактических брачных отношений. Одним из важных критериев должно являться создание не зарегистрированного в государственных органах союза лиц с целью создать семью. Партнеры не могут состоять в другом зарегистрированном браке. В деле *Jaymot v. Skillings donat* судом была установлена важность отсутствия регистрации официального брака для установления наличия гражданского партнерства [7].

Далее, партнеры должны продолжительное время совместно проживать на территории одного жилого помещения. Например, в ст. 1 Закона Эквадора «О регистрации фактического брака» 1982 года закрепляется требования продолжительности гражданского партнерства более двух лет. Согласно Социальному кодексу Германии 2006 года супружеским сообществом признается союз совместно проживающих лиц более одного года[3]. В то же время право штата Нью-Гемпшир 1867 года содержало возможность совместно живущей более трех лет пары состоять в законном браке с соответствующими вытекающими последствиями [6; С. 394-395].

В Казахстане имущественные отношения гражданских партнеров могут регулироваться гражданским законодательством, в частности договором простого товарищества. В качестве примера можно привести дело *Bishop v. Clark*, в котором судом было установлено наличие подразумеваемого соглашения партнеров о разделе общего имущества [8]. В деле *Martin v. Martin*, Верховным судом штата Калифорнии было установлено, что совместно проживающие совершеннолетние партнеры могут заключать договоры касательно имущественных прав и заработной платы [9]. В частности, партнеры могут объединять свои доходы и приобретаемое во время отношений имущество в рамках режима совместной собственности по закону.

Однако, в настоящее время, отсутствует необходимость заключения специального договора, который бы регулировал имущественные отношения партнеров. Предлагается закрепить на законодательном уровне, что имущественные отношения гражданских партнеров будут регулироваться положениями казахстанского семейного кодекса о совместной собственности лиц, состоящих в зарегистрированном браке.

В имущественных отношениях также могут быть предусмотрены права на получения содержания, и наследственные права [10]. Касательно наследственных отношений, в казахстанском законодательстве наследственные права могут возникать только по закону либо по завещанию. Гражданские партнеры не входят в перечень лиц, которые наследуют на основании закона. В связи с тем, что фактические партнеры не признаются членами семьи по семейному казахстанскому праву, у данных лиц нет государственной защиты их прав по наследованию. Также, в законодательстве Казахстана не предусмотрено наследование по соглашению, и по договору взаимного наследования. Установление специального вида договора о наследственных правах фактических сожителей не найдет большого отклика поскольку заключение такого рода договора может ассоциироваться с официальной регистрацией брака, что противоречит природе фактических брачных отношений. Следовательно, можно предложить закрепить гражданских партнеров в круг наследования по закону в качестве наследников первой очереди наряду с законными супругами. Данная идея основана на опыте Эквадора, где в ст.10 Закона «О регистрации фактического брака» 1982 года устанавливается, что в

случае смерти одного из партнеров, к другому партнеру применяются правила о наследовании как для законных супругов [11].

Таким образом, поскольку между гражданскими партнерами создаются отношения с целью создать семью, как и у законных супругов, то и гражданские партнеры должны пользоваться теми же правами и обязанностями, как и законные супруги без какой-либо дискриминации. Соответственно, в правовом поле Казахстана следует признавать гражданское партнерство. В случае признания, гражданским партнерам следует предоставлять имущественные, не имущественные, наследственные права, идентичные правам и обязательствам законных супругов по национальному семейному праву. Наличие гражданского партнерства следует устанавливать в судебном порядке при решении вопросов, вытекающих из правовых последствий гражданского партнерства. Тем самым, правовые последствия гражданского партнерства следует признавать в семейном законодательстве государства.

Литература:

1. Постановление ЕСПЧ от 15.03.2007 Дело "Гаврикова (Gavrikova) против России" (жалоба No 42180/02) // Бюллетень Европейского суда по правам человека. 2008. No 11;
2. Гражданское и торговое право зарубежных государств. Том 2 /Отв. Ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров. –М.:Междунар. Отношения, 2006.–635 с;
3. Лушников А.М. Договоры в сфере семьи, труда и социального обеспечения (цивилистическое исследование): учеб. пособие/Яросл. гос. ун-т. – Ярославль: ЯрГУ, 2008. – 432 с;
4. Постановление ЕСПЧ от 18.11.2004 Дело "Прокопович (Prokovich) против Российской Федерации" (жалоба N 58255/00) // Бюллетень Европейского суда по правам человека. 2006. No8;
5. Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 года;
6. Friedman L.M. Law in America: A Short History. Random House Publishing Group, 2002. P. 175;

7. Jaymot v. Skillings donat, sp-6417, 216 P3d 534 (Alaska, 2009);
8. Bishop v. Clarck, 54 P.3d 804, 810-11 (Alaska 2002);
9. Martin v. Martin (1976), 18, Cal. 3d 660, 557 P. 2d 106, 134 Cal. R. 815;
10. Назарова А.С. Правовое регулирование фактических брачных отношений в Российской Федерации и США/Институт законодательства и сравнительного правоведения. – М: 2017. – 166 с;
11. Слепакова А.В. Фактические брачные отношения и право собственности // Законодательство. 2001. №10. -157 с.

CONTENTS ИКОНОМИКИ

Икономиката на предприетието

**Аблайханулы А. ,Дуйсенбекова Е.Ж. ,Демеубаева А.О. ӨНЕРКӘСІПТІК
КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ РЕСУРСТЫҚ ӘЛЕУЕТІ 3**

**Тkachenko S.A. , Potyshniak O.M. , Poliakova Yevheniia METHODS FOR
PLANNING THE WORK OF THE TRANSPORT AND TECHNOLOGICAL COMPLEX 7**

Правителството регулиране на икономиката

**Дуйсенбекова Е.Ж. ,Аблайханулы А., Демеубаева А.О., ЭКОНОМИКАНЫ
АЙМАҚТАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘРТАРАПТАНДЫРУ
АЙЫРМАШЫЛЫҚТАРЫ..... 10**

**Залесский Б.Л. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ
РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА 14**

Външноикономическата дейност

**Залесский Б. Л. ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ: ОТ
МЕМОРАНДУМОВ - К КОНКРЕТНЫМ ПРОЕКТАМ СОТРУДНИЧЕСТВА..... 18**

Залесский Б.Л. С АКЦЕНТОМ НА СОТРУДНИЧЕСТВО РЕГИОНОВ 22

Инвестиционната активност и фондовите пазари

**Удовицкая Е.Ю., Сорокина Л.И., Сидоренко Т.В. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ
ТРУДА..... 26**

Маркетинг и управление

**Үбраймова А.Д , Ermakhanov A.M. ANALYSIS OF THE MODERN PRINTING
MARKET AND FORECAST OF ITS DEVELOPMENT 31**

Аманбаев А.А., Куренкеева Г.Т. ОБЗОР МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ ЛАБОРАТОРИЯХ	36
---	-----------

Счетоводство и одит

Акбаралиева.С.Ш, Кузбаева Г.Х ПОНЯТИЕ ИЗНОСА И АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	45
Бокачева А.И., Разливаева Л. В. ОРГАНИЗЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА МАТЕРИАЛЫ И ОПЛАТУ ТРУДА.....	50
Тұрсынтай А.Ж., Мадиева Қ.С. МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ.....	57
Сайлауова Д.М., Мадиева К.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СVP – АНАЛИЗА В ОБОСНОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ	62
Толегенов Д. М., Мадиева К.С. АНАЛИЗ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ	67
Солтанхан Аманжол МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ	78
Сабыржан Ж. Д., Мадиева К.С. МЕТОДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	83
Бондаренко К.В., Разливаева Л.В. КЛАССИФИКАЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМУЧЕТЕ	89

ЗАКОН

Бизнес и банково право

Сидоренко Т.В, Сорокина Л.И., Удовицкая Е.Ю. ЗАКОНОДАТЕЛСТВО О ЗАЩИТЕ ПРАВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	95
---	-----------

Гражданско право

Тлеш Д. Б. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	100
CONTENTS.....	105

292749
293003
292750
293307
293211
293286
293190
293252
293290
292773
293210
293219
293220
293231
293233
293234
293254
293287
293208