

## ИКОНОМИКИ

### БАНКИ И БАНКОВА СИСТЕМА

К.э.н., доцент Танатова А.Р., магистрант Кали Б.

Тараский государственный университет имени М.Х. Дулати, Казахстан

#### СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В зарубежной практике термином «инвестиции» обозначают, как правило, средства, вложенные в ценные бумаги на длительный срок. Это является теоретическим отражением реально существующих экономических отношений, поскольку механизмы инвестирования в рыночной экономике непосредственно связаны с рынком ценных бумаг. Инвестиционная деятельность банков рассматривается как бизнес по оказанию двух типов услуг. Одна из них – увеличение наличности путем выпуска или размещения ценных бумаг на их первичном рынке. Другая – организация виртуальной встречи покупателей и продавцов уже существующих ценных бумаг на вторичном рынке, то есть функция брокеров и/или дилеров. Инвестиции понимаются и как все направления размещения ресурсов коммерческого банка, и как операции по размещению денежных средств на определенный срок с целью получения дохода. В первом случае к инвестициям относят весь комплекс активных операций коммерческого банка, во втором – его срочную составляющую.

Банковские инвестиции имеют собственное экономическое содержание. Инвестиционную активность в микроэкономическом аспекте – с точки зрения банка как экономического субъекта – можно рассматривать как деятельность, в процессе которой он выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на срок в создание или приобретение реальных и покупку финансовых активов для извлечения прямых и косвенных доходов. Вместе с тем инвестиционная деятельность банков имеет и иной аспект, связанный с осуществлением их макроэкономической роли как финансовых посредников. В этом качестве банки помагают удовлетворить потребность хозяйствующих субъектов в инвестициях. Спрос на них в условиях рыночной экономики возникает в денежно-кредитной форме. Кроме того, банки дают возможность превратить сбережения и накопления в инвестиции [3]. Таким образом, инвестиционная деятельность кредитных учреждений имеет двойственную природу. Рассматриваемая с точки зрения экономического субъекта (банка), она нацелена на увеличение его доходов. Эффект инвестиционной деятельности в макроэкономическом аспекте заключается в достижении прироста общественного капитала. Следует отметить, что

с позиций развития экономики инвестиционная деятельность банков включает в себя вложения, способствующие получению дохода не только на уровне банка, но и общества в целом (в отличие от тех форм инвестиционной деятельности, которые, обеспечивая увеличение дохода конкретного банка, сопряжены с перераспределением общественного дохода). Следовательно, с точки зрения макроэкономики, критерием отнесения к инвестиционной деятельности является производительная направленность вложений банка. Классификация форм инвестиционной деятельности коммерческих банков в экономической литературе несколько отличается от общепринятой, что определяется особенностями инвестиционной деятельности коммерческих банков. Банковские вложения можно разделить на следующие группы: – в соответствии с объектом вложения средств: вложения в реальные экономические активы (реальные инвестиции) и вложения в финансовые активы (финансовые инвестиции).

Банковские инвестиции могут быть также дифференцированы и по более частным объектам: вложения в инвестиционные кредиты, срочные депозиты, паи и долевые участия, в ценные бумаги, недвижимость, драгоценные металлы и камни, предметы коллекционирования, имущественные и интеллектуальные права и др.; – в зависимости от цели вложений банковские инвестиции могут быть прямыми, направленными на обеспечение непосредственного управления объектом инвестирования, и портфельные, не преследующие цели прямого управления инвестиционным объектом, а осуществляемые в расчете на получение дохода в виде потока процентов и дивидендов или вследствие возрастания рыночной стоимости активов; – по назначению вложения можно разделить на инвестиции в создание и развитие предприятий и организаций и инвестиции, не связанные с участием банков в хозяйственной деятельности; – по источникам средств для инвестирования различают собственные инвестиции банка, совершаемые за его собственный счет (дилерские операции), и клиентские, осуществляемые банком за счет и по поручению своих клиентов (брокерские операции); – по срокам вложений инвестиции могут быть краткосрочными (до одного года), среднесрочными (до трех лет) и долгосрочными (свыше трех лет). Инвестиции коммерческих банков классифицируют также по видам рисков, регионам, отраслям и другим признакам [2].

Под инвестиционной политикой банков понимается совокупность мероприятий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению портфелем инвестиций, достижение оптимального сочетания прямых и портфельных инвестиций в целях обеспечения нормальной деятельности, увеличения прибыльности операций, поддержания допустимого уровня их рискованности и ликвидности баланса. Важнейший элемент инвестиционной политики – разработка стратегии и тактики управления валютно-финансовым портфелем банка, включающим наряду с прочими его элементами портфель инвестиций.

Инвестиционный портфель (портфель инвестиций) – совокупность средств, вложенных в ценные бумаги сторонних юридических лиц и приобретенных бан-

Аязбаева Г.Н., Рамазанов А. Басқару жүйесін зерттеудің тиімділігін анықтайтын факторлар.....	49
Rynkevich A.V., Klimenkov M.S. Youth unemployment as a serious problem.....	52

## МАРКЕТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ

Kruglov V.N. Regional small business: challenges and solutions.....	55
Корюкова М. Международный опыт развития мотивации труда в предприятиях.....	57
Тойшибекова Н.М. Шағын және орта бизнестің даму перспективалары.....	60
Зюкова I.O., Погудина O.O. Роль неймингу в брендингу.....	64
Islamgaliyev A. Compensation policy and total rewards as a tool of human resource management.....	66
Польшина Е.С., Абдураимова Э.Д. Сущность и значение методов неценовой конкуренции.....	74
Васил Ранагуль Маликкызы Фирманың бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторлар.....	76

## ИЗВЛЕЧЕНИЕ И ПРОВЕРКА

Аскарлова А. Учет расчетов с бюджетом.....	79
Зейнуллина Н.Б., Разливаева Л.В. Накладные расходы: проблемы учета и распределения.....	82
Korolyuk T.M. Classification of risks in accounting in scientific works of national and foreign scientists.....	87
Ныйканбаева А.И., Елдосова А., Жартыбаев Ж. Особенности оценки и учета запасов в соответствии с МСФО (IAS) 2.....	90
Товма Н.А. Учебно-методическое обеспечение управленческого анализа.....	93
Товма Н.А. Учебно-методическое обеспечение преподавания дисциплины «Бухгалтерский учет в нефтегазовом секторе».....	95
Товма Н.А. Учебно-методическое обеспечение преподавания дисциплины «Внутренний контроль».....	98
Фурманова М.А. Отражение в учете курсовой разницы по выданным авансам.....	101
Рибаква Л.П. Принципи формування облікової політики підприємства для потреб управління.....	104

**СЪДЪРЖАНИЕ****ИКОНОМИКИ****БАНКИ И БАНКОВА СИСТЕМА**

<b>Танатова А.Р., Кали Б.</b> Сущность инвестиционной деятельности коммерческого банка .....	3
<b>Bissenova R.A.</b> Insurance market and its features .....	6

**ВЪНШНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ**

<b>Залесский Б.Л.</b> Беларусь – Италия: на пути к реализации существующего потенциала сотрудничества .....	9
<b>Мамотенко Д.Ю., Лозова О.А.</b> Управління світовим розвитком на основі сітвого моделювання .....	11

**ФИНАНСОВИ ОТНОШЕНИЯ**

<b>Бокова Н.А.</b> Теоретические основы миграции как формы международно-экономических отношений .....	14
<b>Бокова Н.А.</b> О влиянии мирового финансового кризиса на миграцию .....	16
<b>Лашина А.С.</b> Анализ структуры и динамики государственного внутреннего долга .....	23

**ИНВЕСТИЦИОННА ДЕЙНОСТ И ПАЗАРИ  
НА ОБЛИГАЦИИ НА ФОНДОВЕ**

<b>Семенова Д.В., Огорокова О.А.</b> Реальные инвестиции в сельском хозяйстве .....	25
<b>Тойшибекова Н.М.</b> Оценка состояния инфраструктуры и развития инновационного предпринимательства .....	29
<b>Калиев А.Ж., Ботабаев Ж.С.</b> Возможность включения портфеля альтернативных инвестиций в структуру Национального Фонда РК .....	33
<b>Айдосова Б.Х.</b> Фьючерстік нарықтағы баға белгілеу .....	37
<b>Айдосова Б.Х.</b> Уақыт ішіндегі қолма қол және фьючерстік бағалар .....	41
<b>Сичікова Я.О.</b> Основні фактори, що впливають на ефективність інновацій ....	43

**УПРАВЛЕНСКИ РЕСУРСИ НА РАБОТИ**

<b>Аязбаева Г.Н., Каражанова А.</b> АҚШ менеджментің қалыптасуы мен дамуы .....	46
---	----

ком, а также размещенных в виде срочных вкладов иных банковских и кредитно-финансовых учреждений, включая средства в иностранной валюте и вложения в иностранные ценные бумаги. Критериями при определении структуры инвестиционного портфеля выступают прибыльность и рискованность операций, необходимость регулирования ликвидности баланса и диверсификация активов.

Возможны различные принципы и подходы к управлению инвестиционным портфелем предприятий и банков. Наиболее распространенным является принцип ступенчатости погашения ценных бумаг, позволяющий поступающие от погашения (или реализованных) ценных бумаг средства реинвестировать в ценные бумаги с максимальным сроком погашения. Основное содержание инвестиционной политики банка составляет определение круга ценных бумаг, наиболее пригодных для вложения средств, оптимизация структуры портфеля инвестиций на каждый конкретный период времени. При этом часть банков (главным образом средних и мелких) осуществляют инвестиционные операции, не руководствуясь каким-либо заранее составленным и одобренным планом. Есть банки, где служащие, занимающиеся инвестиционной деятельностью, руководствуются официально утвержденными руководством банка установками в отношении инвестиционной политики. При этом совет банка вносит в нее определенные изменения с учетом складывающейся конъюнктуры рынка [4]. В любом банковском учреждении, независимо от страны местонахождения, как при осуществлении кредитных, так и инвестиционных операций главное внимание уделяется проблеме ликвидности баланса и контролю за предельными показателями выдачи ссуд. При этом общие цели и «правила игры» в основном одинаковы, разница заключается в технике организации и осуществления операций. Аналогичны и проблемы, с которыми сталкиваются банки при осуществлении инвестиционных операций. Вместе с тем существует достаточно разнообразный набор приемов и мер, используемых для их разрешения. Инвестиционная политика коммерческих банков предполагает формирование системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности, выбор наиболее эффективных способов их достижения. В организационном аспекте она выступает как комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью, направление на обеспечение оптимальных объемов и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при допустимом уровне риска. Важнейшими взаимосвязанными элементами инвестиционной политики являются тактические и стратегические процессы управления инвестиционной деятельностью банка. Под инвестиционной стратегией понимают определение долгосрочных целей инвестиционной деятельности и путей их достижения. Ее последующая детализация осуществляется в ходе тактического управления инвестиционными активами, включающего выработку оперативных целей краткосрочных периодов и средств их реализации. Разработка инвестиционной стратегии является, таким образом, исходным пунктом процесса управления инвестиционной деятельностью. Формирование инвестиционной тактики происхо-

дит в рамках заданих напрямлений інвестиційної стратегії і орієнтовано на їх виконання в поточному періоді. Воно передбачає визначення обсягу і складу конкретних інвестиційних вкладень, розробку заходів по їх здійсненню, а в необхідних випадках – складання моделі прийняття управлінських рішень по виходу з інвестиційного проекту і конкретних механізмів реалізації цих рішень. Таким чином, банки, купуючи ті чи інші види цінних паперів прагнуть досягти певних цілей, к основним з яких відносяться:

- безпека вкладень;
- доходність вкладень;
- ріст вкладень;
- ліквідність вкладень.

Під безпекою вкладень розуміється неухильність інвестицій від різних потрясінь на фондовому ринку, стабільність отримання доходу і ліквідність. Безпека завжди досягається в ущерб доходності і рісту вкладень. Оптимальне поєднання безпеки і доходності досягається ретельним вибором і постійною ревізією інвестиційного портфеля.

#### Література

1. Садыков Р.Р. Банковские операции на фондовом рынке // Инвестиционный банкинг. – 2007. – №5.
2. Жарковская Е.П., Арендс И.О. Банковское дело: Курс лекций. М.: Омега-Л, 2006. – 399 с.

**Master of Economics and Business Bissenova R.A.**

*Kyzylorda State University Korkyt Ata, Kazakhstan*

## **INSURANCE MARKET AND ITS FEATURES**

One of the important segments of the financial market is the insurance market. Insurance – a risk sharing agreement in which one party agrees to insure the other.

In the insurance market, policyholders are in need of insurance and insurers (insurance companies), satisfying the demand for them, insurance brokers and insurance company infrastructure (consulting firms, etc.).

Basic functions of the insurance market:

- regulating – the market, like everything else, is subject to government regulation;
- Commercial – provides income from insurance operations;
- pricing – provides the formation of prices for insurance services company;
- Reliability function – ensure the reliability of the insurance operations in the event of an unfavorable situation, and others.

5. Кутер М. И. Бухгалтерский учет : основы теории : учебник / М. И. Кутер. – М. : Экспертное бюро, 1997. – 496 с.
6. Куцик П. О. Шляхи підвищення ефективності діяльності облікової служби підприємства в умовах наявності відокремлених підрозділів / Куцик П. О., Герасименко Т. О., Коваль Л. І.; [ред. кол. Г. І. Башнянин, В. В. Апопій, О. Д. Вовчак та ін.] // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 34. – С. 163-166. – (Серія економічна).
7. Ловінська Л. Г. Бухгалтерський облік : [навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна. – К. : КНЕУ, 2002. – 370 с.
8. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
9. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.

- принцип системності, що передбачає збирання, класифікацію, оброблення, аналізування і формування різних видів облікової інформації для визначення економічної стратегії підприємства;
  - принцип комплексності, який передбачає вивчення й оцінювання подій, що виникають під впливом на господарську систему технічних, економічних, соціальних, екологічних, політичних та інших значимих чинників;
  - принцип наукової обґрунтованості, що полягає в узгодженості з НТП, законами економічного розвитку суспільства, концепцією державної політики, нормативно-правовою базою;
  - принцип ефективності та планованості, що забезпечує спрямування облікової політики на вирішення як поточних, так й довгострокових завдань розвитку підприємства, за умов існування ефективних альтернативних варіантів досягнення тієї чи іншої мети;
  - принцип профілактики, який виконує запобіжну функцію, створюючи умови для своєчасного інформування управлінського персоналу підприємства про відхилення від планових чи нормативних величин витрат та результатів діяльності, для можливої корекції управлінських рішень;
  - принцип «селекції» передбачає, що інформація, яка надається на кожному рівні виробничої системи, має бути необхідною і суттєвою для прийняття управлінських рішень;
  - принцип сумісності особистих, регіональних і державних інтересів [6, с. 164].
- Отже, виходячи з запропонованих принципів формування облікової політики підприємства, можна стверджувати, що вона покликана забезпечувати інформаційне моделювання господарських систем і виконувати в повному обсязі функції управління: планування, облік та формування звітності, економічний аналіз, контроль та прогнозування.

Література

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Т. В. Барановська. – Житомир, 2004. – 283 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. – 2012. – № 1 (22). – С. 11-18. – (Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз»).
3. Дроздова Т. Облікова політика підприємства: структура, формування, зміна / Т. Дроздова // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 8. – С. 52-56.
4. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.

Types of insurance:

1. By branch attribute: life insurance market (here also includes all kinds of long-term security: pensions, health, for the wedding, annuity and other.); property insurance markets; liability insurance market; market accident insurance.
2. by the scale: National; Regional; International.
3. Depending on the organizational and legal form of the insurance industry: State insurance; Insurance conducted by joint-stock companies; Mutual insurance, which creates corresponding insurance funds.
4. Depending on the form of implementation: obligatory; voluntary; projects: personal; property.

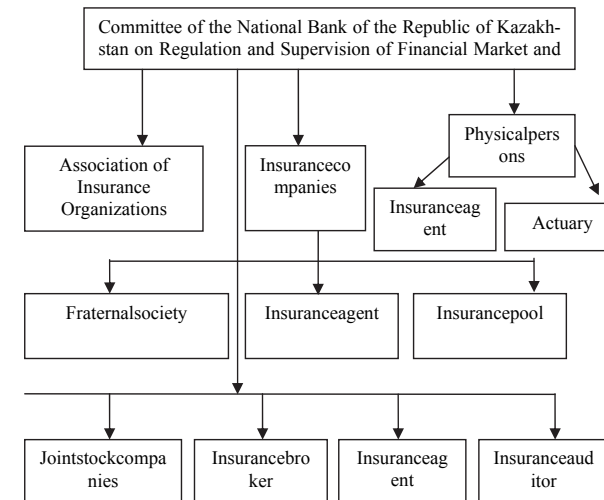


Figure 1. Institutional structure of the insurance market in Kazakhstan

Insured – a person who has entered into an insurance contract with the insurer.

Insurance agent – natural or legal person carrying out mediation activities on the conclusion of insurance contracts on behalf and on behalf of the insurance company in accordance with the submission of credentials.

Insurance broker – a legal entity engaged in consulting activities for insurance and reinsurance mediation activities and on the conclusion of the insurance contract on its own behalf and on behalf of the insurer or reinsurance contract on its own behalf and on behalf of the assignor.

Actuary – is a natural person carrying out activities related to the economic and mathematical calculations liabilities under insurance and reinsurance contracts in order to ensure the required level of solvency and financial stability of the insurance (reinsurance).

Mutual Insurance Society – a new participant in the Kazakh financial market. It insures property and other property interests of its members and is a non-profit organization, the functioning of which it is carried out in accordance with the requirements established for insurance (reinsurance companies).

Insurance pool – an association of insurance companies for the co-insurance of certain risks. Its activity is based on the principle of co-insurance.

Based on the tools of the insurance market of Kazakhstan, its structure can be represented as follows.

#### Literature

1. Искаков У.М. Рузиева Э. Бохаев Д.Т. Финансовые рынки и посредники. Алматы-Экономика ,2005.

2. К.Жуйриков., Р.Жуйриков., И. Назарчук. «Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. Алматы,2008 ж.

3. Джемпеисова Г.И., Чикунов О.Н., Суйеубаева С.Н. Сактандыру. Оку құралы. Алматы 2010

способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. У широкому розумінні її можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку) [8].

Своєю чергою Т. Кучеренко та Л. Г. Ловінська [7, с. 4] вважають, що облікова політика це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами [8].

З огляду на потреби управління підприємством трактують поняття «облікова політика» М. С. Пушкар та М. Т. Щирба, вказуючи, що це конституція підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів [9, с. 4].

Порядок формування облікової політики підприємства прямо залежить від інтересів як зовнішніх так і внутрішніх користувачів. Тому при розробці ієрархії суб'єктів інтересів підприємства домінуючі позиції повинні належати власникам та керівництву підприємства. При цьому важливим моментом є забезпечення можливості об'єктивно та своєчасно власнику (керівнику) бачити результати діяльності як підприємства загалом так і структурних підрозділів зокрема.

Отже метою облікової політики у процесі ведення як фінансового так і управлінського обліку є створення оптимальної, узгодженої та впорядкованої системи інформаційного забезпечення для складання достовірної звітності та прийняття ефективних управлінських рішень на її основі.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» при формуванні облікової політики підприємства необхідно враховувати основні принципи бухгалтерського обліку: обачність; повне висвітлення; автономність; послідовність; безперервність; нарахування та відповідність доходів та витрат; превалювання сутності над формою; історична (фактична) собівартість; єдиний грошовий вимірник; періодичність. Однак, ринкові умови господарювання та входження України у загальноєвропейський економічний простір вимагають, щоб в обліковій політиці передбачалися процедури з формування інформації для забезпечення таких функцій управління: планування, організації, координації, мотивації, контролю.

З огляду на це, при формуванні облікової політики варто враховувати і такі принципи:



Авансы, предоплату и задатки как полученные, так и выданные, нужно пересчитать в тенге только один раз – на дату их поступления или перечисления.

Литература:

1. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности»;
2. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют»;
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы»;
4. Приказ Министра Финансов РК №185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» от 23 мая 2007 года.

**Рибакова Л.П.**

*здобувач кафедри бухгалтерського обліку  
Львівська комерційна академія*

## **ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ**

В умовах ринкових відносин бухгалтерський облік будь-якого підприємства – суб'єкта господарювання, вимагає ведення бухгалтерського обліку за відповідними правилами, в межах загальних принципів і положень, затверджених законодавчими актами України [1, с. 17]. Обираючи такі правила та затверджуючи їх внутрішніми нормативними документами, підприємства формують облікову політику, тобто свою політику в сфері бухгалтерського обліку.

Офіційно поняття «облікова політика» у міжнародну практику обліку введено Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 1 «Розкриття облікової політики» у 1975 р. Зокрема, відповідно до першої редакції Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Розкриття облікової політики» облікова політика – це певні принципи, основи, домовленості, правила та практика, прийняті підприємством для складання та подання фінансових звітів [3, с. 53].

В Україні облікова політика на законодавчому рівні регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»[8].

Як свідчать дослідження, думки вчених стосовно трактування поняття «облікова політика» різняться.

Так група вчених у складі Ф. Ф. Бутинця, М. І. Кутера та М. В. Кужельного [1,4, 5], дотримуються думки, що облікова політика – це не просто сукупність

## **ВЪНШНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ**

**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

### **БЕЛАРУСЬ – ИТАЛИЯ: НА ПУТИ К РЕАЛИЗАЦИИ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИЧЕСТВА**

Факты говорят о том, что Италия, наряду с Великобританией, Нидерландами, Германией, Литвой, Польшей и Латвией, относится к числу наиболее активных торгово-экономических партнеров Республики Беларусь среди стран-участниц Европейского союза. «В 2014 году белорусско-итальянский товарооборот достиг рекордной отметки почти в \$2,2 млрд. Экспорт в Италию составил чуть более \$1 млрд, превысив показатель 2013 года на 12%» [1]. Правда, в 2015 году объем взаимной торговли между Беларусью и Италией существенно сократился – до 766,7 миллионов долларов, а величина белорусского экспорта в эту европейскую страну составила только 130,1 миллионов долларов. Тем не менее, еще в сентябре 2015 года, посещая производственную площадку итальянской компании Agusta Westland, глава белорусского правительства А. Кобычев заявил, что «Беларусь и Италия выходят на новый уровень сотрудничества» [2]. И сегодня в Минске считают, что «многолетнее плодотворное сотрудничество между двумя государствам должно и в дальнейшем расширяться и укрепляться во всех областях» [3].

Свидетельством того, что стороны намерены в ближайшее время совместными усилиями в полной мере использовать существующий потенциал двустороннего взаимодействия, является факт проведения в Минске в феврале 2016 года первого заседания Межправительственной Белорусско-Итальянской комиссии по экономическому сотрудничеству, которое стороны охарактеризовали, как «историческое событие в двусторонних белорусско-итальянских отношениях» [4]. И это утверждение имеет под собой весьма серьезные основания.

Во-первых, о многом говорит тот факт, что Италия стала первой страной, с которой Беларусь провела заседание межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству после принятия решения Европейского союза об отмене большинства санкций против официального Минска. Во-вторых, в Беларуси хорошо знают, что Италия – это страна номер один в мире по количеству отправлявшихся туда на оздоровление после аварии на Чернобыльской АЭС белорусских детей. В-третьих, Италия на деле доказывает, что является одним из ключевых партнеров Беларуси в производственно-кооперационной и инвестиционной сфере. Так, в 2014 году совокупные итальянские инвестиции в белорусскую экономику составили 38,6 миллионов долларов. При этом прямые инвестиции на чи-

стой основе выросли по сравнению с 2013 годом более чем на 66 процентов – до 24,5 миллионов долларов. По состоянию на март 2014 года в Беларуси действовало 173 юридических лица с итальянским капиталом, 102 из которых – это совместные предприятия. «В 2015 году в белорусскую экономику поступили итальянские инвестиции в объеме 28,8 млн долларов США. В Республике Беларусь зарегистрировано 204 предприятия с участием итальянского капитала» [5].

Состоявшееся заседание межправительственной комиссии объективно обозначило, какой значительный нереализованный потенциал сотрудничества накоплен сегодня в белорусско-итальянских отношениях. Анализируя существующие барьеры во взаимной торговле и обсуждая меры по их устранению для содействия дальнейшему развитию двусторонних партнерских связей, стороны сфокусировали свое внимание, прежде всего, на перспективах реализации четырех приоритетных направлений белорусско-итальянского взаимодействия: во-первых, создание итальянского промышленного округа в Брестской области; во-вторых, развитие межрегиональных контактов; в-третьих, использование европейских финансовых инструментов для поддержки совместных инвестиционных проектов; в-четвертых, налаживание сотрудничества между национальными агентствами экспортного страхования.

О заметно возросшем интересе итальянских деловых людей к взаимодействию с белорусскими партнерами говорит и тот факт, что на бизнес-форум, организованный с целью поиска новых товарных позиций и наращивания товарооборота между двумя странами и проходивший параллельно с первым заседанием межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, приехали более 30 представителей итальянских компаний, работающих в сферах строительства, транспортной инфраструктуры, металлообработки, лизинга, энергетики, сельского хозяйства. По их мнению, «перспективными для сотрудничества можно назвать отрасли, которые связаны с самим периодом, который переживает Беларусь, – с переходной экономикой. В первую очередь, речь идет об инфраструктурных проектах. Кроме того, можно говорить об энергетике» [6].

Белорусская сторона серьезные перспективы взаимодействия с итальянскими партнерами видит в промышленной кооперации, в том числе с учетом возможностей рынков Евразийского экономического союза, в таких отраслях, как автомобилестроение и машиностроение, а также в научно-технологической сфере, где Минск и Рим уже выступили за создание совместной межправительственной комиссии данного профиля. Кроме того, наблюдающийся сейчас в Италии экономический рост «открывает дополнительные возможности белорусским экспортерам, которые намерены осваивать итальянский рынок» [7].

#### Литература

1. Владимир Семашко встретился с Бенедетто Дела Ведова [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.government.by/ru/content/5849>

Рассмотри пример: Организация «АБС» производит организации «ООО» (импортеру) предварительную оплату в сумме 1000 долларов США. Курс на дату получения счета на предоплату 371 тенге за доллар США. Курс на дату перевода денег 370 тенге за доллар США. Товар поступает по таможенному режиму «выпуск товара в свободное обращение» на дату, на которую обменный курс валюты составлял 350 тенге за 1 доллар США.

Предварительно, на основе полученного счета на оплату, в бухгалтерском учете производится начисление, согласно основополагающему принципу финансовой отчетности.

Дт 1610 – «Краткосрочные авансы выданные»

Кт 3310 – «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» [4]

Начисление на сумму 1000 долларов США или 371 000 тенге.

Перевод денег осуществляется на дату, на которую действовал курс 370 тенге за 1 доллар США.

Дт 3310 – «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»

Кт 1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах» [4]

На сумму 370 000 тенге

Так как счет 1030 представляет собой немонетарную статью, в соответствии со стандартами (МСФО и НСФО), необходимо признание курсовой разницы.

МСФО (IAS) 21 п.29: «Если монетарные статьи возникают в результате операций в иностранной валюте и обменный курс изменяется между датой проведения операции и датой проведения расчетов, возникает курсовая разница».

В рассматриваемой ситуации дата проведения операции – это дата начисления, а дата расчета – перевод валюты импортеру.

В таком случае необходим пересчет суммы, выраженной в иностранной валюте.

Дт 3310 – «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»

Кт 6250 – «Доходы от курсовой разницы» [4]

На сумму 1000 тенге (371000 – 370000)

Оценка стоимости товара осуществляется в соответствии с МСФО (IAS) 2 «Запасы» по сумме затрат, включающей покупную цену, импортные пошлины, расходы по транспортировке, обработку и другие расходы, связанные с его приобретением. В рассматриваемой ситуации, для улучшения понимания, рассматриваем только покупную цену. Которая составляет 371 000 тенге [3].

Дт 1330 – «Товары»

Кт 1610 – «Краткосрочные авансы выданные» [4].

На сумму 371 000 тенге – приход товара

В соответствии с МСФО и НСФО курсовая разница признается в прибыли или убытке, т.е. не влияет на себестоимость актива, так как по определению стандартов курсовая разница не может выражаться на стоимости актива.

«разница, возникающая при переводе определенного количества единиц в одной валюте в другую валюту с использованием разных обменных курсов валют» [2].

В Национальном стандарте финансовой отчетности (НСФО) понимание сущности курсовой разницы соответствует положениям МСФО.

Прежде всего, необходимо рассмотреть те статьи бухгалтерского баланса, суммы которых подлежат пересчету. Для этого следует различить так называемые монетарные (денежные) и немонетарные (неденежные) статьи.

В МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют» это: единицы валюты в наличии, а также активы и обязательства к получению или выплате, выраженные фиксированным или определяемым количеством валютных единиц.

В пункте 16 МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют» сказано: «Примерами немонетарных статей являются: суммы авансовых платежей за товары и услуги (например, предоплата по аренде), гудвил, нематериальные активы, запасы, основные средства и расчетные обязательства, расчет по которым должен быть произведен путем предоставления немонетарного актива». В данном случае нас интересует сумма авансовых платежей за товары и услуги, которая и является немонетарной статьёй.

Согласно параграфу 6 НСФО: «При первоначальном признании операции, предполагающей расчет в иностранной валюте, применяется текущий рыночный курс обмена валют на дату совершаемой операции для учета сделок в тенге. Монетарные статьи в иностранной валюте на конец каждого отчетного периода переоцениваются по рыночному курсу обмена валют на дату закрытия периода. Курсовые разницы, возникающие при расчетах по монетарным статьям или при переводе монетарных статей на каждую отчетную дату по курсам, отличающимся от курсов, по которым они были переведены при первоначальном признании в течение периода или в предыдущей финансовой отчетности, признаются в прибыли или убытках за период, в котором они возникли» [1].

В связи с этим необходимо понимание выражения «валютная операция». Согласно МСФО, это операция, выраженная в иностранной валюте или предполагающая расчет в иностранной валюте, в том числе операции, которые организация проводит при покупке или продаже товаров или услуг, цены которых выражены в иностранной валюте. Такое понятие полностью согласуется с НСФО.

Другими словами, курсовая разница начисляется по немонетарной статье в момент совершения валютной операции. Валютная операция, как уже отмечено, представляет собой операцию, предполагающую расчет в иностранной валюте. То есть, перевод денег в иностранной валюте поставщику – это монетарная операция, после которой сумма предоплаты (аванса) становится немонетарной статьёй.

В таком случае, курсовая разница начисляется по монетарной статье в момент совершения операции, т.е. на дату перевода денег поставщику. В последующем, обязательство поставщика по поставке товара как немонетарная статья пересчету не подлежит.

2. Андрей Кобяков посетил производственную площадку Agusta Westland [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.government.by/ru/content/6036>

3. Поздравление Президенту Итальянской Республики Серджио Маттарелле [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: [http://president.gov.by/ru/news\\_ru/view/pozdravlenie-prezidentu-italjjanskoj-respubliki-serdzhio-mattarelle-11460/](http://president.gov.by/ru/news_ru/view/pozdravlenie-prezidentu-italjjanskoj-respubliki-serdzhio-mattarelle-11460/)

4. Стенограмма подхода к прессе заместителя Министра иностранных дел Республики Беларусь Е. Купчиной по итогам первого заседания Межправительственной Белорусско-Итальянской комиссии по экономическому сотрудничеству (23 февраля 2016 г., г. Минск) [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://mfa.gov.by/press/smi/a221901c1a8db6a3.html>

5. О проведении первого заседания Межправительственной Белорусско-Итальянской комиссии по экономическому сотрудничеству [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: [http://mfa.gov.by/press/news\\_mfa/ba5a87f9efb837f2.html](http://mfa.gov.by/press/news_mfa/ba5a87f9efb837f2.html)

6. Итальянский бизнес считает перспективным развивать в Беларуси инфраструктурные проекты [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/italjjanskij-biznes-schitaet-perspektivnym-razvivat-v-belarusi-infrastrukturnye-proekty-182780-2016/>

7. Полежай, Т. Италия рассчитывает на интенсификацию диалога Беларуси и ЕС / Т. Полежай [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/politics/view/italija-rasschityvaet-na-intensifikatsiju-dialoga-belarusi-i-es-182756-2016/>

**К.е.н. Мамотенко Д.Ю., к.е.н. Лозова О.А.**

*Запорізький національний технічний університет, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ СВІТОВИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ СІТЬОВОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

У зв'язку із глобалізацією й взаємозалежністю сучасного світу проблема аналізу та управління світовими процесами стає особливо актуальною. Оскільки в умовах суверенітету та індивідуальних національних інтересів неможливо уявити собі структуру, що нагадує світовий уряд, система міжнародних відносин шукає раціональні механізми регулювання, а також підтримки темпів інтеграційних процесів. В практичному плані сітьове моделювання може дозволити оцінити реальну структуру взаємозв'язку між країнами, показати фактичну «картину» взаємодії між ними. Даний взаємозв'язок між акторами багато в чому визначає подальшу траєкторію розвитку міжнародних економічних відносин, а також складну архітектуру глобального управління.

Проблемами застосування сітьового підходу до вивчення процесу прийняття рішень і вироблення політики займаються такі західні вчені, як Д. Дж. Ричардсон і А. Джордан (концепція співтовариств), Дж. Кингдон (концепція потоків) і П. Сабатьє (концепція підсистем), а також такі видні фахівці в області політичних мереж, як Р. Родз, Д. Ноук і Х. Куклински.

На думку О.Н. Барабанова, сучасну стадію в розвитку глобальних процесів відрізняє розрив між стрімким ходом економічної глобалізації й слабкими зусиллями держав по створенню узгодженої політичної системи її регулювання [1, с. 17].

Новим на сьогоднішній день напрямком у сітьових дослідженнях є вивчення світополітичних процесів. Відповідно до поглядів А.-М. Слотера [2], у сучасному світі держави створюють різні мережі відносин і передають їм частину своєї суб'єктності (влада, повноваження, ресурси тощо). Дані міждержавні мережі й мережі неурядових організацій створюють павутину нового світового порядку. Міждержавні мережі, знаходячи власну суб'єктність, поступово відділяються від держав і починають діяти самостійно. Однак поряд із цим держави залишаються центральним актором міжнародних відносин.

Розглянемо, як країни, що беруть участь у міжнародних економічних відносинах співвідносяться зі змінними, що характеризують їх як мережа.

1. Політична мережа створюється для вироблення угод, при цьому використовуються наявні у актора ресурси (товарообіг, населення тощо). Ресурсна залежність може бути нерівномірною, однак сумарний ресурс мережі не повинен бути менш потенційного «ресурсу впливу», у противному випадку мережа не може стати управлінською.

2. Учасники мережі мають «груповий інтерес» на протиположному індивідуальним. На практиці даний інтерес розділяють всі країни, що є стабілізуючим чинником організації мережі. Однак певний дисбаланс вносять «приватні інтереси». Так, Г. Рахман виділяє сім «ліній розламу»: «профіцитні» країни проти «дефіцитних»; «маніпулятори» проти «маніпуліруємих»; «ригористи» проти «марнотратів»; демократи проти авторитаріїв; Захід проти інших; «інтернаціоналісти» і «захисники суверенітету»; великі держави проти малих країн [3]. Дані розлами дійсно мають місце, впливають на позиції країн у ключових питаннях, зокрема на перерозподіл квот у МВФ та ін.

3. У сітьовому регулюванні відсутня класична вертикальна ієрархія. Всі актори потенційно рівні в питанні вибору й розробки спільних рішень. Однак у мережі можуть спостерігатися центри, які групують на собі велику кількість зв'язків, і координують діяльність мережі.

4. Мережі й мережні організації відрізняються високим потенціалом до змін, динамізмом. У процесі діяльності мережі можуть перебудовувати свою конфігурацію, включати й виключати певних акторів, створювати додаткові проблемні мережі. При виході того або іншого вузла мережа заново реорганізується, у системах утворюється вакуум, і деякий час система не може функціонувати нормально. Також, на відміну від системи, мережі не замкнуті,

- методики оцінки надійності засвідків внутрішнього контролю аудированих осіб, маючих складну організаційну структуру і здійснюваних операцій со зв'язаними сторонами.

Магістранти після проходження семінарських занять повинні уміти:

- проводити систематизацію і класифікацію тестів засвідків внутрішнього контролю для оцінки їх надійності;

- розробляти програми тестування засвідків внутрішнього контролю, присущих різним циклам діяльності комерційної організації;

- систематизувати підходи к оцінці діяльності служби внутрішнього аудита і організованих їю доповнителіх засвідків внутрішнього контролю;

- проводити тести засвідків внутрішнього контролю, здійснювані з метою отримання аудиторських доказателіх в отношении надлежачей організації і еффеіктивности функціонування систем бухгалтерського учета і внутрішнього контролю – для підтвердження достовірності оцінки надійності еіх засвідків в процесі аудита;

- розробляти модель оцінки еффеіктивности системи внутрішнього контролю і обосновати підходи к ее оптимізації в процесі оказания супутствующих аудиту услуг по совершенствованию систем внутрішнього контролю комерційних організацій.

Магістранти повинні мати навички:

- розробки научного і методического апарата, позволяющего решать актуальные прикладные задачи планирования и проведения аудиторских проверок на основе анализа и оценки состояния действующих систем внутрішнього контролю комерційних організацій, их оптимізації на основе модели економических рисков в процесі оказания супутствующих аудиту услуг;

- формирования аудиторских программ тестування засвідків внутрішнього контролю, присущих різним циклам діяльності комерційної організації.

**Магістр учета и аудита, старший преподаватель Фурманова М.А.**

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан*

## ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ КУРСОВОЙ РАЗНИЦЫ ПО ВЫДАННЫМ АВАНСАМ

Рассмотрим особенности в технике начисления курсовой разницы по предварительной оплате за товары (услуги, работы) соответствующие требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют» дает курсовой разнице следующее определение:

Таким образом, система внутреннего контроля представляет собой контрольную среду, в которой взаимодействуют субъекты и объекты средствами контроля по установленным учетным системам, в определенных временных рамках.

Рассмотрим элементы системы контроля.

Субъект контроля – это органы, организации, подразделения и лица, осуществляющие функции контроля и являющиеся носителями практической деятельности по осуществлению контроля, права, обязанности и ответственность которых регламентируются нормативными правовыми актами.

Объект внутреннего контроля – предмет, на который направлено воздействие, то есть процессы, происходящие внутри экономических субъектов или их отдельных элементов.

В современной высшей школе семинар – один из основных видов практических занятий, как по гуманитарным, так и по естественным дисциплинам. Семинар предназначен для углубленного изучения того или иного предмета.

Семинары развивают творческую самостоятельность магистрантов, укрепляют их интерес к науке и научным исследованиям. В процессе семинарских занятий магистранты овладевают научным аппаратом, приобретают навыки оформления научных работ и овладевают искусством устного и письменного изложения материала, защиты развиваемых научных положений и выводов.

В результате обучения дисциплины «Методология системы внутреннего контроля» магистранты должны знать:

- сущность, цель и методы внутреннего контроля, взаимосвязи между его субъектами и объектами, формирующие систему внутреннего контроля;
- подходы к формированию комплекса внутренних стандартов аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, регулирующих процесс анализа и оценки надежности системы внутреннего контроля, предложена их классификация;
- теоретические основы оценки системы внутреннего контроля в процессе аудита, базирующиеся на требованиях внешних аудиторских стандартов;
- влияние оценки надежности системы внутреннего контроля на уровень существенности, качество аудита и ответственность аудиторских организаций и аудиторов;
- взаимосвязь между циклами деятельности – совокупностями финансовых и хозяйственных операций, составляющих основные процессы деятельности хозяйствующих субъектов (снабжение, производство, сбыт), отражаемых на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, и направлениями реализации внутреннего контроля на основе исследования и обобщения отечественного и зарубежного опыта выделения циклов деятельности аудируемых лиц;
- методы ранжирования применяемых средств бухгалтерского контроля для оценки неотъемлемого риска на уровне статей бухгалтерской отчетности;
- концепцию оценки состояния внутреннего аудита как одного из средств контроля и возможности использования его потенциала в процессе внешнего аудита;

що дозволяє їм потенційно розширюватися нескінченно. Гнучкість мережі дозволяє їй досить швидко адаптуватися до мінливого середовища.

5. Гетерогенність мережі, велика кількість і розмаїтість її елементів. Гетерогенність мережі виражається в участі широкого спектра міжнародних організацій: Міжнародного валютного фонду (МВФ), Всесвітнього банку (ВБ), Ради по фінансовій стабільності (РФС), Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), Світової організації торгівлі (СОТ), Організації об'єднаних націй (ООН) і Міжнародної організації праці (МОП).

Важливим аспектом теорії політичних мереж є їхня внутрішня структура – конфігурація акторів, що в неї входять і характер взаємодії між ними. Певний рисунок зв'язків між акторами створює сітьову структуру. Актори характеризуються певними атрибутами: ресурсами, владою й т.д. Від характеристик актора залежить сфера дії й впливу мережі.

Крім якісних відмінностей, сітьовий підхід дає можливість математичного опису мережі, частково запозичений з теорії граф.

Розуміння структури економічної й політичної взаємозалежності відкриває великий потенціал як для теоретичного осмислення, так і для практичного використання. Подальше втілення даного підходу полягає в розробці критеріїв і параметрів зв'язку між акторами, які включали б і економічні, і політичні аспекти.

Література:

1. Барабанов О.Н., Голицын В.А., Терещенко В.В. Глобальное управление. – М.: МГИМО-Университет, 2006. – 256 с.
2. Slaughter A.-M. American's Edge. Power in the Networked Century // Foreign Affairs. January – February 2009. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.foreignaffairs.com/articles/63722/anne-marie-slaughter>.
3. Rachman G. The G20's Seven Pillars of Friction // Financial Times. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: [www.ft.com/cms/s](http://www.ft.com/cms/s).

## ФИНАНСОВИ ОТНОШЕНИЯ

**Бокова Н.А.**

*Магистрант 1 курса института мировой экономики и финансов  
Волгоградский государственный университет, Россия*

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МИГРАЦИИ КАК ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Трудовая миграция – это переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического или иного характера. Миграция сглаживает (выравнивает) уровень заработной платы. Принимая иностранную рабочую силу, страна использует ее в качестве фактора производства. Внешняя трудовая миграция – один из важнейших движущих факторов экономики в Российской Федерации. Она представляет собой совокупность прибывших людей на территорию РФ и осуществляющих трудовую деятельность.

По данным Росстата в период с 1997 года по 2004 год показатель прибывших в РФ находился на спаде, а в период с 2005 по 2013 заметен рост, причем если провести линию тренда видно что современный этап характеризуется не только ростом самих мигрантов но и интенсивности их прибытия.

Мировая экономика изучает важнейшие формы международных экономических отношений, принципы их функционирования и регулирования. Это проблемы мировой торговли и международной валютно-кредитной системы, миграции капиталов и рабочей силы, международной экономической интеграции и экономических аспектов решения глобальных проблем нашей цивилизации.

Однако по разным причинам, и, прежде всего вследствие межнациональных конфликтов и растущей интернационализации экономики, возникают различные миграционные потоки, т.е. перемещения больших групп людей из одной страны в другую. Такие передвижения распространены повсюду, а также браки, заключаемые между гражданами различных государств – постоянно порождают проблемы приобретения и изменения гражданства. Законодательство об иммиграции и гражданстве, судебная практика по этим вопросам весьма развиты. Значительная часть практических вопросов, связанных с определением гражданства, разрешается с помощью международного права (по соглашениям, заключаемым между государствами).

В последние годы миграции являются важным фактором социального развития. Особенно остро стоит проблема вынужденных переселенцев и беженцев. Количество переселенцев и беженцев, имеющих официальный статус, в разных странах достаточно велико.

Миграции из села в город не должны быть чрезмерными, особенно когда речь идет о миграции молодежи. Чрезмерный по сравнению с нуждами сельскохозяйственного производства отток молодежи затрудняет развитие сельского хозяйства в стране, темпы освоения новой техники, ведет к резкому сокращению численности населения детородных возрастов, а значит, к уменьшению

ского субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, которая в том числе включает организованные внутри данного экономического субъекта его силами надзор и проверку соблюдения требований законодательства, точности и полноты документации бухгалтерского учета, своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности, предотвращения ошибок и искажений, исполнения приказов и распоряжений, обеспечения сохранности имущества организации.

Цель системы внутреннего контроля – своевременно предотвратить нерациональные или неправильные действия, а также ошибки при обработке информации.

В научной и учебной литературе представлено большое количество мнений о понятии системы внутреннего контроля и ее элементах. Так, например, система внутреннего контроля:

– «включает методики и процедуры трех основных категорий, которые разрабатывает и использует администрация, чтобы обеспечить достаточную гарантию соответствия целям контроля: среда контроля, учетная система, контрольные моменты (процедуры)»,

– «включает три основных элемента: среду контроля, учетную систему, процедуры контроля»,

– «представляет собой совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководителями организации в качестве средств для контроля эффективности хозяйственной деятельности. В систему внутреннего контроля организации включаются три составляющие: среда контроля, система бухгалтерского учета, процедуры контроля»,

– «совокупность организационных мер, методик и процедур, применяемых руководством экономического субъекта для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности. Состоит из системы бухгалтерского учета, контрольной среды, средств контроля»,

Анализ предложенных мнений позволяет сделать вывод о том, что любая система – это целостное представление о событиях или явлениях определенных между собой множеством связей и воздействием на другие явления или ситуации. Если внутренний контроль можно определить как действия, направленные на выявление отклонений от установленных регламентов в экономическом субъекте, то система внутреннего контроля представляет собой совокупность различных элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. Наличие системы обязательно для достижения целей контроля.

Нам видится, что система контроля состоит из следующих элементов: субъект внутреннего контроля; объект внутреннего контроля; учетные системы; средства внутреннего контроля; контрольная среда; временные рамки внутреннего контроля.

- регистрировать, обрабатывать и резюмировать данные бухгалтерского учета **в нефтегазовом секторе**;
  - составлять финансовую отчетность для всех субъектов нефтегазовых компаний;
- Студенты должны овладеть:
- теоретическими основами особенностей учета в нефтегазовом секторе;
  - методикой учета затрат на добычу, бурение, поисково-разведочные и геолого-геофизические исследования.

**Товма Наталия Александровна,**

*доктор (PhD), академик МАИИ, профессор РАЕ,*

*зам. зав. кафедрой «Учет и аудит» КазНУ им. аль-Фараби*

*по научно-инновационной работе и международным связям, трижды лауреат государственной научной стипендии для талантливых молодых ученых МОН РК, лауреат конкурса научных работ среди ученых стран СНГ, финалист международного конкурса «Лучший молодой ученый Евразии».*

## **УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ»**

Внутренний контроль определяется как процесс, осуществляемый совместно Советом директоров, Правлением, подразделениями и работниками Общества и их действия, призванные обеспечить разумную гарантию выполнения целей Общества, в том числе достижения:

- эффективности деятельности Общества;
- сохранности активов и эффективного использования ресурсов Общества;
- полноты, надежности и достоверности финансовой и управленческой отчетности Общества;
- соблюдения требований законодательства Республики Казахстан и внутренних документов Общества;
- снижения вероятности и размера возможных потерь (в том числе, сокращение доходов, убытки, снижение рейтинга корпоративного управления и др.);
- содействие в построении оптимальной организационной структуры.

Система внутреннего контроля определяется как совокупность политик, процессов и процедур, норм поведения и действий, способствующих эффективной и рациональной деятельности, позволяющей Обществу соответствующим образом реагировать на существенные риски в части достижения целей Общества.

Под системой внутреннего контроля понимается совокупность организационной структуры, методики процедур, принятых руководством экономиче-

рождаемости и постарению населения. Такие негативные тенденции возникли в деревнях европейских стран и стран бывшего СНГ вследствие большого оттока молодежи в соседние крупные города.

В социальной сфере органы управления различных стран принимают меры по обеспечению гарантированных условий и качества жизни во всех регионах и устранению неоправданных различий в возможностях их социального развития, по предотвращению ухудшения демографической ситуации, регулированию рынка труда, внутренней и внешней миграции, возрождению малых городов, крупных рекреационных зон.

Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую, с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения. Процесс международной миграции, помимо экономических мотивов обуславливает также соображениями политического, этнического, культурного, семейного и иного характера.

Международная миграция включает две основные составляющие: эмиграцию и иммиграцию. Под эмиграцией понимается выезд из страны на постоянное место жительства, под иммиграцией въезд в страну на постоянное место жительства. Международная миграция включает также процесс репатриации – возвращение в страну происхождения ранее выехавших из нее граждан.

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий: [1]

- а) Иммигранты и не иммигранты, легально допущенные в страну.
- б) Работники-мигранты по контракту. Многие страны зависят от иностранной рабочей силы. Договоренности об ее контрактировании заключаются между странами с избыточной рабочей силой в некоторых районах Азии, например, странах Ближнего Востока, Европы.
- в) Нелегальные иммигранты. Почти все индустриальные страны имеют у себя нелегальных иммигрантов. Часть из них проникают через границу, другие остаются в чужой стране с просроченными визами; обычно они замещают рабочие места, находящиеся на низшей ступени трудовой иерархии.
- г) Лица, просящие убежища. До 2000 гг., к примеру, в России, численность этой категории мигрантов была крайне незначительна, затем в связи с военными действиями в Косово, а затем в Южной Осетии и странах Северной Африки она заметно увеличилась. Просьбы об убежище люди направляют по политическим мотивам, а также в силу тяжелого экономического и положения в своих странах.
- е) Беженцы. Большинство сегодняшних беженцев являются жертвами войн. Обычно они живут в специальных лагерях, находящихся под опекой ООН или частных агентств. По оценкам, лишь 1% беженцев расселяются в развитых странах Запада.

Международная миграция рабочей силы – это объективный процесс, присущий рыночной экономике. Он так же объективен, как процесс перелива капитала между странами, развития внешнеторговых связей, международной экономической интеграции. Трудовые ресурсы в соответствии с рыночными законами ищут себе наиболее выгодное применение, дающее максимальную эффективность.

Другим крупнейшим центром притяжения мигрантов является Западная Европа: средний ежегодный прирост иностранной рабочей силы составляет 700

тыс. чел. (с учетом членов семей численность въезжающих возрастает до 1,5 млн. чел.). Лидерство по масштабам иммиграции в Европе удерживают Германия, Франция и Великобритания. [3]

В 60-е годы стал формироваться международный центр притяжения рабочей силы в Латинской Америке, где рабочих из других стран принимают в основном Аргентина и Венесуэла. Наиболее распространенная форма – сезонная сельская миграция. В эти страны прибывают рабочие из других стран Латинской Америки, а также из азиатских и некоторых африканских стран. [1]

#### Литература

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения/ Национальная академия. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2008. – 264 с.
2. МИРПАЛ и Всемирный Банк. Анкетирование для выявления современного положения трудовых мигрантов из Украины в странах ЕС 2013 г./ – X: Москва, 2013.-49 с.
3. Булатов А.С. Экономика в европейских странах. – М.: Юристъ, 2003. – 896 с.
4. Горшкова Н.В., Лебедева Н.Н. Взаимодействие государства и общества в системе налоговых отношений в Российской Федерации. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология, 2014, № 2 (21), с.245-251
5. Рейтинг регионов Российской Федерации по числу зарегистрированных преступлений в 2013 году. Бокова Н.А., Лихоманов О.В. В сборнике: РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2014. С. 16.

**Бокова Н.А.**

*Магистрант 1 курса института мировой экономики и финансов  
Волгоградский государственный университет, Россия*

## О ВЛИЯНИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА МИГРАЦИЮ

Несмотря на многочисленные заверения либеральных экспертов и представителей бизнеса о полезности миграции, она все чаще и чаще становится предметом критического обсуждения, особенно рассматривая последние данные Центрального Банка о суммах трансграничных денежных переводов. Проведено междисциплинарное финансово-статистическое исследование миграции, а также преступности среди иностранных граждан и лиц без гражданства, определена степень ее влияния на общую преступность. Представлен кластерный анализ правонарушений, совершенных внешними трудовыми мигрантами на территории Волгоградской области. Составлен рейтинг регионов по преступности мигрантов. По данным

Нефтегазовый сектор – важнейшая структурная составляющая экономики, один из ключевых факторов роста производительности труда, жизнедеятельности производительных сил и населения страны. Он обеспечивает все отрасли экономики и население природным газом, широким ассортиментом моторных видов топлива, горюче-смазочных материалов, сырьем для нефтехимии, котельно-печным топливом и прочими нефтепродуктами. Бухгалтерский учет – это язык бизнеса. Бухгалтерский учет дает важную информацию и позволяет контролировать текущую деятельность нефтяных компаний, измерять и оценивать результаты деятельности. В курсе «Бухгалтерский учет в нефтегазовом секторе» описывается: понятийный аппарат в нефтегазовой отрасли, состояние и перспективы развития системы учета и анализа, стандарты, относящиеся к нефтегазовому сектору, учет затрат на поисково-разведочные и геолого-геофизические исследования, учет затрат на бурение, транспортировку и хранение, на добычу и реализацию сырой нефти и газа.

Целью изучения дисциплины «Бухгалтерский учет в нефтегазовом секторе» является подготовка слушателей знающих особенности учета в нефтегазовом секторе.

Задачи дисциплины:

- получить фундаментальные знания в области учета в нефтегазовом секторе;
  - изучить особенности международного финансового учета в нефтегазовой отрасли;
  - рассмотреть учет затрат на поисково-разведочные и геолого-геофизические исследования, на бурение, транспортировку, хранение, добычу и реализации сырой нефти и газа;
  - обучить особенностям начисления амортизации и истощения природных ресурсов;
  - исследовать специфику финансовой отчетности нефтегазовых предприятий.
- В результате обучения данной дисциплины студенты должны знать:
- принципы финансового учета и отчетности **в нефтегазовом секторе**;
  - понятийный аппарат в нефтегазовой отрасли;
  - состояние и перспективы развития системы учета и анализа нефтегазовой отрасли;
  - стандарты, относящиеся к нефтегазовому сектору;
  - учет затрат на поисково-разведочные и геолого-геофизические исследования;
  - учет затрат на бурение, транспортировку и хранение;
  - учет затрат на добычу в нефтегазовой отрасли;
  - учет реализации сырой нефти и газа;
  - учет износа, амортизации и истощения ресурсов.
- Студенты должны уметь:
- разрабатывать учетную политику **в нефтегазовом секторе**;
  - правильно организовывать учет **в нефтегазовом секторе**;
  - своевременно фиксировать движения имущества, обязательств и капитала в учетных документах **в нефтегазовом секторе**;



механизированный способ добычи при резком сокращении фонтанизирующих скважин; отсутствием сколь либо значительного резерва крупных месторождений; необходимостью вовлечения в промышленную эксплуатацию месторождений; расположенных в не обустроенных и труднодоступных районах; прогрессирующим техническим и технологическим отставанием отрасли; недостаточным вниманием к вопросам социального развития и экологии.

В настоящий момент наблюдается постоянный рост затрат на проведение мероприятий по охране окружающей среды, а также расходов, связанных с совершенствованием хозяйственного и правового механизма охраны окружающей среды [2, с. 35]. Успешное решение задач по охране окружающей среды зависит от наличия и состояния методологической базы для определения последствий загрязнения окружающей среды и их экономической оценки. Размеры платежей и выплат, системы компенсаций и штрафов, средства экологических фондов и направления их использования, система экологического страхования – все эти показатели определяются исходя из экономических оценок тех или иных отрицательных последствий или изменений в окружающей среде, вызванных ее загрязнением.

Потребление нефти на планете, осуществляемое в огромных количествах и с огромными скоростями, значительно опережает скорость и количество образования ее в недрах.

В мировых запасах горючих ископаемых нефть составляет 10%, а уголь – 70%, в то время как их потребление, наоборот, составляет 70% нефти и 10% угля. За сутки потребляется столько топлива, сколько природа может синтезировать за тысячелетие.

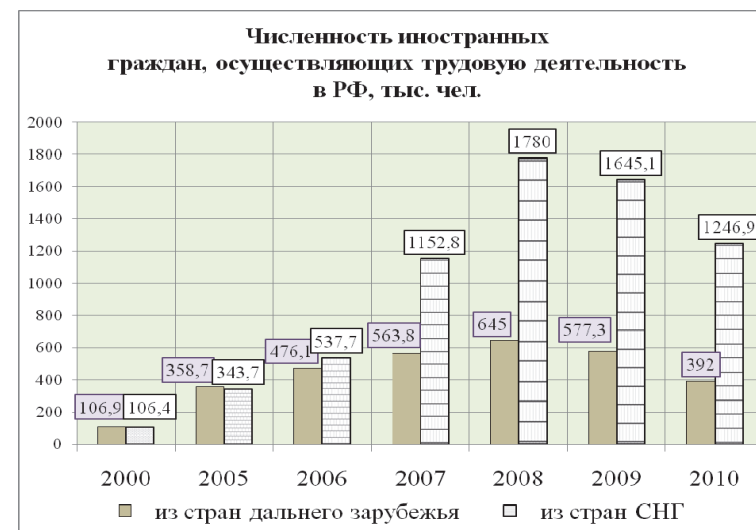
При добыче нефти и газа имеются технологические и организационные особенности, которые влияют на формирование издержек производства, организацию управленческого учета и уровень себестоимости добываемых продуктов. В процессе нефтедобычи выполняются такие работы, как монтаж и демонтаж механического и энергетического оборудования, подземный и наземный ремонт скважин, поддержание пластового давления, сбор и транспортировка нефти и газа и т. д. Нефть из пласта поступает в скважину в первый период ее эксплуатации под действием гидродинамических сил самого пласта.

Для управления хозяйством нефтяными компаниями необходимо иметь всестороннюю информацию о происходящих хозяйственных явлениях: о затратах труда, поступлении и расходовании материалов, топлива, использования машин и т. п. Для этого необходим бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет дает важную информацию и позволяет контролировать текущую деятельность нефтяных компаний, измерять и оценивать результаты деятельности.

Нефтяные скважины могут эксплуатироваться фонтанным, компрессорным и глубинно-насосным методами. В целях контроля над составом издержек производства на добычу необходимо калькулировать себестоимость добытой нефти в соответствии со способами эксплуатации скважин.

экспертного агентства Галлуп на 2012 год Россия является наиболее привлекательной страной для трудовых мигрантов, за ней следует Германия и США[5].

Доля иностранных работников, прибывших в Россию из стран СНГ, составляла примерно половину в общей численности иностранных граждан, легально осуществляющих трудовую деятельность в России, до 2006 года. Затем она стала расти, составив 73,4% в 2008 году и 76,0% в 2010 году. Это связано с тем, что численность иностранных работников, прибывших в Россию из стран СНГ, до 2008 года росла быстрее, чем из других стран мира, а после кризиса 2008 года сокращалась в меньшей степени. В 2010 году в России трудилось 1246,9 тысяч человек из стран СНГ (не считая граждан Белоруссии) и 392 тысячи человек из других стран мира (больше всего из Китая – 186,5 тысячи человек) [4].



**Рис. 1.3.** Диаграмма по международной миграции в Российской Федерации в 1997-2013 гг. [4]. Источник: Составлено на основе данных Росстата.

Таблица 1.1

**Численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в РФ**

Год	Занятые в экономике, тыс. чел.	Численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в РФ, тыс. чел.	Численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в РФ, в общей численности занятых в экономике, %
2005	68339	702,5	1,03%
2006	69168,7	1014	1,47%
2007	70770,3	1717,1	2,43%
2008	71003,1	2425,9	3,42%
2009	69410,5	2223,6	3,20%
2010	69933,7	1640,8	2,35%

Источник[3]: Составлено на основе данных Росстата.

В общей численности занятых в экономике России доля иностранных граждан, осуществлявших трудовую деятельность в России, возросла с 1,03% в 2005 до 3,42% в 2008 году. В 2009 году она снизилась до 3,20%, а в 2010 году до 2,35%.



Рис. 1.4. Диаграмма по численности иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в Российской Федерации, в общей численности занятых в экономике, % в 2005-2010 гг. [4]. Источник: Составлено на основе данных Росстата.

**Товма Н.А.**

доктор (PhD), заместитель заведующей кафедрой «Учет и аудит»  
КазНУ имени аль-Фараби по научно-инновационной деятельности  
и международным связям.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ»**

Нефтегазовый сектор – важнейшая структурная составляющая экономики, один из ключевых факторов роста производительности труда, жизнедеятельности производительных сил и населения страны. Он обеспечивает все отрасли экономики и население природным газом, широким ассортиментом моторных видов топлива, горюче-смазочных материалов, сырьем для нефтехимии, котельно-печным топливом и прочими нефтепродуктами.

Значение нефти как источника энергии и сырья для нефтехимической промышленности возрастает, в связи с чем, ежегодно увеличиваются объемы танкерных перевозок, строятся новые магистральные подводные и подземные нефтепроводы.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своих многочисленных выступлениях и ежегодных посланиях народу Казахстана неоднократно заявлял о том, что топливно-энергетический сектор и особенно нефтегазовая отрасль являются приоритетными в развитии высокотехнологичной экономики Казахстана: «...благодаря нефти мы смогли ускорить процесс трансформации экономической системы. Но на достижение нынешней динамики развития повлияло не только повышение мировых цен на энергоносители. Это – результат экономических преобразований» [1 с. 35].

В настоящее время стратегией экономического развития Казахстана определен целенаправленный переход к Концепции устойчивого развития. Казахстан в ближайшие годы намерен инвестировать до 20 млрд. долларов в несырьевой сектор. Концепция устойчивого развития предполагает, как известно, единство решения экологических, социальных, политических и, что особенно важно, экономических проблем, которые тесно связаны друг с другом и взаимозависимы. В этом случае минеральные ресурсы, сырье (особенно нефть и газ) выступают мощным ускорителем социально-экономического прогресса, становятся важнейшим решающим фактором решения экономических проблем.

Состояние нефтяной промышленности в РК характеризуется сокращением объемов прироста промышленных запасов нефти, снижением качества и темпов их ввода; сокращением объемов разведочного и эксплуатационного бурения и увеличением количества бездействующих скважин; повсеместном переходе на

Управление бизнес-деятельностью организации предполагает принятие решений в соответствии со многими факторами внутренней и внешней микро- и макросреды. На результативность принимаемых решений влияет качество информационного ресурса в виде создания и использования собственного и внешнего информационного поля.

Собственное информационное поле целиком зависит от позиции самой организации по отношению к информационному ресурсу, так как формируется за счёт внутренних источников. Что касается внешнего информационного поля, то задача его формирования и использования сопряжена с преодолением частичности, недостоверности, противоречивости, разнородности, недостаточности или избыточности информации, поступающей из разных источников и добываемой разными способами.

Для повышения качества информационного ресурса формируется информационная стратегия, отвечающая финансовым и организационным возможностям организации и возможностям персонала, где предусматриваются выбор наиболее достоверных источников, организация информационных потоков, разработка технологии сбора, передачи, переработки, хранения информации и обеспечение её безопасности. Поэтому проведение управленческого анализа в организации в первую очередь зависит от системы используемой экономической информации. в управлении организацией должна присутствовать грамотно образованная информационная политика, способная превращать информацию в доход, появляются и возможности использования информационного ресурса, которые требуют изменения взгляда и на саму информацию. Управленческий анализ является связующим звеном между информационными потоками организации и управленческими решениями. Однако не все потоки служат информационной базой, так как могут быть неоднородными по форме и содержанию. Чтобы потоки сведений стали сопряжёнными базовыми элементами, они должны быть подвергнуты предварительной обработке. К основным требованиям, соблюдение которых обязательно при подготовке информации, относятся достоверность, объективность, оперативность, единство, рациональность, качество, соответствие целям и задачам и др. Кроме того, должны соблюдаться принципы комплексности и системности, поскольку информационные потоки исходят не только из внешней бизнес-среды, но и из внутренней.

Под информационной базой управленческого анализа понимается совокупность сведений, включающих достаточный и необходимый объём информации обо всех существенных направлениях деятельности организации для проведения процедур управленческого анализа и принятия на его основе обоснованных управленческих решений. Информационная база управленческого анализа формируется под влиянием объективных факторов, среди которых определённое место занимает концептуальная (методологическая и методическая) компетентность субъекта анализа (аналитик), а также техническое и организационное сопровождение информационных потоков. Всю информацию, необходимую для проведения управленческого анализа на предприятии любой отрасли, можно разделить на следующие категории.

Рассмотрим состояние международной миграции за январь-июль 2013,2014 года. За рассматриваемый период снизился миграционный прирост со 165 тысяч до 142 тысяч.

Также если рассматривать структуру по странам прибытия тоже отмечается снижение миграционных приростов, а именно в Армении, Азербайджане, Таджикистане, стран Дальнего зарубежья.

Увеличение миграционного прироста наблюдается лишь в Украине, Беларуси и Китае.

Согласно данным исследования Международной организации по миграции, за пределами родины работают около 8 миллионов украинцев. Больше всего трудовых мигрантов из Украины в соседней России, а также в Италии и Чехии[2].

За январь-июль 2014г. число мигрантов, переселяющихся в пределах России, увеличилось на 33,3 тыс.человек, или на 1,6% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Миграционный прирост населения России уменьшился на 22,2 тыс.человек, или на 13,4%, что произошло в результате возросшего числа выбывших из Российской Федерации (на 67,9 тыс.человек, или на 65,8%), в том числе за счет эмигрантов в страны государств-участников СНГ – на 62,4 тыс.человек, или на 74,6%. Наряду с этим отмечено увеличение числа прибывших из-за пределов России на 45,0 тыс.человек, или на 16,8%, в том числе из государств-участников СНГ – на 44,5 тыс.человек, или на 18,9%. В январе-июле 2014г. в обмене населением с государствами-участниками СНГ было отмечено уменьшение миграционного прироста. Увеличение прироста наблюдалось в миграционном обмене с Республикой Беларусь, Казахстаном и Украиной.

Если до 2006 года больше всего трудовых мигрантов прибывало в Россию с Китая и Украины, то в последние годы наиболее крупными поставщиками рабочей силы в Россию стали Узбекистан и Таджикистан. Число работников, прибывающих из Узбекистана, продолжало расти и в 2009 году, несмотря на развернувшийся экономический кризис, составив 666 тысяч человек, или 30% от общей численности иностранной рабочей силы. Кроме того, продолжал расти поток работников, прибывающих из Казахстана, хотя объём его оставался незначительным (11,2 тысячи человек, или 0,5% от общей численности иностранных работников). Число трудовых мигрантов, прибывших в 2009 году из других стран СНГ, сократилось по сравнению с 2008 годом, но, как правило, было выше, чем в 2007 году. Число работников из Таджикистана превысило в 2009 году 359 тысяч человек (16,2% от общей численности иностранных работников в России), с Украины – 205 тысяч человек (9,2%).

Кто они – трудовые гости? Для этого Институт социологии РАН на основе экспертных данных, а также официальных данных Росстата и Федеральной миграционной службы, дал подробный ответ на этот вопрос.

**Религия:**

12 % христиане;  
82 % Мусульмане;  
6% другое.

**Величина дохода:**

12% до 30000 рублей.  
69% до 30000 рублей.  
19% свыше 30000 рублей.

**Возраст:**

До 18 лет – 9%;  
18-30 лет – 66%;  
После 30 – 25%.

**Образование:**

Высшее – 6 %;  
Среднее специальное – 27 %;  
Среднее – 42 %;  
Незаконченное среднее – 25 %.

**В каких областях работают:**

29% – Строительство;  
17% – ЖКХ;  
18% – торговля;  
15 – Промышленность и с/х.

**В какой регион едут мигранты:**

67% – в Центральный Федеральный округ.  
22% – на Урал и в Сибирь.  
11% – едут в другие регионы.

Рис. 1.5. Кто они – трудовые гости?[5]. Источник: Составлено на основе данных института социологии РАН.

**Таким образом, было выявлено и обобщено следующее:**

- В основном, в Россию едут малообразованные люди, только 6 % из них имеет высшее образование.
- 66% мигрантов прибывших на территорию России находятся в возрасте от 18 до 30.
- Так как основная доля мигрантов приходится на мусульманские страны 82% прибывших трудовых мигрантов исповедуют ислам.
- Зарботки мигрантов не высоки, только 19% получают свыше 30 000 рублей.

Снижение преступности – одна из важнейших задач современного государства. Ведь, когда говорят об уровне жизни, в большей степени имеют в виду уровень безопасности, социальной защищенности населения, а уже потом уровень доходов. Российская Федерация – самое большое государство мира. На сегодняшний день состоит из 85 субъектов федерации. В современных условиях наряду с экономическим развитием, очень важно обеспечивать социальное развитие, повышать привлекательность регионов. На основе данных прокуратуры РФ проведен простейший статистический анализ состояния преступности в регионах. Рассчитаны основные абсолютные и относительные показатели динамики преступности. В анализе используются как абсолютные, так и относительные показатели. В таблице 1 представлено число зарегистрированных преступлений по округам, а также число зарегистрированных преступлений на одну тысячу человек.

На основе данных таблицы 1, рассчитаем основные абсолютные и относительные показатели динамики, пользуясь формулами ниже.

**Товма Н.А.**

доктор (PhD), заместитель заведующей кафедрой «Учет и аудит»  
КазНУ имени аль-Фараби по научно-инновационной деятельности  
и международным связям.

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Решение многих задач управленческого анализа возможно лишь при использовании экономико-математического моделирования, построения имитационных моделей и систем, позволяющих прогнозировать финансовые результаты в условиях неопределенности и риска. Используются также методы статистики, экономического анализа, а также экономико-математические методы.

Возможности применения статистических методов для целей прогнозирования, глубоко проработанные российскими учеными, давно успешно используются в отечественной практике.

В рамках краткосрочного перспективного анализа, лежащего в основе принятия тактических управленческих решений, исследуются прогнозное соотношение прибыли, затрат и объемов продаж, доходы и расходы будущих периодов, также анализируется поведение приростных и релевантных показателей.

Результаты краткосрочного управленческого анализа деятельности экономического субъекта позволяют ответить на многие вопросы, интересующие руководство, например: как повлияют изменения в ценовой политике на объемы продаж и в конечном итоге – на результаты деятельности сегмента; какая минимальная деловая активность позволит сегмент избежать убытков.

Перспективы развития, своевременное предотвращение внутренних и внешних угроз существования требуют определения экономического состояния субъекта, основанного на учетно-аналитической системе управленческого учета, анализа и синтеза, который может служить основой для принятия необходимых стратегических управленческих решений по повышению его экономической эффективности и конкурентоспособности.

Модель взаимодействия систем управленческого учета и управленческого анализа коммерческой организации представлена на рис. 3 (см. ниже).

Разработка управленческих решений и достижение определенных результатов весьма затруднительны или невозможны без соответствующего информационного обеспечения. Роль информационного ресурса в управлении производственным предприятием состоит не только в информационной поддержке управленческого анализа, но и в обеспечении возможностей управления.

Поэтому одной из важнейших управленческих задач организации становится создание достаточного и рационально организованного потока информации.

Отражена отрицательная суммовая от кновертации валюты	7470	1020	18851,8292 (607298,199 -588446,37)	-
Отражена переоценка по валютному счету на 9 октября 2015 года	1032	6250	1 346,56 (4,87*-4,78)×134 655,92	-
Произведена 100-процентная предоплата по импорту (по курсу на 9 октября 2015 года)	1610	1032	607298,199(134 655,92×4,51)	134 655,92
Оприходован товар (по курсу на дату предоплаты)	1330	3310	607298,199	134 655,92
Отнесен в зачет ранее выданный аванс	3310	1610	607298,199	134 655,92
Далее составляем проводки по НДС				
Содержание опреаций		Д-т	К-т	
1-й вариант				
Начислен НДС по импорту	1420,субсчет «НДС по импорту»		3130,субсчет «НДС по импорту»	
Уплата НДС	3130,субсчет «НДС по импорту»		1030	
Отнесен НДС по импорту для зачета	1420		1420,субсчет «НДС по импорту»	
Принят НДС в зачет	3130		1420	
2-й вариант				
Начислен НДС по импорту	1630	3130		
	1420	1630		
Уплата НДС	3130	1030		
Принят НДС в зачет	3130	1420		

При конвертации валюты банк списывает сумму с тенгового счета предприятия по курсу, установленному самим банком (курс реальной сделки), а зачисляет на валютный счет сумму по рыночному курсу обмена валют, [3] установленному Национальным банком на день совершения операции. Отсюда возникает разница, которую принято называть «суммовой». Понятие «суммовая разница» не предусмотрено действующим законодательством, также как и МСФО, тем не менее оно не отождествляется с понятием курсовой разницы.

Литература:

1. МСФО (IAS)2 «Запасы»
2. МСФО(IAS) 23 «Затраты по займам»
3. МСФО 21 «Влияние изменений обменных курсов валют»

$$\text{Абсолютный прирост } \Delta y_t = y_t - y_{t-1} \quad [3]$$

$$\text{Темп роста и прироста } T_t = \frac{y_t}{y_{t-1}} \times 100 \quad K_t = T_t - 100\% \quad [3]$$

$y_t, y_{t-1}$  – уровни временного ряда.

Абсолютный прирост отрицательный во всех федеральных округах, кроме Дальневосточного, что говорит о снижении показателя по сравнению с его базой. Темп роста показывает, во сколько раз данный уровень превышает уровень базисного периода. Отражает интенсивность изменения уровней ряда динамики и показывает, во сколько раз увеличился уровень по сравнению с его базой, а в случае уменьшения – какую часть базисного уровня составляет сравниваемый уровень. Анализируя значения темпов роста можно сказать, что преступность несколько сократилась. Темп прироста показывает на сколько процентов уровень данного периода больше (или меньше) базисного уровня. Темп прироста также показывает, что наметилась тенденция в сторону сокращения.

На основании расчетов, самым безопасным регионом Российской Федерации является Северо-Кавказский Федеральный округ. По официальным данным, преступность на Северном Кавказе достаточно низкая (7,723 преступлений на 1000 человек).

Таблица 1.2

**Преступность в Российской Федерации в 2012 году**

Регион	Всего зарегистрировано преступлений на 1 тыс. чел. В 2012 г.	Всего зарегистрировано преступлений на 1 тыс. чел. в 2013 г.	Абсолютный прирост	Темп роста, %	Темп прироста, %
СКФО	7,72	7,50	-0,23	97,09	-2,91
ЮФО	13,38	12,74	-0,64	95,20	-4,80
ЦФО	14,18	13,60	-0,58	95,93	-4,07
ПФО	15,68	14,02	-1,66	89,39	-10,61
СЗФО	14,98	14,63	-0,36	97,60	-2,40
РФ	16,06	15,39	-0,67	95,83	-4,17
УФО	18,70	18,38	-0,32	98,30	-1,70
СФО	21,15	20,91	-0,23	98,91	-1,09
ДФО	20,48	21,37	0,89	104,32	4,32

Источник[3]: Составлено автором на основе данных портала правовой статистики.

- \* СКФО – северокавказский федеральный округ;
- \* ЮФО – Южный федеральный округ;
- \* ЦФО– Центральный федеральный округ;
- \* ПФО – Приволжский федеральный округ;
- \* СЗФО – Северо-Западный федеральный округ;

- \* УФО – Уральский федеральный округ;
- \* СФО – Сибирский федеральный округ;
- \* ДФО – дальневосточный федеральный округ.

Сложно сказать, в чем причина, возможно, в том, что кавказцы потребляют гораздо меньше алкоголя, а как известно, очень много преступлений совершается на бытовой почве и в состоянии алкогольного и наркотического опьянения. Воспитание на Северном Кавказе «особенное», история еще помнит кровную месть – убийство «брата за брата». Коллективная ответственность является сдерживающим фактором. Однако, как утверждают многие экономисты, на Северном Кавказе высокий уровень коррупции, а правоохранительные органы просто не регистрируют все совершенные преступления[3]. Ведь в сводках новостей мы постоянно слышим о событиях в Дагестане, Чечне. За 2013 год произошло 7 крупных терактов с большим числом жертв[3]. Южный федеральный округ занял второе место в рейтинге регионов. На 1000 человек приходится 13,379 преступлений. Третье место занял Центральный федеральный округ. Это можно объяснить, тем, что численность сотрудников полиции в других регионах гораздо ниже в отличие от Москвы и Санкт-Петербурга, а также тем, что уровень образования в столицах (бывшей и нынешней) гораздо выше.

#### Литература

1. Горшкова Н.В., Лебедева Н.Н. Взаимодействие государства и общества в системе налоговых отношений в Российской Федерации. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология, 2014, № 2 (21), с.245-251
2. Международная организация миграции. Режим доступа: <http://www.mmc.net.ru/organization.html#.VFsaO1e9Ywo>
3. Официальный сайт федеральной государственной службы статистики. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Труд и занятость в России. 2013: Стат.сб./Росстат – Т78 М., 2013. – 661с.
5. Экспертное агенство ГАЛЛУП. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/organizations/gallup>

производства. Большинство побочных продуктов по своей природе не являются существенными. В подобных случаях они часто измеряются по чистой цене продажи, и эта стоимость вычитается из себестоимости основного продукта. Как следствие, балансовая стоимость основного продукта незначительно отличается от его себестоимости.

Примерами затрат, не включаемых в себестоимость запасов и признаваемых в качестве расходов в период возникновения, являются:

- сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат;
- затраты на хранение, если только они не требуются в процессе производства для перехода к следующей стадии производства;
- административные накладные расходы, которые не способствуют обеспечению текущего местонахождения и состояния запасов;
- затраты на продажу.

МСФО(IAS) 23 «Затраты по займам» определяет те редкие случаи, когда затраты по займам включаются в себестоимость запасов [2].

Предприятие может приобрести запасы на условиях отсрочки погашения. Если соглашение фактически содержит элемент финансирования, такой элемент, например, как разница между ценой покупки на условиях обычного торгового кредита и выплаченной суммой, признается в качестве расходов на выплату процентов на протяжении периода финансирования.

На пример, Предприятие, являющееся плательщиком НДС, импортирует товар из Российской Федерации (ЕЭС).

Предприятие в обслуживающем его банке 7 октября 2015 года конвертирует 659 814, 01 тенге в рубли по курсу 4,37 тенге. При этом курс, установленный Национальным банком Республики Казахстан на эту дату, составляет 4,51 тенге. 9 октября 2015 года предприятие производит предоплату за товар в сумме 134 655, 92 рублей.

На склад товар поступает 15 октября 2015 года. При этом курс, установленный Национальным банком на эту дату, составляет 4,51 тенге за рубль.

Какие бухгалтерские проводки необходимо составить по выше описанным хозяйственным операциям, смотрите в таблице №1

Таблица № 1

Содержание операции	Д-т	К-т	Сумма, тенге	Сумма, руб
1	2	3	4	5
Направлены денежные средства с текущего счета на покупку (конвертация) валюты (по курсу обслуживающего банка)	1020	1031	588446,37 (134 655,92×4,37)	-
Поступили денежные средства от конвертации валюты на валютный счет (по рыночному курсу, установленному Национальным банком)	1032	1020	607298,199 (134 655,92×4,51)	134 655,92

Старший преподаватель Ныйканбаева А.И.  
Елдосова А., Жартыбаев Ж.

Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, Казахстан

## ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И УЧЕТА ЗАПАСОВ В СООТВЕТСВИИ С МСФО (IAS) 2

Учет запасов в соответствии с МСФО (IAS)2, запасы – это активы:

- предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности;
- находящиеся в процессе производства для такой продажи;
- Находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг [1].

Себестоимость запасов должна включать все затраты на приобретение, затраты на переработку и прочие затраты, понесенные для того, чтобы обеспечить текущее местонахождение и состояние запасов.

Затраты на приобретение запасов включают в себя цену покупки, импортные пошлины и прочие налоги (за исключением тех, которые впоследствии возмещаются предприятию налоговыми органами) а также затраты на транспортировку, погрузку-разгрузку и прочие затраты, непосредственно относимые на приобретение готовой продукции, материалов и услуг. Торговые уценки, скидки и прочие аналогичные статьи подлежат вычету при определении затрат на приобретение.

Затраты на переработку запасов включают в себя прямые затраты на оплату труда, которые непосредственно связаны с производством продукции. Они также включают систематически распределенные постоянные и переменные производственные накладные расходы, возникающие при переработке сырья в готовую продукцию. Постоянные производственные накладные расходы – это косвенные производственные затраты, которые остаются относительно неизменными независимо от объема производства, например, амортизация и обслуживание производственных зданий и оборудования, а также связанные с производством управленческие и административные затраты. Переменные производственные накладные расходы – это косвенные производственные затраты, которые находятся в прямой или практически прямой зависимости от объема производства, например, косвенные затраты на сырье или косвенные затраты на оплату труда.

В процессе производства может одновременно производиться более одного продукта. Это происходит, например, при производстве совместно производимых продуктов или основного продукта и побочного продукта. Если затраты на переработку каждого продукта не могут быть идентифицированы отдельно, они распределяются между продуктами на пропорциональной и последовательной основе. Например, распределение может производиться на основе относительной стоимости продаж каждого продукта либо на стадии процесса производства, когда продукты становятся отдельно идентифицируемыми, либо при завершении

Лашина А.С.

Курский государственный университет, Россия

## АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ДОЛГА

Осуществление внутренних заимствований происходит согласно утвержденной программе государственных внутренних заимствований РФ. Она представляет собой перечень внутренних государственных или муниципальных заимствований на очередной финансовый год по видам заимствования и с указанием общего объема заимствования.

Согласно ст. 110 БК РФ государственные внутренние заимствования Российской Федерации, подлежат отражению в программе государственных внутренних заимствований Российской Федерации [1]. Обслуживание государственного внутреннего долга производит ЦБ.

Основными ценными бумагами, выпускаемыми государством для привлечения внутренних займов являются:

1. *Облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК)*. Срок обращения таких облигаций от 1 года до 5 лет.
2. *Облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД)*. Срок обращения 3 года.
3. *Облигации федерального займа с амортизацией долга (ОФЗ-АД)*. ОФЗ с амортизацией долга впервые были выпущены в 2002г. Однако в отличие от ранее выпущенных погашение их номинальной стоимости осуществляется частями в даты, установленные решением об эмиссии отдельного выпуска облигаций [2].
4. *Государственные сберегательные облигации (ГСО)* используются с целью инвестирования пенсионных накоплений.

На основе данных ЦБ, составим таблицу структуры и динамики государственного внутреннего долга, выраженного в ценных бумагах РФ[3].

Таблица 1.

### Анализ структуры и динамики государственного внутреннего долга, выраженного в ценных бумагах РФ за 2013-2015гг.

Показатель	2013г., млрд.руб	2014г., млрд.руб	2015г., млрд.руб	Изменения	
				Абсолютные	Относительные
1	2	3	4	5=4-2	6=4/2*100%
ОФЗ-ПД	2248,15	2688,85	2551,02	302,87	113,47
% к итогу	55,3	60,6	46,5		
ОФЗ-ПК	-	-	1000	1000	-
% к итогу	-	-	18,2		
ОФЗ-АД	1048,58	1045,98	1038,56	-10,02	99

% к итогу	25,8	23,6	18,9		
ГСО (ППС+ФПС)	677,55	607,55	692,55	15	102,2
% к итогу	167	13,7	12,6		
Прочие (БОФЗ+ОВОЗ)	90	90	193,58	103,58	215
% к итогу	2,2	2	3,5		
Всего	4064,28	4432,38	5475,71	1411,43	134,72

По представленным данным можно сделать вывод: показатель ОФЗ-ПД в течение 2013-2015гг. увеличился на 302,87 млрд.руб в абсолютном изменении, а в относительном выражении это составляет изменение на 13,47%. Показатель ОФЗ-АД в 2014г. уменьшился по отношению к предыдущему году на 2,6 млрд.руб, а в 2015г. уменьшился на 10,02 млрд.руб по отношению к 2014г., что составляет изменение на -1% в относительном изменении. Показатель ГСО в 2014г. уменьшился на 70 млрд.руб, но в 2015г. увеличивается на 85 млрд.руб по отношению к 2014г на 15 млрд.руб по отношению к 2013г. Это составляет относительное отклонение на 2,2%. Прочие показатели, состоящие из БОФЗ и ОВОЗ остались неизменными в 2013г. и в 2014г., а к 2015г. увеличиваются на 103,58 млрд.руб. Следовательно, изменение за предоставленный период составило 115%. Всего государственный внутренний долг увеличился на 1411,43 млрд.руб с 2013 по 2015гг. или же на 34,72%.

В 2013г. наибольшим оказался показатель ОФЗ-ПД. Он составил 55,5% по отношению к общей сумме долга за 2013г., а наименьший БОФЗ и ОВОЗ. Они составляют 2,2% к общему итогу. Аналогичная ситуация наблюдается в 2014г. и 2015г.

В целом наблюдается тенденция увеличения государственного долга в течение 2013-2015гг.

#### Литература:

1. Бюджетный кодекс РФ. Статья 110 «Программа государственных внутренних заимствований Российской Федерации»
2. «Финансы» под ред. Г.Б. Поляка – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. – 703с.
3. Сайт ЦБ РФ. (Электронный ресурс)  
Источник: <http://www.cbr.ru/>

A. S. Tolstova interprets, that all available risks are finally integrated in the accounting information and take their place in the accounting statements affecting the financial results. Besides, she points out, that accounting is carried out at the enterprises irrespectively of the types of ownership and kinds of activity, that is why the accounting risk is the component of any type of risk. Basing on it she divides the accounting risks conventionally into external and internal depending on the place of their arise (relatively the business entity), which are the most significant as to their impact on the financial-business activity of the enterprise and the importance of their outcomes. External risks are connected with the procedure of the governmental and social-professional regulations of accounting (risks, resulted in transition to the International Financial Reporting Standards and International Accounting Standards and those caused by the contradictions in Accounting Regulations, Civil Code, Tax Code). The scientist treats internal risks as those connected with the accounting organization and procedure of the enterprise (risk, caused by the unfair accounting information, and risk of one's own professional treatment).

Consequently, in works the scientists analysed the problem of risks classification in the system of accounting within the financial and management accounting, depending on the economic nature of risks, the place and reasons of their arise, the type of enterprises activity.

#### References:

1. Vygivska I. M. Accounting of the enterprise in risk conditions: organisation and methods: extended abstract of candidate's thesis: 08.00.09 / I. M. Vygivska; ZSTU. – Zhytomyr, 2010. – 21 p.
2. Fomina O. V. Estimation of the enterprise risks in the system of accounting / O. V. Fomina, O. M. Goncharenko // Economic Annals-XXI. – 2015. – №3-4(2). – p. 67-70.
3. Dereviashkin S. A. Risks in accounting and their classification / S. A. Dereviashkin // Innovative development of economy. – 2014. – №3. – p. 123-128.
4. Shevelev A. Y. Risks in accounting at modern enterprise / A. Y. Shevelev // Digest of SUSU. – 2014. – №4(8). – p. 68-71.
5. Stafievskaia M. V. Conceptual basis of the risks accounting: extended abstract of candidate's thesis: 08.00.12 / M. V. Stafievskaia; NSU. – Nizhny Novgorod, 2013. – 20 p.
6. Tolstova A. S. On the problem of risks in accounting / A. S. Tolstova // Economic sciences. – 2009. – №11. – p. 321-324.



by the choice of ways and methods in the accounting, organization risk). These risks are the characteristic of both accounting and the system of the internal control in whole. Entrepreneurship risks, which are recorded in accounting, are the risks of the financial-business environment, which specify the outcomes of events, which have affected (or can affect) the business activity, are recognized and estimated. The information on the outcomes of the entrepreneurship risks effect on the financial-business activity of the enterprise is likely to be of great importance for the management decision-making by the external and internal users not only relatively the current situation, but taking into account the strategy of the enterprise and its management effectiveness.

Lately in the accounting of enterprise, beside financial, management accounting is widely used, the task of which is to provide information for the internal users, which is necessary for decision-making in management. Taking it into account A. Y. Shevelev believes, that beside risks fixed by the financial accounting, the enterprise must consider the risks fixed by the management accounting. Consequently, accounting risks are divided into two big groups: risks fixed by the financial accounting of the enterprise and those fixed by the management accounting. The first group is based on the previous and future external information (risks, caused by the organizational decisions, adopted in the Regulations on the enterprise accounting; risks, arisen by the decisions adopted by the accounting system of the enterprise itself; risks, caused by the accounting statements presented by the external users). It allows the users not only to pay attention to future business facts expected with great level of probability, but in some cases to predict outcomes caused by these risks. The second group of risks includes management accounting risks, that is, those connected with the management accounting procedure (risks of management accounting budget planning, risks of the management accounting analysis, risks of the internal control of management accounting and those caused by the management statements). With their help the risks of internal and external price indexes, risks of the products cost price and the risks of produced items profitableness are estimated.

Basing on the recommended general classifications of multi-criterion risks M. V. Stafievskaja has proposed broadened classification of accounting risks according to main reasons of their arising, which makes possible to keep analytical accounting of similar groups of risks, that is: 1) accounting risks caused by the provision of fair accounting statements of the business entity (risks connected directly with the accounting procedure, and those caused by the legislation regulations); 2) accounting risks connected with the business entity specialization (risks connected with the responsibilities taken on the production items, works, services; risks of questionable accounts receivable; risks of possible bankruptcy and investment risks); 3) accounting risks, which are not connected with the business entity specialization (risks of questionable accounts receivable, liabilities risks connected with taking the estimation responsibilities, risks of assets devaluation, «force majeure» risks). The proposed typical classification will make possible to provide accounting risks identification in their specific content at the enterprises of different types of economic activity.

## ИНВЕСТИЦИОННА ДЕЙНОСТ И ПАЗАРИ НА ОБЛИГАЦИИ НА ФОНДОВЕ

Семенова Д.В., к.э.н Огорокова О.А.

Кубанский Государственный Аграрный Университет, Россия

### РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются реальные инвестиции, их структура, способы привлечения и направления их вложений. Именно реальные инвестиции являются источником развития производства, обновления основных фондов, расширения ассортимента продукции, что особенно важно для производителей отрасли АПК.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** ИНВЕСТИЦИИ И ИХ СУЩНОСТЬ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС, РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ, ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ.

Развитие агропромышленного сектора экономики России характеризуется уровнем инвестиционных возможностей и инвестиционной привлекательностью отрасли, что в свою очередь, зависит от того насколько эффективны инвестиционные процессы в сельском хозяйстве. Пристальное внимание необходимо уделять вопросу финансирования инвестиций и их рационального использования, так как это особенно важно в условиях тяжелого экономического положения многих аграрных предприятий.

Инвестиционный процесс, в производственной сфере, должен быть направлен, прежде всего, на развитие производственной инфраструктуры [3].

Для полного обеспечения потребностей хозяйств в объектах ремонта и хранения техники и продукции, а также строительства дорог внутрихозяйственного назначения необходимы значительные размеры капитальных вложений.

Исследование состояния и менеджмента инвестиционной деятельности аграрных предприятий, выявления препятствий повышения отдаче капитальных вложений и обоснования путей их устранения, обобщения и распространения успешного опыта инвестиционной деятельности, в кризисных ситуациях будет способствовать повышению эффективности сельского хозяйства и уровня его конкурентоспособности. Именно этим объясняется актуальность темы данной статьи.

Объектом исследования является актуальность управления реальными инвестициями предприятий АПК России.

В основу исследования были взяты следующие методы: диалектический метод познания и системный подход, благодаря которым можно комплексно

изучить теоретические и методические основы инвестиционной деятельности предприятий сельского хозяйства, в частности реального инвестирования, оценить его состояние и обосновать перспективы развития.

Для активного наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции, требуется соответствующий уровень развития материально-технической базы отрасли. Посредством дополнительных вложений материальных и денежных средств, направленных на расширение производственного потенциала сельского хозяйства, происходит увеличение размеров производственных фондов.

Чтобы сохранить устойчивое развитие отраслей агропромышленного комплекса в условиях становления рыночных отношений, необходимо контролировать инвестиционную активность, предоставлять предприятиям необходимые денежные и материальные ресурсы.

Процедура инвестирования заключается в выдаче средств, в полной мере удовлетворяющих потребность экономических субъектов в заемном капитале и гарантирующих доход с учетом степени риска. Использование инвестиций, при этом означает направление инвестиционных средств на хозяйственно-финансовую деятельность. Возврат инвестиций предполагает обратный приток инвестиционных вложений инвестору.

Реальные инвестиции выступают в виде вложений капитала, в разные сферы общественного производства с целью обновления существующих и создания новых материальных благ, и как следствие получения намного большей прибыли [4].

В сельскохозяйственном производстве инвестиции могут направляться на:

1. замену устаревшего и изношенного оборудования;
2. внедрение новой технологии и применение современной техники и оборудование;
3. расширение производства сельскохозяйственной продукции;
4. развитие новых видов производств.

Формирование инвестиций в сельское хозяйство осуществляется с учетом скорости возврата вложенных средств. Данный процесс возможен только при условии увеличения производства высококачественной продукции и снижения ее себестоимости.

В настоящее время, вопрос об инвестициях в сельскохозяйственный бизнес в России – вопрос очень непростой.

Во – первых, благодаря ведущим мировым странам, инвестирующим миллиардные суммы в программы развития своего сельского хозяйства, наша страна с ее огромным потенциалом земель сельхоз назначения является аутсайдером сельхозпроизводства.

Во – вторых, в последние годы, все больше говорится о том, что растущий спрос на продукты питания делает сельскохозяйственный бизнес все более прибыльным, и ситуация с вложениями в сельскохозяйственный сектор носит все более положительный результат [5].

**PhD (Economics), Ass. Prof. Korolyuk T.M.**

*Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University, Ukraine*

## **CLASSIFICATION OF RISKS IN ACCOUNTING IN SCIENTIFIC WORKS OF NATIONAL AND FOREIGN SCIENTISTS**

The classification of risks in accounting is investigated in the scientific works of such national and foreign scientists, as I. M. Vyhivska, O. V. Fomina, O. M. Goncharenko, S. A. Dereviashkin, A. Y. Shevelev, A. S. Tolstova, M. V. Stafievskaja [1-6]. I. M. Vygivska in her work has interpreted, that great number and variety of types of economic risks do not allow to determine clearly the influence of their outcomes on the results of business activity. Because of that, approaches to the risks classification according to the areas of their arising have been interpreted: business macro-, meso- and microlevel risks. Business entities risks (microlevel) are delimited into external and internal risks (relatively the entity). For the accounting three groups of business risks have been identified according to the nature of business: entrepreneurship risks, non-entrepreneurship risks and risks arisen in any type of activity. Besides, classification of the greatest group of business risks has been developed – entrepreneurship risks – according to the types of activity (extraordinary and ordinary activity risks (operational, financial and investment)). It makes possible for the authority to obtain information on revenues and expenses (according to the types of activity), caused by the business operation, which undergoes the risk; to determine the expense items to apply measures for the risks management and their accounting.

O. V. Fomina and O. M. Goncharenko have proposed to add some classification features of risks and their content basing on the investigation of different approaches to the risks classification: 1) according to the factor, which causes the risks arise: external risks caused by the external environment, which is not influenced directly by the enterprise (competitors, market, legislation, etc); internal risks (operational, financial, auxiliary business-process, corporation risks); 2) according to the type of influence on the business activity: losses risks (liquid, solvency, losses caused by violation of party agreements); changeable risks (planning of tax income, estimation of the property market cost, risk of revenues under obtaining). Presented classification features and types of risks will promote clear identification of risks in the system of management accounting.

According to S. A. Dereviashkin two types of risk of different economic nature can be identified in the system of accounting: risks, which are the characteristic of the accounting system and connected with the information provision of management, and the entrepreneurship risks, information on which is to some extent represented in accounting and is presented in the accounting (financial) statements. Accounting (information) risks caused by the unfair information arise in the system of accounting and are the result of some events (losses risks, unfair information in the system of accounting, the risk caused

Недораспределено постоянных Н.Р. = 1 815,0 – 1 746,4 = 68,6 тыс.тг.  
 Распределение сумм недораспределенных постоянных накладных расходов:

Объект	Распр. сумма	Уд. вес	Сумма к списанию
1	186,6	25,0	17,15
2	559,8	75,0	51,45
Итого:	746,6	100,0	68,60

Списание сумм недораспределенных постоянных накладных расходов:

Д-т сч. 7010.1 – 17,1

Д-т сч. 7010.2 – 51,3

К-т сч. 8410 – 68,4

Представленный расчет наглядно доказывает, что при выборе способа распределения накладных расходов важно максимальное приближение результатов распределения общепроизводственных затрат к фактическому расходу их на данный вид продукции. Это влияет на достоверность определения себестоимости продукции, установление уровня цены и, в конечном счете, – на прибыль организации.

Вместе с тем выбранный способ должен соответствовать принятым производственным и технологическим процессам на предприятии, более обоснованным принципам учета и калькулирования и быть нетрудоёмким и простым для исполнения.

Литература:

- 1.Международные стандарты финансовой отчетности на русском языке версии 2013 года – www.minfin.kz
- 2.Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов /Колин Друри. – 6-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007
- 3.Астафьева И.В. Управленческий учет. Первый уровень. (с практическими заданиями) – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2011
- 4.Кеулемжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Производственный и управленческий учет: Учебное пособие / Алматы: Экономика, 2011

Несмотря на то, что динамика инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных предприятий в РФ за последние пять лет была сломана кризисом, однако за 2012–2015 гг. (таб. 1) в целом, инвестиционная активность этого сектора экономики носит положительный характер.

Таблица 1

**Инвестиции в основной капитал по виду деятельности «сельское хозяйство» за период 2012 – 2015 гг**

Год	Млн.рублей	В % к предыдущему году )	В % к общему объему инвестиций
2012 г.	235142,6	93,6	3,5
2013 г.	196530,9	80,4	3,3
2014г.	201845,5	97,8	3,0
2015г.	256841,9	116,6	3,1

Для вооружения всего сельского хозяйства России, используя современные средства производства, необходимо потратить больше триллиона рублей. Но это чисто теоретическая цифра, полученная в результате исследований и расчетов, проделанных экспертами.

При инвестировании в сельское хозяйство необходимо учитывать факторы, влияющие на перспективу его развития :

1. Право на приобретение земли в собственность. На сегодняшний день, землю можно покупать и продавать. Согласно данным, полученным в результате исследования экспертов, около 13 % совокупных обрабатываемых сельскохозяйственных земель находится в собственности индивидуальных фермеров, 78 % принадлежит аграрным компаниям, 9 % – частным лицам. Около 40 % владеют региональные администрации и государственные структуры в рамках предприятий АПК.

2.Налоговые льготы. Сельское хозяйство – единственный сектор в России, в котором действуют налоговые льготы и отсутствуют дополнительные сборы (такие, как акциз или НДС).

3. Регулирование импорта. Пошлина на импорт мяса в пределах установленных квот составляет 15 % от его таможенной стоимости. Тарифы на ввоз с превышением квот существенно выше (60 % для свинины и мяса птицы, 30 % для говядины).

4.Созданы условия для привлечения заемных средств. Деньги выделяются из федерального и местных бюджетов, на цели субсидирования процентных расходов по обслуживанию кредитов, которые связаны с инвестициями в сельское хозяйство. Государство компенсирует процентные расходы сельскохозяйственным компаниям в размере 95 % от ставки рефинансирования Банка России, но не более 95 % совокупных процентных расходов.

5. Интервенции на зерновом рынке. Для того, чтобы влиять на цены внут-

ренного рынка страны, Министерством сельского хозяйства был создан специальный фонд, основные запасы которого пополняются за счет правительственных закупок в урожайные годы.

6. Экспортные барьеры. Правительством используются разные способы ограничения вывоза сельскохозяйственной продукции в целях контроля поставок и цен на внутреннем рынке.

7. Компенсация стоимости удобрений, семян и горючего. Селяне могут рассчитывать на частичное (не более 50 %) покрытие этих расходов.

8. Инвестиции в производство сельхозпродукции. Вложенные деньги дают возможность российским компаниям получать субсидии, а также гарантируют им льготный режим налогообложения.

9. Основная стратегия, инвестиции в землю. Так как цены не отражают ее реальную стоимость, можно приобретать сельхозугодия как дорожающий актив, способный генерировать растущие денежные потоки. Кроме того, землю можно использовать в качестве залога для получения более дешевых кредитов.

10. Развитие инфраструктуры. Высокие мировые цены на зерно дают возможность российским производителям выходить на экспортные рынки.

Сельское хозяйство во всех развитых странах пользуется государственной поддержкой. Так как данная отрасль оказывает непосредственное влияние на продовольственную безопасность страны, что само по себе является мощным политическим аргументом на мировой арене.

Спрос на продукцию АПК является неэластичным. Из-за недавних потрясений инвесторы боятся вкладывать деньги в сельское хозяйство, да и в первый год после инвестиционных вложений сельское хозяйство не принесет огромных прибылей. А инвесторам более интересно вложение в перспективные отрасли и в те отрасли, где прибыль не заставит себя долго ждать. Но после того как АПК поднимется и станет на ноги, люди, которые вложили свои деньги в некогда отсталое сельское хозяйство, начнут получать прибыли [3]

Таким образом, сельское хозяйство России, нуждается в постоянной поддержке со стороны государства. На сегодняшний день государство уделяет внимание этой отрасли, разрабатывает различные программы развития, что благоприятно сказывается на сельском хозяйстве. Отрасль становится прибыльной и тем самым привлекает инвесторов. Инвесторы, инвестировавшие в качественные сельскохозяйственные активы, вероятно, окажутся в более выгодном положении благодаря основным фундаментальным трендам, а именно росту численности населения и развитию экономики.

#### Литература

1. Госпрограмма развития АПК на 2013–2020 гг. Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

В МСФО 2 «Запасы» предлагается интересный метод распределения накладных расходов, так называемый дуалистический метод распределения накладных расходов.

Обращается внимание на зависимость их от изменения объема производства, поэтому накладные расходы распределяются с применением метода, при котором переменные накладные расходы распределяются на фактических объемах, а распределение постоянных накладных расходов основывается на производительности производственных мощностей организации при работе в нормальных условиях. Нормальная производительность представляет собой ожидаемый объем производства.

Предположим, что сумма накладных расходов составила 1 815,0 тыс.тг., и организация использует дуалистический метод распределения накладных расходов.

На основании анализа накладных расходов определена сумма постоянных накладных расходов – 815,0 тыс.тг., при запланированной – 700,0 тыс.тг. Остальная сумма – 1 000,0 тыс.тг. является суммой переменных накладных расходов.

Переменные накладные расходы относятся на каждую единицу продукции по установленной ставке на основе фактического использования. Постоянные накладные расходы соответствуют производственным мощностям компании при работе в нормальных условиях.

Базой распределения накладных расходов в организации взято отработанное время основными рабочими, которое составило за отчетный месяц 800 человеко-часов, в том числе:

-на объекте 1 – 200 человеко-часов,

-на объекте 2 – 600 человеко-часов

при запланированном уровне в 750 человеко-часов, в том числе:

- на объекте 1 – 250 человеко-часов,

- на объекте 2 – 500 человеко-часов.

Распределение накладных расходов дуалистическим методом:

Переменные Н.Р.:

ставка распределения =  $1000,0 : 800 = 1,25$  тыс.тг..

на объект 1 –  $200 \times 1,25 = 250,0$

на объект 2 –  $600 \times 1,25 = 750,0$ .

Итого: 1 000,0 тыс.тг.

Постоянные Н.Р.:

ставка распределения =  $700,0 : 750 = 0,933$  тыс.тг.

на объект 1 –  $200 \times 0,933 = 186,6$

на объект 2 –  $600 \times 0,933 = 559,8$

Итого: 746,4 тыс.тг.

Д-т сч. 8110.1 –  $250,0 + 186,6 = 436,6$  тыс.тг.

Д-т сч. 8110.2 –  $750,0 + 559,8 = 1 309,8$  тыс.тг.

К-т сч. 8410 – 1 746,4 тыс.тг.

Расчет распределения накладных расходов чаще основан на их фактической величине за исследуемый период. Но этот метод имеет недостатки: расчет себестоимости продукции возможен только по истечении отчетного периода, так как общая сумма и, следовательно, ставка распределения накладных расходов не может быть определена ранее, а в управленческом учете информация о накладных расходах необходима в оперативном порядке для периодической оценки незавершенного производства и прибыли, установления цен на продукцию, услуги, работы. Поэтому на практике зачастую применяются нормативные ставки распределения накладных расходов, рассчитанные на основании оценки годовых накладных расходов и данных о производственной деятельности.

Но при списании накладных расходов с применением нормативных ставок будет или неполное возмещение накладных расходов, или их возмещение с избытком, если фактические показатели не будут совпадать с расчетными (нормативными).

В международной практике суммы недо-(пере)распределенных накладных расходов списываются следующим образом:

- если сумма отклонения составляет до 7% суммы фактических накладных расходов, то она списывается на счет Себестоимость реализованной продукции;
- если сумма отклонения составляет более 7% суммы фактических накладных расходов, то она списывается на счета: Основное производство, Готовая продукция и Себестоимость реализованной продукции.

В Республике Казахстан существует разработанная методика включения накладных расходов в себестоимость выполненных строительно-монтажных работ, когда базой распределения фактических накладных расходов является их сметный размер.

Учтенные в течение месяца накладные расходы основного строительного производства распределяются между отдельными объектами производства работ. В организациях, где одновременно выполняют строительные и монтажные работы, накладные расходы вначале распределяют между видами работ, а затем между отдельными объектами производства строительных и монтажных работ.

Размер накладных расходов в сметах устанавливается по строительным работам и монтажу металлических конструкций в процентах от суммы прямых затрат, а по монтажу оборудования и электромонтажным работам – от суммы заработной платы рабочих. Сумма фактических накладных расходов основного производства между видами работ (строительные, монтаж металлоконструкций, электромонтажные, монтаж оборудования) распределяется пропорционально сметным суммам накладных расходов на выполненный объем работ. Между отдельными объектами строительных работ и монтажа металлических конструкций накладные расходы распределяются пропорционально сумме прямых затрат, а по электромонтажным работам и монтажу оборудования – пропорционально основной заработной плате рабочих основного производства.

2. Лайкам К. Э. Сельское хозяйство и охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России / изд. Федеральная служба гос. статистики Росстат. 2011.

3. Инвестиции в сельское хозяйство перспективы или неопределенность и риски (электронный ресурс) [www.vip.1-du.ru](http://www.vip.1-du.ru).

4. Улыбина Л.К. Формирование условий для активации инвестиционного процесса в аграрном секторе экономики/ Л.К. Улыбина, И.Я. Исаков // Труды Кубанского государственного аграрного университета, 2011 № 29 с.19-23

5. Статистический бюллетень 2015 года

6. Улыбина Л.К. Лизинг как альтернативный инструмент инвестирования в экономику страны / Л.К. Улыбина, В.С. Лукашев/ Экономика и предпринимательство .2015. №12-2 (65-2). С117-121.

**Тойшибекова Назира Мырзаймовна**

*Таразский Государственный университет имени М.Х. Дулати*

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Термин «инновация» (innovation) английского происхождения, означает «нововведение», «новшество». Исследование, предпринятое Ю.А. Карповой [1] показало, что использование понятия «инновация» французами впервые отмечено еще в 1297 г., а в 1533 г. документально зафиксировано его употребление в английской литературе. Однако до XX века «инновация» оставалась категорией процессуального права, лингвистики и ботаники. В английском праве, например, в середине XIV века оно означало замену, с согласия кредитора, одного обязательства на другое. Постепенно понятие «инновация» стало применяться для характеристики процессов обновления или диффузии и в других социальных сферах, в том числе в экономике. Причем, под инновацией понимается уже и процесс, и результат.

В современной литературе инновации определяются как нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности, а также как: 1) вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии; 2) новая техника, технология, являющиеся результатом достигнутых научно-технического прогресса [3].

Сутью инновационной деятельности, по мнению ученых, является максимизация получения социально-экономического эффекта за счет повышения эффективности использования интеллектуального потенциала. При этом в обобщенном виде собственно инновационный процесс представляет собой замкнутый

двухконтурный (продуктовый и ресурсный) цикл. В ходе инновационного процесса при соответствующем ресурсном обеспечении на основе результатов фундаментальных и прикладных исследований осуществляется создание высоких технологий, организация производства и реализация наукоемкой продукции. Таким образом, инновационная деятельность разнообразна и связана с привлечением различных ресурсов. Основными из них являются инвестиции и затраты времени как на проведение исследований и разработок, так и на выполнение проектно-технологических и других работ, связанных с масштабным освоением производства новой продукции. В целостную систему инновационной деятельности входят такие составляющие компоненты, как наука, технология, экономика и образование. Предваряя анализ состояния инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в Жамбылской области, следует представить краткую характеристику региона, его социально-экономических показателей.

В странах сокращающих масштабы прямого государственного воздействия на воспроизводственные процессы, можно наблюдать усложнение экономических функций государства. В постиндустриальном мире происходит переориентация системы государственного регулирования на наиболее мягкие методы с большей степенью использования косвенных форм. Последние включают методы кредитно-денежной, налоговой, амортизационной, внешнеэкономической политики. Однако независимо от национальных особенностей экономического и инновационного развития во всех постиндустриальных странах сохраняется и даже усиливается государственное обеспечение финансированием средства сфер, где действие рыночных механизмов является недостаточным. В первую очередь это относится к сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), стимулированию технологического обновления производства, системе образования и подготовки кадров для работы в области новых научных знаний и на высоко технологичных производствах.

Политика правительств стран Восточной Европы по стимулированию инновационных процессов имеет отличия в зависимости от степени участия государства в хозяйственной и инновационной деятельности. В одной группе стран (Польша, Венгрия) отсутствует широкая законодательная и нормативная база инновационной политики. Субъекты инновационной деятельности самостоятельно принимают решения о финансировании инновационных проектов с учетом своего потенциала и получаемых от этого выгод. В Чехии, напротив, инновационная политика подкреплена соответствующими законами. Государственная поддержка нового сектора экономики носит финансовый характер. Основным инструментом такой помощи инновационным фирмам являются государственные заказы, деловое финансирование инициативных проектов и проектов в рамках государственных программ. Наряду с этим их участникам предоставляются льготы, выражаемые в упрощенной процедуре заключения контрактов, а также льготы для инновационных фирм и для предприятий, работающих с ними в кооперации [6].

Счет 8410 «Накладные расходы» является активным собирательно-распределительным, поэтому все отмеченные расходы отражаются по дебету. В конце каждого месяца накладные расходы списываются с кредита счета 8410 для включения в себестоимость продукции основного и вспомогательных производств, полуфабрикатов собственного производства, производственного брака. Для того, чтобы обеспечить обособленный и наиболее объективный учет накладных расходов, в составе счета 8410 «Накладные расходы» следует открыть субсчета:

8410.1 »Накладные расходы основного производства»;

8410.2 »Накладные расходы вспомогательных производств» и прочие.

Проблем с распределением прямых затрат на готовую продукцию не возникает, поскольку они могут напрямую отнесены на себестоимость, а косвенные затраты связаны с организацией деятельности предприятия, его управлением и поэтому косвенные затраты не могут быть прямо включены в себестоимость продукции. Для того, чтобы включить косвенные затраты, необходимо распределить их между всеми объектами использования данных затрат. Это требует от предприятий более точного и обоснованного распределения накладных расходов.

Накладные расходы распределяются по объектам учета и калькуляции пропорционально выбранной и закреплённой в учетной политике предприятия базе распределения. Точное распределение производственных косвенных расходов позволит получить достоверную информацию о том, насколько на самом деле производство той или иной продукции, выполнение различных видов работ или услуг выгодно для предприятия, каковы их прибыльность и наиболее оправданный уровень цены. Накладные расходы распределяются между отдельными объектами калькулирования для того, чтобы исчислить полную себестоимость продукции. Это важно при установлении цены реализации на основе себестоимости.

Методы распределения устанавливаются предприятием самостоятельно. В качестве базы распределения выступает тот показатель, который наиболее соответствует накладным расходам каждого производственного подразделения. Выбор базы распределения – чрезвычайно важный вопрос, так как меняя ее, меняется и значение себестоимости продукции (работы, услуги). Критерий распределения обычно сохраняется неизменным в течение длительного времени, поскольку представляет элемент учетной политики предприятия.

В практике управленческого учета часто применяются ставки распределения расходов:

-Единые ставки распределения накладных расходов, которые рационально применять на предприятиях, где во всех подразделениях на продукцию относят накладные расходы центра затрат примерно в равных пропорциях.

-Цеховые ставки, рассчитываемые для каждого цеха с учетом специфики организации производственного процесса

-Нормативные ставки распределения накладных расходов.

**Зейнуллина Н.Б., доцент – Разливаева Л.В.**

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан*

## **НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ: ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

Стратегический план развития Казахстана, разработанный на основании Стратегии «Казахстан 2030», достаточно успешно выполнен, не смотря на мировой финансово-экономический кризис, который повлиял на темпы роста экономики, но не остановил развитие страны. Накопленный экономический потенциал обеспечил устойчивость Казахстана в труднейших кризисных баталиях последних трех лет. Правительство много сделало и делает для того, чтобы облегчить последствия кризиса, но многое зависит и от каждого предприятия, от умения бухгалтерской службы читать, понимать и внедрять в практику работы предприятий нормативные бухгалтерские документы. В Международном стандарте финансовой отчетности 2 «Запасы» отмечено, что к затратам на переработку запасов включают затраты, непосредственно связанные с единицами продукции, такие, как производственные материалы, прямые затраты на оплату труда. К ним также относятся производственные накладные расходы, возникающие при переработке сырья в готовую продукцию.

Производственные накладные расходы – это расходы по обслуживанию и управлению производством и предприятием. Они возникают в производственных подразделениях – участках, цехах, производствах, переделах. Накладные расходы являются составной частью себестоимости продукции. Это требует от предприятий более точного и обоснованного распределения накладных расходов. Большинство предприятий используют упрощенные методы отнесения накладных расходов на себестоимость продукта, которые были разработаны тогда, когда большинство предприятий производили достаточно узкий ассортимент продукции, и прямые затраты на материалы и оплату труда были основными составляющими производственной себестоимости. Накладные расходы были сравнительно невелики, и неточности, возникающие при распределении их, не слишком искажали себестоимость продукции.

В настоящее время предприятия производят широкий ассортимент продукции, что привело к значительному увеличению размера накладных расходов. Упрощенные методы распределения их в значительной степени искажают себестоимость продукции.

Для учета накладных расходов применяется счет 8410 «Накладные расходы», который предназначен для обобщения информации о накладных расходах по основному и вспомогательным производствам, а также полуфабрикатам собственного производства.

Тенденции развития мирового сообщества свидетельствует о возрастающем влиянии инновационной деятельности на темпы экономического роста. На мировом рынке продукты интеллектуального труда имеют более высокую стоимость по сравнению с другими сферами экономической деятельности. Требования рынка диктуют необходимость создания условий для широкого использования нововведений, усиления инновационной активности. Международный опыт инновационного развития свидетельствует о том, что оно является оптимальным путем научно-технического перевооружения и поэтапной диверсификации производства.

В Казахстане развитие инновационной деятельности сдерживается рядом проблем, характерных для сырьевой экономики, в том числе:

- неудовлетворительное финансовое состояние большинства промышленных предприятий;
- концентрация научных исследований преимущественно на добыче и переработке минерально-сырьевых ресурсов;
- практически полное отсутствие высококвалифицированных кадров в ряде высокотехнологичных отраслей экономики;
- медленный переход организаций научно-технической сферы на рыночные отношения;
- отсутствие законодательной базы, стимулирующей развитие инновационной деятельности.

В то же время в Казахстане имеются все предпосылки для перехода на инновационный путь развития. Это богатые природные ресурсы, обеспечивающие большую часть внутренних потребностей в сырье и энергоносителях; наличие значительных свободных производственных мощностей для запуска наукоемких производств; дешевая рабочая сила в сочетании с достаточно высоким ее общеобразовательным уровнем: достаточно развитый научно-технический потенциал; наличие заделов оп ряду технологических укладов [3].

В этой связи с целью создания необходимых условий и благоприятной среды для развития экономики страны на основе достижений науки и техники, формирования сбалансированной производственной инфраструктуры и поэтапного замещения части сырьевой составляющей в валовом национальном продукте страны на высокотехнологичную экспортную продукцию постановлением Правительства РК от 10 мая 2001 г. №617 утверждена Программа инновационного развития Казахстана на 2001-2015 гг.

Для развития инновационного процесса необходимо формирование цивилизованного рынка венчурного капитала, включающего разветвленную сеть венчурных капиталистов, крупные компании, активно занимающиеся венчурным бизнесом, а также создание сети технополисов, технопарков, снижение государственных патентных пошлин для индивидуальных изобретателей, реализацию права на ускоренную амортизацию оборудования, предоставление индивидуальным изобретателям и малым внедренческим предприятиям беспроцентных банковских ссуд [4]. Венчурный капитал представляет собой источник капитала для прямого инве-

стирования и форму вложения средств в частные компании, находящиеся на начальных стадиях развития, на стадии развития или расширения бизнеса.

Все это свидетельствует об объективной финансовой обусловленности инновационных процессов. Достаточные объемы финансирования фундаментальных и прикладных научных исследований, динамизация инновационных процессов в промышленности за счет стимулирования взаимосвязи науки с частным производством, создание корпоративного сектора науки – такими представляются основные направления инновационного развития экономики Казахстана.

Экономический потенциал стран и государств в XXI в. будет определяться научно-техническим прогрессом и интеллектуализацией основных составляющих производства во всех экономиках и главным образом в промышленности. В экономически развитых странах уже к концу XX в. на долю новых или усовершенствованных технологий, продукции, оборудования, содержащих новые знания или решения приходилось от 70 до 85% прироста ВВП.

Интенсивность инновационной деятельности в развитых странах определяет уровень экономического развития. В глобальной экономической конкуренции выигрывают государства, которые обеспечивают благоприятные условия для инновационной деятельности.

#### Литература

1. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Особенная часть) от 01.07.1999 N 409-1. //Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2000 г., N 16, ст. 642 (с последними изм., внесенными Законом Республики Казахстан от 19.06.2007 N 264-3).

2. Закон Республики Казахстан от 31.01.2006 N 124-3 «О частном предпринимательстве» // «Казахстанская правда» от 07.02.2006 г.

3. Закон Республики Казахстан от 23.03.2006 N 135-3 «О государственной поддержке инновационной деятельности»// «Казахстанская правда» от 30.03.2006 г.

4. Закон Республики Казахстан от 09.07.2001 N 225-2 «О науке». // «Казахстанская правда» от 19.07.2001 г.

По дебету счета 3130 «Налог на добавленную стоимость» отражается:

- зачет налога на добавленную стоимость за приобретенные товарно-материальные ценности, выполненные работы и услуги,
- уплата в бюджет налога на добавленную стоимость,
- при возврате покупателями оплаченных ими товаров (работ, услуг), сумма налога на добавленную стоимость, падающая на возврат.

Акциз является косвенным налогом, взимаемым с продукции, и включается в цену товара. Учет акцизов ведут на счете 3140 «Акцизы».

Акцизным налогом облагаются товары:

- произведенные на территории Республики Казахстан;
- импортируемые на территорию Республики Казахстан;
- игорный бизнес.

Перечень подакцизных товаров (продукции) и ставки акцизов утверждаются правительством Республики Казахстан в процентах к стоимости товара или физическому объему в натуральном выражении.

На сумму акцизов, подлежащих перечислению в бюджет юридическими лицами, производящими и импортирующими подакцизные товары, кредитуются счет 3140 в корреспонденции со счетами по учету дебиторской задолженности (1210,2110), а при перечислении акцизов в бюджет кредитуют счета 1010,1040 и дебетуют счет 3140.

Плательщиками социального налога являются:

- индивидуальные предприниматели, за исключением осуществляющих расчеты с бюджетом на основе разового талона;
- частные нотариусы, адвокаты;
- юридические лица-резиденты РК;
- нерезиденты, осуществляющие деятельность в РК через постоянное учреждение филиала и представительства

Учет социального налога ведут на счете 1350 «Социальный налог».

Земельный налог – налог за землевладение и землепользование. Объектом налогообложения является земельный участок.

Плательщиками земельного налога являются землевладельцы и землепользователи

Учет данного налога ведут на счете 3160 – «Земельный налог», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой земельного налога. Земельный налог начисляют по кредиту счета 3160 и дебету счета 7210 «Административные расходы».

Налог на транспортные средства вносят в бюджет юридические и физические лица, имеющие транспортные средства.

#### Литература:

1. Налоговый Кодекс РК 2014



Плательщиками индивидуального подоходного налога являются физические лица, имеющие налогооблагаемый доход в налоговом году.

К физическим лицам – плательщикам индивидуального подоходного налога относятся граждане Республики Казахстан, граждане иностранных государств (резиденты и нерезиденты) и лица без гражданства.

Объектами обложения индивидуальным подоходным налогом являются:

- 1) доходы, облагаемые у источника выплаты;
- 2) доходы, не облагаемые у источника выплаты.

Облагаемый доход определяется в тенге.

К доходам физического лица, облагаемым у источника выплаты, относятся:

1. Доходом работника, облагаемым у источника выплаты, являются начисленные работодателем доходы, уменьшенные на сумму налоговых вычетов.

2. Доходы работника – любые доходы, выплачиваемые работодателем в денежной или натуральной форме, включая доходы, предоставленные работодателем в виде материальных, социальных благ или иной материальной выгоды.

Доход, полученный работником в натуральной форме, включает:

- 1) оплату труда в натуральной форме;
- 2) полученные работником товары, выполненные в интересах работника работы, оказанные работнику услуги на безвозмездной основе;
- 3) оплату работодателем стоимости товаров (работ, услуг), полученных работником от третьих лиц.

Доходом работника в натуральной форме является стоимость таких товаров (работ, услуг), включая соответствующую сумму налога на добавленную стоимость и акцизов.

Расчеты по подоходному налогу с физических лиц учитывают в соответствии с Инструкцией по разработке рабочего плана счетов – на счете 3120 «Индивидуальный подоходный налог».

Задолженность по налогу на добавленную стоимость представляет собой отчисления в бюджет части прироста стоимости, добавленной в процессе производства и обращения товаров, работ и услуг, а также отчисления при импорте товаров на территорию Республики Казахстан.

Налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате в бюджет, определяется как разница между суммами налога на добавленную стоимость, начисленными за реализованные товары, работы и услуги, и суммами налога на добавленную стоимость, подлежащими возмещению из бюджета. НДС исчисляется по ставке 15%, а по отдельным группам – по нулевой ставке.

Для учета расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость применяется счет 3130 «Налог на добавленную стоимость».

По кредиту данного счета в корреспонденции со дебетом счетов 1210,1220,1230,2110,2120,2130 отражаются суммы налога на добавленную стоимость по предъявленным к оплате счетам за реализованные товарно-материальные ценности, выполненные работы и услуги по облагаемому обороту.

Магистранты 2 курса Калиев А.Ж., Ботабаев Ж.С.  
Магистратура Национального Банка РК, Республика Казахстан

## ВОЗМОЖНОСТЬ ВКЛЮЧЕНИЯ ПОРТФЕЛЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРУКТУРУ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК

В сложившейся ситуации на рынке, когда цена одной баррели нефти опустилась ниже 30 долларов США, проблема эффективного управления активами Национального фонда является наиболее актуальной и широко обсуждаемой в обществе. Одной из основных целей фондирования сырьевых доходов является накопление и сбережение сверхдоходов во время высоких цен на нефть и других сырьевых товаров. Казахстан, входящий в число крупнейших экспортеров «черного золота», имеет собственный резервный фонд, куда поступают все «нефтяные доллары». Учитывая зависимость экономики Казахстана от данного вида энергоресурса, в период кризиса нефтяной отрасли, происходит снижение объема Национального фонда Республики Казахстан. Основные поступления в Национальный фонд – это налоговые поступления от нефтяного сектора, включая корпоративный подоходный налог нефтедобывающих компаний, налог на недропользование, рентный налог и другие незначительные поступления, доля которых менее 10% от общих поступлений. Средства, которые изымаются из фонда – гарантированный трансферт в государственный бюджет и целевые трансферты, направленные на инвестирование в национальную экономику. Еще одним доходом является инвестиционный доход от управления средствами Национального фонда. Стоит отметить, что в связи с падением цены на нефть в последние 2 года, изъятия из фонда превышают поступления, таким образом, происходит истощение фонда. Так как правительство Казахстана не имеет возможности повлиять на стоимость нефти на мировом рынке, можно частично предотвратить «проедание» фонда путем увеличения инвестиционного дохода. Авторами данного тезиса была разработана новая инвестиционная стратегия, которая позволит сохранить средства Национального фонда, путем создания нового субпортфеля альтернативных инвестиций, значимость которых недооценена на Казахстанском финансовом рынке.

За последние 20 лет, индустрия альтернативных инвестиций выросла в несколько раз. В современном финансовом мире они все чаще становятся горячей темой для обсуждения. Исторически, альтернативные инвестиции могли позволить себе только «аккредитованные» или институциональные инвесторы. Но бурный рост альтернативных инвестиций, со времен финансового кризиса 2008 года, изменил это правило. На сегодняшний день все больше альтернативных продуктов становятся доступными для обычного потребителя. Несмотря на это, крупнейшими инвесторами альтернативных инвестиций являются суверенные фонды благосостояния.

С каждым годом появляются все новые продукты для инвестирования, что делает их более привлекательными. Сложно дать определения для такого

большого набора активов, ведь все они разные. Однако большинство альтернативных инвестиций имеют схожие характеристики:

- Неликвидность
- Нетраспарентность и слабо регулируются правительством
- Низкая или отрицательная корреляция с традиционными активами
- Долгий срок инвестирования

Главным достоинством альтернативных инвестиций является их характеристика риска-доходности. По сравнению с традиционными акциями и облигациями, альтернативные инвестиции несомненно считаются более рискованными активами, но при этом они могут генерировать большую доходность при данном уровне риска.

Также, в виду своей низкой корреляции с акциями и облигациями, они могут стать мощным инструментом для диверсификации портфеля. К примеру, хедж-фонды, как одни из наиболее известных альтернативных инвестиций, не имеют никаких ограничений в выборе своей инвестиционной стратегии. Другими словами, они могут зарабатывать как на растущем, так и на падающем рынке, комбинируя длинные и короткие позиции. В этом и состоит сущность альтернативных инвестиций, зарабатывать альтернативными способами вне зависимости от рынка.

Таким образом, авторами данной работы было принято решение создания нового субпортфеля альтернативных инвестиций в структуре сберегательного портфеля Национального фонда. Поскольку стабилизационный портфель состоит в основном из денежных средств, их эквивалентов и наиболее ликвидных финансовых инструментов, для выполнения функции по переводу средств в государственный бюджет, новый субпортфель не может быть использован в структуре стабилизационного портфеля. Используемая инвестиционная стратегия является консервативной, в портфеле используются высоконадежные и наименее рискованные бумаги, поэтому доходность фонда в среднем составляет менее 3%, а в 2008 и 2014 годы доходность и вовсе была отрицательной[1].

Таблица 1.

#### Доходность Национального фонда РК в разрезе по портфелям в период с 2008 по 2014 год.

№	Наименование	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Доходность Национального фонда</b>		<b>-2,28%</b>	<b>7,31%</b>	<b>3,02%</b>	<b>1,37%</b>	<b>3,33%</b>	<b>3,36%</b>	<b>-1,19%</b>
<b>1</b>	<b>Доходность Стабилизационного портфеля</b>	2,40%	0,12%	0,86%	0,27%	0,15%	0,15%	0,13%
<b>2</b>	<b>Доходность Сберегательного портфеля</b>	-4,58%	10,19%	4,01%	2,75%	5,10%	5,43%	-2,05%
2.1	Доходность облигаций	7,89%	5,76%	2,98%	4,48%	2,49%	-0,67%	-4,42%
2.2	Доходность Акции	-40,36%	30,81%	6,80%	-4,15%	16,38%	28,57%	4,90%
2.3	Доходность «Тактического распределения активов»	-	11,74%	20,83%	6,15%	0,82%	6,74%	5,90%
								-3,31%

Авторами используется период с 2008 года. Именно в это время начался финансовый кризис и в последующем снижение цены на нефть. Обвал фондовых

## ИЗВЛЕЧЕНИЕ И ПРОВЕРКА

**Аскарова А.**

магистрант

Государственный Университет имени Шакарима города Семей. Казахстан

### УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ

Организации осуществляют расчеты с бюджетом по различным видам платежей:

- корпоративному подоходному налогу
- индивидуальному налогу
- НДС
- социальному налогу
- другим налогам.

Учет расчетов с бюджетов ведут на счетах обязательств подраздела 3100 «Обязательства по налогам», который включает следующие группы счетов:

3110 – «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате», где учитывается корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате;

3120 – «Индивидуальный подоходный налог», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой индивидуального подоходного налога;

3130 – «Налог на добавленную стоимость», где учитывается операции, связанные с начислением и уплатой налога на добавленную стоимость;

3140 – «Акцизы», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой акцизов;

3150 – «Социальный налог», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой социального налога;

3160 – «Земельный налог», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой земельного налога;

3170 – «Налог на транспортные средства», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой налога на транспортные средства;

3180 – «Налог на имущество», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой налога на имущество;

3190 – «Прочие налоги», где отражаются операции, связанные с начислением и уплатой прочих налогов, не указанных в предыдущих группах.

По кредиту счетов отражают остатки задолженности по счетам на начало и конец месяца и суммы, начисленные в пользу бюджета, а по дебету - погашение задолженности перед бюджетом.

Начисление корпоративного подоходного налога отражается в учете по кредиту счета 3110 «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате» и дебету счета 7710 «Расходы по корпоративному подоходному налогу».

- өнім саны;
- өнім қызметі мен қасиеті;
- персоналдың квалификациясы;
- өндірістің технологиялық деңгейі;
- мемлекеттің салық туралы заңы;
- өнімді тасымалдау және сақтаумен байланысты шығындар[5].

Фирманың баға саясатын жетілдіру бағыты нақты өндіріс орындарының тиімділігі нәтижесінде ғана жүзеге асуы мүмкін. Оның себебі де бар, өйткені нарықтық баға бәсекесі кезінде қандай да бір өнімнің құнын төмендету үшін кәсіпорын өзі шығаратын басқа да өнім түрлерінен немесе қызметтерден тұрақты табыс алуы қажет. Онсыз баға бәсекесінде нәтижелі күресу мүмкін емес. Баға қалыптасу стратегиясын таңдағанда белгілі бір өнім үшін қандай мақсат қойылатынын анықтау керек.

Бәсекеге қабілетті өнім фирманың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етеді, ал мұның өзі экономиканың жалпы дамуына оң әсерін тигізеді. Кейбір өндірушілер үшін өнім сапасы жеке мәселе ғана емес. Ол біртіндеп халықтың өмірінің жалпы ұлттық сапа мәселесіне айналып келеді.

Персоналдың квалификациялық деңгейі. Квалификацилық жұмысшылардың бар болуы минималды шығындармен жоғары сапалы өнімді шығаруға мүмкіндік береді. Өнімнің ұлғаймалы қатарлы жоғары квалификациялық персоналсыз өндірілуі мүмкін емес. Сонымен бірге, жоғары квалификациялық менеджмент те соңғы рольді атқармайды. Өйткені, жақсы білікті жұмысшылар бар болғанымен жоғары даярланған технологтар мен инженерлерсіз бәсекеге қабілетті өнім қалыптастыру өте қиын, сонымен қатар, тәжірибелі маркетингтардың алдын-ала есебінсіз өнім өткізілуі қиынға соғады.

Өндірістің технологиялық деңгейі. Квалификациялық персоналдың деңгейімен бірге өндірістің технологиялық деңгейі төмен шығынды және қысқа уақытта жоғары сапалы өнім өндіруіне мүмкіндік береді. Осыған орай, өнімнің өзіндік құнын төмендетіп, сапалы өнім шығаруға болады[6].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 «Бәсекелік экономика» О. Сәбден
- 2 Жолдасбаева Г.Ө. Кәсіпорын экономикасы – Алматы: Экономика. – 2002ж. – 135 бет.
- 3 Есімжанова С.Р. «Маркетинг негіздері» // Алматы: «Экономика» баспасы.- 2003жыл. -222 – 226 беттер.
- 4 Оразалы С. «Бәсекелестік экономика» Алматы-2007, 39-40б.
- 5 Ералы А, Кабылбеков М.»Кәсіпорын экономикасы» ҚазҰТУ-2004 114б.
- 6 Әмірбекұлы Е. «Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі» Алматы-2009 26-28б.

рынков в тот период времени отразился на результатах управления активами фонда. В 2009 году наблюдалось превышение расходов над доходами фонда.

Таблица 2.

**Объем активов, поступления и использование Национального фонда РК, млрд долларов США.**

Год	Активы Национального фонда	Поступления	Использование
2008	<b>27,49</b>	14,26	8,89
2009	<b>24,37</b>	10,09	12,52
2010	<b>30,98</b>	15,40	9,66
2011	<b>43,63</b>	22,91	8,11
2012	<b>57,93</b>	23,18	9,70
2013	<b>70,79</b>	22,54	10,80
2014	<b>73,24</b>	19,50	13,65
2015	<b>63,51</b>		

При создании нового субпортфеля необходимо было учесть, чтобы альтернативные инструменты имели отрицательную либо нулевую корреляцию с ценными бумагами, уже включенными в сберегательный портфель Национального фонда Республики Казахстан. Диверсификация инвестиционного портфеля помогла бы уменьшить потери во время падения рынка и увеличить доход во время подъема. Вторым требованием при создании портфеля было сопоставление риска и доходности. Национальный Фонд – суверенный фонд благосостояния страны и одной из ее целей является сохранность и передача будущим поколениям. Таким образом, требовалось достичь более высокой доходности при минимальном увеличении уже имеющегося риска портфеля ценных бумаг. При этом авторы использовали широко известную портфельную теорию Марковица, которая была удостоена Нобелевской премии в 1990 году. Основной ее идеей было оптимальное сочетание активов, исходя из требуемого соотношения доходность – риск. В нашем случае при равном уровне риска, из множества вариантов распределения активов с разными доходностями, требовалось выбрать распределение активов с максимальной доходностью. По результатам расчетов, субпортфель альтернативных инвестиций в новой инвестиционной стратегии составил 11%, вес облигаций 70% и оставшаяся часть сберегательного портфеля состояла из акций и тактического распределения активов.

На следующем этапе, когда уже сформирована новая инвестиционная стратегия, проведя необходимые расчеты, можно наглядно увидеть какой объем средств был бы в Национальном фонде, если предлагаемая инвестиционная стратегия была применена в 2008 году. Были собраны все необходимые исторические данные, в том числе доходность альтернативных инструментов за по-

следние 7 лет. Тут возникает 2 момента, на которые необходимо обратить внимание. Поскольку изменилась доходность фонда в рассматриваемый период, необходимо корректировать веса сберегательного и стабилизационного портфеля. Напомним, что структура стабилизационного портфеля осталась неизменной. Еще один важный аспект – поступления в Национальный фонд. Во-первых, поступления в виде налогов могут быть в местной и иностранной валюте и сложно отследить по какому курсу были сконвертированы тенговые налоги в доллары. Во-вторых поступления в фонд происходят в течение всего года, поскольку все нефтедобывающие страны в разное время производят выплату налогов. Но с учетом всех нюансов, авторы предоставили предварительные данные, по которым к концу 2014 года, объем активов Национального фонда с учетом новой инвестиционной стратегии ориентировочно был бы на 5,5 млрд. долларов США больше.

Таблица 3.

**Доходность и объем активов Национального фонда с учетом имеющейся и предлагаемой инвестиционной стратегии, млрд долларов США.**

Год	Доходность НФ	Объем НФ	Доходность предлагаемого портфеля	Объем предлагаемого портфеля
2008	-2,28%	27,49	0,17%	<b>24,89</b>
2009	7,31%	24,37	8,83%	<b>33,06</b>
2010	3,02%	30,98	3,76%	<b>32,05</b>
2011	1,37%	43,63	1,68%	<b>49,76</b>
2012	3,33%	57,93	3,36%	<b>61,23</b>
2013	3,36%	70,79	3,65%	<b>75,30</b>
2014	-1,19%	73,24	-0,28%	<b>78,76</b>

В качестве альтернативных инструментов были выбраны индексы «Thomson Reuters Venture Capital Index»[2], «Thomson Reuters Private Equity Buyout Index»[3], «CISDM CTA Equal Weighted Index»[4]. Так как альтернативных активов много, а портфель у нас ограниченный, были использованы данные индексы. Индексы отражают среднюю доходность всех включенных в него инструментов. Они выступают в качестве представителей соответственного вида альтернативных инвестиций. Данные индексы показывают неплохую доходность с периода 2008 года, а «CISDM CTA Equal Weighted Index» так же имеет отрицательную корреляцию с портфелем акций НФ РК. Несмотря на это основным источником доходов остаются поступления от налогов нефтяного сектора. По этому, рост фонда в основном зависит от конъюнктуры нефтяного рынка и государственных расходов.

Фирманың бәсекелестік күрестегі позицияларын және оның жекелеген өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігіне маркетингтік зерттеулер жүргізудегі мақсаты – бәсекелестік стратегиясын таңдау үшін қажетті ақпараттар жинау мен талдау болып табылады.

Сатып алушылар позициясының күші ең алдымен мынандай факторлармен анықталады:

1. Басқа өнімдерді пайдалануға ауысу мүмкіндігі;
2. Осы ауысумен байланысты шығындар;
3. Сатып алынатын өнімдер көлемі.

Фирманың бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын барлық факторларды мына топтарға бөліп көрсетуге болады:

- өнім және қызмет сапасы;
- өнім және қызмет бағасы;
- персоналдың квалификациялық деңгейі;
- өндірістің технологиялық деңгейі;
- қаржыландыру көздерінің қол жетерлігі;
- нарықтың қаныққандығы, сұраныс және ұсыныс[4].

Өнім сапасы. Сапа – өнімнің ең маңызды сипаттамасы өнім белгілі бір сапаға ие болғаннан кейін ғана аналогтар қатарында лайықты орын алуы мүмкін. Сапаның түсінігіне мыналар кіреді: ұзақ уақыт бойы қолдану, сенімділік, нақтылық, қолданудағы қарапайымдылығы, сонымен қатар ақаулардың болмауы. Бірақ әрбір өнімге сапаның аталған қасиеттері сай келе бермеуі мүмкін. Мысалы, бір рет қолданатын сатқаннан ұзақ уақыт қолдануын талап ете алмаймыз. Сондықтан, сапаның стандарттарға сәйкес келу деген маңызды көрсеткіші бар.

Сапа көрсеткіштері келесі негізгі талаптарға жауап беруі тиіс:

- халық шаруашылығы мен халық қажеттіліктеріне өнім сапасының сәйкес келуін қамтамасыз ету;
- тұрақты болуы керек;
- өндіріс тиімділігінің жоспарлы өсуіне жағдай жасау керек;
- халық шаруашылық салаларындағы техника, ғылым, техникалық прогрестің бағыттарының қазіргі замандағы жетістіктерін ескеруі қажет;
- оның тағайындауымен байланысты белгілі бір қажеттіліктерді қанағаттандыратын өнімнің барлық қасиеттерін сипаттау.

Өнім сапа көрсеткіштерінің номенклатурасын таңдау реті алдын-ала анықталады:

- өнім топтарының түрі;
- өнімнің сапа көрсеткішінің номенклатурасын қолдану мақсаттары;
- сапа көрсеткіштерінің бастапқы номенклатура топтары;
- әрбір топ бойынша сапа көрсеткіштерінің бастапқы номенклатурасы;
- сапа көрсеткішінің номенклатурасын таңдау әдісі.

Өнімнің бағасы. Баға – өнімнің құндық ақшалай сипаттамасы болып табылатын экономикалық категория. Ол өнім өндірісіне кеткен жұмыс уақытының жанама өлшемі. Өнім бағасын анықтайтын факторлар:

- өндіріс жалпы шығыны;
- қоғамдық еңбек шығыны;

Васил Ранагуль Маликкызы

Т. Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық

## ФИРМАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР

Бәсекеге қабілеттілік факторы – бәсекеге қабілеттіліктің бір немесе бірнеше критерийлерін өзгертуге қажетті және жеткілікті болуының тікелей себебі. Факторлық талдау деп аталатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің жеке критерийлерін төмендететін себептер мен бәсекеге қабілеттілікті арттыратын факторларды анықтау – дайындаушы-кәсіпорындар мен сатушы-кәсіпорындар қызметінің маңызды аспектісі.

Тауардың бәсекеге қабілеттілігі – салыстырмалы ұғым, оны үлгілерді талдап жасау үрдісінде болжауға болады, бірақ нақты бәсекеге қабілеттілік тек қана нарықта ұқсас бәсекелес тауарлардың сипаттамаларын, сондай – ақ сату сервисінің шарттарын салыстыру барысында бағаланады[1].

Экспортталатын отандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаған кезде мына сияқты факторлардың бар екендігін ескеру қажет: техникалық және экономикалық ақпараттардың жеткіліксіздігі, өйткені дайындаушылар негізінен бәсекелестердің проспектілері мен каталогтарын пайдаланады; тапсырыстарды орындау мерзімінің ұзақтығы мен орындау кезіндегі кідірістердің жиілігі; тауарларды өткізудің жеткілікті дамыған және шетелдік тұтынушыларға жақындатылған желілерінің жоқтығы; бісекелестердің тұтыну шығындары деңгейін объективті бағалаудың болмауы және т.б. Бұл факторлардың ықпалы мүмкін болмағанша азайтылуы тиіс. Тауар (жұмыс, қызметтер) өзінің мәні жағынан пайда алудың бірден бір құралы, және сонысымен де бәсекелік күрестің негізгі құралы, оның материалдық негізі болып табылады. Өнім сапасын арттыру, пайданы барынша көбейту, өндіріс шығындарын азайту жолындағы бәсеке өрістеген жердің бәрінде тауардың бәсекеге қабілеттілігін кешенді бағалау аса маңызды мәнге ие болады[2].

Мұндай бағалаудың негізгі факторларына мыналар жатады:

- экономикалық әлеует және экономиканың өсу қарқыны;
- ғылымның, техниканың даму деңгейі;
- халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу;
- ішкі нарықтың серпінділігі мен сыйымдылығы;
- әлеуметтік – экономикалық және ішкі саяси жағдай;
- қаржы жүйесінің икемділігі;
- экономиканы мемлекеттік реттеу;
- еңбек және материалдық ресурстармен қамтамасыз етілуі және ресурстарды жіктеу деңгейі [3].

Литература:

1. Отчеты Национального Фонда РК. [Электронный ресурс]/ Электронные данные. – Режим доступа: <http://nationalbank.kz/?docid=31&switch=russian>
2. Thomson Reuters Venture Capital Index. [Электронный ресурс]/ Электронные данные. – Режим доступа: <http://thomsonreuters.com/content/dam/openweb/documents/pdf/tr-com-financial/fact-sheet/venture-capital-index-2016-jan.pdf>
3. Thomson Reuters Private Equity Buyout Index. [Электронный ресурс]/ Электронные данные. – Режим доступа: <http://thomsonreuters.com/content/dam/openweb/documents/pdf/tr-com-financial/fact-sheet/private-equity-buyout-index-2016-jan.pdf>
4. CISDM CTA Equal Weighted Index. [Электронный ресурс]/ Электронные данные. – Режим доступа: <https://www.isenberg.umass.edu/resources/downloads/download-cisdms-cta-equal-weighted-index>

Э.ғ.к. Айдосова Б.Х.

Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті, Қазақстан

## ФЬЮЧЕРСТІК НАРЫҚТАҒЫ БАҒА БЕЛГІЛЕУ

Фьючерстік нарықта таңқаларлық феномен байқалады: тауар әлі жоқ, ал оған деген баға бар.

Нақты тауарларды екі бөлек, бірақ бір-бірімен байланысты нарықта сатуға және сатып алуға болады – қолма қол (spot нарығы) және фьючерстік.

Spot нарығы – тауар өз егесін белгілі бір бағаға айырбастайтын орын. Spot нарығындағы келісімдерді жүргізу – нақты тауарды ағымдағы баға бойынша алып-сататын, жеткізілуі сол уақытта болатын немесе бірнеше күннің ішінде жүргізілетін келісімдер.

Қолма-қол бағалар (немесе spot бағалары) – нарықтың әртүрлі бөліктерінде сатылатын тауар бағалары. Әр мезетте тауардың сапасына, жеткізу орнына, тауарды қайта өңдеу сатысына және т.б. байланысты тауардың көптеген қолма қол бағалары болады.

Мысалы, сары жүгерінің №2 бір бушелінін бағасы Иллинойс штатында 2,25 \$ тұруы мүмкін, ал Чикагода сол күні 2,35\$ сатылуы мүмкін, себебі Чикагодағы баға жеткізудің қосымша құнын береді. Дәл осылай бағаларға тауар сапасы да әсер етеді. Мысалы, сары жүгері №3, сапасы төмен, сол кезеңде бағасы 2,20 \$ ғана болуы мүмкін.

Бушеліне 2,45 \$ желтоқсандық фьючерстік келісім-шарттың жүгеріге бағасы нарықтың ойы бойынша, сары жүгері №2 Чикагоға жеткізуді қосқанда

желтоқсан айында 2,45 \$ болады. Нарық қатысушыларының уақыты мен күтуі – қолма қол мен фьючерстік нарықтағы баға айырмашылығын анықтайтын осындай екі факторды айтуымызға болады [1, с.211-212].

Баға туралы ақпарат – фьючерстік нарықтың ең маңызды атқаратын жұмыстарының бірі. Тауарлардың ішкі саудасында да, халықаралық сауда да көбіне фьючерстік бағаларға арқа сүйейді.

Қолма қол және фьючерстік бағалар арасындағы айырмашылық биржа тәжірибесінде «базис» түсінігінің пайда болуына әкелді – қолма қол нарықтағы нақты орындағы тауар бағасы мен фьючерстік нарықтағы ұқсас тауардың бағасы арасындағы айырмашылық. Базис фьючерстік нарықтағы бағаның қолма қол бағадан алып тастау арқылы есептелінеді, оның үстіне, әдетте ең жақын фьючерстік ай алынады [1, с.213].

Сонымен, «спот» пен фьючерстің арасындағы айырмашылық базис (basis) деп аталады: Базис = Спот – Фьючерс

Біз сұрақ қоюымыз мүмкін: неге фьючерс пен «спот» бағалары синхронды қозғалыста болады? Себебі, жоғарыда айтылғандай, фьючерс саудагерлері бағаны анықтау кезінде бәрінен бұрын қолма қол немесе споттық нарыққа бейімделеді.

*Мысал.* Бүгін 2014 жылдың 28 қаңтары. Иридий нарығында тыныштық байқалады. Қолма- қол металл трой унциясы \$1000 кетіп жатыр. Бұл жағдайда жеткізуі 28 шілдеде болатын фьючерс қанша тұратын болады (шамамен алсақ)?

Саудагерлер қандай бағаға бейімделуі қажет?

Егер жарты жыл ішінде иридий бағасы өзгермейді деп алсақ (бұл болжам өте шартты және саудагерлердің ойын көрсету үшін алынған), ал иридийді биржа қоймасында сақтаумен байланысты шығындар жарты жыл ішіндегі металдың құнының 1 пайызын құраса, онда әлбетте, саудагерлер \$1010 немесе соның шамасында келісімге отыру керек.

Алайда, мұндай жағдайлар таза күйінде тауар нарығында кездесе қоймайды: фьючерс бағасына қосымша маусымдық фактор әсер етеді [2, с.136].

*Мысал.* Бүгін 2014 жылдың 30 тамызы. Жылытуға арналған мазут нарығында тыныштық. Қолма қол мазут 1 галлоны \$0,9675 сатылып жатыр. Тауардың жеткізілуі 30 қарашада, коммуналдық қызметтер от жағу маусымын бастайтындығына байланысты оның бағасы өскен жағдайда фьючерс қанша тұруы қажет?

Соңғы 10 жылдағы статистикалық ақпаратты ашайық. Одан көретініміз, от жағуға арналған мазуттың 30 қарашадағы орташа бағасы 1 галлоны \$1,1020 тұрады.

Және метеорологтар қырық градусық аязға уәде етпесе, және сәйкесінше, қараша-желтоқсанның орта температурасы әдеттегіден аспаса, \$1,1020 санын біз шартты түрде фьючерстік баға ретінде мазуттың 2014 жылдың 30 қарашасында жеткізу бағасы ретінде алуымызға болады [2, с.137].

Бұл мысалда біз шамалап бейімделу үшін биржа қызметкерлері өткен жылдардың статистикасын пайдаланатынын байқаймыз. Дегенмен, әдістемелік

Реклама – информация, распространяемая любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

В зависимости от цели выделяют следующие виды рекламы:

- информационная;
- увещательная;
- сравнительная;
- напоминающая.

Информационный вид рекламы – применяется для информирования потребителей о появлении на рынке новых товаров, услуг, идей. Преследуемая цель – выведение товара на рынок и поиск потенциальных потребителей.

Увещательный вид рекламы – формирование избирательного спроса. Применяется в случае, когда в условиях конкурентной борьбы предлагается товар, имеющий какие-либо преимущества перед другими товарами.

Сравнительный вид рекламы – проводятся основные характеристики рекламируемого товара в сопоставлении с аналогичными характеристиками товаров-конкурентов.

Напоминающий вид рекламы – рекламируется товар, который уже завоевал рынки сбыта, однако нуждается в напоминании покупателю о себе.[4]

Таким образом, неценовая конкуренция представляет собой стратегию конкурентной борьбы, направленную не на изменения цен, а на создание предпосылок, которые улучшают реализацию продукции. В результате этого, к основным формам неценовой конкуренции относят использование рекламы, дифференциацию продукции, разработку новых продуктов, совершенствование упаковки товара и прочее.

#### Литература

1. Место и роль конкуренции в рыночной системе [Электронный ресурс]: Режим доступа-<http://www.bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya/37.htm>
2. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – СПб.: ПитерПресс, 2011
3. Виды рекламы [Электронный ресурс]: Режим доступа-[http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_v/types\\_of\\_advertising/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_v/types_of_advertising/)

**Польшина Е.С.**

*Студент 4 курса направления подготовки «Экономика»*

*профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»*

**Научный руководитель: к.э.н., ст. преп. Абдураимова Э.Д.**

## **СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕТОДОВ НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

Для достижения изменения свойств продукции, придания ей качественно новых характеристик, создания новых изделий для удовлетворения потребностей покупателей и совершенствования комплекса услуг, сопутствующих товару (демонстрация товара, увеличение срока гарантийного ремонта и т. д.) используются методы неценовой конкуренции.

Целью работы является изучение сущности и значения методов неценовой конкуренции.

Неценовая конкуренция – это борьба между субъектами рынка на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, использования маркетинга, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, улучшения условий оплаты и других приемов.[1]

К неценовым относятся следующие группы методов конкурентных действий.[2]

Первая группа – методы обеспечения конкурентных преимуществ организации за счет изменения в лучшую сторону различных потребительских характеристик товаров и услуг, с целью повышения потребительской ценности:

– внедрение новых товаров (дифференциация товаров);

– внедрение товаров, обладающих новыми потребительскими свойствами, улучшенным качеством, более совершенным дизайном, более красивой упаковкой (дифференциация потребительских свойств товара).

Вторая группа – методы стимулирования сбыта. Это кратковременные меры денежного или материального характера, поощряющие покупку товара.

Стимулирование сбыта имеет многоцелевую направленность. Выбор цели зависит от объекта предстоящего воздействия – потребителя или торгового посредника.

Потребитель обладает наибольшей значимостью, и вся политика маркетинга сводится к воздействию именно на потребителя. Цели стимулирования в данном случае сводятся к увеличению числа покупателей или увеличению количества товара, купленного одним и тем же покупателем. К средствам стимулирования продаж для покупателей относятся: образцы на пробу, лотереи, торговая скидка, купоны, распродажи, игры и конкурсы, клубы потребителей.

Третья группа – методы рекламы и связей с общественностью.

жагынан мұндай көзқарас дұрыс емес, себебі көп жағдайда статистика нарықта болашақта не болатынымен ешқалайда байланысты емес.

Сонымен, фьючерс саудагерлері мазутты қарашаның аяғында 1 галлонын \$1,1020 сатып алуға дайын. Сатушылардың бағасымен келісуге бұл қарапайым статистика жеткілікті бола ма екен?

*Мысал.* Саудагерлердің бірқатары фьючерстерді \$1,1020 сатып алуға өз сұраныстарын беріп қойды. Алайда, банктік пайыздық нормасы қазіргі уақытта жылына 200% құрап отыр, демек, үш айда (30 тамыз бен 30 қараша аралығында) банктен әр салынған доллар үшін бес цент алуға болады ( $20\% / 4 = 5\%$ ).

Мазут нарығында енді біз нені байқаймыз? Қолма қол мазутты \$0,9675 сатылып жатыр, ал 30 қарашада жеткізілетін фьючерсті \$1,1020 сатып алуда!

Демек, егер пысық саудагер қазан құятын жанар майды бүгін \$0,9675 сатып алып және 30 қарашада \$1,1020 сатса, онда әр салынған доллардан он төрт центтен пайда табады! – ( $\$1,1020 / \$0,9675 = 1,139\dots$ ).

Ендеше, фьючерстерді \$1,1020 сатып алу қолайсыз, ал мазутты «спот» жеткізілуімен параллельді сатып ала отырып сату – тиімді!

Мұндай операциялар нәтижесінде фьючерс пен «спот» бағалары жеткізуге біршама бұрын бір-біріне жақындайды; 30 қарашада жеткізілетін жанар май фьючерсі  $\$0,9675 + 5\% = \$1,0159$  –дан қымбат емес бағамен белгіленеді.

Бұл мысалдан біздің көретініміз:

- Біріншіден, банк пайызының нормасы (берілген жағдайда жылына 20%, кварталына 5%) базистің өзіндік шектеушісі болады ( $\$1,0159 - \$0,9675 = \$0,0484$ -ға тең болатын), яғни, фьючерс нарығы ақпаратпен басқарылады;

- Екіншіден, фьючерс пен «спот» баға белгілеімдерінің өзара қозғалысы (берілген мысалда – «форвардейшн») нарықтағы жалпы жағдаймен және маусымдық факторлармен анықталады. Қозғалыстың – қоршаған әлемдегі жағдайларға спот пен фьючерстің реакциясының өзіндік бір формасы деп те айтсақ болады;

- Және соңғы, үшіншіден, «спот» пен фьючерс екеуі қосылып бірыңғай жүйені құрайды.

Барлық қаралған жағдайларда базис  $< 0$ . Алайда, әрқашанда олай болмайды.

*Мысал.* Бүгін – 10 наурыз 2014 ж. Бір ай ішінде никельдің әлемдік бағалары тоннасына \$9200-дан \$8900 төмендеді. Сарапшылардың жорамалына сәйкес, төмендеу тенденциясы әлі де жарты жылға дейін созылады. Оған қоса, ресейлік «Ноильский никель» кәсіпорыны жақын арада металдың ірі партиясын сатады деген ақпарат нарыққа тарап кеткен.

Бұл жағдайда, Лондондық метал биржасында («LME») 24 шілдеде жеткізілетін фьючерстер мысалы, «споттан» арзанырақ тұруы мүмкін – айталық, \$8850: ал бұл «бэквардейшн» жағдайы болып табылады.

Алайда, әдетте, мұндай жағдай ұзаққа созылмайды, себебі қоймаларда тауар сақтап отырған саудагерлер оларды нақты нарықта сата бастайды және

фьючерстен сатып алады. Нәтижесінде, «spot» пен фьючерс баға белгіленімдері тағы да жақындай бастайды [2, с.137].

Кейбір зерттеушілер нарықта нақты тауардың дефициті (аздығы) байқалғанда «бэквардейшн» жағдайы пайда болады деп есептейді (мысалы, «spot» \$50 жүреді, ал фьючерс одан артта қалады, айталық \$48 баға кесіледі). Алайда, көп жағдайда, егер сұраныс ұсыныстан көп болса, нақты тауардың баға белгіленімі де өсе бастайды, фьючерс сол мезетте жоғарыға көтеріледі; оның өзінде базис модулі өседі. Нарық тынышталған кезде, базис модулі қайтадан тарылады. Бұл алып-сатушылардың қызметімен байланысты: өсім кезінде олар эмоцияға түсіп, бір-екі күнде ақыр заман келеді деп ойлайды; ал тоқырау кезінде нарықты қыздыруға олардың ешқандай себебі болмайды.

Төмендеу кезінде базис модулі қысқарады. Кей-кездерде базис оң (болымды) болады.

Сонымен, базис болымды, болымсыз және нолдік бола алады. «Форвардейшн» сұлбасы бойынша бағаның қозғалысы жағдайында базис  $< 0$ , ал «бэквардейшн» жағдайында базис  $> 0$ , «контанго» жағдайында базис  $= 0$  [1, с.135].

Егер базис оң болса, қолма қол нарықтың бағасы фьючерстік бағадан жоғары болады немесе фьючерстік бағаға үстемелеумен жүреді.

*Мысал.* Маусымда жүгерінің жергілікті қолма қол нарықтағы бағасы 1,9 \$/буш. тең, ал шілденің фьючерстік бағасы – 1,8\$/буш. Демек, базис оң және 10 центтен тұрады (әдетте шілдеге +10 деп беріледі).

Егер базис теріс болса, онда қолма қол баға фьючерстік бағадан төмен немесе фьючерстік бағаға жеңілдікпен жүреді.

*Мысал.* Қаңтарда жүгерінің жергілікті қолма қол нарықтағы бағасы 1,7 \$/буш. тең, ал наурыздық фьючерстің бағасы – 1,85 \$/буш. Қолма қол баға фьючерстік бағадан төмен, және наурыздық базис берілген күнге теріс және 15 центті құрады (наурызға -15 цент).

Егер базис нолдік болса, онда қолма қол баға фьючерстік бағаға тең.

*Мысал.* Қазанда жүгерінің қолма қол бағасы 2,1 \$/буш. құрады, желтоқсандық фьючерстің бағасы сияқты және базис нольге тең болады.

Әдебиеттер:

1. Дегтярева О.И., Кандинская О.А. Биржевое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. -503 с.

2. Царихин К. С. Практикум по курсу «Рынок ценных бумаг». Учебное пособие. Часть I. – М.: – 212 с.

quality of the workforce and its constant development. With universal access to sources of information, modern technology and money capital, the only long-term competitive advantage can only be human capital. Therefore, part of compensation packages should be directed to the development of human capital.

The fourth function is social. In the structure of the compensation package should be fees associated with protection, preservation, enhancement, treatment, rehabilitation worker health, aid for worker or his family members, who are in a difficult financial situation. These payments must provide the employee maintaining his health in an efficient and competitive condition. Especially in the framework of this feature, you must allocate compensation aimed at financing of human life since the end of work. This group includes pension benefits payments, financial assistance in kind and cash, gifts for holidays, anniversaries, funding for treatment, prosthetics, rest in sanatoriums.

#### REFERENCES

1Daft L.R., Marcic D. Management the new work place. – New York: Thomson, South Western, 2007. – 531 p.

2Shields J. Managing employee performance and reward concepts, practices, strategies. – New York: Cambridge University Press, 2007. – 276 p.

3Archer D. Strategic partnership through human capital. – 2009. Available from: < [www.capam.org/documents/strategicpartnershipthroughhumancapital.pdf](http://www.capam.org/documents/strategicpartnershipthroughhumancapital.pdf) >

4Tschohi J. Is money a motivator? No! – 2009. Available from: < [www.24-7pressrelease.com/press-release-rss/is-money-a-motivator-no-83144.php](http://www.24-7pressrelease.com/press-release-rss/is-money-a-motivator-no-83144.php) >

5Armstrong M., Murlis K. Reward management: a handbook of remuneration strategy and practice. Third Edition. – London: Kogan Page, 2004. –481 p.

6Baron A. The key to organizational success // Development and learning organizations. – 2003. – №25. – Pp. 7-9. Available from: < [www.emeraldinsight.com/10.1108/14777280310478245](http://www.emeraldinsight.com/10.1108/14777280310478245) >

7Pienaar C. What makes an organization sick? // People Dynamics. – 2007. – №25. – Pp. 21-22.

8Swanepoel B., Erasmus B., Van Wyk M., Schenk H. Human resources management: Theory and Practices. Third edition. – Lansdowne: Juta, 2003. – 659 p.

9Reynolds L. A. Communicating Total Rewards to the Generations // Benefits Quarterly. – 2005. – №2. – Pp.18-23.

10 Kantor R., Kao T. Total rewards: clarity from the confusion and chaos // WorldatWork Journal. – 2004. – № 13. – Pp. 7-15.



Figure 1 shows the variety of return people receive from work. They are categorized as total compensation and relational returns. The relational returns (learning opportunities, status, challenging work, and so on) are psychological. Total compensation returns are more transactional. They include pay received directly as cash (e.g., base, merit, incentives, cost-of-living adjustments) and indirectly as benefits (e.g., pensions, medical insurance, programs to help balance work and life demands). Each of these elements has cash value to the employee and organization. So pay comes in different forms, and programs to pay people can be designed in a wide variety of ways.

The functions and purposes of each element of Total Returns Model suggested by Milkovich and Newman (2013) shown in table 1. So as given above in the table 1 compensation elements play the main three functions: to attract, to retain and to motivate employees.

Functions of compensation system. The first function is attraction, implemented in attracting for the organization of staff and development of functional, occupational structure of human resources of an organization able to effectively carry out activities in accordance with organization's charter.

Table 1

**Total Compensation Framework**

Element	Functionality	Purpose
Base Salary	Reflects the value of the role, skills, competencies and subsequent performance of the incumbent	Attraction, Retention: (for higher payers) Rewarding consistent achievement of job and personal objectives that are linked to business plan
Short Term Incentive	Reflects the achievement and exceeding of business plan	Attraction and Motivation
Long Term Incentive	Rewards long-term achievement of strategic development plans	Attraction, Retention and Motivation: Rewarding achievement on a three or more year business cycle basis
Retirement Plan, Benefits and Perquisites	Creates financial security Defends against competition	Retention Rewarding achievement of annual business plan and individual objectives

Source: Reprinted from Total Compensation for Successful Retention (p.8) by Hay Group, 2012.

The second function is to formation of motivation among employees of the organization, ensuring high labor activity staff in achieving the goals and tasks of the business. This feature is implemented through the creation and use of systems of remuneration and compensation packages structures capable adequately compensate for the investments made in the formation and development of human capital with regard to the efficiency of its use.

The third function is developing. Compensation package of organization should be focused on the development of human capital. Modern information society and technology, high competition between companies requires high demands on the

Э.ғ.к. Айдосова Б.Х.

Қорқыт Ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университеті, Қазақстан

**УАҚЫТ ІШІНДЕГІ ҚОЛМА ҚОЛ ЖӘНЕ  
ФЬЮЧЕРСТІК БАҒАЛАР**

Фьючерстік келісім-шарттың бағасы биржада жарияланымдық, жұрт алдында және ашық сауда арқылы анықталады.

Фьючерс саудагерлері негізінен базалық нарыққа бағытталған.

Алайда қазіргі уақытта, фьючерс нарығындағы операциялар көлемі нақты тауарлар нарығындағы операциялар көлемімен тек салыстырылатындай ғана емес, одан асып түсетіндіктен нақты тауар саудагерлері фьючерске қарай бейімделе бастады.

Нақты және фьючерстік нарықтар – барлығы бір-бірімен өзара байланысқан бірыңғай жүйе. Егер «spot» нарығының көлемі фьючерс нарығының көлемінен көп болса, онда базалық нарықтың туынды нарыққа әсері қаттырақ. Ал егер «spot» нарығының көлемі фьючерс нарығының көлемінен аз болса, онда барлығы керісінше болады [1, с.138-139].

Базистің тағы бір маңызды қасиетін айта кеткен жөн – белгілі уақыттық кезеңдердегі олардың іс әрекетінің қайталанымдылығы. Оны нақты ауылшаруашылық тауарда көрсетейік. Ауылшаруашылық тауарларына келесі тенденциялар тән: өнімді жинау уақытында базис негізінен әлсіз болады, себебі тауар нарықта көп, ал жыл бойы базис бірте бірте күшейеді.

Сұраныс пен ұсыныстың сәйкес болу жағдайында нақты тауардың оған қоса келешекте жеткізуі бар тауар бағасы шынайы қолма қол бағаға оған қоса тауардың осы уақыттан жеткізу уақыты келгенге дейінгі тасымалдау мен сақтау шығындарын қосқандағы бағаға шамамен тең болады. Бұл шығындар тауарды жеткізу шығындары деп аталады, және қолма қол бағаға фьючерстік бағаның үстемелеуін анықтайды және базистің өзгеруіне айтарлықтай маңызды әсер береді [2, с. 223].

Шығындарды есептеу үшін үш компонент есептелінеді: тауарды сақтау құны, тауарды сақтандыру құны, көрсетілген шығындарды қаржыландырумен байланысты пайыздық төлемдер.

Тауарды жеткізу шығындары:

- тауарды сақтау құны;
- тауарды сақтандыру құны;
- көрсетілген шығындарды қаржыландырумен байланысты пайыздарды төлеу.

Мысал. 1 бушель жүгеріні сақтау айына 5 цент тұрады, ал сақтандыру айына 1 бушельге 0,25 цент болады. Пайыздық төлемді есептеу үшін сақталынып отырған тауардың құнын сәйкес жылдық пайыздық қойылымына көбейтіледі. Осылайша, егер жүгерінің 1 бушелі 2,50 \$ және пайыздық қойылымы жылдық 10 пайыз болса, онда 1 бушель жүгерінің сақтау

пайызының сомасы жылына 25 цент болады немесе айына 2 центтен кішкене ғана көбірек болады.

Біздің мысалымызда келесі шығындар бар:

- сақтау: айына 1 бушельге 5 цент;
- сақтандыру: айына 1 бушельге 0,25 цент;
- пайыздар: айына 1 бушельге 2 цент.

Барлығы: айына 1 бушельге 7,25 цент.

Ұзағырақ уақытқа шығындарды есептеу үшін бір айдың шығынын тауарды сақтау керек айлардың санына көбейту қажет. Егер шығындар 1 бушельге 7,25 цент болса, онда толық шығын қарашадан наурызға дейінгі айды есептегенде 29 цент болады (7,25 x 4 ай). Наурыз саналмайды, себебі қолма қол бидай наурыздық келісім-шарт бойынша 1 наурызда жеткізілуі мүмкін [2, с. 224].

Ұсыныстың сұраныспен тең болу жағдайында, фьючерстік бағалар осы күннен бастап тауарды жеткізу айының бірінші күніне дейінгі сақтау бағасына тең болатын қолма қолға сыйақысы болады. Сонымен, фьючерстік бағалар ағымдағы қолма қол бағаға тауарды сақтаудың сәйкес шығындарын қоса есептегенде шамамен тең келеді. Мұның өзінде нақты тауарды сақтау расында да осы тауарды сақтау мен оның сапасын өз деңгейінде ұстаумен қатысты шығындарға жол береді, ал фьючерстік келісім-шарттың шығындары нольге тең десек те болады (жалғыз ғана шығын – маржаны төлеуғ бірақ оның көлемі өте аз). Фьючерстік келісім- шартты ұстаудағы нағыз шығын ол комиссиялық шығындар, бірақ олардың көлемі нақты тауардың шығындарымен салыстырғанда айтарлықтай көп емес.

Сонымен, келесі қорытындыны жасауға болады:

Тауарға ие болудың екі әдісі бар:

- 1) нақты нарық (спот) – жедел ие болу, қосымша шығындар;
- 2) фьючерстік нарық – мерзімі ұзартылатын иелік, қосымша шығындардың болмауы.

*Мысал.* Қараша айында тамақ өнімдерін өндіруші наурыз айында жүгері сатып алу керек екенін біледі. Ол үшін оған екі жол бар.

1. Бағаның өсетінін біле тұра және өз шығындарын қазір бекіту арқылы, ол жүгеріні қазір –қол сатып алып наурызға дейін сақтауына болады. Бұл өз кезегінде, төрт ай ішінде айына бір бушельге 7,25 цент шығын болады, яғни бір бушельге 29 цент. Егер қазіргі қолма қол жүгерінің бір бушелі 2,25\$ болса, онда жүгерінің жалпы бағасы – наурызға дейін сақталатын төрт айды қоса есептегенде бір бушелі 2,54 долл. болады (2,25 + 0,29).

2. Ол наурыздық фьючерсті сатып алып, төрт ай бойы қолында ұстап және тауардың жеткізілуін күтуіне болады. Бұл жерде фьючерсті ұстап тұруға шығын болмайтындықтан, фьючерстің бағасы 2,54\$ аз болуы – тиімдірек балама. Демек, сақтауға кететін шығын айырмашылығы бүгін жеткізілген қолма қол тауардан гөрі бушелі 29 цент тұратын фьючерсті бағалырақ етеді (оның өзінде біз сапа мен тасымалдау факторын есептемейміз) [2, с. 225].

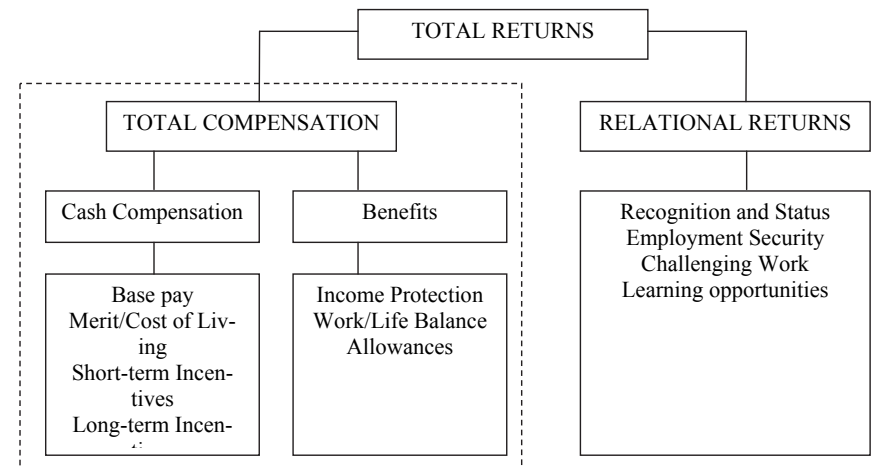
variety of rewards, among them, along with compensation, which is included in wages and other payments that aren't included are used. These social benefits, expenses of the organization on the development of human capital, funded from the profits of the organization, as well as compensation due to employment, the list of which may be much wider than the statutory limits.

In practice, in many Kazakhstan organizations compensation that is not included in the wage, form the concept of «social package». But not all payments are included in the «social package» have a social character, if strictly come from the word «social». So, at the moment, some Kazakhstan companies in order to designate the totality of payments in a different form using a broader concept, borrowed from American and European practice management, namely «compensation package.»

Compensation package of each company is formed on the basis of financial capacity, degree of understanding of leadership and its role in the owner motivation of labor activity staff. These contrasting ideas about compensation-multiple meanings (returns, rewards, entitlement) – add richness to the topic. But they can also cause confusion unless everyone is talking about the same thing. So let's define what means «compensation.»

Most authors divide total compensation into two large groups: the first group includes cash compensation, which is related to the nature of the work performed and to employee functions, the second group includes benefits.

According to Milkovich and Newman (2013), compensation refers to all forms of financial returns and tangible services and benefits employees receive as part of an employment relationship. Our focus is the total cash compensation system in organization shown in figure 1.



**Figure 1 – Total Returns for Work**

Source: Reprinted from *Compensation 11<sup>th</sup> edition* (p.13), by G.Milkovich, J.Newman, B.Gerhart, 2013, McGraw-Hill International Edition. Copyright 2013 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

well being and financial security among employees and their dependents. Not surprisingly then, employees have sought to influence such decisions in a variety of ways, including through unions, supporting government regulation of compensation decisions, and through the courts. Therefore, it is important to understand how individuals are affected by (and react to) different compensation decisions.

«Compensation» in dictionaries treated as reimbursement and reward. The Kazakhstan economic literature and in practice most often used first meaning of the word – reimbursement. In foreign sources compensation include all payments made by the employer to employee, regardless of their forms: monetary, material, in the form of services or benefits.

For a proper understanding and use of the category of «compensation», it is necessary to understand the correlation between the concept of «compensation», «reward» and «wages», which are closely related, but not the same.

In English, compensation means something that counterbalances, offsets, or makes up for something else. However, if we look at the origin of the word in different languages, we get a sense of the richness of the meaning, which combines entitlement, return, and reward.

In China, the traditional characters for the word «compensation» are based on the symbols for logs and water; compensation provides necessities in life. In the recent past, the state owned all enterprises and compensation was treated as an entitlement. In today's China, compensation takes on a more subtle meaning. A new word, dai yu, is used. It refers to how you are being treated – your wages, benefits, training opportunities, and so on. When people talk about compensation, they ask each other about the dai yu in their companies. Rather than assuming that everyone is entitled to the same treatment, the meaning of compensation now includes a broader sense of returns as well as entitlement.

«Compensation» in Japanese is kyuyo, which is made up of two separate characters (kyu and yo), both meaning «giving something». Kyu is an honorific used to indicate that the person doing the giving is someone of high rank, such as a feudal lord, an emperor, or a similar leader. Traditionally, compensation is thought of as something given by one's superior. Today, business consultants in Japan try to substitute the word housyu, which means «reward» and has no associations with notions of superiors. The many allowances that are part of Japanese compensation systems translate as teate, which means «taking care of something.» Teate is regarded as compensation that takes care of employees' financial needs. This concept is consistent with the family, housing, and commuting allowances that are still used in many Japanese companies.

Compensation in the treatment of American and European scientists in labor economics and motivation – is only part of the general system of remuneration received by the employee from the employer.

The term «compensation» in the treatment of not only «reimbursement», but also «reward» is increasingly being used in Kazakhstan companies. On the one hand, this is due to the study of foreign experience in the field of compensation management. On the other hand, the modern system of labor stimulation characterized by a

Әдебиеттер:

1. Царихин К. С. Практикум по курсу «Рынок ценных бумаг». Учебное пособие. Часть I. – М.: – 212 с.

2. Дегтярева О.И., Кандинская О.А. Биржевое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. -503 с.

Сичікова Я.О.

Бердянський державний педагогічний університет

## ОСНОВНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙ

Вивчення ефективності інноваційних проєктів, запланованих до реалізації або тих, що знаходяться в процесі здійснення, є одним з найактуальніших завдань для підприємств, в той час як стратегічною метою для економіки є формування сприятливого інноваційного середовища.

При роботі з інноваційними проєктами дуже важливо визначити, за якими критеріями слід відбирати проєкти для реалізації: досягнення стратегічних цілей для держави, максимум прибутку для певного господарюючого суб'єкта чи інші цілі. Від цього залежить вибір однієї з методик оцінки інноваційного проєкту [1].

Проблема формування методики визначення ефективності інноваційної діяльності пов'язана з низкою труднощів, основними з яких є:

1. Відсутність загальноприйнятих рекомендацій щодо оцінки.
2. Невизначеність в структурі ефективності інноваційної діяльності.
3. Закритість інформації, на якій може будуватися яка-небудь зовнішня економічна оцінка для стороннього інвестора.

Головними обмеженнями для розвитку інноваційної діяльності можна виділити наступні: застарілі фонди та технології, що істотно позначається і на самій ефективності. Є різні відпрацьовані способи і прийоми оцінки ефективності інноваційної діяльності. Одним з найпопулярніших був і залишається у менеджерів показник окупності. Однак такий варіант не є математично обґрунтованим. Слід також вказати, що деякі бухгалтерські показники, що застосовуються іноді в проєктному аналізі, настільки ж не безперечні [2].

Невідповідність більшості методів і моделей оцінки ефективності інвестування інноваційної діяльності критерієм оптимальності, пропонують розглядати проєкт в його лінійному розвитку. Крім того, при аналізі ефективності проєкту, облік зворотного принципу приймається в як другорядний або часто уникає. Все це створює труднощі в оцінці ефективності.

При детальному розгляді методів і моделей стає методично неясно, як проводити облік різних за економічним змістом величин, як саме одержуваний ре-

зультат може охарактеризувати ефективності інноваційної діяльності, здатної вплинути на думку потенційного інвестора.

Якщо розглядати підприємство як відкриту систему, що складається з безлічі взаємозалежних елементів, то можна виділити кілька груп факторів, що впливають на ефективність НДДКР (рис.1).



Рис. 1. Групи факторів, що впливають на ефективність інноваційного проекту

Одним з найважливіших факторів ефективності результатів НДДКР є період часу для розробки та реалізації ідеї. Основними результатами скорочення часу розробки є: більш ранній вихід підприємства на ринок, велика частка ринку, можливість встановити більш високі ціни, більш висока швидкість оборотності капіталу, менші витрати на розробки [3].

Економічний ефект в результаті скорочення часу на реалізацію інноваційного проекту і прискорення оборотності капіталу виражається у відносному вивільненні коштів з обороту і в збільшенні суми прибутку [4].

Сума вивільнених коштів з обороту в зв'язку з прискоренням оборотності капіталу визначається наступним чином [5]:

$$E = B / D * \Delta \text{Поб},$$

де E – сума вивільнених коштів;

B – виручка за період реалізації проекту;

D – тривалість періоду реалізації проекту в днях;

$\Delta \text{Поб}$  – зміна тривалості обороту капіталу.

Збільшення суми прибутку за рахунок скорочення часу на розробку проекту, прискорення оборотності капіталу можна представити так:

'Non-substitutable'. Possessing these so called VRIN-characteristics gives companies the ability to generate a competitive advantage and consequently reach a higher performance level (Barney and Clark, 2007) [6, p.377].

Since people are a company's most vital asset, a top three priority on the HR agenda remains attracting, motivating and retaining talent (Caye et al., 2007). In the upcoming decades, this HR-activity will become of even greater importance due to the worldwide demographic shift, encompassing the massive ageing and retirement of the working population. This mass-retirement of the so called baby boomers will lead to great loss of knowledge, expertise and talent (DeLong, 2004), eventually resulting in a (second) global war for talent between organizations (Gardner, 2002). An extensive survey, conducted by ManpowerGroup (2011) on nearly 40,000 employers across 39 countries, found that 34% of the employers experiences difficulties filling positions due to a lack of available talent.

Apart from this talent war, the huge costs arising from employee turnover makes the attraction and retention of core employees a critical challenge for companies. 'Turnover' refers to «the actual movement of organizational members across the boundary of an organization» (Hemdi and Nasuridin, 2005). Despite its importance, the full costs associated with turnover are widely unknown and often underrated due to the hidden costs of productivity loss, customer dissatisfaction, low staff morale, etc. (Blum and Tremarco, 2008) [4, p. 45].

An essential tool for organizations to motivate and retain their workforce and to attract new employees is, next to providing a favorable work-life balance, constructing a good and equitable compensation system. Like Shields (2007) stated: «Compensation is the most critical issue when it comes to attracting and keeping talent.» [2, p. 172]

Employee compensation plays a key role because it is at the heart of the employment relationship, being of critical importance to both employees and employers. From the organization's perspective, perhaps no other set of decisions are as visible or as consequential for the success or failure of an organization. From a cost perspective alone, effective management of employee compensation is critical, given that it often represents the single largest cost incurred by an organization, typically accounting for 10- 50% of total operating costs, and as much as 90% of such costs in some labor-intensive (e.g., service) organizations.

Of course, cost is only one part of the picture. It is also necessary to evaluate the employee contributions the organization receives in exchange. Thus, a second reason for studying compensation from the organization's perspective is to assess its impact on a wide range of employee attitudes and behaviors, and ultimately, the effectiveness of the organization and its units. Compensation may directly influence key outcomes like job satisfaction, attraction, retention, performance, flexibility, cooperation, skill acquisition and so forth.

To the individual employee, compensation decisions also have important consequences. Salaries and wages represent the main sources of income for most people, and may also be taken as key indicators of a person's social standing or success in life. Benefits, such as health care and pensions, are also important determinants of

hours, verbal praise, increased authority, autonomy, time with their manager, time off from work, public praise, choice of assignment and written praise. What is noteworthy is that the cash reward ranks 15th in importance (Reynolds, 2005) [9, p.20]. In recent years, some other reward-related glossaries also spring up as the progress of new-fashioned market economics, for example, salary management, salary administration, payment (or pay) management, compensation management, reward management etc.

Modern Rewards Management appears and develops in the context of managing transformation; it not simply acknowledges and redounds upon what the members have contributed to the organization, in fact, it's a specific action scheme of company strategic objective and values outlook conversion. To some extent, Modern Rewards Management breaks through the categories of «Money» and substance, which indicates that indirect income and some no-monetary compensation have been playing parts of increasing importance in Reward Structure Design. Generally, Modern Rewards Management is carried out through Total Reward Management which matches with the work ethic and pursuit of the present employees, and it is an important reflection of emphasizing the relationship between enjoyment of reward elements and engagement.

However, the development and implementation of a TR system cannot happen overnight; what is required is a long-term commitment to a holistic approach to managing and engaging the workforce (Kao and Kantor, 2004; Buchenroth, 2006) [10]. Furthermore, TR is not a panacea, since like other reward systems, it may also fail to motivate employees as a result of a lack of strategic consideration in its management (Crowe, 2002) [7, p.52]. In addition, there is no one-size-fits-all model in this respect, and each organization needs a tailor-made system to address its particular needs, with effective implementation being the key to its success (Thompson, 2002) [8, p.11]. Moreover, some employers still do not agree on whether a TR approach has been appropriate for their organizations since they consider it to be too broad, which in itself causes confusion. The question of intrinsic rewards also presents a challenge to these employers, since the evidence is that their employees care in the main, about extrinsic rewards (Giancola, 2008).

The notion of TR clearly then, does not fit easily in all organizations and with all types of employee, and bearing this in mind, the question presents itself as to how readily it will transfer to the developing country context, since the concept originated in the West where different imperatives prevail in the work environment.

A large number of scientific studies has pointed out that employees, referred to as the 'Human Capital' of a company, play a fundamental role in the survival and success of an organization by providing a competitive advantage (Hatch and Dyer, 2004). The Human Capital reflects the overall knowledge, experience and competencies the staff of an organization possesses. These assets are intangible and firm-specific, which makes them not easily imitable by concurrent companies and therefore a source for potential long-term competitive advantages (Afiouni, 2007). The Resource-Based View (RBV), an influential movement within strategic management, seeks to explain the origin of this sustainable competitive advantage. The theory proposes that a firm should obtain resources that are 'Valuable', 'Rare', 'Inimitable' and

$$\Delta \Pi = \Delta \text{Коб} * \Pi / \text{В} * \text{К},$$

де  $\Delta \Pi$  – приріст прибутку;

$\Delta \text{Коб}$  – коефіцієнт оборотності капіталу, рівний відношенню виручки до середньорічної вартості капіталу;

$\Pi$  – прибуток від реалізації проекту;

$\text{В}$  – виручка від реалізації за аналізований період;

$\Pi / \text{В}$  – рентабельність продажів;

$\text{К}$  – середньорічна сума капіталу.

Для скорочення часу на дослідження і розробки для підприємства доцільно проаналізувати свою діяльність і провести наступні заходи: планування продукту, швидке виведення його на ринок, безперервне вдосконалення продукції, тісний зв'язок стратегії маркетингу та НДДКР, паралельне здійснення декількох напрямків НДДКР, розвиток дослідного виробництва, підвищення кваліфікації співробітників і т.д. Тільки комплексна взаємодія всіх сфер діяльності підприємства, у тому числі й інноваційної здатне принести результат.

#### Література

1. Антонец В.А., Нечаев Н.В., Хомкин К.А., Шведова В.В. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: Учеб. пособие / Под ред. К.А. Хомкина. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – С. 49.
2. Инвестирование инноваций: Монография / Ю.Н. Лапыгин, А.В. Колесников, С.А. Кузнецов, Д.В. Чайковский. – Муром: Изд. – полиграфический центр МИ ВлГУ, 2005. – С.149.
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – С. 284.
4. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2007. – С. 333.
5. Экономические и информационно-аналитические основы управления инновационными проектами: Монография / Под ред. К.В. Балдина. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004. – С. 60.

## УПРАВЛЕНСКИ РЕСУРСИ НА РАБОТИ

Э.Ғ.к., доцент Аязбаева Г.Н., студент Каражанова А.  
Алматы менеджмент университеті, Қазақстан

### АҚШ МЕНЕДЖМЕНТІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ МЕН ДАМУЫ

Менеджмент – әлеуметтік-экономикалық ілім ретінде АҚШ-та XIX ғасырда пайда болды. Содан бері АҚШ оның отаны саналады. Американдық менеджмент АҚШ-қа – батыс әлемінде және Жапонияда алдыңғы қатарға шығуға мүмкіндік берді. Ол – кәсіпкерлік белсендікке, халықтың белсенді тобының баюына есептелген. Ал тұрмысы нашар топтарға ішінара жеңілдіктер мен жәрдемақылардың есебінен біршама дұрыс өмір деңгейі қамтамасыз етілген. Бұл елде әлеуметтік теңдік мәселесі мүлдем қойылмайды. АҚШ-тағы модель – жоғары еңбек өнімділігіне және жаппай жеке табысқа қол жеткізуге есептелген.

Егер американдықтардың іскерлік белсенділігіне әсер ететін ұлттық ерекшеліктерге келетін болсақ, олардың күреске дайын екенін, өзінің артықшылығын дәлелдеуге тырысуын және өмірге деген құштарлығын ерекше атап өту керек.

Соңғы жылдары американдық бизнестің психологиясын – лидерлік үшін күрес, оң өзгерістерге деген дайындық анықтайтын болды. Сонымен бірге жаңа нарықтарды іздеу, басқару құрылымдарындағы бюрократияны азайту, өндірісті ұйымдастыру стилін жаңарту – негізгі міндеттерге айналды. Американдықтар өзінің отандасы Г.Фордтың: «Уақыт жоғалту оңай, бірақ оны қалпына келтіру мүмкін емес, өйткені жоғалтқан уақыт басқа зат сияқты жерде бекер жатпайды» деген өсиетін әлі ұмыта қойған жоқ. Экономиканы басқарудың американдық жүйесіне – жеңіске жету үшін барлық әдіс-айланы қолданатын және жауынгерлік қасиеттері бар күшті тұлға феномені тән. Алайда соңғы жылдары менеджмент бойынша кеңесшілер мен теоретиктер басқару мен іскерлік өмірдегі мінез-құлықтың авторитарлық стилін «жұмсартуға» шақырып, жалғыз адамның басқаруынан бас тартып және басқару мен іскерлік қарым-қатынастарда жалпы либерализацияға көшудің қажеттілігі туралы айта бастады.

Осыған орай әйгілі ИБМ фирмасының белгілі зерттеушісі Д.Мерсердің пікірін білген артық болмас. Ол фирмадағы басқару жүйесін «ұйымдасқан анархияның ең жоғарғы формасы» деп атағанымен, іскерлік өмірдегі авторитарлық, қатал вертикалды басқару стилін – соңғы кезде демократиялық, үйлестіруші, горизонтальді стиль ығыстырып келе жатқанын айтып отыр.

Айтпақшы, ИБМ-да басшылар мен қатардағы қызметкерлер арасындағы принциптер анықталып қойған. Ол принциптер бүкіл іскер Америкаға тән болғандықтан, олардың негізгілерін атап шығайық:

sess make the organization have a sustained competitive advantage over other organizations [3].

Employers face challenges of choosing rewards that respond to individual needs and improving the profits and financials of the organization. Tschohi (2009) states that globally, the economy is in a dismal state and companies are downsizing and freezing salaries in order to survive. Tschohi (2009) further suggests alternative remuneration strategies, which are less costly such as employee recognition, better career programs, improved organizational communication, and job enrichment programs [4].

Armstrong and Murlis (2004) believe that organizations should implement remuneration systems that encompass both financial and non-financial aspects as this would ensure the satisfaction of different employees' needs, thus, increasing levels of employee commitment and performance. Non-financial remuneration systems include factors such as recognition, promotion, increased responsibilities, and personal growth [5, p.23]. These endeavors are aimed at motivating employees through satisfaction of their esteemed needs and accomplishing organizational goals as the success of the organization is linked to human capital.

Organizational success is measured by the steady increase of shareholders wealth, profits, sales, return on investment, and increased market share. Up to seventy-five percent of market value is embedded in intangible assets, most notably 'human capital' or employees. Imperfect knowledge of the value of these individuals and unsatisfactory methods of remuneration allows talent to ebb away (Baron, 2003) [7]. Pienaar (2007) postulates that the link between people and profits is well established. Organizations that treat employees like people have higher rates of productivity and lower rates of turnover. He further maintains that high employee turnover is costly. Organizations will have to replace the people who have been lost, together with loss of knowledge, experience and customer relationships [7, p.21].

Shareholders desire increased growth in their investment each year and to continually produce higher returns, necessitating to having a motivated workforce who will perform at higher levels. To do this on a continuous basis requires reward and remuneration systems that are most applicable in the motivation and retention of employees [7, p.22].

Swanepoel, Erasmus, Van Wyk and Schenk (2003) discuss various internal and external forces that influence the compensation design such as economy, union, and government [8, p.494].

Among all kinds of budgets in an organization, remuneration cost remains a part of great importance. With the speedy update of the modern world, however, the traditional remuneration management has been facing great challenges both in public and private sectors under the current economic and business circumstance, and then come a lot of problems which can affect the performance of an organization and even cause existential threats. Survey has demonstrated that the cash reward which was paid most attention to is not as important as in the past. Based on a 2002 survey of 1,500 employees (of all ages) conducted by Nelson Motivation, Inc., San Diego, California, the ranks of employee motivators in descending order are as follows: a learning activity, flexible working

за допомогою яких з'являються всі шанси зайняти лідируючі позиції навіть в умовах жорсткої конкуренції.

#### Література

1. Френкель А. Нейминг. Как игра в слова становится бизнесом: О брендах, торговых марках /Пер.с англ. Калинина А., Швец Т.: / Френкель А.- Добрая книга, 2006. – 360с.
2. Галі Б. Brand. Народження імені. Енциклопедія / Галі Б, пер.з англ Е. Макарова. – Етерна, Палімпсест, 2007. – 432 с.
3. Слободянюк Е. Настольная книга копирайтора/ Слободянюк Е. – Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 216с.
4. Тейлор Н. Выбор имени, или все о нейминге / Тейлор Н. – Олимп – Бизнес, 2010. – 208с.
5. 8 Mistakes To Avoid When Naming Your Business [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.entrepreneur.com/article/76958>

**Islamgaliyev Ayan**

*Almaty Management University, Kazakhstan*

## **COMPENSATION POLICY AND TOTAL REWARDS AS A TOOL OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT**

An organization's success lies in a motivated workforce as highly motivated employees strive to produce at the highest possible level and exert greater effort than employees who are not motivated. Daft and Marcic (2007) also believe that employee motivation, organizational performance, and profits are interconnected and cannot be separated [1]. The most talented and innovative employees are not solely motivated by financial rewards such as money, but seek satisfaction from their work.

According to Shields (2007), reward management is not solely concerned with financial rewards. It is also concerned with non- financial rewards such as recognition, communication, work environment, training and career development. The financial rewards range from base pay, pay for performance, pay for skills and competencies, and indirect financial rewards such as benefits. Individuals are motivated by different factors, but employers usually use money as a strategy for retaining employees [2, p.30].

Archer (2009) notes that the transition from personnel management to human resources management has increased awareness of the importance of human resources in the success of the organization. Archer (2009) maintains that employees are equally critical to the overall business success as are technology and other physical resources. The skills, knowledge, attributes, and brainpower that employees pos-

- қызметкерлер өзінің жеке сенімі ретінде қарайтын – жалпы этикалық құндылықтар: парасаттылық, жұмысқа деген адалдық, бір біріне сенім, еңбекке деген жоғары мотивация, патриотизмнің ортақ рухы;

- жұмыспен толық қамту саясатын жүзеге асыру немесе нақты фирмаға жұмысшыны «өмір бойына жұмысқа алу». Ал жұмысшылар болса, фирманың ішінде өзінің қызығушылығына байланысты жұмыс таңдау құқығына ие болады. Сол сияқты олар фирма ішінде өз қалауынша мамандығын да ауыстыра алады;

- жұмысшыларды еңбекке ынталандырудың материалдық және моральдық стимулдардың кең және тиімді түрлерін қолдану;

- шешім қабылдауда – жұмысшылардың консенсус негізінде жеке өзінің қатысуы;

- басшылар қарауындағы жұмысшылардың арасындағы патерналистік, отбасылық, формалды емес қарым-қатынас стилі. Адамға деген құрмет пен сенімді ресми түрде жариялау;

- индивидуализмді, жеке жарқын қабілеттерді жан-жақты қолдау және жоғары біліктілігі бар мамандарды жұмысқа тарту;

- ең төменгі деңгейдегі жұмысшыларға дейін өкілеттіктерді мейлінше көп беру. Бұл, өз кезегінде, штаттағы басшыларды «бауырмашыл» болуға, демократиялық принциптерді басшылыққа алуға, горизонталды байланыстарды дамытуына итермелейді, әр түрлі ұсыныстардың жасалуын көтермелейді, іскер сынның дамуына септігін тигізеді.

Американдық менеджерлер: іскер әлемде кім тәуекелге барып, инновацияларды тез енгізетін адамдар ғана лидер бола алатынын бір ауыздан мойындайды. Сондықтан американдықтар бизнес саласына ескі әдет-ғұрыптар мен доғмаларға «байланып» қалмаған жастарды жұмысқа тартуға тырысады. «XXI ғасыр қарсаңындағы американдық менеджмент» кітабының авторлары: «Американдықтардың көбісінде өзгеруге деген ниет те, дайындық та бар. Күрес жағдайында өз жұмысын үнемі жақсартуға және жоғары сапалы тауарлар шығарып, қызмет көрсетуге ұмтылатын басшылар мен жұмысшылардың жаңа толқыны өсіп келе жатыр» деп атап көрсетеді.

Қазіргі жағдайда жеке немесе қоғамдық секторда тиімді жұмыс істеу үшін жетекші нарықтың интернационалданып келе жатқанын үнемі есепке алып отыру керек. Құрама Штаттардан тыс жерде жұмыс істейтін американдық фирмалар өздерінің басқару стилін, нарықтық және өнім өндіру стратегиясын сол мемлекеттердің мәдени және саяси ерекшеліктеріне сәйкес бейімделу қажеттілігін мойындай бастады. Ол дұрыс та. Тіпті өз елінің ішінде ғана жұмыс істейтін компаниялар да бүгінгі күнде шетелдік өнім мен капиталдың қуатты қысымын сезіп жүр.

Сондықтан соңғы кездері, әсіресе қазіргі жағдайда басқарудың келесі стильдері мен принциптері кең тарай бастады:

1. бақылаудың негізіндегі басқару – ұзақ мерзімге есептелген тұрақты даму жоспарланғанда негізінен, қаржы бақылауы қолданылады;

2. экстраполяция негізінде басқару – өткенде орын алған үрдіс-ағымдар болашақта қайталанады деп болжам жасалғанда қолданылады, осы мақсатқа

бола күнделікті шығындардың бюджетін, күрделі қаржы бөлудің бюджетін жасау, мақсатты басқару, ұзақ мерзімді жоспарлау әдістері қолданылады;

3. тұжырымды жаңа стратегия жасап шығару негізінде басқару – дамудың жаңа үрдіс-ағымдары айқын байқалып, басқарудың жаңа тәсілдері мен тұжырымдарын қабылдау, сондай-ақ жаңа стратегиялық бағыттар мен әр кезеңге есептелген стратегиялық жоспарлар құру қажеттігі туындаған кезде қолданылады;

4. жедел шешімдер қабылдау негізінде басқару – күтпеген жағдайлар мен ойламаған даму ағымдары пайда болған кездерде және стратегиялық міндеттерді топтап бөлгенде қолданылады (әсіресе АҚШ пен Жапонияның фирмаларында).

Салыстырмалы түрде дүние жүзіндегі санаулы мемлекеттің керемет байлығы мен көп елдердегі кедейшіліктің себебі неде жатыр? Бұл жердегі басты себеп – экономикалық жүйеден гөрі, оны басқару құралдарында көбірек жатқан сияқты.

Осы дағдарысты талдаушылар өткен ғасырдың бас жағындағы ұлы дағдарыспен салыстырып жүр. Сол кезде Д. Кейнстің идеясымен АҚШ президенті Ф.Рузвельт «Жаңа бағыт» бағдарламасын жүзеге асырып, соның арқасында өз елін 1929-1933 жылдардағы ең ауыр дағдарыстан алып шыққан болатын. Кейнс «инфляциясыз жұмыспен толық қамтамасыз етуге» қол жеткізу үшін мемлекеттің нарықтық экономикаға араласуы қажет деген идеяны ұсынып, президент оған қоса, өз кезегінде, мына шараларды жүзеге асырды:

- банктерге тексеру жасап, әлсіздерінен құтылып, оларды орталықтандырды;
- алтынды сыртқа алып шығуға тыйым салды;
- бағаларға, бірінші кезекте, ауылшаруашылық өнімдері бағаларына мемлекеттік бақылау орнатты;
- фермерлерді несиемен қамтамасыз етті;
- ауылшаруашылық техникасына бағаны реттеді.

Осы және басқа да шаралар Америкаға дағдарыстан шығуға мүмкіндік берді. Бүгінде АҚШ пен Еуроодақ мемлекеттері осыған ұқсас шараларды қабылдауға мәжбүр болып отыр.

Осыдан – құрғақ үндеулерге әуестенбей, дағдарыстан қалай шығуға болады және менеджменттің қай моделін таңдап алу керек, сондай-ақ өндіріс нәтижесін қандай мақсаттарға жұмылдару қажет деген мағынада маңызды сабақтар алуға болады, яғни түбінде сөзсіз дағдарысқа әкеп соғатын монетарлық жүйеден біртіндеп алшақтау керек.

Әдебиет:

1. Смирнов Э.А. Основы теории организации. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2000 г.
2. Самоукина Н.Е. Психология предпринимательства: зарубежный опыт. – // Предприниматель. М.: Знание. 1992. № 32.
3. Грейсон Дж. К. мл., О’Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ./Авт. предисл. Б.З. Мильнер. – М.: Экономика. 1991. – 319 с.

глубокий анализ, вивчення ринку, акцент на унікальності товару, які втілюються в назві продукту або торгової марки, можуть стати гарантом успіху серед конкурентів. Обирання імені власного бізнесу можна порівняти з закладанням фундаменту будівлі: якщо бодай один камінець, хоча б трішки буде покладений не вірно, то в майбутньому це може призвести до непоправного – руйнації всієї будівлі. Аналогічно в бізнесі – від помилок, допущених при створенні імені, залежить майбутнє всієї компанії, якого може навіть і не бути.

Узагальнивши підходи до розробки назви торгової марки у публікаціях Арона Келера – співзасновника та управляючого директора бренд-дизайн компанії «Capsule» в Мінеаполісі, можна виділити наступні помилки, яких необхідно уникати для створення справді «працюючого» імені:

1. Залучати до процесу створення імені цілий «комітет». Найкращим методом є залучення до цього процесу лише ключових облич – «ініціативні групи». При цьому забути про особисті визнання до певних осіб, бо це може призвести до того, що ви та ваша справа опиняться за дверима «без світу».

2. Використовувати метод «train wreck» (аварія потягу) при створенні імені, суть якого полягає в об’єднанні прикметника з іменником в єдине ціле та утворенні нового слова. Спеціалісти в області наймінгу вважають, що такий спосіб є абсолютно примітивним та абсурдним. Вони порівнюють це зі змішуванням шоколадного сиропу з кетчупом – здавалось би не має нічого дивного в двох інгредієнтах, однак вони просто не сумісні разом.

3. Використовувати очевидні слова, які ніколи не будуть виділятися в натовпі. Варто пам’ятати, що в сучасних умовах, під тиском медіа простору та рекламних каналів, є важливим, як ніколи, показати свою унікальність, що допоможе зайняти достойну нішу в бізнес-середовищі.

4. Використовувати «атласний підхід». Тобто використовувати назву свого міста, штату або регіону як частину або навіть повну назву компанії: зі зростом компанії це може стати на заваді її розширення.

5. Використовувати власне ім’я в кліше. Так, більш вдалим буде використання комбінацій позитивних слів та метафор, що будуть служити довше та якісніше.

6. Надавати компанії на стільки не ясну назву, що клієнти ніколи не зможуть зрозуміти, що вона означає. Якщо назва є занадто незрозумілою, важко вимовляється та пишеться, є великі сумніви, що клієнти будуть сприймати компанію як щось справді суттєве.

7. Використовувати підхід «суп Кемпбелла». Незграбно побудовані імена, які не мають жодного внутрішнього чи лінгвістичного значення, дуже важко донести в голови клієнтів.

8. Відмовлятися від зміни імені, в разі, коли спостерігається наявна проблема з ним.

Отже, наймінг являє собою комплекс робіт спрямованих на створення успішних маркетингових імен для торгівельних марок та статусних назв компаній



Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан 2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты //Егемен Қазақстан 16 желтоқсан 2012 ж. 2 – 4 беттер
2. «Дағдарыс арқылы жаңару мен дамуға» атты ҚР Президентінің халыққа жолдауы, Егемен Қазақстан, 6.03.2009ж
3. Артемьев Г.Н. Стратегическое управление. Москва, 2012ж

**К.с.н., доцент кафедрі маркетингу Зюкова І.О.**

*ДВНЗ «Криворізький національний університет, Україна*

*Погудіна О.О.*

*Студентка спеціальності «Маркетинг»*

*ДВНЗ «Криворізький національний університет, Україна*

## **РОЛЬ НЕЙМІНГУ В БРЕНДІНГУ**

Ім'я вважається відправним пунктом в історії будь-якої торгової марки. Милозвучність, запам'ятовуваність та легкість імені часто визначає подальшу успішність бренду серед споживачів. А в умовах перенасичення ринку однотипними товарами й послугами та, не на жарт, жорсткої конкуренції з актуальністю даної теми годі й сперечатись, адже саме вдало підібрана назва може стати по справжньому дійсною конкурентною перевагою.

Процес створення назви компанії, продукту або торгової марки складається з декількох етапів і називається неймінгом. Помилкою було б вважати, що створення імені – це питання двох-трьох годин і роботи однієї людини. Неймінг – це процес колективний і, безумовно, творчий. Адже, крім самої назви потрібна ще й серйозна дослідницька та аналітична робота.

Інтерес до неймінгу невинно зростає серед спеціалістів з економіки та маркетингу, які прагнуть до створення не просто «гарних назв», а й до подальшої трансформації їх в дійсно працюючі маркетингові інструменти, які будуть підкреслювати переваги перед конкурентами, звертатися до конкретної цільової аудиторії, привертаючи саме її увагу, та вказувати на унікальність. Однак все ж кількість таких науковців не велика. На сьогоднішній день до спеціалістів цієї області знань можна віднести імена таких людей як А. Френкель [1], Б. Галь [2], Г. Чармессон, В. Перцій, Л. Мамлєєва, Е.Слободянюк [3], Н. Тейлор [4].

Мета дослідження полягає в виявленні ролі «неймінгу» в управлінні торговою маркою та позиціонуванні бренду.

Створення неймінгу можна охарактеризувати, як перший і найважливіший крок в народженні конкурентного та успішного бренду. Комплексний підхід,

**Ә.ғ.к., доцент Аязбаева Г.Н., студент Рамазанов А.**

*Алматы менеджмент университеті, Қазақстан*

## **БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЗЕРТТЕУДІҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАЙТЫН ФАКТОРЛАР**

Жүйелі талдау – нақты басқару жүйесінің (кәсіпорынның не компанияның) мақсаттарын анықтаудан немесе белгілеуден және нақты көрсеткіш түрінде байқалуға тиіс тиімділіктің критерийлерін іздеуден басталады. Әдетте, ұйымдардың басым бөлігі көп мақсатты болып келеді. Мақсаттардың көп болуы – кәсіпорынның (компанияның) даму ерекшеліктеріне және қаралып отырған уақыттағы оның нақты жағдайына, сондай-ақ қоршаған ортаға байланысты (геосаяси, экономикалық, әлеуметтік факторларға).

Кәсіпорынның (компанияның) даму мақсаттарын анық және сауатты құрғанда, ол – жүйелі талдау жасауға және зерттеудің бағдарламасын дайындауға негіз болады.

Жүйелі талдаудың бағдарламасына, өз кезегінде, басымдығына қарай зерттеуге жататын сұрақтардың тізімі кіреді. Мысалы, жүйелі талдау бағдарламасына мына тараулар кіруі мүмкін:

- кәсіпорынды тұтастай талдау;
- өндірістің түрін және оның техника-экономикалық сипаттамасын талдау;
- кәсіпорынның өнім (қызмет) шығаратын құрылымдарына, негізгі бөлімдеріне талдау жасау;
- қосалқы және басқа да қызмет көрсететін құрылымдарға талдау жасау;
- кәсіпорынның басқару жүйесін талдау;
- кәсіпорындағы құжаттардың байланыс формаларын, олардың қозғалысын және оларды өңдеу технологиясын талдау.

Бағдарламаның әрбір тарауына жеке зерттеу жүргізуге болады және ол – талдаудың мақсаттары мен міндеттерін қоюдан басталады. Жұмыстың осы кезеңі – ең маңыздысы болып саналады, себебі зерттеудің бүкіл барысы, басым міндеттерді таңдау және ақыр аяғында, нақты басқару жүйесін реформалау да соған байланысты.

Зерттеу тиімділігінің ғылыми түсініктемесі көбіне фундаменталды зерттеулермен байланысты. Зерттеудің ғылыми пайдалылығы – зерттеу нәтижесінде белгілі бір салада жиған білімнің артуымен анықталады. Ол – зерттеу нәтижесінде алынған патент, мақалаларға берілетін авторлық куәлік, сіздің ойыңызды қайталау рейтингтері т.б. түрде көрінуі мүмкін.

Қолданбалы зерттеулерге сипаттама беру үшін, көбіне, зерттеудің өмірге пайдалылығы деген түсінікті қолданған дұрыс. Зерттеулер барысында алынған ғылыми білімдер тәжірибеде қолданғанда, зерттеудің ғылыми пайдалылығы көрінеді. Зерттеулер нәтижелерін өмірге енізу – қоғам дамуының маңызды

элементі. Нарықтық экономикада қолданбалы зерттеулердің қозғаушы күші болып – тәжірибелік мәселе және оны бәсекелестікті қамтамасыз ететін деңгейде шешу болып табылады. Белгіленген уақытта және ресурстар шығыны мен тәуекел жоспарланған көлемнен аспаған кезде – алға қойған мақсаттарға қол жеткізсе, онда зерттеудің пайдалы болғаны. Басқару жүйесін зерттеудің әрбір жағдайында, ең алдымен, қиындықтар мен мақсаттарды анықтап алу қажет. Ал мақсаттарды анықтау үрдісі эвристикалық сипатта болады. Зерттеудің табысты болатыны немесе сәтсіздікке ұшырайтыны – мәселе мен мақсаттың сапасына байланысты. Басқару жүйелерін зерттеудің мақсаты – белгілі бір жағдайда, объектіде, істе, уақыт аралығында, ресурстарды шығындай отырып нақты нәтижеге қол жеткізу. Жүйелерді зерттеудің мақсаттары мынандай қажеттіліктерден туындайды:

- мақсатты жұмыстың тиімділігін арттыру (еңбек өнімділігін, табысты, пайданы т.б.);

- шығарылатын өнім бірлігіне жұмсалатын ресурстар (шикізат, материалдар, электрэнергиясы т.б.) шығынын азайту, соның ішінде ақау мен қалдықтарды да азайту;

- қауіпсіздікті арттыру жолдары: шаруашылық қызметі үрдісінде қауіп көзін жою, тәуекелді (мүліктік, қаржылық, сыртқы ортаны экологиялық тұрғыдан ластау) бақылауды қамтамасыз ету т.б.

Жергілікті зерттеулерде бұдан «тар» мақсаттар қойылуы мүмкін. Мәселен, бухгалтерлік есепке кететін шығындарды азайту, кәсіпорын қызметінде басқару есебін жүргізгенде мәліметтерді пайдалану тиімділігін арттыру; құрылымда жұмыс істейтін қызметкерлердің ынталануын арттыру; қаржы-шаруашылық қызметінің кейбір тұстарында орын алатын жағымсыз құбылыстардың себебін жою немесе жиілігін азайту т.б.

Көбіне зерттеулерге бірнеше ұйым қатысады. Бұл, өз кезегінде, ортақ мақсатты зерттеуге қатысатын ұйымдар арасында бірнеше ішкі мақсаттарға дұрыс бөлуді (декомпозиция) талап етеді. Бұл үшін мақсаттардың «граф-ағашы» құрылады.

Зерттеу мақсаттарының «ағашы» деп «шындардың» арасындағы қарым-қатынасты білдіретін «граф-ағашты» атайды, ол шындар, өз кезегінде, әр түрлі субъектілерді, кәсіпорындарды толығымен зерттеу жолында және түрлі сатыларында қол жеткізуге тиіс ішкі мақсаттардан (жеке мақсаттардан) тұрады.

Мақсаттар «ағашының» «шыңы» анықталғандықтан, яғни олар маңызына қарай сандық тұрғыдан бағаланып, зерттеудің түрлі бағыттарының басымдықтарына сандық баға беру үшін кең қолданады. Мақсаттар «ағашын» құру, қосымша зерттеулерді қажет етеді. Осы міндеттердің әрқайсысы – сараптамалық баға беру әдісімен шешілуі мүмкін.

Мақсаттар – басқару құралы бола алады, егер олар:

- анықталып, нақтыланса;
- қызметкерлерге таныс болса;

- Шағын бизнес жаңа тауарлармен қызметтің түрлерін енгізу қызметін атқарады. Осы артықшылығына байланысты шағын кәсіпкерлер экономикалық өрлеуге маңызды үлес қосады. Бұл тұрғыдан алғанда, шағын бизнестің жетістіктері қауіпсіз сақал қырғыштар, электрондық қол сағаттары, вертолет, тот баспайтын болат пен көшірме ақпараттарды өндірісіне әсер ете отырып, аталған салалар бойынша нағыз төңкеріс жасады.

- Шағын кәсіпорындар жоғарыда айтылған қызметтерден басқа өнімдерін өткізу, қызмет көрсету, жабдықтаумен айналысу арқылы ірі корпорациялардың қызметінде маңызды орын алады.

- Көптеген шағын фирмалар тұтынушылардың ерекше мұқтаждықтарын қамтамасыз етуге қабілетті болғандықтан (яғни, арнайы тауарлар мен қызметтерді жүзеге асыратындықтан) өмір сүре алады. Ірі компаниялар бұл сияқты қашуға тырысады. Бай тұтынушылар «ерекше» талғамдарымен ажыратылады. Олар жеке тапсырыс бойынша дайындалған, әдеттегі тауарларға ұқсамайтын өнімдерді қажет етеді. Сондықтан да кейбір шағын кәсіпорындар осындай ерекше қажеттілікті қанағаттандыру арқылы жетістікке жетті.

Шағын бизнестің осы қасиеттері оның дамуы маңызды факторға айналдырады. Шағын бизнесті ұйымдастырудың ішкі өндірістік артықшылықтары ерекше көңіл бөлуге тұрарлық. Шағын фирманы ұйымдастыру артықшылықтарының қарапайым мысалы ретінде оның біркелкі топтық құрамын келтіруге болады. Ұжым мүшелерінің мамандықтары бірдей, барлығы бір мақсатқа ұмтылады. Бұл бәсекелестік нарықта үш артықшылықты береді:

- ірі кәсіпорындарда толық пайдаланылмайтын бөлінбейтін мүлікке (ғимарат, жабдықтар, компьютер және т.б.) деген шектеулі құқығы бар ұйымшыл шағын топ оны жақсырақ пайдалана отырып, бірігіп әрекет етудің нәтижесінде шығындарды азайтады;

- топ ішіндегі тығыз байланыстар олардың міндеттерін нақтылауды қажет етпейдіктен, келісім жүйесі жеңілдейді;

- жақсы ұйымдасқан топ өз бетінше шаруашылық жүргізетін тұлғалар үшін қауіпті болып саналатын күтпеген жағдайларға неғұрлым сәтті қарсы тұра алады.

Кіші бизнес дамыған ірі компаниялармен бәсекеге түсіп, үлкен жетістіктерге жете алады. Оған бірнеше себеп бар. Біріншіден, фирманың іскерлік стратегиясын өзгерту үшін ірі кәсіпорындарға 6 жыл және одан да көп уақыт қажет. Шағын фирмалар үшін бұл мерзім жарты жылдан бір жылға дейін барады.

Қазіргі уақытта көптеген елдердің экономикасы үшін шағын бизнес өте маңызды болып келеді. Шағын бизнес – жаңа идеялардың, табыстың, жұмыс орнымен қамтамасыз етудің негізгі көзі және экономика дамуының негізгі кепілі екенін біле отырып, көптеген мемлекеттер оны дамыту үшін маңызды іс-шаралар қабылдап, оған максималды түрде қолдау көрсетіп отыр.

пайданы таңдаушылар өндірілген өнімнің құны мен өндіріс шығыны арасындағы айырмашылықты алуға заңды түрде құқы бар белсенді кәсіпкерге айналады. Кәсіпкердің нарықтық экономиканың басқа агенттерінен айырмашылығы – өзінің экономикалық әрекетінің нәтижесінде пайда түсіре білетіндігі (пайда – кәсіпкердің сұранысты қамтамасыз ету мақсатымен шығындалған қаржысы мен баға арасындағы айырмашылық). Бұл қасиеттер шағын кәсіпкерлік үшін де әділетті болып табылады. Бірақ олардың салыстырмалы түрдегі көлемінің шағындығы (яғни сандық факторы) шағын кәсіпкерліктің өзіне тән ерекшеліктерін туғызады.

Шағын және орта басқару үрдісі – асқан сезгіштік пен білімдарлықты да қажет етеді. Шағын бизнес араласатын экономиканың қай саласы болсын, кәсіпкерден тәуекелшілділікпен қатар, сақтықты талап етеді. Кәсіпкер өз шағын бизнесін бәсекеден қорғау, несие алуға дағдарысқа ұшырау қаупінен сақтану үшін іс – қимылын алдын-ала талдап, есептейді. Сөйтіп, тәуекелдің әрбір түріне нақты әдістер қолданады. Кәсіпкерлікте тәуекел етуге жауапкершілікті күшейту мен бақылау жұмыстарын жүргізу – басты мақсат болу керек. Шағын және орта бизнесте өндірістік тәуекел басым болмақ. Өндірісте өнім немесе қызмет түрінің бағасы, сапасы, еңбек, материалдық шығындардың көлемі анықталатындықтан, өндірістік тәуекел өте жоғары деңгейде. Қаржы, несие, инвестициялық, нарықтық тәуекелдер де өндірістік тәуекелден кем соқпайды. Өндірістік тәуекелдің құрамдас бөлігіне шаруашылық келісім – шартқа отыру, нарық конъюктурасының өзгеруі, бәсекелестің күшеюі, күтілмеген шығындардың пайда болуы, кәсіпорында кездесетін мүлікте жоғалтулар да жатады. Жетілмеген маркетингтік саясат та өз кесірін тигізуі мүмкін. Өнім өткізу нарығын дұрыс таңдай алмау, бәсекелестер мен теріс пиғылды бәсекелестер жөніндегі мардымсыз ақпараттар шағын және орта бизнестің тез ыдырауына ықпалын тигізетін нақ сақтандыру шараларын жан-жақты қарастыру кәсіпкер қызметінде жемісті нәтижеге қол жеткізеді.

Шағын бизнеспен айналысатын кәсіпкерлер әлеуметтік жағынан біркелкі емес – олар әр түрлі топтар мен қоғамдық құрылымнан шыққандар. Бірақ шағын бизнес қарапайымдылығымен көптеген адамдарды тартады. Нарықтық экономикада шағын бизнес негізгі төрт қызметті атқарады:

- жұмыс орындарын қалыптастыру. Шағын бизнесте жасалатын жұмыс орындарының ірі компанияларда ашылатын орындармен салыстырғанда өз ерекшеліктері бар. Шағын фирмалар, әдетте, негізгі жалақыны да, қосымша төлемдерді де аз төлейді. Бұл жұмыс орындарындағы жұмыскерлердің көбісі ешқашан жұмыс істемегендер, кейбіреулер жұмыс орнын ұсақ фирмалардан тапқанға дейін ұзақ уақыт бойына жұмыс іздегендер. Орташа есеппен алғанда шағын кәсіпорындардың қызметкерлерінің ірі компаниялардың қызметкерлеріндей білімдері жоқ. Корпорациялардың талабына толық сәйкес келмейтін жұмыскерлерді жалдай отырып, ұсақ кәсіпорындар елдегі тұрақтылықтың маңызды факторы болып табылады.

- жұмысшылар оларды орындауға қабылдаса.

Мақсаттарды анықтаған кезде шектеулер болатынын – объект пен субъектіні зерттегенде, оған бөлінетін ресурстарды (қызмет аландары, электр энергиясымен қамтамасыз ету мүмкіндігі т.б.), нәтижеге қол жеткізетін уақытты ескеру қажет. Мұнда нәтиже алатын уақыт – ерекше маңызды. Зерттеу нәтижесі – зерттеу үрдісі бақылаудан шығып кеткенше немесе жұмысын тоқтатқанша – алынып және пайлануы керек. Осы талаптарды қанағаттандыратын зерттеуді – басқару жүйесін нақты уақыт масштабында жүргізілген зерттеулер деп атайды. Бұл – қауіпсіздікті басқаруда да өте маңызды. Алайда объекті жоғары ырғақты болғанда, бұл – техникалық тұрғыдан үнемі мүмкін бола бермейді. Экономикалық тұрғыдан мұндай зерттеулер қымбатқа шығуы ықтимал.

Зерттеу жұмыстарын басқарғанда, әдетте, критерийді бірнеше баламаның ішінен дұрыстау шешім қабылдауға көмектесетін нұсқаны таңдап алу, – деп қараған жөн. Болжам жасаған тиімділікке сәйкес, басқару жүйелерін зерттеуге қатысты шешім қабылдаудың келесі нұсқаларын бөліп көрсетуге болады:

- мәселені шеше алмайтындары – тиімсіздері;

- мәселені шеше алатындары – ұтымдылары;

- шешімнің оңтайлы нұсқасы – критерий бойынша белгіленген жолмен – зерттеу мәселесін ең жақсы тәсілмен шешетін нұсқа, немесе критерий бойынша белгіленген жолмен зерттеудің ең жақсы жүйесін құру. Тиімсіз және ұтымды шешімдер көп болса, оптималды шешім – біреу-ақ. Басқарудың күрделі жүйесін зерттегенде, оның көп қырлы болып келуіне орай, критерий де, әдетте, векторлы болып келеді. Оның үстіне күрделі жүйені оңтайлау міндеті – көп критерийлі міндет болады.

Зерттеу тиімділінің деңгейлері ретінде, маңызды параметрлердің абсолюттік мағынадағы өзгерістерін атаймыз, мысалы, үнемделген отынды литрмен, тоннамен, теңгемен т.б. өлшеуге болады.

Зерттеуге баға беру критерийін синтездеудің белгілі жолдарының бірі – параметрлердің бір түрі – тиімділікті арттырады немесе кемітеді, ал басқаларына шектеу қояды.

Критерий нұсқасын (вариантын) таңдау, зерттеуге тапсырыс берген адамның (немесе орындаушының) мақсаттарын формальдандырып жібереді. Дегенмен, мәселенің өмірлік өткірлігі және ресурстардың шектеулігі, қауіп-қатер, зерттеулер жүргізілетін уақыт – оның негізі болып қала бермек. Басқару жүйелерін зерттеудің тәжірибелік және ғылыми тиімділігі, бәрібір, алынған нәтижелердің толықтығына, сенімділігіне және дәлдігіне тікелей байланысты болады.

Зерттеу нәтижелерінің толықтығы: басқару жағдайларын зерттеу санына, жүйенің жұмысына, оның шеңберіне, элементтерге және зерттеу үрдісінде олар қаншалықты терең қаралғанына байланысты, сондай-ақ зерттеу үрдісі барысында мұндай тексеріске ілінбеген жағдайлар мен жұмыс түрлеріне т.б. қатысты.

Зерттеу нәтижелерінің дәлдігі дегеніміз, зерттеу барысында алынған бағамен салыстырғанда, мүмкіндіктер диапазонының (минималды белгіден бастап, максималдыға дейін) нақты қашықтығын (периметрлерін) табу.

Зерттеу нәтижелерінің сенімділігі – алынған нәтижелердің статистикалық нақтылығы. Ал нәтижелердің сенімсіздігі – зерттеу үрдісінде алынған нәтиженің – дәлдік бағасының шекарасынан асып кететін мәліметтердің пайда болуына әкеп соғады.

Зерттеудің толықтығын, дәлдігін және сенімділігін осы нәтижелерді тәжірибе тұрғысында пайдаланғанда, сондай-ақ зерттеудің тиімділігіне баға бергенде ескеру қажет.

Зерттеулерді басқару және оларды уақытында, жеткілікті көлемде қаржыландырып тұру – өндіріс саласындағы органдардың жоғары басшылығының жауапты қызметіндегі, ең маңызды мәселелері болып табылады.

Зерттеулерді басқаруға – маркетингтің (зерттеудің әдістері мен жолдарын таңдау) жоғарыда қарастырған мақсаттарынан тыс, зерттеу менеджменті де кіреді.

Зерттеу менеджменті: жоспарлаудан, ұйымдастырудан және зерттеуді бақылаудан тұрады. Зерттеу менеджментінің өзіндік кейбір ерекшеліктері болғанымен, негізінен, оған да жалпы қабылданған әдістер сай келеді.

Әдебиет:

1. «Институты развития как факторы конкурентоспособности», отчет председателя правления АО «Фонд устойчивого развития «Казына», Алматы, 2005 ([www.google.kz](http://www.google.kz))

2. Кулапов В.Л. Основы теории государства и права: Методические рекомендации для повторения курса. – Саратов: СГАП, 1999.

3. Кубаев К.Е. Теория и практика менеджмента. – Алматы: «Қазақ университеті», 2005

**Cand. Sc. Rynkevich A.V. (co-author), Klimenkov M.S. (student)**

*University of Technology, Russia*

## **YOUTH UNEMPLOYMENT AS A SERIOUS PROBLEM**

The problem of youth unemployment is not new. Only few can understand the plight of the young jobless who become social cop-outs after failing to get hired. High level of unemployment among young people is one of the biggest problems confronting societies around the world, condemning whole generations to a life of much reduced income. High rates of joblessness among young people have been explained in two quite different ways. The traditional view holds that the problem is one of job availability. A general shortage of openings makes it very difficult for some

өзіне тән ерекшеліктері болғанымен, олардың барлығы бірін – бірі толықтырып тұрады. Шағын бизнес кәсіпкерліктің ерекше түрі болып саналмайды, бұл термин мөлшерлік көлем деңгейін ғана анықтайды, ал оның формасы кез – келген түрде: жекешелік, серіктестік, шектеулі жауапкершілікті қоғам ретінде болуы мүмкін. Ұсақ кәсіпорындарды жекелеген азаматтар, мемлекеттік ұйымдар мен кәсіпорындар, сол сияқты қоғамдық ұйымдар да құруға құқықты.

Шағын бизнесті – заң жағынан ерікті, салыстырмалы түрде капитал айналымы мен тауарлар, қызмет пен қамту көлемі шағын компаниялар. Шағын және орташа бизнес кешендері деп халықаралық практикада қамту саны 500 адамға дейінгі кәсіпорындарды айтады. Шағын бизнес кешенінің әлеуметтік – экономикалық нақтылығы, біріншіден, оның иесі мен отбасы мүшелерінің еңбегіне, екіншіден, жалдамалы еңбекті пайдалануға негізделуімен толықтырылады. Ал, өндірістік – басқару қызметін кәсіпорын иесі жүзеге асырады.

Шағын кәсіпорын шағын бизнестің «клеткасы» болып табылады. Осыдан шағын кәсіпорындардың жиынтығын құрайтын экономиканың ерекше секторы немесе нарық жағдайындағы өндірістің ерекше қоғамдық формасы екендігі анықталады. Сонымен, шағын өндірістің техникалық ұйымдастыру жағын сипаттаса, шағын бизнес оның әлеуметтік – экономикалық өлшеміне жатады және осы жағынан «шағын бизнес» түсінігімен сәйкес келеді.

Кәсіпкерлік қызметтің түрі ретіндегі шағын бизнестің мәні оның субъектілеріне, яғни кәсіпкерге сипаттама беру арқылы толығырақ ашылады. Экономикалық әдебиетте кәсіпкер түсінігі бірінші рет 1723 жылы Парижде шыққан коммерциялық жалпылама сөздікте пайда болды. Онда кәсіпкер деп «өндіріс пен құрылысқа байланысты міндеттемелерді өзіне алатын» адамды айтады.

«Кәсіпкер» түсінігі ғылыми термин ретінде XVIII ғасырдың басында Ричард Кантильонның еңбектерінде пайда болды. Ол кәсіпкерліктің бірінші концепциясын жасады, ал кәсіпкер деп тәуекелділік жағдайында әрекет ететін адамды түсінді.

Қазіргі шыққан сөздіктерде «кәсіпкер» сауда саласында қызмет етуге маманданған адам ретінде анықталғанымен, соңғы кезде кәсіпкер деп кәсіпорын иесін, табыс әкелетін белгілі бір экономикалық қызметтің түрімен айналысатын тұлғаны келтіреді. Дегенмен, кәсіпкер мәнін толығырақ ашып көрсететін анықтама төмендегідей болып табылады: кәсіпкер – ынта мен жаңалық негізінде толық экономикалық жауапкершіліктен қорықпай, тәуекелге баруға және болашақта қосымша табыс түсіретіндей етіп, басқа өндіріс факторларын тиімді түрде біріктіруге қабілетті ұдайы өндірістің субъективті факторы.

Жеке тұлғаның кәсіпкерлікпен айналысу тиімділігі ең алдымен, кәсіпкерліктен түсетін жеке табыс пен сол фирмада жалдамалы жұмысшы болған күнде алатын жалақымен салыстыру арқылы бағаланады. Егер жалақы көбірек болса, онда әлеуетті кәсіпкер жалдамалы қызметкер болады. Ал, кәсіпкерліктен түсетін жеке табыс көбірек болса, ол кәсіпкер болады. Кәсіпкер түсер – түспесі белгісіз пайданы таңдаушы да, ал жалақыны таңдаушы – қанша жалақы алатынын білетін жалдамалы жұмыскер. Түсер – түспесі белгісіз

Литература

1. Building Smarter Organizations: Culture, Complexity, and Connecting through Enterprise Social Networks Gordon Vala-Webb (2014). Knowledge Management Practice in Organizations: The View from Inside (pp. 139-182)
2. [http://www.ilo.org/empent/Eventsandmeetings/WCMS\\_210489/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/empent/Eventsandmeetings/WCMS_210489/lang-en/index.htm)
3. А. В. Ойвенталь «Реализация кадровой стратегии» Научные и технические библиотеки, № 4, Апрель 2009, С. 60-63
4. Determining the relationship between motivation and academic outcomes Linda E. Reed, B.S., M.Ed., P.A. Dissertation Prepared for the Degree of doctor of education
5. Зверева Н. журнал «Менеджер по персоналу», 2010 г.
6. Джон Ван Маурик. Эффективный стратег: Пер. с англ.– М.: ИНФРА-М, 2002. – 208 с

**Тойшибекова Н.М.**

*экономика магистрі*

*М.Х.Дулати атындағы ТарМУ*

## **ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ**

Шағын және орта бизнес – экономикадағы нарықтық қатынастарды қалыптастырудың неғұрлым тиімді әрі икемді түрі. Шағын кәсіпорындар өзгермелі нарық конъюктурасының «өзгеруіне» қарай жылдам бейімделе алады. Қазақстандағы шағын кәсіпорындар меншік түріне қарай мемлекеттік, жекеменшік және аралас болып үшке бөлінеді. Жеке меншік кәсіпорындар барлық шағын кәсіпкерлік пен бизнес нысандарының шамамен 80 пайызын құрайды. Расында, елімізде экономиканың әр түрлі салаларын қамтыған көптеген шағын бизнес кешендерін құру арқылы ғана толыққанды нарық қалыптастыруға болады. Өйткені, нақ сол кәсіпорындар ішкі нарықты тұтыну тауарларымен тез толықтыра алады.

Нарық ең тиімді кәсіпкерлік орта болып табылады. Кәсіпкерлік – нарықтық қатынастардың қасиеттері мен сапалық сипаттамасының жиынтығы. Сондықтан кәсіпкерліктің әр түрлі формалары мен түрлерін дамытпайынша нарыққа өту мүмкін емес. Кез – келген экономикалық қызмет ұдайы өндіріс циклінің типтес фазаларымен байланысты болғандықтан, кәсіпкерліктің мынадай түрлерін бөліп айтуға болады: өндірістік, қаржылық және коммерциялық.

Өндірістік кәсіпкерлік негізінен тауарлармен қызмет көрсетуді өндіру мен тұтынуға; коммерциялық – оларды айырбастау мен тұтынуға; қаржылық – айналысқа, құндар айырбасына байланысты жүзеге асады. Кәсіпкерліктің бұл түрлерінің ұйымдастырылуы мен қызмет етуіне байланысты әрқайсысының

workers to find jobs. It takes the unemployed a long time to find a job. The «new» view sees employment instability as the crux of the joblessness problem. It treats the large flow into unemployment rather than the long length of unemployment spells as the crucial symptom of the problem [1].

The number of young jobless people is very high in many countries. There are currently 73 million people around the world aged 15-24 who want to work but cannot find a job. The International Labour Organization said that although youth unemployment is coming down in rich countries, it is rising in most of Asia, the Middle East, North Africa and Brazil [2]. It warns that youth employment worldwide is set to rise. It is difficult for many young people especially women to look for work. The highest rate of women unemployment around the world is in the Middle East and North Africa.

There are many reasons for the high number of unemployed young people today. Certainly, during the recession period the joblessness among the youth is increasing at quicker rate. The global economic downturn, especially the global financial collapse of 2008, has had a lot to do with the lack of jobs for everyone, not only young people. Many countries have still not recovered from that.

Many researchers suggest the list of reasons for the lack of jobs in young people. Let's have a closer look at it.

- 1) Passive approach to job search.
- 2) Young people don't address the needs of employers by creating a resume and cover letter that clearly demonstrates how they can contribute to the success of the business or to the organization.
- 3) Young people lose opportunities in the job market.
- 4) Serious lack of work ethic amongst younger workers. They seem to want the job, but they don't want it enough to show up for work on time or all of the time. They take days off for personal reasons at a rate much higher than the rest of the population. They don't seem to understand that the duties that they are required to do on the job are crucial to the success of the business. In other words, they don't take work very seriously.
- 5) Young people are not reliable employees and they take their responsibilities not seriously.
- 6) Lack of skills and qualifications. College education alone cannot give good impressions to the employers.
- 7) Hysteresis. Hysteresis is the idea that past unemployment trends are likely to cause future unemployment. If young people have been unemployed in the past, it becomes increasingly difficult to get a job. This is because lack of jobs may cause young workers to become demotivated; a lack of past employment may cause firms to be unwilling to hire in the first place; unemployment means workers don't have the opportunity to learn skills and on the job training.

Although there is a lack of jobs in the current labour market, there are some jobs that are open to young people. If they want these jobs they need to not only do a spectacular presentation in the form of an excellent resume and cover letter, but they must overcome the common perception that they will be unreliable. The nature of work offered by the labour market is not intended for the college degree holders: bar services, waiters, supermarket checkers, drivers, and other low-salary positions.

On the surface, the best way to do that is to establish a good track record in all areas of their life. Even if they deliver the mail or take on babysitting jobs, they need to prove that they are reliable and conscientious. They can also do volunteer work to establish a track record.

In short, young people need to start preparing themselves for the job market well in advance of looking for work. And when the time comes to apply for a job they need to take the application process seriously and make sure that their resume and cover letter address the needs of the employer and spell out what good employees they will be.

According to the International Labour Organization report, youth unemployment is not just important for a country's economy. It also affects health, social unrest and levels of people's happiness. A third of unemployed young people regularly «fall apart» emotionally. Young people risk becoming «socially isolated» while unemployed. Almost half of unemployed young people «always» or «often» felt down or depressed, anxiety had stopped them from looking after their health and it prevented them eating properly. Sometimes they have such a hard time making ends meet that they resort to desperate measures. Many have turned to gambling and even selling their body to cover their living costs. Young people «sell their body» to earn additional cash. They take part in medical trials for money.

If the government cannot help in employing the youth, the young people should do something to employ themselves. There are plenty of alternative jobs online that can be applied for. There are different positions and job vacancies that can give you handsome income.

Lots of jobs are available today and many people from around the world shift from the traditional work to virtual online office. Traditional way of applying for job is substituted through online job applications. To get hired online is ten times faster than the traditional way of job application. For the graduates, this option of earning income will help if companies they visited don't hire them.

There are a couple of key and clear findings as regards youth unemployment. First youth unemployment, if protracted, is bad for the people experiencing it and for society; moreover, the negative consequences are strongly associated with the length of time spent in unemployment. Long-term youth unemployment is associated with poorer life-time job prospects, worse health and greater lifetime unhappiness as well as representing lost output and income for society as a whole. Second, the recent recession has clearly worsened the youth unemployment problem in Europe and elsewhere [3].

In the developing world, high youth unemployment represents lost potential for national economic transformation, and high numbers of economically frustrated youth may contribute to social instability.

#### Reference

1. The Dynamics of Youth Unemployment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nber.org/chapters/c7875.pdf>
2. Jobless young people a big problem [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.breakingnewsenglish.com/1510/151011-youth-unemployment-m.pdf>
3. Youth Unemployment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ftp.iza.org/pp103.pdf>

рующие мотивы, такие как заработок, достижение (ощущение количественно измеримого результата собственного труда).

Следующий тип профессиональный, где сотрудник ценит в работе ее содержание, возможность проявить себя и доказать (не только окружающим, но и себе), что он может справиться с трудным заданием, которое не каждому по силам. Доминирующие мотивы: содержание труда, самосовершенствование, творчество и разнообразие, признание (собственной уникальности и квалификации).

Касательно патриотического типа, то сотрудника интересует участие в реализации общего, очень важного для организации дела. Именно такой работник способен «загореться» перспективной стратегией, выдвинутой руководством, и будет работать с полной отдачей, способствуя воплощению этой стратегии, не настаивая при этом на высокой оплате или интересности работы.

Хозяйский тип включает в себя добровольнопринятии работником на себя полной личной ответственности за выполняемую работу. Работник с таким типом мотивации будет выполнять свою работу с максимальной отдачей, не настаивая на ее особой интересности или высокой оплате, не требуя ни дополнительных указаний, ни постоянного контроля.

Заключительный избегательный тип обладает очень слабой мотивацией к эффективной работе. У него низкая квалификация и он не стремится ее повышать; он безответственен и старается избежать любой работы, связанной с личной ответственностью; он сам не проявляет никакой активности и негативно относится к активности других. Его основное стремление – минимизировать свои трудовые усилия на уровне, допустимом со стороны непосредственного руководителя. В силу этих качеств он как работник ценится невысоко, не может обеспечить себя своим трудом и смирился с этим. Зато он удобен: ему можно поручить работу, на которую не согласятся работники других типов мотивации; он выступает за уравнительность и согласен на достаточно низкий заработок, лишь бы никто другой не получал существенно больше; он чрезвычайно зависим от руководителя и принимает эту зависимость как должное. Кроме того, работник с избегательной мотивацией – единственный, по отношению к которому административный стиль управления может быть эффективным, а потому оправданным.

Таким образом, в рамках рыночной экономики трудовые отношения между работодателем и работником в большей степени ориентированы на отборе высококвалифицированных кадров ориентированные на качества, присущие самой организации, например: бренд, организационная структура, корпоративная культура и т.д. [6].

Мотивирование труда следует рассматривать как систему экономических форм и способов побуждения персонала к включению в рабочий процесс. Особенно более глубокое изучение мотивации труда сотрудников является актуальным во времена глобального кризиса для Республики Казахстан.

точнообразованная рабочая сила. В дополнении трудности могут появиться со стороны инфраструктуры, технологическая готовность инновации [1].

Таким образом, целью является провести обзор развития мотивации труда у сотрудников предприятий.

На сегодня существует множество определений «способности знаний» и управление/ менеджмент знаниями [2]. Однако, для анализа способности сотрудника использование термина «потенциал знаний» будет включать в себя основной ресурсной знаний (как явными молчаливое знание) и знания операционной возможности (обучаемость, способность культуры, возможность связи и инновационного потенциала). Основные ресурс знаний: основные технологии, молчаливое и явное знание, которое может быть использовано предприятием, чтобы создать конкурентные преимущества. Знание операционных возможностей: набор методов управления, которые делают из знания ресурс станет эффективным и прибыльным.

Уровень развития кадров предприятия и их профессионализм является основным источником прибыли работы предприятия. Однако, умение управлять данным потенциалом, а также методы и подходы применяемы в данной предприятий повлияет на эффективность работы. Управленческий персонал имеет важную роль в деятельности организации. В связи с этим вопросы результативности труда сотрудников предприятий предполагает комплексный подход к разработке и внедрению механизмов трудовой мотивации. Общеизвестно, что трудовая мотивация это источник и важный фактор повышения результативности труда. Мотивация обладает механизмом старта, в результате которого сотрудник может продемонстрировать свои навыки, знания и умения в ходе профессиональной деятельности. Следовательно, задачи по развитию механизмов мотивирования труда персонала, которая включает в себя создание и укрепление заинтересованности работников, рассмотрение возможности содействия в удовлетворенности качеством труда, проявления энтузиазма и увеличение трудовой отдачи [3,4].

Мотивационная структура создается на основе комбинации определённых мотивов, которые оказывают влияние на поведение сотрудников. Каждый сотрудник обладает индивидуальными факторами такими как: уровень благосостояния, социальный статус, квалификации, должности, ценностей и т.д. Очень много известных личностей, такие как А. Маслоу, Д. Мак Клелланд, К. Алдерфер, Ф. Герцберг, В. Врум и др. занимались вопросами изучения мотивации.

В.И. Герчикова распределила типологическую модель структуры трудовой мотивации сотрудников по степени выраженности на пять базовых типов мотивации: «инструментальный», «профессиональный», «патриотический», «хозяйский» и «избегательный» [5].

Если на каждом типе остановиться вкратце выявлено, что инструментальный тип для работника характерна тем, что для сотрудника работа не является значимой ценностью и рассматривается только как источник заработка и других благ, получаемых в качестве вознаграждения за труд. Выявляется домини-

## МАРКЕТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ

Kruglov V.N.

*Institute of management, business and technology*

### REGIONAL SMALL BUSINESS: CHALLENGES AND SOLUTIONS

**Annotation.** The relevance of the article is determined, first: the importance of development of small business and, secondly, the need to regulate this process, the institutional bodies. The special importance of this process has at the regional level.

The article considers the experience of such an institution as the national Fund for support of entrepreneurship of the Kaluga region. The methods of business support for financial, material and intellectual areas.

Studied adaptation and integration trends in the development of institutional education. The conclusion is made about his vision.

**Keywords.** Business, region, a support Fund financing, loans. Advice, training, partnerships, economic growth, the trend.

The regional business development a great role belongs to the various institutional entities in the field. It is their initiative is often determines the pace of economic development. Considerable experience in this area gained in the Kaluga region. And one of the most effective institutional tool for this is the Fund for support of entrepreneurship [1, p. 343].

State entrepreneurship support Fund was established in 1993 by the government of the Kaluga region. During the years of its activities supported more than 600 projects of entrepreneurs in the region. Primarily in demand financial support – the provision of micro loans, borrowings and sureties for lack of collateral for loans from banks. Actively developing non-financial forms of support [2, p. 385].

In 2013, the Foundation invited the entrepreneurs of a new financial product is «555». Is a loan up to 5 million rubles for 5 years at 5% per annum for industry, agriculture and personal services. Providing cheap loan funds is an important step in the development of small business in Kaluga region and brings entrepreneurs to the achievement of objectives.

Such a low interest rate exists only in the Kaluga region. Micro financial institutions from other regions not lowered its interest rate below 10%. In Kaluga it was made possible by support from the regional budget [3, p. 355].

An important event in 2013 was the holding by the Fund of Kaluga entrepreneurship week. The entire week was going round tables, conducted the business activities of the information-consulting nature, business sessions and master classes.

Of course, one of the most important events in 2013 was the creation of a new division of the Fund – the business support Center (VSC). Its task is to make a stable trend of active development of the Fund, as well as add new elements into the system of support of small and medium-sized businesses in Kaluga region. That is, is information-consulting activity. In the context of functional tasks of PTC – organization is a useful and flexible system of non-financial support to entrepreneurs.

But not only a sufficient amount of monetary resources leads to business success. A key factor of success in business is competent management of resources and processes [4, p. 14]. Therefore, to Fund the increased level of knowledge, abilities and skills in the management of their business is the number one task.

Entrepreneurs are encouraged to take a course of trainings «Start your business», which is held on a monthly basis. As any business starts with the birth of an idea, then company, and then it all depends on the entrepreneur. On how he is ready to meet the challenges of the external environment and to properly manage the business.

According to statistics, 70% of the starting stages end its existence at the stage of infancy [5, p. 25]. And often not because of lack of resources and Mal-formation of the initial reserves, although this is of enormous importance to success. The main cause of creation «stillborn» companies is the lack of ability to manage a team and resources. That is, those trainings, which are held by the Fund, to objectively reduce risks.

Regularly in the first week of the month (Wednesday, Thursday and Friday) CSE conducts a training course «Start your business». This interactive training format, various practical cases and exercises. During the training the entrepreneurs themselves form a marketing and financial concept for the development of their business. The result of course is a ready-made business plan, developed by the entrepreneur. The training is conducted in small groups (up to 12 people) at no charge.

In 2013, training courses were actively carried out as in Kaluga and Kaluga region, Lyudinovo, Kirov, spas-Demensk and Obninsk. The training was conducted in the Lac employees, who are also certified trainers / consultants. And for those who have long and confidently cope with small businesses, offers advice on business planning, and careful alignment of business processes, management of resources – human and financial.

The Foundation plans for the near future:

- implementation on an ongoing basis is a modular programme of interactive learning;
- development of a system of information and consulting support in the mode of «one window», including the preparation of package of documents for obtaining subsidies;
- expansion of activities in support of projects;
- creation on the basis of PTC's business incubator for small business;
- support to enterprises for the localization of production;
- organization of the business club as a permanent communication platform.

Without a deliberate strategy will not succeed in any case. Therefore, the concept of the Fund is to help the entrepreneur at each stage of business development. This can be a zero or a targeted consulting. The main result of all this is a fast – growing economy of this region.

#### Literature

1. Kruglov V. N. Forms and methods of innovation development of economy in the regions of the Russian Federation. /V. N. Kruglov//Audit and financial analysis. – 2011. – No. 5. – pp. 341-346.

2. Kruglov V. N. The creation of an integrated system for the implementation of priority national projects (on the example of Kaluga region). /V. N. Kruglov// Audit and financial analysis. – 2011. – No. 4. – pp. 384-393.

3. Kruglov V. N. Strategic planning of development of industrial complex of the Kaluga region till 2020: an integrated approach. /V. N. Kruglov// Audit and financial analysis. – 2011. – No. 4. – p. 351-368.

4. Kruglov V. N. Some aspects of program-oriented support of innovative development in the Russian Federation. /V. N. Kruglov//Economic analysis: theory and practice. – 2011. – No. 31. – p. 12-16.

5. Kruglov V. N. Factors of innovative development of Russian economy at the present stage. /V. N. Kruglov// Regional Economics: theory and practice. – 2011. – No. 25. – p. 22-26.

**Комекова М.,**

*Магистрант 1 курса экономического факультета  
Центрально Азиатский Университет*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДА В ПРЕДПРИЯТИИ**

**Ключевые слова:** Мотивация, менеджмент (ынталандыру, менеджмент/motivation, management)

В настоящее время, чтобы организация или предприятие было конкурентоспособным широко признано, что управление человеческими ресурсами является в качестве основного определителя. Повышение уровня глобальной конкуренции сказываются на развивающиеся страны. Вьетнам и другие развивающиеся страны признают, что не могут быть конкурентоспособным на основе низкой стоимости рабочей силы и пытается найти другой путь решения для повышения производительности труда. Особенно данный вопрос наиболее актуален во время глобального кризиса, где развитие становится более изменчивой. В связи с этим предприятия нацелены на разработке эффективной стратегий для управления человеческими ресурсами, чтобы стабилизировать сотрудников и повысить производительность труда. По данным Всемирного экономического форума (Schwab&Porter, 2008), развивающиеся страны могут встретятся с наиболее проблемными факторами, такие как инфляция, недостаточная поставка инфраструктуры, и недоста-