

**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 3 (37), 2013**

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



**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 3 (37)**

Алматы, 2013

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ, 2013. – № 3 (37). – 56 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». – Алматы: КазНПУ им. Абая, 2013. – № 3 (37). – 56 с.

Бас редактор

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

Редакция алқасы:

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

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

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

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

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

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

(Испания),

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

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

PhD, professor **Месут Йылмыз** (Түркия),

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

экон.ғыл.д., доцент **Вознюк Е.Е.** (Латвия)

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

Главный редактор

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

д.э.н., профессор **С.К. Қасымов,**

д.э.н., доцент **Е.К. Калдыбаев**

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

(Испания),

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

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

PhD, Professor **Месут Йылмыз** (Турция),

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

д.э.н., доцент **Вознюк Е.Е.** (Латвия)

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2013

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ **ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

УДК 63-631.1

РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

У.К. Джакишева – к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы аграрного сектора Республики Казахстан. В сельском хозяйстве действуют элементы, направленные для реализации перспективных задач развития агропромышленного комплекса. От эффективного и целевого использования этих элементов зависит уровень жизни населения.

Ключевые слова

Аграрный сектор, Экономический механизм, Сельскохозяйственный сектор, малое сельское предпринимательство, Крестьянское хозяйство, устойчивое развитие производства.

Республика Казахстан в настоящее время – одна из динамично развивающихся стран мира. К числу успехов страны можно отнести и постепенный выход из кризиса ее аграрной сферы, выступающего важным фактором развития экономики государства. За годы экономических реформ, прошедших в Казахстане в сельскохозяйственном производстве, произошли коренные изменения, и негосударственная форма собственности стала преобладающей, породив условия для развития рыночных отношений.

Аграрный сектор Казахстана располагает огромными потенциальными возможностями для дальнейшего увеличения объемов производства при условии привлечения соответствующих инвестиций и внедрения передовых технологий и научных достижений.

Сельскохозяйственный сектор экономики Казахстана оказывает большое внимание не только на производственную безопасность страны в условиях глобального экономического кризиса и поиска средств его преодоления, но и на социальные положения населения государства. Это происходит по следующим причинам:

1. В сельской местности проживает 43,5% всего населения страны;
2. Сельскохозяйственное производство обеспечивает самозанятость многих домашних хозяйств;
3. В сельском секторе формируется экспортный потенциал в виде зернового хозяйства и роста конкурентоспособности Казахстана при помощи определенных видов сельхозсырья и продуктов его переработки;

4. Сельскохозяйственный сектор больше дает возможностей для развития внутренних продовольственных рынков как рынков товаров первой необходимости по сравнению с товарами других секторов экономики государства;

5. В целях обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства назрела необходимость разработки эффективного экономического механизма государственного регулирования экономики, включающий систему взаимообусловленных форм и методов воздействия на поведение товаропроизводителей с целью стимулирования производственной, финансовой, инвестиционной деятельности и насыщения рынка конкурентоспособной продукцией.

Экономический механизм представляет собой сложную систему, которая в нашем понимании рассматривается как часть хозяйственного механизма и как форма организационно-экономических отношений. Его сущность заключается в установлении оптимальных соотношений различных методов и рычагов, в том числе ценового и финансово-кредитного механизмов, системы страхования и налогов, бюджетной поддержки и инвестиций в АПК.

В сельском хозяйстве Казахстана действуют такие элементы экономического механизма государственного регулирования как финансовый, кредитно-бюджетный, налоговый, ценовой, инвестиционный и т.д., направленные на реализации как текущих, так и перспективных задач развития агропромышленного комплекса. Дело за их эффективным и целевым использованием и пониманием того, что от развития экономики сельского хозяйства во многом зависит уровень жизни сельского населения. Предполагается надежно обеспечивать продовольственную безопасность страны и устойчиво развивать производственный потенциал сельского хозяйства в реальных рыночных условиях.

Привлечение заемных средств для осуществления хозяйственной деятельности может иметь разную эффективность, которая зависит от рационального формирования структуры используемых источников. Кроме того, хозяйствование в рыночных условиях требует от предприятий в любой период времени иметь возможность возратить краткосрочные долги, то есть быть ликвидными.

Ситуация, сложившаяся в сельском хозяйстве республики в ходе аграрных преобразований, делает необходимой разработку принципиально новых и четких подходов к финансово-кредитной политике, соответствующих активной роли государства в экономическом регулировании аграрного и всего агропромышленного производства с учетом закономерностей адекватных рыночному хозяйству. В этой связи, поддерживая платежеспособность, ликвидность и кредитоспособность, осуществляя процедуру банкротства необходимо учитывать, что конечная цель хозяйствования в условиях рынка – это получение прибыли, которая позволила бы предприятию осуществлять расширенное воспроизводство.

Суммы, выделяемые из государственного бюджета на поддержание сельского хозяйства, не способствуют радикальному оздоровлению ситуации. При отсутствии финансовых ресурсов, возникает необходимость поиска дополнительных источников финансирования. Анализ и обобщение результатов исследований позволяет выделить также негосударственные источники поддержки как инвестиции, лизинг, ипотеку, страхование.

Проблема источников кредитных ресурсов для сельского хозяйства требует комплексного решения, которое возможно на основе кооперирования сельскохозяйственных производителей с помощью централизованного использования традиционных внутренних источников (земельной ренты, страховых платежей, свободных денежных средств населения). За счет этих источников возможно ежегодное аккумулирование в республиканском бюджете и последующее целевое использование для нужд сельского хозяйства кредитных ресурсов в объеме, покрывающем около половины потребности сельскохозяйственных производителей.

В условиях многоукладного сельскохозяйственного производства все более важную роль играет малое сельское предпринимательство, к которому относятся крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения, потребительские кооперативы, без поддержки которых невозможно добиться возрождения сельского хозяйства и улучшения жизни сельского населения.

Крестьянское хозяйство позволяет его субъектам преодолеть и устранить отчуждения от средств производства, стать подлинным их хозяином с развитием мотивации к эффективному труду на земле, а организация корпоративного управления позволяет сохранить данную мотивацию и одновременно усилить ее за счет коллективного труда, направленного на борьбу с рыночной конкуренцией и к достижению роста эффективности его результатов за счет объединения всех видов ресурсов и аккумуляции их потенциала в более крупные объемы предоставляющие значительно большие возможности для устойчивого развития производства в агроформированиях, чем это позволяет осуществлять мелким крестьянским производствам, функционирующим в условиях рыночной среды.

Это дает основание для следующих выводов:

1. Аграрная сфера Республики Казахстан медленно, но динамично начинает преодолевать кризисную ситуацию реформенного периода. Практически все отрасли агропромышленного комплекса Казахстана обрели положительные тенденции своего развития.

2. В аграрном секторе Казахстана в процессе проведения рыночных реформ создалось преобладание мелкотоварного производства. Это требует соответствующего увеличения масштабов производства за счет интегрированных процессов, которые надо развивать среди малого сельскохозяйственного бизнеса на принципах рациональности, разумности и эффективности для того, чтобы усилить финансово-инвестиционный и факторно-ресурсный потенциал отечественных сельскохозяйственных предприятий, способный

создать у них условия для роста конкурентоспособности национальной сельскохозяйственной продукции.

3. Множество проблем налогообложения следует учитывать при выработке стимулирующей фискальной политики. В частности, налогооблагаемая база должна быть научно обоснована и учитывать как различия в ресурсообеспеченности хозяйств, так и территориальные почвенно-климатические особенности, от которых в решающей степени зависит результативность сельскохозяйственного производства т.е. быть дифференцированной по регионам республики.

4. В условиях сложных климатических условий Казахстана, когда некоторые сезонные сельскохозяйственные работы необходимо производить в строго определенные сроки, аренда затруднена, так как одновременно выполняются аналогичные работы во всех соседних хозяйствах. На наш взгляд, необходима выработка концепции проведения лизинговых операций как формы субсидирования сельских товаропроизводителей, повышения уровня их доходов. Политика лизинговых операций должна основываться на принципах альтернативности, возможности для лизингополучателя выбора вариантов технических средств из предлагаемых пакетов лизинга.

1. Милосердов В. Крупное агропроизводство – локомотив развития сельской экономики АПК: экономика, управление. – 2010. – № 2. – С. 5-10.

2. Милосердов В. Многоукладная экономика АПК: состояние и перспективы АПК: экономика, управление. – 2012. – № 2. – С. 10-20

3. Алтухов А. Приоритет крупным сельхозпредприятиям всех форм собственности // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 3. – С. 28.

Резюме

Джакишева Уразгуль Кемаловна, КазНПУ имени Абая, Институт «Права и экономики», кафедра «Финансы и бухгалтерский учет». Развитие аграрного сектора в условиях модернизации экономики.

Resume

Dzhakisheva Urazgul Kemalovna, KazNPU Abaya, Institute of "law and economics", the department "Finance and Accounting". The development of the agricultural sector in terms of economic modernization.

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПОРЫНДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК

Э.О. Телагусова – э.ғ.к., аға оқытушы Абай атындағы ҚазҰПУ,
Д.Советканова – Абай атындағы ҚазҰПУ-дың магистрі

Аңдатпа

Мақалада шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің бухгалтерлік есебін ұйымдастыру және қаржылық есептілігін қалыптастыру туралы айтылған. Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің бухгалтерлік есебін ұйымдастыру нысандары қарастырылып, олардың қолданатын бухгалтерлік есеп нысандарының ерекшеліктері мен қаржылық есептілікті құрастыру ерекшеліктері талданған.

Түйін сөздер

Шағын кәсіпкерлік, орта кәсіпкерлік, бухгалтерлік есеп, қаржылық есеп.

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері үшін бухгалтерлік есебін жүргізуі және қаржылық есептілігін жасауды реттейтін заңнама «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік» туралы ҚР Заңы 2007 жылы бекітілген. Соған сәйкес 2007 жылы № 1,2 Ұлттық қаржылық есеп стандарттары бекітілген болатын. Ал 2013 жылдың 1 қаңтарынан бастап ҚР-ң Қаржы Министрлігі № 50 бұйрығымен Ұлттық қаржылық есептіліктің стандарттары (бұдан әрі қарай ҰҚЕС) іске қосылды. Осы бұйрыққа сәйкес бұрынғы №1,2 ҰҚЕС өз күшін жойды.

Осы ҰҚЕС шағын кәсіпкерлік субъектілерінің бухгалтерлік есебін жүргізудің және қаржылық есептемелерін толтырудың қағидаларын және сипаттамаларын анықтайды. Осы стандарттарда шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін қаржылық есептіліктің нысандарының тізімі бекітілген. Ол бойынша шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қаржылық есептілігі құрамына келесі есептемелерді кіргізген:

1. Бухгалтерлік баланс;
2. Пайда және зияндар туралы есеп.

28.02.2007 жылдың № 234-III «Бухгалтерлік есеп және есептілігі туралы» ҚР Заңының 2 бабына сәйкес 2013 жылдың 1 қаңтарынан бастап жеке кәсіпкерлер бухгалтерлік есеп пен есептілікті жасамауға құқығы бар. Ол үшін жеке кәсіпкер төмендегі шарттардың біріне сәйкес болуы керек:

1. ҚР Салық Кодексіне сәйкес жеке кәсіпкер жеңілдетілген декларация немесе патент негізінде арнайы салықтық режимді қолданса;
2. Қосымша құн салығының төлеушісі ретінде есепке алынбаса;
3. Табиғи монополияның және реттелетін нарықтардың субъектісі болмаса.

Жеке кәсіпкер осы аталған шарттардың біреуіне сәйкес келмесе, онда жеке кәсіпкер бухгалтерлік есепті жүргізуге және қаржылық есептілігін толтыруға міндетті.

Бухгалтерлік есепті жүргізу мен қаржылық есептілікті жасаудан босату

кезінде субъектінің бастапқы есеп құжаттарын жасау және сақтау бойынша міндеттемелері сақталады.

28.02.2007 жылдың № 234-III «Бухгалтерлік есеп және есептілігі туралы» ҚР Заңы мен ҚР «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңына сәйкес жеңілдетілген декларация және крестьян немесе фермерлік шаруашылық үшін арнайы салық режимдерін қолданушы кәсіпкерлер, өздерінің шаруашылық операцияларын жеке кәсіпкерлердің табыстарының есебі Кітабында (бұдан әрі қарай Кітап) көрсетуі тиіс [1].

Кітап екі жақты жазба, бухгалтерлік есептің типтік шоттар жоспарынсыз және ҚР бухгалтерлік есебі мен қаржылық есептілігі заңындағы талаптарының хронологиялық тәртіппен толтырылып отырылады.

Кітапты толтыруда жеке кәсіпкер түсініктілік, сенімділік, салыстырмалылық, орындылық сияқты қағидаларды ұстануы тиіс.

Шаруашылық операциялар бастапқы есептік құжаттармен рәсімделуі тиіс. Кітап бір қаржылық жылға ашылады, ол номерленген және тігілген болады. Кітаптың тігілген және нөмірленген ең соңғы бетінде оның бет саны көрсетіліп, оны жеке кәсіпкердің қолы мен мөрімен бекітеді.

Бұл Кітаптан бөлек жеке кәсіпкерлер келесідей бухгалтерлік есеп тізімдемелерін толтырып отыруы тиіс:

- Ақша қаражаттарының есебі бойынша – Ведомость В-1;
- Қорлардың есебі бойынша – Ведомость В-2;
- Сатып алушылар мен тапсырыс берушілер бойынша – Ведомость В-5;
- Жабдықтаушылармен есеп айырысу есебі бойынша – Ведомость В-6;
- Еңбек ақы төлеу есебі бойынша – Ведомость В-7;
- Негізгі құралдар мен материалды емес активтердің қозғалысы есебі бойынша – Ведомость В-10;
- Негізгі құралдар мен материалды емес активтердің амортизациялық аударымдары есебі бойынша – Ведомость В-11;
- Жинақтаушы ведомость В-13.

Жалдамалы жұмыс күшін тұрақты түрде пайдаланатын кәсіпкерлер, олардың еңбек ақысын есептеу үшін есептік тізімдемені жасап отыруы тиіс, бұл құжат бір мезгілде жұмысшылардың еңбек ақысын есептеу және олармен есеп айырысу құжаты болып табылады.

Егерде жеке кәсіпкердің мүлкі болса онда ол келесідей құжаттарды толтыруы тиіс:

- Негізгі құралдар мен материалды емес активтердің қозғалысы есебі бойынша – Ведомость В-10;
- Негізгі құралдар мен материалды емес активтердің амортизациялық аударымдары есебі бойынша – Ведомость В-11;

ҚР Салық Кодексінің 645 бабына сәйкес жеке кәсіпкердің есеп айырысу шоты бар болып және барлық есеп айырысулар осы есеп-шот арқылы қолма-қолсыз болса, онда олар фискальды жадылы кассалық машинасымен жұмыс істемеуге құқысы бар.

Ал қалған жағдайлардың барлығында, яғни, қолма-қол ақшамен есеп айрысатын саудалық операциялар болса немесе қолма-қол ақшаға қызмет көрсетілсе міндетті түрде фискалды жадылы кассалық машина болуы міндетті және сатып алушыларға фискалды чек берілуі тиіс. Сонымен қатар кәсіпкер қолма-қол ақша қаражаттарының есебі Кітабын жүргізуі тиіс, онда осы кассалық аппараттан өткен барлық сомалар жазылып отыруы тиіс.

Кассалық машинамен жұмыс жасаудан келесідей топтардағы кәсіпкерлер босатылады (егер акциздік тауар сатумен айналыспаған жағдайда), олар:

Шағын бизнес субъектілері үшін арнайы салықтық режимде патент негізінде қызмет ететін жеке кәсіпкерлер;

Крестьяндық немесе фермерлік шаруашылықтар үшін арнайы салық режим шеңберінде қызмет ететін кәсіпкерлер.

Салық Кодексінің 645бабында көрсетілген арнайы салықтық режим шеңберінде қызмет атқаратын салық төлеушілер:

- халыққа арнайы мемлекеттік органдармен рұхсат етілген және бекітілген нысандардағы түбіртек, билеттер, талондар, почталық маркалар және т.б. сол сияқты қатаң есептілік құжаттарын беру арқылы қызмет көрсететін кәсіпкерлер;

Сонымен қатар осы бапта фискалды жадылы қадағалау кассалық аппараттарын қолданудың талаптары көрсетілген. Соған сәйкес ол талаптар:

1) Кәсіпкерлер кассалық машинаны қолма-қол ақшамен есеп айырысу қызметін басталмай тұрып, алдын-ала салықтық органға тіркелуі тиіс.

2) тауар немесе көрсетілген қызмет үшін алынған ақша сомасына сәйкес сатып алушыға кассалық машинаның чегі берілуі тиіс;

3) салық комитетінің лауазымдық тұлғаларының кассалық машинаны тексеруге бөгет болмауын қамтамасыз ету.

Жеке кәсіпкердің бухгалтерлік есебін жүргізу үшін қажетті құжаттар тізімі:

Счет-фактура алынған, жүкқұжаттар, фискалды чектер, тауарлы чектер, кіріс кассалық ордерлерінің түбртектері. Базардан сатып алынған тауарларға сатып алу актісіне қоса сатушы патентінің қосымшасы болуы тиіс.

Қаржылық есеп беру – бұл ұйымның есепті кезеңдегі қаржы – шаруашылық қызметіне сипаттама беретін белгілі нысандарға топтастырылған көрсеткіштер жүйесі.

Ұйымның қаржылық есеп беруінде сол ұйымның мүлік және қаржы жағдайына сипаттама беретін жиынтық деректер, шаруашылық қызметінің нәтижелері көрсетіледі.

Барлық ұйымдар үшін есеп беру жылы болып 1 қаңтардан 31 желтоқсанды қоса алғанға дейінгі мерзім саналады. Жаңадан құрылған ұйымдар үшін есеп беру жылы болып олар заңды тұлға құқын алған күннен бастап 31 желтоқсанды қоса алғанға дейінгі кезең, ал 1 қазаннан кейін құрылған ұйымдар үшін келесі жылдың 31 желтоқсанын қоса алғандағы мерзім саналады.

Қаржылық есеп беруді толтыруға қойылатын талаптар: көрсеткіштердің

қарапайымдылығы мен түсініктілігі, деректердің шынайылығы; жинақтамалы және талдамалы есеп деректерінің сәйкестігі, есептік көрсеткіштердің жоспарлы көрсеткіштермен салыстырмалылығы; есепті көрсеткіштердің өткен жылдың осындай мерзіміндегі есепті көрсеткіштермен салыстырмалылығы.

Қаржылық есеп берудің жасалу дұрыстығына кәсіпорынның, мекеменің басшысы және бас бухгалтер, сондай-ақ жоспар жасау қызметінің басшысы жауап береді. Қаржылық есеп беру мерзім сайын әзірленеді және тапсырылады және пайдаланушылардың кең ауқымының ақпараттарды тұтыну мұқтаждығын қанағаттандырады. Кейбір тұтынушылардың өкілеттігі болса, қаржылық есеп беруде көрсетілгендерге қосымша ақпараттарды талап ете алады.

Қаржылық есеп беру қаржылық есептеменің бір бөлігі болып табылады және бухгалтерлік есептің стандарттарымен анықталады. Қаржылық есептемеге түсіндірме жазу, қосымша, кестелер және осы есеп беруге негізделген немесе олардан алынған ақпараттар енеді және сонымен бірге оқылатын болады.

Шаруашылық субъектілері тоқсандық және жылдық қаржылық есептемені құрылтай құжаттарына сәйкес меншік иелеріне, мемлекеттік салық инспекциясына, мемлекеттік басқарудың басқа органдарына, несие беруші банктерге және басқа шаруашылық субъектілерімен келісімдердің негізінде басқа да мүдделі ұйымдарға тапсырады. Шаруашылық субъектілері тоқсандық есептемені тоқсан аяқталғаннан кейін 30 күн ішінде, ал жылдық қаржы есептемесін жыл аяқталғаннан кейін 90 күннің ішінде тапсыруға міндетті[1].

Қаржылық есептемені пайдаланушылар қатарына нақты қазіргі және әлеуетті инвесторлар, кредиторлар, жеткізушілер, қызметкерлер, сондай-ақ министрліктер, ведомстволар және жұртшылық жатады.

Бухгалтерлік баланс.

Қаржылық есеп берудің негізгі формасы бұл бухгалтерлік баланс болып табылады. Бухгалтерлік баланс субъектінің бар активін, меншіктегі капиталды, міндеттемелерді көрсетеді. «Баланс» термині латын тілінде екі таразы дегенді білдіреді және теңдік символ ретінде қолданылады. Кәсіпорынның іс-әрекетін оперативті басқаруды қамтамасыз ету үшін кәсіпорында бар ресурстар, олардың жағдайы, орналасуы мен пайдалануы, сондай-ақ олардың пайда болу, қалыптасу көздері жайлы мәліметтер қажет. Белгілі бір тәртіппен жинақталып, қорытылған, топтастырылған мұндай мәліметтерді баланстың көмегімен алады. Баланс – бухгалтерлік есептің екі бөлімнен тұратын элементтерінің бірі. Біріншісі «Актив» деп, ал екіншісі – «Пассив» немесе Меншікті капитал және міндеттемелер деп аталады. Бухгалтерлік есепте «Баланс» сөзі екі жақты мағынаны береді[2]:

Бухгалтерлік баланс субъектінің бар активін, меншіктегі капиталды, міндеттемелерді көрсетеді. «Баланс» термині латын тілінде екі таразы

дегенді білдіреді және теңдік символ ретінде қолданылады. Кәсіпорынның іс-әрекетін оперативті басқаруды қамтамасыз ету үшін кәсіпорында бар ресурстар, олардың жағдайы, орналасуы мен пайдалануы, сондай-ақ олардың пайда болу, қалыптасу көздері жайлы мәліметтер қажет. Белгілі бір тәртіппен жинақталып, қорытылған, топтастырылған мұндай мәліметтерді баланстың көмегімен алады. Баланс – бухгалтерлік есептің екі бөлімнен тұратын элементтерінің бірі. Біріншісі «Актив» деп, ал екіншісі – «Пассив» немесе Меншікті капитал және міндеттемелер деп аталады Бухгалтерлік есепте «Баланс» сөзі екі жақты мағынаны береді[3]:

Жалпы алғанда баланс 5 бөліктен тұрады:

- Қысқа мерзімді активтер (1 жылдан кем)
- Ұзақ мерзімді активтер, оларға: материалды емес активтер және негізгі құралдар жатады
- Қысқа мерзімді міндеттемелер (1 жылдан кем)
- Ұзақ мерзімді міндеттемелер (1 жылдан астам)
- Меншікті капитал

Бухгалтерлік баланс бөлімдері

Актив	Пассив
1. Қысқа мерзімді активтер Қорлар (материалдар, дайын өнім, туарлар) Ақшалай қаражат (касса, есепшот, валюталық шот) Дебиторлық берешек (есеп беретін адамдармен есептесу) Қысқа мерзімді аржылық инвестициялар Келешек кезең шығындары	1. Қысқа мерзімді міндеттемелер Қысқа мерзімдік қарыздар Бюджетпен есептесулер Алынған аванстар Жалақы бойынша есептесулер Жабдықтаушылармен және мердігерлермен есептесулер Салықтар
2. Ұзақ мерзімді активтер Материалдық емес активтер Негізгі құралдар Ұзақ мерзімді дебиторлық берешек Ұзақ мерзімді инвестициялар	2. Ұзақ мерзімді міндеттемелер Ұзақ мерзімді қарыздар Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек. 3. Меншікті капитал Жарғы капиталы Резервтік капитал Қосымша төленген капитал Қосымша төленбеген капитал төленбеген табыс (жабылмаған шығын)

Қазақстан Республикасының Қаржы министрінің 2013 жылғы 31 қаңтардағы № 50 бұйрығымен бекітілген Ұлттық қаржылық есептілік стандарттары (бұдан әрі – ҰҚЕС) бойынша бухгалтерлік баланстың элементтеріне мынадай түсініктемелер берілген:

1) активтер – субъект өткен оқиғалар нәтижесінде бақылап отырған, болашақта экономикалық пайда алу күтілетін ресурстар;

2) міндеттеме – реттелуі экономикалық пайдалар қамтитын ресурстардың есептен шығуына әкеп соқтыратын өткен оқиғалардан туындайтын субъектінің қазіргі міндеттері;

3) активтің немесе міндеттеменің баланстық құны – актив немесе міндеттеме баланста танылатын сома;

4) капитал – субъектінің активтеріндегі барлық міндеттемелер шегеріліп тасталғаннан кейін қалатын үлес;

5) кірістер – есепті кезең ішінде активтердің түсімі немесе өсімі немесе міндеттемелердің азаюы нысанында экономикалық пайданың ұлғаюы, олар капиталға қатысушы адамдардың жарнасына байланысты ұлғаюдан өзгеше капиталдың ұлғаюына әкеп соғады;

6) шығыстар – есепті кезең ішінде активтердің шығуы немесе азаюы немесе міндеттемелердің пайда болуы нысанында экономикалық пайданың азаюы, олар капиталға қатысушы адамдарға бөлуге байланысты азаюдан өзгеше капиталдың азаюына әкеп соғады;

7) негізгі құралдар – бұл тауарларды (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) өндіруде немесе жеткізуде пайдалану үшін, басқа адамдарға жалға беру, құнын өсіру немесе әкімшілік мақсаттар үшін субъект ұстап қалатын бір кезеңнен астам уақыт ішінде пайдалану ұйғарылған материалдық активтер.

8) материалдық емес актив – бұл ақшасыз сәйкестендірілетін, физикалық нысаны жоқ, тауарларды шығаруда немесе қызметтерді көрсетуде немесе беруде пайдалануға, басқа адамдарға жалға беруге немесе әкімшілік мақсаттарға ұстап қалатын актив;

9) қорлар – бұл қарапайым қызмет барысында сатуға арналған немесе өндірістік процесте немесе қызметтер көрсету кезінде пайдалануға арналған шикізат пен материалдар нысанындағы активтер;

10) бағамдық айырмалар — валюталардың әртүрлі айырбас бағамдарын пайдалана отырып, бір валютадағы қандай да бір бірлік санын екінші валютаға ауыстыру кезінде туындайтын айырмалар.

Бухгалтерлік баланстағы көрсеткіштер құжаттармен расталған, тексерілген бухгалтерлік жазбалар негізінде жасалады. Баланс жасау үшін Бас кітап, журнал-ордерлер, сондай-ақ талдау есептерінің регистрлері пайдаланылады.

Пайда мен зияндар туралы есеп.

Қаржылық есептіліктің құрамына кіретін тағыда бір маңызды есептілік бұл пайда мен зияндар туралы есеп. Пайда мен зияндар туралы есеп беруде мынадай баптар ашылып көрсетіледі:

- негізгі қызметтен (өнімдерді, жұмыстарды, қызметтерді сатудан) алынған табыс;

- сатылған өнімнің, жұмыстың, қызметтің өзіндік құны;

- жалпы кіріс;

- кезең шығындары. Оған енетіндер: жалпы және әкімшілік шығындары, проценттерді төлеу шығындары, сату жөніндегі шығындар;
- негізгі қызметтен алынған кіріс немесе зиян;
- салық салуға дейінгі әдеттегі қызметтен алынған кіріс немесе зиян;
- табыс салығы;
- салық салудан кейінгі әдеттегі қызметтен алынған кіріс немесе зиян;
- төтенше жағдайлардан алынған кіріс немесе зиян;
- таза кіріс немесе зиян.

Пайда мен зияндар туралы есеп

мың теңге

Көрсеткіштердің атауы	Жол коды	Есепті кезеңде	Өткен кезеңде
Өнімді сатудан және қызметтер көрсетуден түсетін кіріс	01		
Қаржыландырудан түсетін кіріс	02		
Өзге кірістер	03		
Жиынтық кіріс (01 жолдан 03 жол сомалары)	04		
Өндірілген өнім, жұмыс, қызмет бойынша шығыстар	05		
Сыйақы төлеу бойынша шығыстар	06		
Амортизациялық төлемдер	07		
Қаржыландыру бойынша шығындар	08		
Өзге де шығындар	09		
Шығындар жиынтығы (05 жолдан 09 жол сомалары)	10		
Салық салғанға дейінгі пайда (залал) (04 жол – 10 жол)	11		
Салыққа шығындар	12		
Мерзім бойынша жиынтық табыс (шығын) (11 жол – 12 жол)	13		

Пайда мен зиян туралы есептілік ұйымның қызметінің нәтижелерін көрсететін басты құжат.

Кірістер – есепті кезең ішінде активтердің түсімі немесе өсімі немесе міндеттемелердің азаюы нысанында экономикалық пайданың ұлғаюы, олар капиталға қатысушы тұлғалардың жарнасымен байланысты ұлғаюдан өзіндік капиталдың ұлғаюына әкеп соғады.

Шығыстар – есепті кезең ішінде активтердің қолдан кетуі немесе азаюы

немесе міндеттемелердің пайда болуы нысанында экономикалық пайданың азаюы, олар капиталға қатысушы тұлғаларға бөлумен байланысты азаюдан өзіндік капиталдың азаюына әкеп соғады.

Бұл аталған екі қаржылық есептілікті тапсыру жеке кәсіпкерлерге міндетті болып табылады және ол 28.02.2007 жылдың № 234-III «Бухгалтерлік есеп және есептілігі туралы» ҚР Заңымен бекітілген. Бұл Заң талаптарын орындамаған кәсіпкерлерге ҚР әкімшілік құқық бұзушылық кодексіне сәйкес келесідей шаралар қолданылады:

1. Жеке тұлғалардың және лауазымды адамдардың Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасында көзделген міндеттерді: ірі залал келтірмей, бухгалтерлік есеп жүргізуден жалтару; бұрмаланған қаржылық есептілік жасау, бухгалтерлік есепте көрсетілуге жататын деректерді жасыру, сол сияқты ірі залал келтірмей, бухгалтерлік құжаттаманы жою; жария ұйымның бас бухгалтері лауазымына кәсіби бухгалтердің сертификаты жоқ адамды тағайындау түрінде орындамауы және тиісінше орындамауы, жүз айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде айыппұл салуға әкеп соғады.

2. Осы баптың бірінші бөлігінде көзделген, әкімшілік жаза қолданылғаннан кейін бір жыл ішінде қайталап жасалған әрекет, екі жүз айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде айыппұл салуға әкеп соғады.

3. Заңды тұлғаның Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы заңнамасын: бухгалтерлік есеп жүргізуден жалтару, егер бұл іс-әрекеттерде қылмыстық жаза қолданылатын әрекет белгілері болмаса; құрылтай құжаттарына сәйкес ұйымдардың құрылтайшыларына (қатысушыларына), тіркелу орны бойынша мемлекеттік статистика саласындағы уәкілетті органның, мемлекеттік бақылау және қадағалау органдарының құзыреттеріне сәйкес оларға және қаржылық есептілік депозитарийіне көрінеу дәйексіз қаржылық есептілікті табыс ету, қаржылық есептілікті табыс етуден бас тарту, белгіленген мерзімді бұза отырып табыс ету не оны дәлелді себепсіз табыс етпеу; бұрмаланған қаржылық есептілік жасау, бухгалтерлік есепте көрсетілуге жататын деректерді жасыру, сол сияқты бухгалтерлік құжаттаманы жою; қаржылық есептілікке жария мүдделі ұйымның кәсіби бухгалтер болып табылмайтын бас бухгалтерінің қол қоюы түрінде жасалған бұзушылық, шағын кәсіпкерлік субъектісі немесе коммерциялық емес ұйым болып табылатын заңды тұлғаға – жүз айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде, орта кәсіпкерлік субъектісі болып табылатын заңды тұлғаға – екі жүз айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде, ірі кәсіпкерлік субъектісі болып табылатын заңды тұлғаға бес жүз айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде айыппұл салуға әкеп соғады.

4. Осы аталған құқық бұзушылық әкімшілік жаза қолданылғаннан кейін бір жыл ішінде қайталап жасалынса, – шағын кәсіпкерлік субъектісі немесе коммерциялық емес ұйым болып табылатын заңды тұлғаға – екі жүз айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде, орта кәсіпкерлік субъектісі болып табылатын

заңды тұлғаға – төрт жүз айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде, ірі кәсіпкерлік субъектісі болып табылатын заңды тұлғаға бір мың айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде айыппұл салуға әкеп соғады..

Міне шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне бухгалтерлік есепті жүргізуіне және қаржылық есептілікті жасауына қойылатын талаптар осындай, дегенмен шағын кәсіпкерлерге бухгалтерлік есеп пен қаржылық есебін жүргізілуіне қойылатын талаптар жыл санап мемлекет тарапынан әр түрлі жеңілдіктер жасалуда.

1. *«Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234-III Қазақстан Республикасының Заңы.*

2. *Жеке кәсіпкерлік туралы. Қазақстан Республикасының 2006 жылғы 31 қаңтардағы N 124 Заңы.*

3. *Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Издательство: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.*

4. *Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: учебное пособие. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2009. – 366 с.*

Резюме

Телагусова Э.О. – к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ им. Абая.

Советканова Д. – Абай ат. ҚазҰПУ, магистр

Бухгалтерский учет и финансовая отчетность средних и малых предприятия. Казахстан. Алматы.

Resume

Telagusova E.O. – Ph.D., Art. teacher KazNPU Abay.

Sovetkhanova D. – Undergraduate KazNPU Abay

Accounting and financial reporting of small and medium enterprise. Kazakhstan. Almaty.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

УДК 339.977

ФОРСАЙТ-ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА НА ПЕРИОД ДО 2050 ГОДА

Б.Д. Иманбердиев – *д.э.н., профессор, КазНПУ им. Абая,*
С.М. Касымов – *д.э.н., профессор, КазНПУ им. Абая*

Аннотация

В данной статье, на основе анализа освоения странами мира технологических укладов, показан уровень и перспективы развития Казахстана в глобальном технологическом мире.

Используя методологию форсайта, сделан форсайт-прогноз интеллектуализации структуры национальной экономики.

Для определения координат развития Казахстана в период 2011-2050 годы, приводятся данные иллюстрирующие гипотетические параметры ВВП Казахстана на этот период, отражающие уровень странового развития.

Ключевые слова

Форсайт-прогноз, технологические уклады, интеллектуализация, индикаторы развития, инновационное развитие, эволюционная динамика.

Расширение процессов глобализации и интернационализации мировой экономики во все большей степени порождает ощущение неизвестности. Будущее становится довлеющим фактором на национальные экономики. Расширение мировых коммуникаций и транснациональных структур постепенно переводят традиционные экономики в разряд частей мировой системы, перспективы развития которых порождают все больше неопределенностей. С ростом мирового товарообмена все в большей степени ощущается влияние и воздействие будущего через появление новых товаров и услуг, возникновение научных открытий и технологий. При этом скорость внедрения нововведений стремительно сокращается. Возникает спрос на теории развития, обращенные в будущее для целей разработки долгосрочных сценариев развития национальной экономики. Методология форсайта, как новой науки предвидения и управление будущим, возникла из необходимости исследования длительной перспективы развития на основе определения глобальных трендов развития, моделирование глобальных процессов, построение прогнозов и сценариев развития и управление рисками будущего. Форсайт-сценарии и прогнозы развития сводятся к обеспечению управляемого перехода национальной экономики от исходного уровня конкурентоспособности к более высокому уровню конкуренто-

способности на базе упреждающего выявления возможных параметров наступающего нового мирового порядка в сложных мегатрендах очередного технологического будущего.

Развитые страны мира, начиная с середины 90-х годов XX – столетия, приступили к освоению V – технологического уклада, для которого характерны создание новых отраслей, технологий, товаров и услуг, в области: микроэлектроники, информатики, роботизации, биотехнологии, геной инженерии, освоение космического пространства, спутниковая и сотовая связь, Интернет, глобальные информационные коммуникации. К началу 90-х годов начинают получать развитие отрасли VI –технологического уклада: биотехнология, нано технология, проектирование живого, робототехника, искусственный интеллект, новая медицина, гибкие системы «безлюдного» производства, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, высокие гуманитарные технологии, повышение способностей человека и организаций, проектирование будущего и управление будущим, технологии сборки и уничтожения социальных субъектов. В первое десятилетие XXI начали разворачиваться исследования и проектные разработки по VII – технологическому укладу: создание аватара–искусственное тело управляемое мыслью, формирование киберорганизма, создание искусственной памяти, переносу живого мозга в искусственное тело, электронный вариант мозга с сознанием, освоение аватарами новых технологий, создание человеко-аватарных систем и технологий, освоение аватарами Солнечной системы и Вселенной.

Преддверие и начало XXI века можно считать как эпоху перехода человеческой цивилизации к освоению интеллектуальных технологий, для которых, в отличие от традиционных технологий I, II, III и IV укладов, характерным является резкий рост уровня интеллектуализации технологического, коммуникационного и социального процессов. На этом фоне, будущее развитие мирового сообщества видится в росте мобильности интеллектуального труда и приоритеты специализации национальных экономик по всей вероятности будут определяться наличием интеллектуальных ресурсов и качеством творческой конкурентоспособности, которые в совокупности могут обеспечить развитие страны. Развитие глобальных процессов, размывая национальные границы, ведет к единому мировому хозяйству, в котором интеллектуальные ресурсы превращаются в интеллектуальные товары, их можно создать, купить или арендовать, как это происходит в мире спорта, шоу-бизнеса, науки и высоких технологий. Эпоха интеллектуальных технологий потребует от национальных экономических систем создание отрасли интеллектуальных ресурсов, как главного источника обеспечения конкурентоспособности и будущего развития, и это является вызовом развития или правом на достойное развитие в системе глобального мира будущего. Динамика развития в глобальном прочтении, с одной стороны, это новые возможности развития в системе единого мирового экономического

пространства, но и с другой стороны, новые проблемы конкурентного развития, особенно для стран «догоняющего мира».

Так, например, на основе сложившихся воззрений современных ученых по развитию технологических укладов с 1770 до 2065 года, а также наших авторских позиций, гипотетическое видение будущего Казахстана до середины XXI века выглядит примерно так: если в традиционных сферах, где используются I, II, III и IV технологические уклады, Казахстан имеет полный производственный цикл, то в интеллектуальных сферах на уровне V, VI и VII технологических укладов участие Казахстана пока представляется только в качестве поставщика сырья или полуфабрикатов. Табл.1.

Основная причина инновационной отсталости Казахстана заключается в том, что страна не является создателем инновационных технологий, так как у него нет научных лабораторий мирового уровня, отсутствуют научные школы и инновационные традиции мирового уровня, и главное, отсутствует системная инфраструктура по генерации, созданию, продвижению и реализации инноваций. Методы аутсорсинга и трансферта технологий могут быть первым шагом в создании инновационной экономики, но это феномен догоняющего развития, полный рисков зависимости от поставщика, и главное, мало что дает для получения инновационной ренты. Простое заимствование чужих технологий – это путь к новой технологической зависимости.

Таблица 1 – Уровень и перспективы развития Казахстана до 2065 года в глобальном технологическом мире будущего*

Номер уклада	Ядро технологического уклада	Технологические страны-лидеры	Технологически развитые страны	Уровень участия Казахстана в реализации технологических укладов		Форма участия
				Текущее состояние	Перспективы	
Традиционные сферы: Технологические уклады – I, II, III и IV						
(I) 1770-1835 гг.	Водяной двигатель, текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, парусные суда.	Англия, Франция, Бельгия	Германские государства, Нидерланды	Активное участие	Активное участие	Производственный цикл

(II) 1830- 1890 гг.	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машиностроение, пароходостроение, угольная и станкоинструментальная промышленность, черная металлургия.	Англия, Франция, Бельгия, Германия, США	Италия, Нидерланды, Швейцария, Австро-Венгрия	Активное участие	Активное участие	Производственный цикл
(III) 1880- 1940 гг.	Использование в промышленном производстве электрической энергии, электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия, радио, телеграф, автомобили, самолеты.	Германия, США, Англия, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды	Италия, Дания, Австро-Венгрия, Канада, Япония, Испания, Россия, Швеция	Активное участие	Активное участие	Производственный цикл
(IV) 1930- 1990 гг.	Использование нефти и нефтепродуктов, газа, атомной энергии, средств связи, новых синтетических материалов. Массовое производство автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Полеты в ближний космос, компьютеры и программные продукты, радары.	США, Западная Европа, Япония	СССР, Новые индустриальные страны (НИС)	Фрагментарное участие	Фрагментарное участие	Производственный цикл Поставщик специального сырья и комплектующих

Интеллектуальные сферы: Технологические уклады –V, VI и VII						
(V) 1985- 2035 гг.	Микроэлектроника, информатика, роботизация, биотехнология, генная инженерия, освоения космического пространства, спутниковая и сотовая связь, Интернет, глобальные информационные коммуникации.	США, ЕС, Япония	НИС, Бразилия, Россия, Китай	Участие не определено	Слабые перспективы участия	Поставщик сырья и материалов
(VI) 1990- 2040 гг.	Биотехнология, нанотехнология, проектирование живого, робототехника, искусственный интеллект, новая медицина, гибкие системы «безлюдного» производства. Производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами. Высокие гуманитарные технологии, повышение способностей человека и организаций. Проектирование будущего и управление будущим. Технологии сборки и уничтожения социальных субъектов. Использование водорода в качестве	США, ЕС, Япония, Россия	СНГ, Бразилия, Китай	Участие не определено	Слабые перспективы участия	Поставщик сырья

	экологически чистого энергоносителя.					
(VII) 2010- 2065 гг.	Создание аватара – искусственное телуправляемое мыслью, формирование киберорганизма, создание искусственной памяти, перенос живого мозга в искусственное тело, электронный вариант мозга с сознанием, освоение аватарами новых технологий, созданиечеловеко-аватарных систем и технологий, освоение аватарамиСолнечно йсистемы и Вселенной.	США, ЕС, Япония, Россия	Бразилия Китай	Участие не опреде- лено	Сла- бые перс- пек- тивы учас- тия	Постав- щик сырья

*Источник:

1. <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Технологическ...>

2. *Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике. Монография. Под ред. академика РАН С.Ю. Глазьева и профессора В.В.Харитоновна. – М.: «Тровант». 2009. – 304 с.*

3. <http://www.2045.ru/>, *Стратегическое общественное движение "Россия – 2045"*.

Так, где же путь для стран догоняющего мира, каковым является Казахстан? И есть ли шансы для извлечения инновационной ренты и что предстоит на этом пути создать?

Шансы и возможности для конкурентного развития Казахстана: первое, по мере роста инновационной экономики в мире Казахстан может в расширяющих масштабах осваивать свою нишу как поставщик сырья и полуфабрикатов; второе, по мере роста участия в реализации мировых высокотехнологических переделов повышать технологический уровень и культуру организации работ; в третьих, активизация участия в создании новых высокотехнологичных товаров и услуг; в четвертых, самостоятельная разработка абсолютно новых товаров и услуг, продвижение их на мировой рынок.

При всей кажущейся ясности путей развития основным фактором развития для Казахстана остается повышение уровня интеллектуализации страны, который предполагает создание нового общества:

- способного, на равных интеллектуально конкурировать на мировом уровне;

- обеспеченного, системой воспроизведения интеллектуальных ресурсов на базе опережающего образования;

- защищенного, институтами государства и международных норм.

Республика Казахстан за период независимого и суверенного развития, начиная с 1991 года с момента развала СССР, где ей отводилась роль сырьевого придатка, уже в течение двух десятилетий успешно осуществляет системные преобразования в области технологического развития и повышения конкурентоспособности страны. Реализованная Стратегия «Казахстан 2030» и государственные программы по индустриально-инновационному развитию заложили основы для формирования индустриально-инновационной платформы конкурентного развития страны. Новое Послание Лидера нации Н.А. Назарбаева «Стратегия «Казахстан - 2050»: **новый политический курс состоявшегося государства**» от 14.12.2012 года, теперь уже ставит новую задачу для периода до 2050 года – **войти в число 30-ти самых развитых государств мира.**

Решение задач будущего Казахстана на четыре десятилетия видится на основе технологической модернизации через повышение уровня интеллектуализации общества и опережающее инновационное развитие. [1].

Логика политических решений по системной модернизации экономики страны, через создание рыночной экономики, построение индустриально-инновационной платформы и технологическое развитие на базе интеллектуализации казахстанского общества, представляет собой вполне обоснованный «алгоритм последовательного модернизационного развития», который при условии его успешной реализации на периоде до 2050 года, вполне может привести к созданию развитого Казахстана.

Нынешняя установка в стратегическом управлении, отмечают ученые в области исследования развития будущего Е.Куркина и Е.Князева, [2] заключается в том, чтобы не просто предсказывать будущее, но и создавать желаемое будущее, конструировать будущее, направлять развитие социальных систем и организаций в русло предпочитаемой нами и осуществимой (с точки зрения внутренних свойств социальных систем) тенденции развития. Будущее – это не то место, куда мы идем, а то, что мы создаем. Пути в будущее не отыскиваются нами, а созидаются, и наша деятельность по их созиданию изменяет и саму нашу деятельность и тот конечный пункт, куда мы идем. До тех пор, пока мы не изобретем себе лучшего будущего, мы не будем иметь никакого. Ибо, как сказал, французский философ Пьер Тейяр де Шарден, будущее находится в руках тех, кто способен дать будущим поколениям веские основания жить и надеяться.

Исходным пунктом запуска нового этапа развития экономики всегда является политический консенсус на будущее и соответствующий план развития, который предусматривает решения о целесообразности внедрения инноваций в форме новых товаров, услуг, новых технологий (производственные и управленческие) и новых институтов (правила взаимодействия). [3]

Согласно модели развития, цена перехода определяется ценой инвестиций на инновации и в обобщенном виде детерминируется соотношением трех величин: старыми (C_S) и новыми (C_N) текущими производственными издержками, которые соответствуют старому и новому экономическим укладам, а также капитальными издержками (K_0), возникающими при внедрении инновации.

$$\int_0^{\tau} [C_S(t) - C_N(t)] dt = (1+r)K_0 \quad (1)$$

Где:

t – время;

τ – период времени, в течение которого экономическая система предполагает окупить осуществляемые инновации (горизонт планирования);

r – эффективность (процент) вложений в инновацию за весь рассматриваемый период τ .

Само наличие в соотношении (1) интеграла связано с тем фактом, что текущие издержки фирмы относятся к категории перманентных (текущих) затрат, а цена инноваций – к категории единовременных. Следовательно, и соизмерить данные величины можно только на некотором временном интервале τ . Из соотношения (1) вытекает важный вывод: чем больше горизонт планирования (τ) экономической системы, тем больше вероятность осуществления инновации. Модель принятия инновационных решений в системе S-образной траектории развития экономической системы выдвигает *концепцию длительного горизонта планирования*, на чем основана методология форсайта, согласно которого необходимо строить обширные жизненные планы с максимально большим горизонтом планирования. Длительный временной горизонт становится фактором и условием обеспечения масштабности динамизма развития, создает условия для маневра управления режимами реализации стадий развития, позволяет аккумулировать фонды развития для решения задач будущего, и что очень важно, создает прецеденты управления из будущего.

Согласно нашим форсайт-прогнозам в структуре национальной экономики Казахстана к 2025 году могут быть созданы интеллектуальные сферы экономики в области разработки новых технологий, к 2030 году могут инициироваться инновационные разработки и заделы, а к 2035 году возможно появление технологии, товаров и услуг в области «экономики знаний». Табл.2.

Таблица 2 – Форсайт-прогноз интеллектуализации структуры национальной экономики Казахстана на период до 2050 года

Сферы Деятельности экономики	Продукция экономики	Динамика структуры продукции национальной экономики								
		2013	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050
Интеллектуальные сферы экономики	Знания									
	Инновации									
	Технологии									
Традиционные сферы экономики	Капитал									
	Услуги									
	Товары									
	Сырье									
Годы		2013	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050

В целом, успешность реализации модернизационных преобразований осуществленных Казахстаном в области индустриально-инновационного развития, а также новые долгосрочные политические решения по повышению национальной конкурентоспособности через интеллектуализацию общества в Стратегии «Казахстан – 2050», позволяют считать, что их принципиальная реализуемость достаточно высока.

Для обоснования возможностей будущего развития Казахстана и выработки мер по формированию условий и факторов обеспечения вхождения **в число 30-ти самых развитых государств мира**, нами предложен форсайт-прогноз ВВП на 2050 годы на базе классической S-образной модели эволюционного прогнозирования. Эволюционное развитие, как фундаментальная основа организации природных процессов, находит все больше понимание в необходимости использования ее принципов при управлении динамикой развития социально-экономических систем длительного горизонта развертывания.

Непосредственно процесс последовательной оптимизации любой системы может быть изображен траекторией в виде сигмоидальной (S-образной) кривой, которая идентифицируется в математике так называемой "логистической функцией". [4]. В сущности, S-образная кривая – это демонстрация эволюционной динамики, то есть изменения во времени кумулятивного (накопленного) значения некоторого параметра, характеризующего развитие данной системы. Многочисленные экспериментальные исследования показали, что модели, основанные на S-образных кривых, достаточно хорошо иллюстрируют динамику самых разнообразных природных, технико-экономических и социокультурных процессов.

Ее закономерность описана известным уравнением Ферхюльста:

$$Y = A/(1 + 10a + bx) + C,$$

Где:

Y – значение функции;

A – расстояние между верхней и нижней асимптотами;

a и b – параметры (наклон, изгиб, точки перегиба кривой);

x – время;

C – значение нижней асимптоты, с которого начинается рост функции.

На рисунке 1, пологая часть кривой характеризует начальный этап развития процесса – (I). Крутой подъем кривой – (II) соответствует ускоренному этапу развития. Асимптотическая – почти восходящая часть кривой – (III) отражает уровень предельно возможного развития. Наконец, окончание кривой – (IV) знаменует собой падение эффекта развития и необходимость перехода к новой стратегии развития.

Для осуществления форсайт - прогноза развития Казахстана по значению ВВП на период до 2050 года в качестве исходной позиции были выбраны размер ВВП Республики Казахстан за 2011 год – 178.3 млрд. долл. США. В качестве конечного значения ВВП к 2050 году принята величина – 1.783.0 долл. США, то есть в качестве гипотезы роста принято десятикратное увеличение ВВП страны с интервалом через 5 лет.

Траектория развития ВВП Казахстана описывается степенной функцией.

$$Y = A * X^C,$$

Где:

Y – значение функции;

A – начальное значение;

X^C – величина приращения.

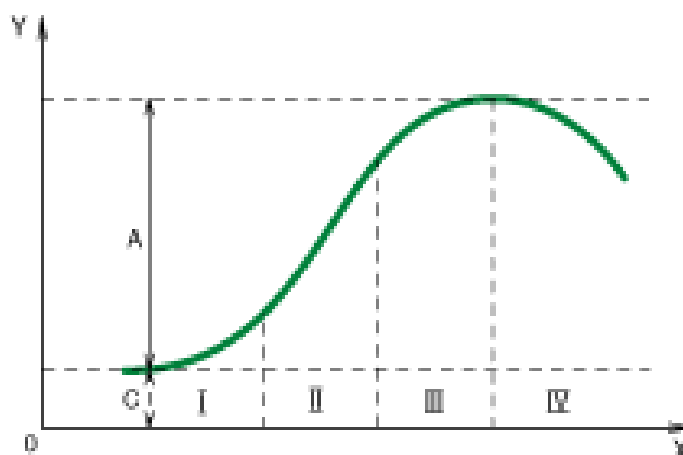
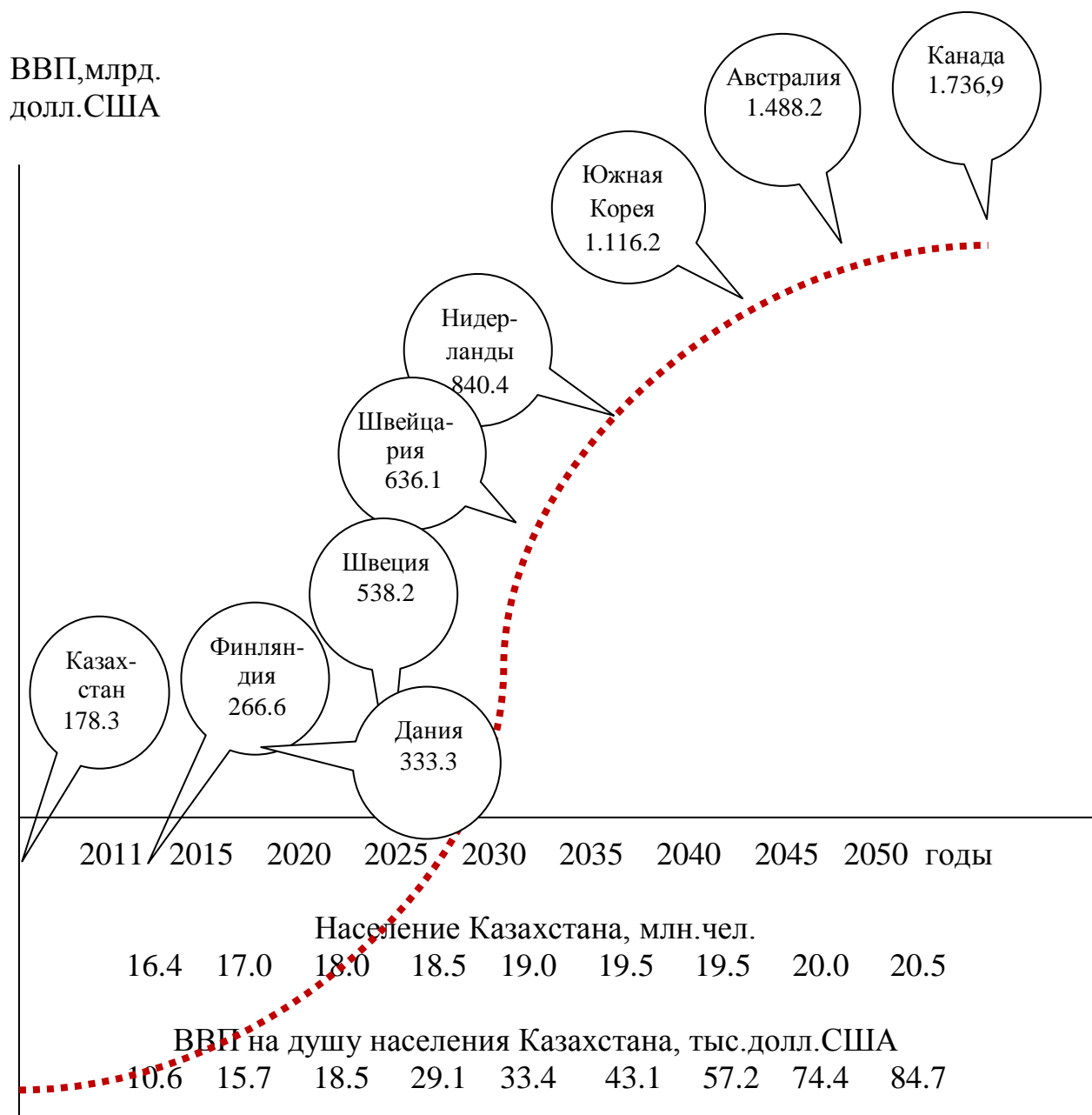


Рисунок 1. S-образная (логистическая) кривая развития процесса во времени

На основе прогнозного ряда ВВП Казахстана до 2050 года, по степени близости значений ВВП развитых стран мира за 2011 год, были выбраны страны-лидеры, с целью осуществления сравнительного анализа и относительной оценки уровня макроэкономического развития, глобального развития и конкурентоспособности национальной экономики. Траектория форсайт-прогноза ВВП Казахстана на период 2011-2050 годы на базе классической S-образной модели эволюционного прогнозирования на основе прецедентного использования параметров ВВП стран-лидеров развития за 2011 год, приведена на рисунке 2.

Расчет ВВП на душу населения Казахстана на период 2011 -2050 годы, в тыс.долл. США исчислялся путем деления значений форсайт-прогноза ВВП на прогнозную численность населения. Данные рис.2. отражают динамику и уровень гипотетического развития значения ВВП и достижение уровня ВВП на душу населения, характеризующие макроэкономические параметры возможного развития Казахстана.

Рисунок 2 – Форсайт-прогноз роста ВВП Казахстана на период 2011-2050 годы (на основе параметров ВВП стран-лидеров за 2011 год)



Прогноз населения Казахстана на период 2011-2050 годы осуществлен на основе линейной модели.

$$Y = A + C * T,$$

Где:

- Y – значение функции;
- A – начальное значение;
- C – величина приращения;
- T – время.

Для определения координат развития Казахстана в период 2011 -2050 годы, в системе стран мира за 2011 год, приводятся данные иллюстрирующие гипотетические параметры ВВП Казахстана на период 2011-2050 годы, отражающие уровень странового развития Казахстана и ранг его потенциального места в относительном списке. Согласно прогнозу, 30 место по уровню ВВП среди 144 стран мира Казахстан может достичь примерно в районе 2020 годов. Табл.3.

Анализ данных по росту гипотетического ВВП предполагает необходимость обеспечения ускоренного развития на всех временных этапах развития. Практически за период в четыре десятка лет предстоит обеспечить прирост ВВП в 1.558.6 млрд. долларов США. (1.736.9 млрд. долл – 178.3 млрд. долл = 1.558.6 млрд. долл.) или с учетом 2013 года за 37 лет. Ежегодный прирост ВВП должен составить 42.1 млрд. долл. (1.558.6 млрд.долл./ 37 = 42.1 млрд.долл.).

Таблица 3 – Гипотетическое место Казахстана по размеру ВВП на основе форсайт-прогноза до 2050 года среди стран мира, за 2011 год

Данные за 2011 год		Данные за 2011-2050 годы	
Все страны мира* за 2011 год (144)	ВВП млрд. долл. США	Казахстан	ВВП млрд.долл США
1. США	15094.0		
2. Китай	7298.1		
3. Япония	5869.5		
4. Германия	3577.0		
5. Франция	2776.3		
6. Бразилия	2492.9		
7. Англия	2417.6		
8. Италия	2198.7		
9. Россия	1850.4		
10. Канада	1736.9	2050	1736.9
11. Индия	1676.1		
12. Испания	1493.5		
13. Австралия	1488.2	2045	1488.2
14. Мексика	1154.8		
15. Южная Корея	1116.2	2040	1116.2
16. Индонезия	845,7		
17. Нидерланды	840,4	2035	840.4
18. Турция	778,1		
19. Швейцария	636,1	2030	636.1
20. Сауд. Аравия	577,6		
21. Швеция	538,2	2025	538.2
22. Польша	513,8		

23. Бельгия	513,4		
24. Норвегия	483,7		
25. Иран	482,4		
26. Тайвань	466,8		
27. Аргентина	447,6		
28. Австрия	419,2		
29. Южная Африка	408,1		
30. ОАЭ	360,1		
31. Таиланд	345,6		
32. Дания	333,2	2020	333.3
33. Колумбия	328,4		
34. Венесуэла	315,8		
35. Греция	303,1		
36. Малайзия	278,7		
37. Финляндия	266,6	2015	266.6
38. Сингапур	259,8		
39. Чили	248,4		
40. Гонконг	243,3		
41. Израиль	242,9		
42. Нигерия	238,9		
43. Португалия	238,9		
44. Египет	235,7		
45. Ирландия.	217,7		
46. Чехия	215,3		
47. Филиппины	213,1		
48. Пакистан	210,6		
49. Алжир	190,7		
50. Румыния	189,8		
51. Казахстан	178,3	2011	178.3
...	...		
144. Гамбия	1.0		

* *Источник:* <http://www.weforum.org.gcr>. *The Global Competitiveness Report 2012-20013.* – С.382.

Приведенные цифры по росту ВВП первоначально вызывают смтение и неверие, ибо они фантастичны по своим параметрам. Однако еще контрастнее выглядит несоизмеримость глобальных индикаторов развития Казахстана и стран-лидеров для прогноза Казахстана. Рис.4.

Таблица 4 – Индикаторы развития стран-лидеров для прогноза развития Казахстана, за 2011 год

Число изучаемых стран	Годы	Индексы	Место стран в глобальных рейтингах								
			Казах-стан	Финляндия	Дания	Швеция	Швейцария	Нидерланды	Юж. Корея	Австралия	Канада
144	2011	Индекс человеческого развития ¹	68	22	16	10	11	3	15	2	6
110	2011	Индекс интеллектуальности ²	37	14	23	15	7	9	3	25	16
144	2011	Индекс конкурентоспособности ³	51	3	12	4	1	5	19	20	14
110	2011	Инновационный индекс ⁴	60	7	11	10	3	12	2	22	14
176	2012	Индекс восприятия коррупции ⁵	133	2	1	4	6	10	Н.д.	7	9

1) <http://www.vesmirbooks.ru>. Доклад о человеческом развитии 2011 г. – С. 133-134, 168.

2) <http://www.centeroko.ru>. Результаты международного исследования TIMSS-2011 г.

3) <http://www.weforum.org.gcr>. The Global Competitiveness Report 2012-2013. – С. 14.

4) http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Глобальный_инновационный_индекс&oldid=54231793.

5) <http://gtmarket.ru/news/2012/12/05/5198>. Transparency International, 2012. The Corruption Perceptions Index, 2012.

Так прецедентное сравнение, по всем важнейшим глобальным индикаторам развития за 2011 год, показывает, что Казахстан в мировом рейтинге

отстает от ближайшего страны-лидера Финляндии по индексу человеческого развития в три раза, индексу интеллектуальности в 2.6 раза, индексу конкурентоспособности в 17.0 раз, инновационному индексу 8.6 раза и индексу коррупции в 66.5 раза.

Ближе к 2050 году, где находятся Австралия и Канада картина также не улучшается. Без ликвидации сложившихся разрывов в развитии, вести более или менее серьезный разговор на тему казахстанского развития почти не приходится. Важнейший индикатор глобального развития в Стратегии «Казахстан – 2050» – Индекс глобальной конкурентоспособности, вокруг которого построены цели, задачи и средства достижения развития, находящийся на 51 месте среди 144 стран мира вызывает множество вопросов к качеству организации национальной экономики. Так, например, в системе субиндекса «Базовые условия развития» Казахстан по фактору «Качество институтов» отстает от страны-лидера Финляндии в 22 раза, по «Инфраструктуре» почти в 3 раза, по «Здоровье и начальному образованию» в 92 раза. По субиндексу «Усилители эффективности развития» Казахстан отстает от Финляндии в 6.2 раза, в том числе по факторам «Высшее образование и профессиональная подготовка» в 58 раз, «Эффективность рынка товаров и услуг» почти в 4 раза, «Развитость финансового рынка» в 28.7 раза, и «Технологический уровень развития» в 5.5 раза. По субиндексу «Инновационного развития» отставание составляет 34.7 раза, в том числе по факторам «Конкурентоспособность компаний» в 14.1 раза и «Инновационный потенциал» в 51.5 раза. Табл.5.

Таблица 5 – Факторы обеспечения глобальной конкурентоспособности стран-лидеров Казахстана, за 2011 год*

Индикаторы	Место стран в глобальных рейтингах								
	Казах-стан	Фин-ляндия	Да-ния	Шве-ция	Швей-цария	Нидер-ланды	Юж. Корея	Авст-ралия	Кана-да
Индекс глобальной конкурентоспособности	51	3	12	4	1	5	19	20	14
Субиндексы глобальной конкурентоспособности									
I. Базовые условия развития	47	4	16	4	2	10	18	18	14
Факторы базовых условий развития									
1.1. Качество институтов	66	3	14	6	5	7	62	18	11
1.2. Инфраструктура	67	23	16	19	5	7	9	18	13

1.3. Макро-экономическая среда	16	24	32	13	8	13	10	26	51
1.4. Здоровье и начальное образование	92	1	29	14	8	14	11	13	7
II. Усилители эффективности развития	56	9	15	8	5	7	20	20	6
Факторы усилителей эффективности развития									
2.1. Высшее образование и профессиональная подготовка	58	1	14	7	3	6	17	11	15
2.2. Эффективность рынка товаров и услуг	71	18	19	12	7	6	29	24	13
2.3. Эффективность рынка труда	19	15	8	25	1	17	73	42	4
2.4. Развитость финансового рынка	115	4	30	10	9	20	71	8	11
2.5. Технологический уровень развития	55	10	3	1	6	9	18	19	20
2.6. Размер внутреннего рынка	55	54	53	34	39	20	11	21	13
III. Инновационного развития	104	3	12	5	1	6	17	17	21
Факторы инновационного развития									
3.1. Конкурентоспособность компаний	99	7	9	5	2	4	22	30	26

3.2. Инновационный потенциал	103	2	12	4	1	9	16	23	22
------------------------------	-----	---	----	---	---	---	----	----	----

* Источники: <http://www.weforum.org.gcr>. *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. – С. 13-20.

Почти аналогичный разрыв по значениям субиндексов и их факторам Казахстана, с небольшими расхождениями, наблюдается и с другими странами-лидерами. Хотя нельзя не заметить, что показатели Финляндии даже среди других стран-лидеров отличаются в лучшую сторону, и тут контрастные различия могут в известной мере задаваться структурой экономики, доступностью рынков, разнообразием товаров и услуг, традициями и культурой. Вместе с тем, слишком большое различие в уровне конкурентоспособности Казахстана и стран близких к нему по уровню ВВП, помимо прочих условий, свидетельствует о недостаточной роли государства в формировании базовых условий и факторов обеспечения эффективности развития. Кроме того национальный бизнес ориентированный преимущественно на сырьевой сектор, мало уделяет внимания обрабатывающим отраслям где требуется как, обязательное условие, развитие инновационной составляющей. Недоразвитость базовых условий развития, усилителей эффективности развития и несбалансированность структуры экономики вкупе с низким инновационным развитием, создают платформу для низкого уровня глобальной конкурентоспособности Казахстана, при переходе с 51 места на 30 место среди самых развитых стран мира.

В целом, Казахстан уже на стартовых позициях имеет огромный разрыв в качестве развития, ну а по индексу восприятия коррупции вообще предстоит осуществить героическую модернизацию, как это было жестко осуществлено в странах Юго-Восточной Азии, иначе трудно будет реализовать цели Стратегии «Казахстан – 2050». Для этого оснований более чем достаточно. Так, только прямые потери ВВП Казахстана от теневой экономики и коррупции только за один 2011 год составили около 40% или примерно – 71.3 млрд. долл. США. (178.3 млрд. долл. США * 0.4 = 71.3 млрд. долл. США.) При расчетах за основу взяты: Сообщение от 13 ноября 2012 года заместителя директора департамента стран Ближнего Востока и Центральной Азии МВФ Юха Кахонена, о том, что «Размер неофициальной экономики в Казахстане, составляет около 30% от ВВП страны», [5] а также данные ведущего научного сотрудника КИСИ при Президенте Республики Казахстан Д.Нурпеисова, утверждающего, что «В Казахстане коррупция приобрела угрожающие размеры и продолжает развиваться... По оценкам специалистов, в отдельных странах потери от махинаций в финансовой сфере эквивалентны сумме, составляющей 10% годового ВВП» [6].

При этом, если иметь ввиду, что значение рейтингов Индексов по восприятию коррупции в европейских странах-лидерах меньше чем в Казахстане в 10-13 раз, то можно допустить, что размер коррупционной

составляющей по Казахстану может составить все 20%, что наверное близко к истине, исходя из порядка расположения глобальных индексов развития. Тогда, с учетом внесенной поправки, суммарные потери Казахстана от теневой экономики и коррупции только за один 2011 год могли составить около 50% ВВП или примерно – 89.2 млрд. долл. США. ($178.3 * 0.5 = 89.2$ млрд. долл. США.). Если брать во внимание также неразвитость человеческих ресурсов, отставание в уровне интеллектуальности и как следствие инновационное отставание, что в совокупности с неразвитостью институтов и факторов развития, приведшие к невысокому уровню конкурентоспособности, то можно условно принять, что совокупные потери от системной неразвитости национальной экономики Казахстана могут составить, примерно около – 100.0 млрд. долл. США.

Таким образом, общая сумма упущенных возможностей составляет 189.2 млрд. долл. США, в том числе за счет криминального происхождения – 89.2 млрд. долл. США и системных упущений – 100.0 млрд. долл. США. Гипотетический полный ВВП Казахстана за 2011 год мог бы составлять – 367.5 млрд. долл. США ($178.3 + 189.2 = 367.5$) – таков видимо приближенный потенциальный уровень ВВП страны. Вовлечение в экономический оборот всей мощности национального ВВП является задачей недалекого будущего, ибо с этим грузом трудно будет осуществить все грандиозные по замыслу задачи Стратегии «Казахстан – 2050» на всей эволюционной траектории развития Казахстана на период до 2050 года.

1. *Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» Астана, Акорда, 14.12.2012 год.*
<http://akorda.kz/index.php>.

2. *Куркина Е.С., Князева Е.Н. "Эволюция пространственных структур мира: математическое моделирование и мировоззренческие следствия" <http://www.spkurdyumov.narod.ru/Kartochka.htm>*

3. *Балацкий Е.В. Закономерности экономической эволюции.*
[http://http://www.kapital-rus.ru/index.php/members/author/5/.](http://http://www.kapital-rus.ru/index.php/members/author/5/)

4. *К универсальному пониманию сути и значения логистики. Универсальная логистическая концепция.*

5. (www.transmap.ru/articles/view/197...)

6. <http://www.mail.iwep.kz/index.php?newsid=833> *копияещё.*

7. <http://www.kisi.kz/img/docs/933.pdf>.

Резюме

Иманбердиев Б.Д – д.э.н., профессор, КазНПУ им. Абая. Касымов С.М – д.э.н., профессор, КазНПУ им. Абая. «Форсайт-прогноз развития Казахстана на период до 2050года.»

Resume

Imanberdiev B.D. – doktor, professor, Kaz NPU named after Abaya. Kasymov S.M. – doktor, professor, Kaz NPU named after Abaya. «Foresight- forecast of development of Kazakhstan on a period to 2050года.»

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

А.Р. Рахматулина – старший преподаватель КазНПУ им. Абая

Аннотация

Создание Таможенного союза является важнейшим этапом экономической интеграции наших государств которая, предполагает ведение единой внешне-торговой политики, включая 100-процентную унификацию ввозных таможенных тарифов, установление единого режима в торговле с третьими странами, эффективность функционирования Таможенного союза, как базиса единого экономического пространства зависит от снятия тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле, включая отмену вывозных пошлин успешного решения ряда стратегических задач, упрощения внешнеторговых процедур. Ускорение процесса интеграции стран может способствовать более успешному совместному противостоянию общим экономическим вызовам, связанным с финансовым кризисом и проблемами глобализации экономики.

Ключевые слова

Таможенный союз, интеграция, торгово-экономический союз, (ЕврАзЭС), торгово-экономическое сотрудничество, государств Сообщества, инвестиции, унификация, порядок таможенного администрирования, координация действий и позиций сторон, функционирование.

Особенностью современного этапа развития мировой экономики является усиление процессов интеграции. Страны, близкие исторически и имеющие схожие точки зрения на международные события, образуют региональные торгово-экономические союзы формируют общее экономическое пространство. Создание в октябре 2000 года Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), с одной стороны ,стало своевременной реакцией на ставшую очевидной эту тенденцию с другой – образование постоянно действующей международной организации явилось подтверждением необходимости более тесного и эффективного торгово-экономического сотрудничества государств Сообщества.

Глобальный экономический кризис как это ни парадоксально, ускорил процессы интеграции на постсоветском пространстве и дал возможность немного по-другому расставить приоритеты, переключив основное внимание с далеких потенциальных партнеров по общемировому рынку на ближайших соседей. Значимость региональных связей в условиях кризиса значительно возросла, и это, без сомнения, один из важнейших факторов , который сыграет роль в формировании новой, посткризисной реальности.

Подтверждение тому – создание Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России. Идея об его учреждении, принадлежащая Президенту Республики

Казахстан Н.А. Назарбаеву, родилась еще в середине 90-х, однако потребовались полтора десятка лет и несколько подходов к ее реализации. Именно сейчас, созрели экономические условия, сделавшие Таможенный союз необходимым и выгодным.[1]

Сегодня ЕвАзЭС – одно из наиболее эффективных многосторонних интеграционных объединений на постсоветском пространстве. Государствами – учредителями Сообщества выступили Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан. Статус наблюдателя при этой организации имеют Армения, Молдова и Украина, а также Межгосударственный авиационный комитет и Евразийский банк развития, оказывающий странам – участницам Сообщества содействие в реализации совместных программ.

Создание ЕвАзЭС стало основой для перехода государств – членов Сообщества к качественно новому интеграционному этапу, основной целью которого является создание единого экономического пространства. В этом направлении уже ведется огромная работа, в частности, Беларусь, Казахстан и Россия создали в рамках ЕвАзЭС Таможенный союз, открытый для присоединения к нему других государств по мере их готовности.[2]

Создание Таможенного союза как важнейший этап экономической интеграции наших государств предполагает:

- ведение единой внешнеторговой политики, включая 100-процентную унификацию ввозных таможенных тарифов;
- установление единого режима в торговле с третьими странами;
- применение в отношении товаров из третьих стран единых мер нетарифного регулирования, в том числе антидемпинговых, компенсационных, специальных защитных мер и технических барьеров;
- установление и применение порядка распределения таможенных и иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие
- унификацию порядка таможенного администрирования, включая принятие единого Таможенного кодекса;
- усиление взаимодействия таможенных органов Сторон на основе эффективного применения информационных технологий для обеспечения обмена информацией и ведения общей статистической базы данных о внешней и взаимной торговле.

Очевидно, что старт Таможенного союза – прорыв в процессе интеграции. Поэтому с первых дней его необходимым является четкая координация деятельности всех участников союза.

Единый таможенный тариф и единая таможенная территория должны раскрыть дополнительные внутренние резервы, которые помогут воссоздать и расширить старые рынки, дать новый импульс развитию промышленных предприятий, воссозданию прежних производственных связей и осуществлению совместных инвестиций.

На наш взгляд, новая интеграция позволит более гибко реагировать на

изменения мировой рыночной конъюнктуры, на проблемы совместного использования научного потенциала стран Таможенного союза, на решение задач по взаимозаменяемости по ресурсам и использованию современных технологий, упрочить свои экспортные позиции и освоить новые рынки.

В свою очередь, эффективность функционирования Таможенного союза как базиса единого экономического пространства будет зависеть от успешного решения ряда стратегических задач, а именно:

- снятия тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле, включая отмену вывозных пошлин:

- упрощения внешнеторговых процедур;
- обеспечения защиты интересов в рамках споров с третьими странами;
- выработка благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций и др. [3]

В этой связи необходимым является следующее:

- дальнейшее совершенствование договорно-правовой базы Таможенного союза и переход к более высокой форме экономической интеграции – единому экономическому пространству;

- координация действий и позиций сторон при вхождении в ВТО;
- создание оперативной, гибкой, равной для всех схемы реагирования на внутренние и внешние вызовы будущего единого экономического пространства;

- принятие совместных решений с учетом интересов каждой страны Таможенного союза, исходя из баланса экономических перспектив развития каждой страны и общего поступательного развития единого экономического пространства.

Таким образом, ускорение процесса интеграции стран Таможенного союза может способствовать более успешному совместному противостоянию общим экономическим вызовам, связанным с финансовым кризисом и проблемами глобализации экономики.

1. Язев В.А. Идеальный шторм должен стать катализатором интеграционных процессов // Евразийская интеграция: экономика, право, политика, № 5, 2009 г. – С. 24

2. Батура Б.В. О некоторых аспектах развития ЕвАзЭС и формирования таможенного союза // Евразийская интеграция: экономика, право, политика № 6, 2009 г. – С. 10

3. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России: состояние, проблемы, перспектива: монография // Под общей редакцией Б.К. Султанова – Алматы, 2009.

Резюме

Рахматуллина А.Р.; Казахский национальный педагогический университет имени Абая; Институт права и экономики; кафедра «Финансы и бухгалтерского учета», старший преподаватель

Resume

Rakmatullina. A.R., Kazakh National Pedagogical University named after Abaya. About some development aspects of Customs union.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 368.8.

РИСК В СТРАХОВАНИИ

А.К. Адельбаева – старший преподаватель КазНПУ имени Абая

Аннотация

В статье рассматриваются виды рисков, встречающихся в области страхования. А также дается классификация рисков и методы управления ими.

Ключевые слова:

Страхование, риск, последствие, классификация рисков.

Страхование – одна из древнейших категорий общественных отношений. Зародившись в период разложения первобытнообщинного строя, оно постепенно стало неременным спутником общественного производства. Рискованный характер общественного производства – главная причина беспокойства каждого собственника имущества и товаропроизводителя за свое материальное благополучие. [4]

Страхование играет ведущую роль в компенсации ущербов, и потребность в нем возрастает вместе с развитием экономики и цивилизованности социальных отношений. Оно гарантирует от случайных рисков имущественные интересы граждан и предприятий. [2]

Основу страхования в рыночной экономике должны составлять принципиально новые отношения собственности, которые пройдя через разгосударствление и приватизацию, перестает быть только государственной. Развитая рыночная экономика является активной средой для развития страхования по той причине, что рынок и страхование взаимосвязаны. С одной стороны, где рынок – там всегда разнообразие предпринимательских рисков, а где риски – там страхование. Как природа не терпит пустоты, так и рыночная экономика не может обойтись без страхования рисков. [3]

Под риском подразумевается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики природно-климатических, экономических и социальных явлений. Как многоаспектное понятие его можно рассматривать в качестве исторической, правовой, экономической или финансовой категории.

Наиболее емко следующее определение: **риск** – характеристика решения, принимаемого субъектом в ситуации, когда возможны альтернативы, которые содержат многие (более одного) исходы, существует неопределенность в отношении конкретного исхода и по крайней мере один из исходов опасен.

Кратко охарактеризуем основные элементы данного понятия: *явление* – природные или социально-технические процессы, совокупность целенаправ-

ленных действий внешних субъектов или действия самого субъекта; *опасности для субъекта* – совокупность явлений, реализация которых способна нанести вред (ущерб) субъекту или его интересам, привести к его уничтожению или ограничению возможности эволюции; *вред* – последствия всякого повреждения, порчи, убытка, вещественного или нравственного, всякое нарушение прав или собственности, законное и незаконное; *интерес* – польза, выгода, прибыль.

В целом можно сделать вывод, что **риск как отдельное событие** обладает двумя наиболее важными с точки зрения риск-менеджмента свойствами – **неопределенностью** (вероятностью) и **ущербом**, возникающим в результате реализации опасности.

Фактор риска и необходимостью покрытия возможного ущерба в результате его проявления вызывают потребность в страховании, в связи с чем **риск является основой возникновения страховых интересов и отношений**. В страховании он может рассматриваться в нескольких аспектах:

- Как конкретное явление или совокупность явлений (событие или совокупность событий), при наступлении которых производятся выплаты из ранее образованного страхового фонда;

- В связи с конкретным застрахованным объектом, который понесет убытки (ущерб), т.е. неблагоприятные последствия от наступления страховых событий;

- Как некоторая вероятность нанесения ущерба (получение убытков) объекту, принятому на страхование.

Риск выступает объектом страхования, и его реализация посредством случайных событий или явлений означает возникновение **страхового случая**. [2]

В основе страхования лежит понятие риска как случайного события, приводящего к ущербу. В определении этого понятия выделяют три ступени.

1. Риск определяется в самом общем виде как *вероятностное распределение результатов хозяйственных действий субъекта*. Неоднозначность этих результатов следует из неопределенности факторов внешней среды и неполноты информации, которая свойственна процессу принятия решений.

Неопределенность воздействий внешней среды выражается в том, что предполагаемые результаты совершения каких-либо действий оказываются часто недостижимыми из-за влияния случайных факторов. Действие этих факторов может исходить от:

- естественной среды (стихийные бедствия);
- технической среды (отказ технических средств, например энергообеспечения);

Поскольку влияния внешней среды нельзя полностью предусмотреть, то можно считать их в определенной мере случайными факторами.

2. Риск определяется как *отклонение фактических результатов от*

плановых ожиданий. Это представление о риске лучше всего демонстрируется поведением хозяйствующего субъекта. Его положение зависит не от одного-единственного, а от многих решений, принимаемых в процессе хозяйственной деятельности. При этом хозяйствующий субъект стремится к достижению поставленных целей и использует для этого вполне определенные средства. Фактически достигаемые результаты отклоняются от ожидаемых значений в ту или иную сторону, и эти отклонения являются выражением риска. С этой точки зрения риск определяется как возможность расхождения между запланированным и фактическим результатом, как вероятность достижения ожидаемого результата относительно вложения средств или постановки целей.

3. Риск как распределение вероятностей неблагоприятных результатов. Это частное множество отклонений не может быть однозначно определено, так как зависит от оценки ожидаемых значений данным субъектом. Обычно это ожидаемое значение и фактический отклонения от него оценивают в экономических показателях: например, потери дохода из-за простоя предприятия, потеря имущества, непредвиденные расходы. Все это ущербы для предпринимателя. Поэтому узкое представление о риске сводится к вероятностному распределению ущербов.

Естественно желание человека оградить себя от риска, уменьшить вероятность наступления ущерба или его размеры. Для этого требуется детальное изучение рисков и их классификация. В качестве критериев классификации могут служить:

- Классы объектов, которым угрожают риски;
- Причины возникновения риска;
- Возможность влияния на риски;

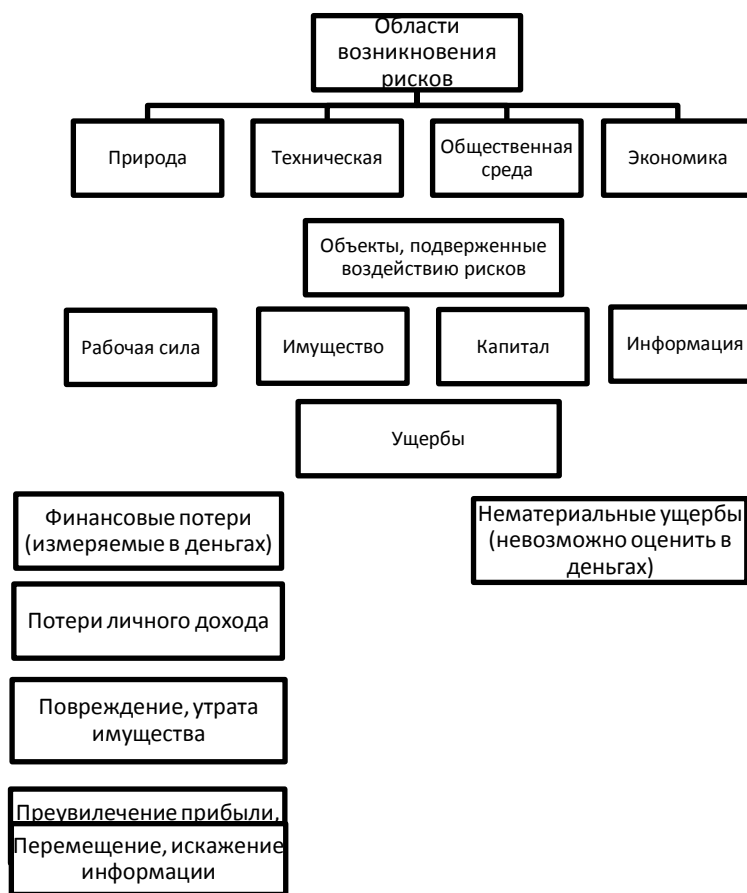
Классы объектов различаются по сферам деятельности человека. В предпринимательской деятельности, например, выделяются следующие объекты риска:

- Трудовой потенциал предприятия, который может быть предусмотрен трудочасами, затратами на его оплату производительностью;
- Имущество предприятия: здания, сооружения, оборудование, запасы сырья, материалов, готовой продукции;
- Капитал, который может быть увеличен за счет получения прибыли или уменьшен за счет непредвиденных расходов и потерь.

- Информация

По причинам возникновения можно выделить риски, связанные:

- Природными явлениями, над которыми человек не властен (наводнение, град, землетрясение и пр.);
- Социально-общественной средой (обман, преступление, нанесение не преднамеренного ущерба);
- Хозяйственными процессами и состоянием экономики (информация, рыночная конъюнктура, банковский процент, валютные курсы и т.д.);



По возможности воздействия на риски можно выделить:

- Экзогенные (внешние) риски, лежащие вне области решений хозяйствующего субъекта. Он может лишь бороться с их последствиями, пытаясь уменьшить возникающие ущербы;
- Эндогенные (внутренние) риски, находящиеся в области решений предпринимателя, поэтому он может уменьшить вероятность их наступления и даже полностью избежать в некоторых случаях;

Хозяйствующий субъект самостоятельно решает вопрос о том, будет ли он страховать риски и какие именно. Для страховой компании каждый застрахованный единый риск, для которого предусмотрена отдельная форма страховой защиты, образует *техническую единицу страхования*.

Возложены договоры страхования с одной или несколькими техническими единицами страхования. Типичный пример договора с одной технической единицей – договор страхования жизни. Договор страхования от огня и других рисков имущественного комплекса – это пример договора с несколькими техническими единицами страхования. [1]

Также в практике страхования существуют экологические, транспортные, политические и специальные риски.

Экологические риски связаны с загрязнением природной среды. Транс-

портные риски ограничиваются страхованием автотранспорта, речных, морских и воздушных судов, а также перевозимых ими грузов.

Политические (репрессивные) риски своим рождением обязаны непредсказуемым или даже противоправным действиям органов государственной власти и управления в отношении своих граждан и могут включаться в объем ответственности страховщика.

К специальным рискам относятся страхование перевозок особо ценных грузов, инапример, золота, серебра и других драгоценных металлов и изделий из него, произведений искусства, денежной наличности и др. [3]

Под классификацией рисков следует понимать их распределение на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Выделяют **следующие критерии классификации рисков:**

- классы объектов, которые угрожают рисками;
- причины возникновения риска;
- возможность влияния на риски.

К комплексным классам **объектов риска** относятся:

- рабочая сила;
- имущество;
- капитал;
- информация.

По **причинам возникновения** выделяют риски, исходящие:

- От природных явлений – наводнение, град, землетрясение, эпидемии и т.п.;

- от социально-общественной среды – обман, преступление, нанесение, непреднамеренного ущерба, а так же непосредственно связанные с состоянием экономики: банковским процентом, инфляцией, валютными курсами и др.;

- из технической среды – отказ технического средства, его поломка, перерывы в технологических циклах и т.д.

По **возможности воздействия на риск** можно выделить:

Экзогенные – (внешние) риски, не подпадающие под влияние лица, принимающего решение, для которых могут быть уменьшены только последствия их реализации – ущерба (убытки).

Эндогенные – (внутренние) риски, находящиеся в области влияния лица, принимающего решение, для которых может быть уменьшена вероятность их проявления и даже полностью исключена в некоторых случаях.

Классификационная система рисков, характерных для экономической среды, включает группы, категории, виды, подвиды и разновидности рисков. Которые схематично представлены на рис.

В зависимости от **возможного результата** (рискового события) различаются:

Частые риски – возможность получения отрицательного или нулевого результата: природно-естественные, экологические, политические, транс-

портные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые);

Спекулятивные риски – возможность получения как положительного, так и отрицательного результата: финансовые риски.

В зависимости от основной причины возникновения рисков (базисные или природный риск) они делятся на природно-естественные, экологические, политические, транспортные, коммерческие.

Последние **по структурному признаку** делятся на:

Имущественные – связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов, прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т.д.), а так же риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии;

Торговые – связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, не поставки товара и т.п.

Финансовые риски связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов (т.е. денежных средств) и подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски). Первые включают разновидности инфляционных, дефляционных, валютных рисков и рисков ликвидности. Под вторыми подразумеваются следующие подвиды рисков:

Риск упущенной выгоды – это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование).

Риск снижение доходности – может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам и включает следующие разновидности:

**Процентные риски* – опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами, селинговыми компаниями в результате повышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам;

**Кредитный риск* – опасность не уплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору, к чему относится так же риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть разновидностью *рисков прямых потерь*.

Риск прямых финансовых потерь включают следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а так же кредитный риск.

В страховании все риски разделяются на две группы: *страховые и не страховые* (не включенные в договор страхования).

Основные критерии страхового риска:

- риск должен носить случайный характер, при этом всем сторонам, участвующим в договоре страхования, заранее не известны конкретное время страхового случая и возможный размер причиненного ущерба;
- наступление страхового случая, выраженное в реализации риска, не должно быть связано с волеизъявлением страхователя или иного заинтересованного лица;
- факт наступления страхового случая не известен во времени и пространстве;
- случайность проявления данного риска возможно сопоставить с массой однородных объектов, т.е. вести статистическое наблюдение;
- страховой случай не должен иметь размеры катастрофического бедствия, т.е. не должен охватывать массу объектов в рамках крупной страховой совокупности, причиняя массовый ущерб;
- последствия реализации риска возможно объективно измерить и оценить в денежном выражении.

Не страховые риски – те, которые существуют объективно, но не могут быть включены в объем ответственности страховщика, т.е. приняты на страхование.

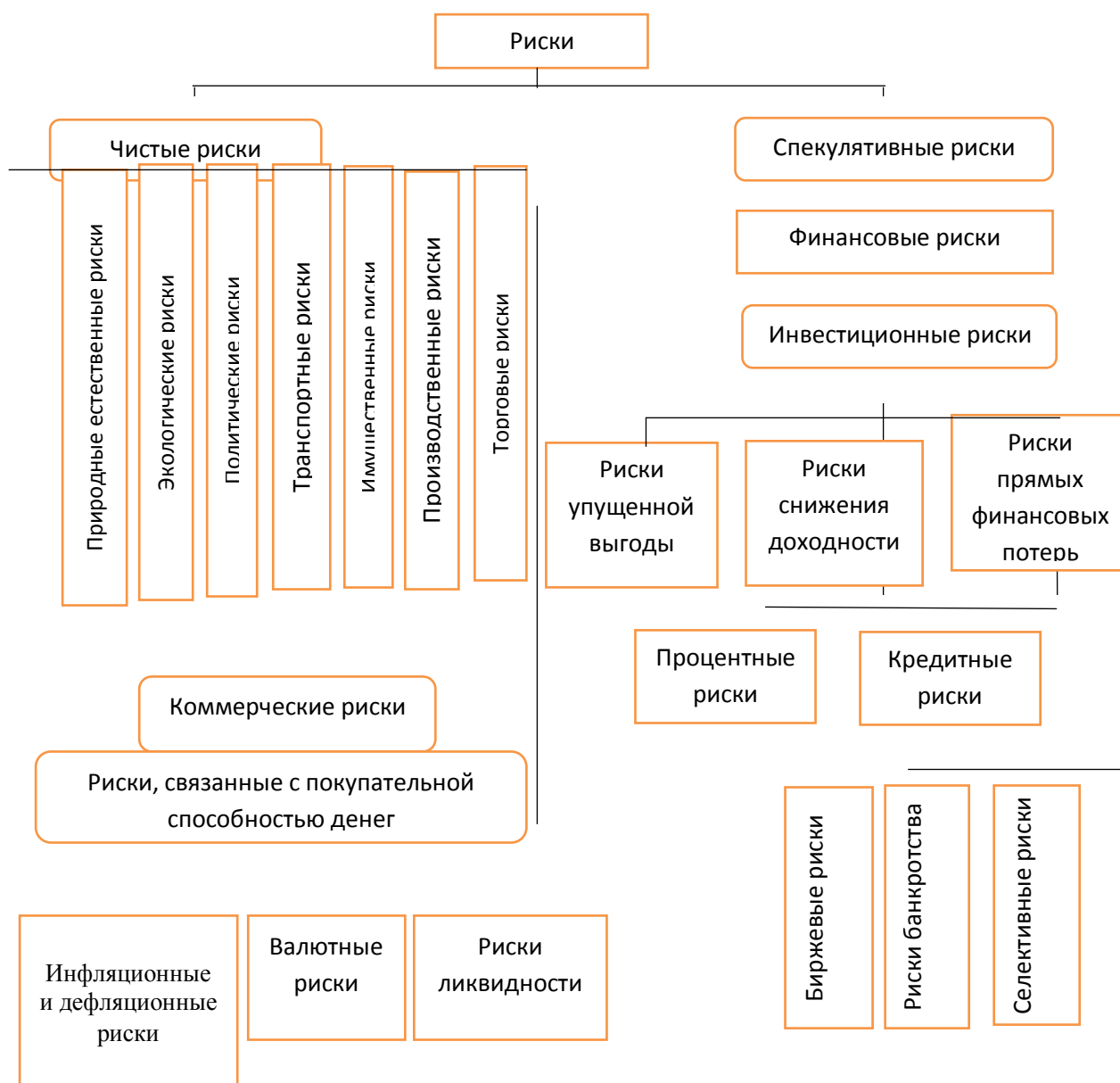
К не страховым рискам будут относиться часть экологических рисков (рисков загрязнения окружающей среды), которые не могут быть приняты на ответственность одной страховой компанией и, как правило, страхуются в пуле; риски, выражающиеся в противоправном поведении страхователей (нарушении правил дорожного движения, преступлений и т.д.); риски, связанные с проведением пари и лотерей и т.п.

В зависимости от **источника опасности** выделяют риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (землетрясения, сели, цунами и др.) и целенаправленным воздействием человека (кража, ограбление, акты вандализма и другие противоправные действия), а так же смешанные риски, сочетающие перечисленные выше (например. Эпидемия, преднамеренно вызванная специалистом-эпидемиологом).

По **объему ответственности страховщика** риски подразделяются на индивидуальные (например, перевозка и экспозиция шедевров живописи) и универсальные (например, часто встречающийся имущественный риск-кража).

Виды потерь, возникающих в результате реализации перечисленных и других рисков: материальные, финансовые, трудовые, временные, престижа (репутации), ущерба экологии или здоровью. [2]

Классификацию рисков в виде схемы можно представитт в следующем виде:



Учитывая виды рисков встречающихся в страховании, необходимо ими умело и эффективно управлять, а для этого необходимо рассмотреть разные варианты управления рисками.

Управление рисками, или риск-менеджмент, ставит своей целью активный контроль со стороны предпринимателя за рисками, угрожающему его предприятию. Это позволяет смести к минимуму потери от воздействия различных рисков, уберечься или по крайней мере снизить вероятность наступления катастрофических убытков и повысить степень выживаемости компании. [1]

Управление риском является необходимым, по сути составляющим любой экономической системы. Управление риском многоступенчатый процесс, цель которого в уменьшении или компенсации ущербов для объекта при наступлении неблагоприятных событий.

Выделяют следующие основные этапы управления риском:

- Анализ риска-начальный этап, имеющий целью получение необходимой информации о структуре, свойствах объекта в настоящее время, изменении его состояния в будущем.

- Выявление риска предполагает характеристику имеющихся рисков объекта, то есть их качественное описание и определение.

- Оценка – это определение количественных характеристик выявленных рисков: вероятности и размеравозможного ущерба

- На этапе выбора метода воздействия на риски планируется минимизация возможного ущерба в будущем, для чего применяются различные способы и методы его уменьшения.

Воздействие на риск предполагает исключение риска, снижение риска, сохранение риска и передача риска. Выбор методов воздействия на риск должен происходить в сравнении их эффективности, в том числе с учетом комплексных комбинаций различных методов.

Исключение риска предполагает отказ от любых действий и мероприятий, связанных с данным риском.

Снижение риска подразумевает уменьшения либо размеров возможного ущерба, либо вероятности наступления неблагоприятных событий; важную роль при этом играют предупредительные мероприятия.

Сохранение риска в существующем состоянии означает либо отказ от любых воздействий, направленных на компенсациюущерба, либо создание специальных резервных фондов, из которых будет производиться возмещение убытков при наступлении неблагоприятных событий.

Меры по передаче риска означают передачу ответственности за него третьим лицам при сохранении существующего уровня данного риска.

- Заключительный этап риск-менеджмента – контроль и корректировка результатов реализации выбранной стратегии с учетом полученных результатов и появлением новой информации.[2]

Для предотвращения или минимизации риска разрабатывается ситуационный план, включающий предписание действию лиц, реализуемых рисковые решения в различных ситуациях и ожидаемые последствия. Выбор методов управления риском: упразднение, предотвращение потерь и контроль, поглощение. Конкретный метод выбирается в зависимости от вида риска. Иногда встречается использование нескольких методов управления рисков.

1. Федорова Т.А. *Страхование: учебник*. – М.: Экономист, 2005. – С. 95

2. Грищенко Н.Б. *Основы страховой деятельности: Учебное пособие*. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 26

3. Жуйриков К., Жуйриков Р., Назарчук И. *Страхование: Теория, практика, зарубежный опыт: Учебник*. – Алматы: ОФ «БИС» 2000. – С. 12

4. Бельгибаев А.К., Дуйсебаев Б.Ч., Рахимбаев А.Б., Жовниренко А.Н. *Теория и практика страхования: Учебное пособие*. – Алматы, 2009. – С. 3

Резюме

Адельбаева Айман Канатовна – старший преподаватель КазНПУ имени Абая. Риск в страховании.

Resume

Adelbaeva A.K. - Senior Lecturer KazNPU named after Abay. Risk insurance.

ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІК ПЕН ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҚТЫ ТАЛДАУ

А.О. Баялиева – магистр оқытушы,

Н.К. Садакбаева – ізденуші

Қ.А. Ясауи атындағы халықаралық қазақ-түрік университеті

ҚР Президентінің Жарлығына сәйкес қаржылық есеп беру үшін кәсіпорынның төлем қабілеттілік коэффициенттерін талдау әдістемесімен, кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын анықтау, қаржыландыру және қаржы тұрақтылығы коэффициенттерін есептеу және оларды талдаудың тәсілдерімен, түсіндірмелерімен таныстыру.

Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестіктер және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуына байланысты. Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі оның қаржылық тұрақтылығының маңызды белгілерінің бірі және сондықтан онымен тығыз байланысты болады. Сол себепті нарық экономикасы жағдайында оған көп көңіл бөлінеді.

Кәсіпорынның қаржылық талдау жөніндегі сұрақтарды қарастырмас бұрын «қаржылық жағдай» дегеніміз немесе «қаржылық жай-күй» дегеніміз не, соны анықтап алған жөн. Сонғы жылы шығарылған арнайы әдебиеттерде бұл ұғым әртүрлі түсіндіріледі. Профессор П.А. Русак бұл ғұмыры бойынша анықтайды: «Кәсіпорынның қаржылық жағдайы қаржы ресурстарын жасау, тарату және пайдаланумен сипатталады. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы кәсіпорынның қалыпты өндірістік, коммерциялық және де басқада қызмет түрлері үшін қажетті қаржы ресурстары мен қамтамасыз етуімен және олардың мақсатқа сай, тиімді тарату және пайдаланумен, сондай-ақ басқа шаруашылық субъектілерімен қаржылық қарым-қатынаста болу, төлеу қабілеттілігі және қаржылық тұрақтылықпен сипатталады. Кәсіпорынның уақтылы төлеу мүмкіндігі оның қаржылық жағдайының жақсылығын көрсетеді». В.М. Радионова мен М.А. Федотова кәсіпорынның қаржылық жағдайы «қаржы ресурстарының қалыптасуымен, тарту және пайдаланумен көрсетіледі» деп жазады. М.Н. Креинина, А.И. Ковалев және В.П. Привалов қаржы жағдай ұғымын былай түсіндіреді: «Қаржылық жағдай – қаржылық ресурстарының қолда барын, үлестіріліп таратылуы және пайдалануын

сипаттайтын көрсеткіштер жинағы». С.А. Стуков осы ұғым бойынша өзінің көзқарасын баяндайды: «кәсіпорынның қаржылық жағдайы – бірқатар көрсеткіштермен сипатталатын оның саулығы мен өмір сүру қабілеттілігін кешенді түрде бағалау». Қаржылық талдау бойынша кейбір авторлар төлем қабілеттілігі ретінде кәсіпорынның өзінің ұзақ мерзімді міндеттемелері бойынша есептесе алу қабілеттілігін түсінеді. Мысалы, О.С. Ефимова төлем қабілеттілігі: «кәсіпорынның өзінің ұзақ мерзімді міндеттемелері бойынша есептесе алу қабілеттілігін түсіну қабылданған», - деп жазады. «Фирманың қызметін қаржылық талдау» кітабының авторлары да осы көзқарастарды ұстайды. «Төлем қабілеттілігін, - деп жазады олар, - компанияның ұзақ мерзімді қарыздарын уақыты келген кезде өтеу қабілеттілігін анықтау үшін бағалайды». Басқа авторлар төлем қабілеттілігі деп кәсіпорынның тек қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеуге дайындығын түсінеді. Соңғы түсінікпен келісетін профессор И.Т. Балабановтың анықтамасы. «Төлем қабілеттілігі, - деп жазады ол, - бар ақша сомасының белгілі бір мерзімді жедел төлемдердің сомасына қатынасын көрсететін төлем қабілеттілігінің коэффициенті арқылы көрінеді. Егер төлем қабілеттілігінің коэффициенті бірден үлкен немесе тең болса, онда бұл шаруашылық жүргізуші субъект төлем қабілетті екенін білдіреді. Егер төлем қабілеттілігінің коэффициенті 1-ден аз болса, онда талдау процесінде төлем қаражаттарының жетіспеу себептерін анықтау керек». Қысқа мерзімді міндеттемелер жайлы болса да, бұл түсінікті профессор А.Д. Шеремет басқаша ашып көрсетеді. Ол «кәсіпорынның төлем қабілеттілігі деп өз уақытында техника және материалдармен жабдықтаушылардың төлем талаптарын қанағаттандыру, несиелерді қайтару, қызметкерлердің еңбегінің төлемін жүргізу, бюджетке төлемдер енгізу қабілеттілігі түсіндіріледі» деп жазады. Бірқатар түрлі әдістермен есептелетін бірінғай көрсеткіштерге қарғанда (мысалы, еңбек өнімділігі, қор қайтарылымдылығы, өзіндік құн, жалпы табыс, тиімділік) қаржылық жағдай түрлі көрсеткіштерді ескеру нәтижесінде және оларды жалпы бағалауға тигізетін әсерін зерттеу негізінде анықталатыны анық. Міндеттеме – бұл кәсіпорынның банкке немесе басқа қарыз берушіге ақша төлеу және сонымен өз қарыздарын (қысқа мерзімді, ұзақ мерзімді) өтеу міндеті. Ұзақ мерзімді қарыздарды өтеу мерзімі шарты бойынша ұзақ мерзімді несиенің және қарыздың мерзімінің өтеуіне байланысы, қысқа мерзімді қарыздармен сәйкес келуі мүмкін. Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, кәсіпорынның төлем қабілеттілігі деп, оның дер кезінде өзінің барлық міндеттемелері бойынша төлемдер жүргізуге дайындығын түсіну керек деп есептейміз. Бірақ бұл үшін кәсіпорынның есеп айырысу, валюта және басқа да шоттарында ақшалары болуы керек. Қарыздарды өтеу үшін құралдардың айналымы кезінде ақшаға айналуы керек дебиторлық борыштар потенциалды құрал болып табылады. Қарыздарды өтеу үшін құралдар сонымен бірге кәсіпорында бар тауарлы-материалдық құндылықтардың қоры бола алады. Оны сатып кәсіпорын ақша қаражатын алады. Төлем қабілеттілігі бар деп, ағымдағы активтің сомасы

ағымдағы міндеттемелерінің көп жоғары кәсіпорынды есептеуге болады. Кәсіпорынның тек қарыздарды өтеуге ғана емес, сонымен бірге үздіксіз өндіріс үшін қаржылары болуы керек. Ағымдағы төлем қабілеттілігі баланс жасау мерзімімен анықталады. Кәсіпорын жабдықтаушыларына, банктік қарыздар және басқа да есеп айырысулар бойынша қарыздары жоқ болса төлем қабілетті деп саналады.

Келешекке арналған төлем қабілеттілігі нақты бір мерзімдегі оның төлем құралдарының сомасын осы мерзімдегі жедел міндеттемелерімен салыстыру жолымен анықталады.

Ағымдағы төлем қабілеттілігін талдау кезінде сандық көрсеткіштерден басқа, сапалық сипаттамаларын білу керек.

Ақша қаражатын қарызға алу қабілеттілігі әр түрлі себептерге байланысты және тез өзгеруге бейім. Ол кәсіпорын табыстылығымен, тұрақтылығымен, салыстырмалы өлшемімен, салалардағы жағдаймен, капиталдың құрамы және құрылымымен анықталады.

Көбіне ол несие нарығының өзгеруі бағыттары мен жағдайы сияқты сыртқы факторларға тәуелді. Несие алу қабілеттілігі ақша қаражаты керек жағдайда және кәсіпорынға қысқа мерзімді несиелерді ұзарту үшін қажет кезде маңызды. Алдын ала келісіммен қаржыландыру немесе ашық несие линиялары (кәсіпорын белгілі бір мерзім ішінде және белгілі бір жағдайларда ала алатын несие) – потенциалды қаржыландыруға қарағанда, керек кезде алудың сенімді көздері. Кәсіпорынның қаржылық икемділігін бақылау кезінде оның вексельдері, облигацияның және артықшылықты акцияның рейтингі, активті сатудың шектілігі, шығынның кездейсоқтық дәрежесі, ереуіл, сұраныстың төмендеуі және жабдықтау көздерінің жойылуы сияқты, өзгермелі жағдайларға тез бейімдеушілік қабілеттілігі есепке алынады.

Кәсіпорынның перспективті төлем қабілеттілігін анықтау үшін кәсіпорын активіндегі ақша қаражатына айналдыра алатын жылдамдық және дайындықты сипаттайтын өтімділіктің статистикалық көрсеткіштері кеңінен пайдаланылады.

Үш көрсеткіші жиі қолданылады:

- 1) абсолютті өтімділік коэффициенті;
- 2) аралық өтеу (жабу) коэффициенті;
- 3) жалпы өтеу (жабу) коэффициенті.

Абсолютті өтімділік коэффициенті (жеделдік коэффициенті) ақша қаражаттары мен тез өткізілетін бағалы қағаздардың мерзімді және қысқа мерзімді міндеттемелерге қатынасы ретінде есептеледі.

Аралық өтеу коэффициентін есептеу үшін (немесе оның басқа аталуы: қауыпты өтім коэффициенті, өтімділіктің дәл коэффициенті) ақша қаражатының құрамына алдыңғы көрсеткіштің алымына дебиторлық борыш және басқа да активтер қосылады.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті (жалпы өтеу коэффициенті) барлық ағымдағы активтердің жедел және қысқа мерзімді міндеттемелердің көлеміне

катынасын көрсетеді. Ол ағымдағы активтер мен міндеттемелердің қандай есесін өтейтінін белгілеуге мүмкіндік береді және дебиторлармен өз уақытында есеп айырысу және дайын өнімді тиімді өткізу жағдайларында ғана емес, сонымен бірге материалды айналым құралдарының басқа элементтері қажет болған кезде сату жағдайында бағаланатын кәсіпорынның төлемдік мүмкіндіктерін көрсетеді.

Жалпы өтеу коэффициенті өтімді құралдар жедел және қысқа мерзімді міндеттемелерінің сомасын өтейтінін белгілеуге мүмкіндік береді және сонымен баланс құрылымының тұрақтылық дәрежесіне ғана емес, кәсіпорынның өзінің қысқа мерзімді қарыздары бойынша тез есептесе алу қабілеттілігін дәлелдейді.

Кәсіпорын өнімді қаржының болуын оларға ұтымдылық қажеттілік шегінде реттеуі қажет. Ол – әрбір нақты кәсіпорын үшін келесі факторларға байланысты:

- кәсіпорын және оның қызметінің көлемі, мөлшері (өндіру және өткізу көлемі қаншалықты көбірек болса, соншалықты тауарлы-материалдық құндылықтар қоры мол болады);
- өнеркәсіп және өндіріс салалары (өнімге деген сұраныс және оларды өткізуден түсімнің түсу жылдамдығы);
- өндірістік цикл ұзақтығы (аяқталмаған өндіріс көлемі);
- кәсіпорын жұмысының маусымдылығы;
- жалпы экономикалық конъюнктура.

Осылайша, біз кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының маңызды көрсеткіштерінің бірі – төлем қабілеттілігін толық қарастырады. Ол баланстың өтімділігіне тығыз байланысты. Сонымен бірге кәсіпорынның төлем қабілеттілігіне басқа да факторлар – елдегі саяси және экономикалық жағдай, ақша нарығының жағдайы, кепілдік және банктік заңдардың жетілуі, меншіктің капиталмен қамтамасыз етілуі, дебиторлық борыш, кәсіпорынның қаржы жағдайы және басқалар әсер етеді.

Жоғарыда анықталған өтімділіктің жалпы көрсеткішінің мәні жыл басында да және соңында да оның теориялық мәнінен жоғары, яғни бұл кәсіпорынның төлем қабілеттілігін көрсетеді.

Осы көрсеткіштің көмегімен кәсіпорынның төлем қабілеттілігіне және кәсіпорындағы өтімділік жағынан қарастырғандағы қаржылық жағдайының өзгерістеріне жалпы баға беріледі.

Кәсіпорын жоғары немесе төмен дәрежеде өтімді болуы мүмкін, себебі ағымдағы активтердің құрамына әртекті төлем қаражаттары кіреді, бұлардың ішінде қысқа мерзімді міндеттемелерді жабуға арналған оңай өткізілетін де қаражаттар болады. Қарастырылған жүйедегі маңыздылары болып үш көрсеткіш саналады: абсолюттік өтімділік коэффициенті, жабудың аралық коэффициенті және жабудың жалпы ағымдық коэффициенті.

Абсолютті өтімділік коэффициенті – шикізат және материалдар жеткізушілердің мүддесін көрсетеді, жедел немесе аралық жабу коэффициенті банк

мүдделерін көрсетеді, ал жалпы немесе ағымдық өтімділік инвесторлар мүддесін көрсетеді.

Сондықтан төлем қабілеттілігі бар деп, ағымдағы активтің сомасы ағымдағы міндеттемелерінен көп жоғары кәсіпорынды есептеуге болады. кәсіпорынның тек қарыздарды өтеуге ғана емес, сонымен бірге үздіксіз өндіріс үшін қаржылары болуы керек.

Төлем қабілеттілігі коэффициенті 1-ге тең немесе үлкен болса, онда бұл кәсіпорынның төлем қабілетті екенін білдіреді. Егер коэффициент 1 ден аз болса, онда талдау процесінде төлеу құралдарының жетіспеуі себептерін анықтау керек. Өткен бөлімдегі мәліметтер бойынша төлем құралдары мен міндеттемелерді анықтауға болады.

Нарықтық экономика теориясы мен практикасында перспективті төлем қабілеттілігін талдауды нақтыландыру және тереңдету үшін қолданылатын басқа да көрсеткіштер белгілі. Олардың ішіндегі маңыздысы табыс пен табыс табу қабілеттілігі, себебі осы факторлар кәсіпорынның қаржылық саулығы үшін анықтаушылар болып табылады.

Кәсіпорынның перспективті төлем қабілеттілігін анықтау үшін кәсіпорын активіндегі ақша қаражатына айналдыра алатын жылдамдық және дайындықты сипаттайтын өтімділіктің статистикалық көрсеткіштер кеңінен пайдаланылады. Мұнда үш көрсеткіш жиі қолданылады: абсолютті өтімділік коэффициенті, аралық өтеу (жабу) коэффициенті, жалпы өтеу (жабу) коэффициенті. Абсолюттік өтімділік коэффициенті ақша қаражаттары мен тез өткізілетін бағалы қағаздардың мерзімді және қысқа мерзімді міндеттемелерге қатынасы ретінде есептеледі. Ол баланс жасалған мерзімінде немесе жақын мезгілде ағымдағы қараздардың қандай бөлігі өтелінетінін көрсетеді, яғни ағымды міндеттемелердің қандай бөлігі жедел өтелуі керек екендігін көрсететін төлем қабілеттілігінің қатаң белгісі. Бұл көрсеткіштің мәні 0,2-0,25-тен жоғары болуы керек. Аралық өтеу коэффициентін есептеу үшін ақша қаражатының құрамына алдыңғы көрсеткіштің алымына дебиторлық борыш және басқа да активтер қосылады. ол кәсіпорынның дебиторлармен өз уақытында есеп жүргізу жағдайында болжамданған төлемдік мүмкіндігін көрсетеді, яғни ағымдағы міндеттемелердің қандай бөлігі тек ақша қаражаты есебінен емес, сонымен қатар, сонымен қатар өткізілген өнімдер, орындалған жұмыстар үшін түсімдер есебінен өтелетінін сипаттайды. Бұл коэффициенттің теориялық аталған бағалауы 0,7-0,8 аралығында жатыр. Жалпы өтеу коэффициенті немесе ағымдағы өтімділік коэффициенті барлық ағымдағы активтердің жедел және қысқа мерзімді міндеттемелердің көлеміне қатынасын көрсетеді. Ол ағымдағы активтер мен міндеттемелердің қандай есесін өтейтінін белгілеуге мүмкіндік береді және дебиторлармен өз уақытында есеп айырысу және дайын өнімді тиімді өткізу жағдайларында ғана емес сонымен бірге материалды айналым құралдарының басқа элементтері қажет болған кезде сату жағдайында бағаланатын кәсіпорынның төлемдік мүмкіндіктерін көрсетеді. Егер ағымдағы активтер мен қысқа

мерзімді міндеттемелердің ара қатынасы 1:1 – төмен болса, онда кәсіпорын өз шоттарын төлей алмайды деуге болады. 1:1 арақатынасы ағымдағы активтер мен қысқа мерзімді міндеттемелердің теңдігін білдіреді. Активтер өтімділігінің әр түрлі дәрежесін ескере отырып, активтердің барлығы тез арада өтімді деуге болмайды, яғни бұл жағдайда кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына қауіп төнеді. Егер де жалпы өтеу коэффициентінің мәні 1:1 арақатынасынан көп болса, онда кәсіпорынның өзіндік көздері есебінен құралатын бос ресурстарының едәуір көлемі бар екені туралы қорытынды жасауға болады. Өтімділіктің әртүрлі көрсеткіштері тек өтімді қаржыларды есепке алудың әртүрлі дәрежесінде кәсіпорынның қаржы жағдайының тұрақтылығын жан-жақты сипаттап, қана қоймай, сонымен бірге талдау хабарламаларының әртүрлі сыртқы пайдаланушыларының мүдделеріне жауап береді. Көптеген кәсіпорындар үшін аралық өтімділіктің төмен коэффициентінің жалпы өтімділіктің жоғары коэффициентіне сай келуі тән екені атап өтуі керек. Кәсіпорында аралық өтімділік коэффициентінің төмен және жалпы өтеу коэффициентінің жоғары болуы кезінде, айналымдылықтан аталған көрсеткіштерінің нашарлауы осы кәсіпорынның төлем қабілетінің нашарлағанын дәлелдейді. Өтімді қаржылардың айналым көрсеткіштерінің нашарлауы болған кезде, кәсіпорынның төлем қабілетін объективті бағалау үшін осындай төмендеу себептерін айқындау керек. Осы кезде тұтынушының өнімдер мен қызмет көрсетулер үшін төлем дүргізуді кешіктіруінің, дайын өнімінің, шикізаттың, материалдардың және тағы басқа шектен тыс қорлануының себептерін жеке талдау керек. Бұл себептер сыртқы және ішкі себептерден болуы мүмкін. Бірақ, алдымен өтімділіктің жоғарыда аталған коэффициенттерін есептеп, олардың деңгейлеріндегі ауытқуларды және оларға әр түрлі факторлардың әсер ету көлемін анықтау керек.

Кәсіпорынның қаржы жағдайы ұзақ мерзімді келешекке арналған бағытта қаражат көздерінің құрылымымен, кәсіпорынның сыртқы инвестициялар мен кредиторлардан тәуелсіздік деңгейімен сипатталады. Осы жерде айта кетейік, кәсіпорынның қаржы жағдайын экспресс-талдау түрліше дайындалуы мүмкін: жиынтық көрсеткіштер, қысқаша тестік есебі түрінде, аналитикалық кесте түрінде және ол осы кәсіпорынның қаржы жағдайын әлдеқайда терең әрі нақтылы талдау қажетті немесе талдаудың мақсатқа сай екендігін туралы және осы кәсіпорынның шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы қорытындымен аяқталады. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың ақпараттық негізі қаржылық есеп беру болып табылады.

ҚР Президентінің 1995 жылғы 26-желтоқсандағы №2732 «Бухгалтерлік есеп туралы» заң күші бар Жарлығына сәйкес, 1998 жылдан бастап қаржылық есеп беруге мыналар жатады:

- 1) бухгалтерлік баланс;
- 2) қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы есеп;
- 3) ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп.

Қорыта келе, кәсіпорынның қаржы жағдайы әлсіз және өмір сүру қабілеті

жоқ кәсіпорындарға аяусыз қарайтын бәсекелі нарықтық экономика жағдайындағы кәсіпорынның сенімді болуын, тұрақтылығын және келешегі барлығын куәләндіруі тиіс. ҚР Президентінің Жарлығына сәйкес қаржылық есеп беру формаларын дәлелді әрі нақты ақпараттармен жинақтап кәсіпорынның мекемелердің басшылары, есепшілері төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығын талдап отыруы қажет.

1. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т. *Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау. Оқу құралы.* – Алматы: Экономика, 2001

2. Дюсембаева К.Ш., Егембердиева С.К. *Аудит и анализ финансовой отчетности. Учебное пособие.* – Алматы: Қаржы қаражат, 1998

3. Шеремет А.Д., Сайфуллин Д.С. *Методика финансового анализа.* – М.: Информ, 1995

4. *Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. Учебник под ред. В.И.Стражевализинск.* – Высшая школа, 1998

ҰСЫНЫСТАР ҮШІН – ДЛҰА ЗАМЕТОК

МАЗМҰНЫ – СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Джакишева У.К. Развитие аграрного сектора в условиях модернизации экономики.....	3
Телагусова Э.О., Советканова Д. Шағын және орта кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік.....	7

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М. Форсайт-прогноз развития Казахстана на период до 2050 года.....	16
Рахматуллина А.Р. О некоторых аспектах формирования Таможенного союза.....	35

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ Трибуна молодых ученых

Адельбаева А.К. Риск в страховании.....	38
Баялиева А.О., Садакбаева Н.К. Төлем қабілеттілік пен қаржылық тұрақтылықты талдау.....	47

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК
«Экономика» сериясы.
Серия «Экономическая»
№ 3 (37), 2013 г.

Басуға 31.10.2013 қол қойылды.
Пішімі 60x84 1/16. Көлемі 3,5 е.б.т.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 262.

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің
«Ұлағат» баспасының баспаханасында басылды