

**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (40), 2014**

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



**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (40)**

Алматы, 2014

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. - 2014. - № 2 (40). – 108 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им. Абая. - 2014. - № 2 (40). – 108 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,**

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

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

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

(Испания),

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

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

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

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

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

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

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

Главный редактор

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

Редакционная коллегия:

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

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

д.э.н., профессор **С.К. Касымов,**

д.э.н., доцент **Е.К. Калдыбаев**

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

(Испания),

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

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

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

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

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

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

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2014

ТЕОРИЯ ЖЭНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 336.6

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.В. Иващенко – *к.т.н., доцент,*
кафедра управления финансово-экономической безопасностью и проектами,
Запорожский национальный университет

Аннотация

В статье рассмотрена сущность инновационного развития предприятия и технико-технологической безопасности предприятия. Активная инновационная деятельность предприятия способствует обеспечению его технико-технологической безопасности.

Ключевые слова

Технико-технологическая безопасность, инновационная деятельность, развитие, показатели, динамика, угрозы, технико-технологическая база.

Постановка проблемы. Обобщение исторического опыта разных стран доказывает, что активная инновационная деятельность предприятий способствует развитию экономики как самих предприятий, так и страны в целом. В свою очередь, экономическое развитие предприятий зависит от степени обеспечения их экономической безопасности. Одной из составляющих экономической безопасности предприятия является технико-технологическая безопасность, эффективное обеспечение которой возможно благодаря инновационному развитию.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам, связанным с инновационной деятельностью, посвящены работы многих ученых-экономистов, таких как: Барышева А.В., Гречан А.П., Грищенко И.М., Денисенко М.П., Друкер П., Иванов И.А., Ильенкова С.Д., Ильяшенко С.М., Ковалев Г.Д., Краснокутская Н.В., Медынский В.Г., Морозов Ю.П., Покропивный С.Ф., Санто Б., Фатхутдинов Р.А., Хотяшева О.М., Швандар В.А., Яковец Ю.В. и др.

Проблема обеспечения технико-технологической безопасности предприятий на сегодня остается недостаточно изученной. Однако стоит отметить, что сущность технико-технологической безопасности рассмотрена в учебном пособии авторов В.Л. Ортынского, И.С. Керницкого, З.Б. Живко и др. [2]. Также индикаторы технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия представлены Евдокимовым Ф.И. и Белозубенко В.С. в одноименной статье [1].

Изложение основного материала исследования. В современных сложных условиях функционирования предприятий приобретает особое значение обеспечение экономической безопасности. Одной из составляющих экономической безопасности предприятия является технико-технологическая безопасность, без обеспечения которой невозможно достижение в целом экономической безопасности, а, следовательно, и осуществление эффективного функционирования предприятия.

Технико-технологическую безопасность предприятия (ТТБП) определяют как «...уровень соответствия применяемых на предприятии технологий лучшим мировым аналогам по оптимизации расходов» [2, с. 53].

Характеризуют технико-технологическую безопасность предприятия соответствующие индикаторы. Пока не сложился единый подход к определению индикаторов технико-технологической составляющей (ТТС) экономической безопасности, однако, специалисты советуют разделять их по следующим направлениям [1]:

- реновация и воспроизводство основных производственных фондов (ОПФ);
- эффективность использования ОПФ;
- степень износа ОПФ;
- интенсивность обновления технологии;
- научно-производственная новизна используемой техники и технологии;
- конкурентоспособность.

Принимая во внимание приведенные направления индикаторов, характеризующих элементы производственной сферы, к системе показателей ТТС необходимо отнести следующие: - фактический уровень загрузки производственных мощностей; - ритмичность производственного процесса; - возрастная структура и технический ресурс оборудования; - степень износа ОПФ; - фондоотдача ОПФ; - коэффициент выбытия ОПФ; - коэффициент обновления ОПФ; - доля НИОКР в общем объеме работ; - процент продукции и технологий, соответствующих лучшим мировым аналогам или превосходят их и др.

Необходимо отметить, что для технико-технологической безопасности важное значение имеют не столько сами показатели, сколько их пороговые значения. В большинстве индикаторов не существует единых предельных значений. Для каждого конкретного случая можно установить свои границы и критерии для величин показателей, однако общие тенденции должны быть подобными для аналогичных показателей. В зависимости от характера показателя предельные значения могут иметь явное (численное) или неявное (описательное) выражение [1].

Для оценки технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия рекомендуются показатели (рис. 1), представленные в [2, с. 56-57].

Таблица 1 – Показатели уровня технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия

Название показателя	Формула расчета	Оптимальная величина / тенденция
1. Фондотдача, грн./грн.	$\Phi_o = \frac{\text{Объем реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов}}$	Тенденция к увеличению. Нижняя граница – величина базисного периода, достигнутого на предприятии, или базисного значения по проекту
2. Фондовооруженность труда, грн./чел.	$\Phi_v = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов}}{\text{Численность ППП}}$	Тенденция к увеличению не столько за счет уменьшения численности персонала, сколько за счет наращивания объемов технического потенциала
3. Коэффициент выбытия основных фондов, доля единицы	$K_{\text{выб.}} = \frac{\text{Стоимость выбывших за год основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на начало года}}$	Тенденция к увеличению
4. Коэффициент обновления основных фондов, доля единицы	$K_{\text{обн.}} = \frac{\text{Стоимость введенных основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на начало года}}$	Тенденция к увеличению
5. Коэффициент износа основных фондов, доля единицы	$K_{\text{изн.}} = \frac{\text{Стоимость износа основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}$	Меньше 50%. Тенденция к уменьшению
6. Материалоемкость, грн./грн.	$M_e = \frac{\text{Величина материальных затрат}}{\text{Объем реализации продукции}}$	10-30%. Тенденция к уменьшению
7. Коэффициент полезного использования материалов, грн./грн.	$K_{\text{п.и.м.}} = \frac{\text{Величина материальных затрат} - \text{стоимость отходов}}{\text{Величина материальных затрат}}$	Стремится к 1,0
8. Коэффициент брака, грн./грн.	$K_{\text{бр.}} = \frac{\text{Стоимость брака}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$	1,0-3,0%. Тенденция к сокращению
9. Средний срок использования наличного оборудования, лет	-	5 лет. Тенденция к уменьшению

10. Штрафы за некачественную продукцию	-	Тенденция к сокращению
--	---	------------------------

К негативным воздействиям на технико-технологическую безопасность предприятия относят [2, с. 53]:

- действия, направленные на подрыв технологического потенциала предприятия;
- нарушение технологической дисциплины;
- моральное старение используемых технологий.

При этом выделяют внешние и внутренние угрозы технико-технологической составляющей экономической безопасности. Так, к внешним угрозам технико-технологической безопасности предприятий относят:

- повышение цен на ресурсы, отсутствие надежных поставщиков ресурсов, что повышает себестоимость выпускаемой продукции;
- отсутствие внешних и внутренних инвестиций, что не дает возможность своевременно обновлять используемую технику и технологии.

Внутренними угрозами технико-технологической безопасности предприятия являются неэффективная организация производственного процесса, недостаточная квалификация работников, неэффективное управление оборотными средствами, высокая степень износа основных фондов.

Статистические данные показывают, что степень износа основных фондов Украины за последние годы возрастает (например, с 49,0% в 2005 году до 76,7% в 2012 году). Динамика степени износа основных фондов Украины в 2005-2012 гг. представлена на рис. 1.

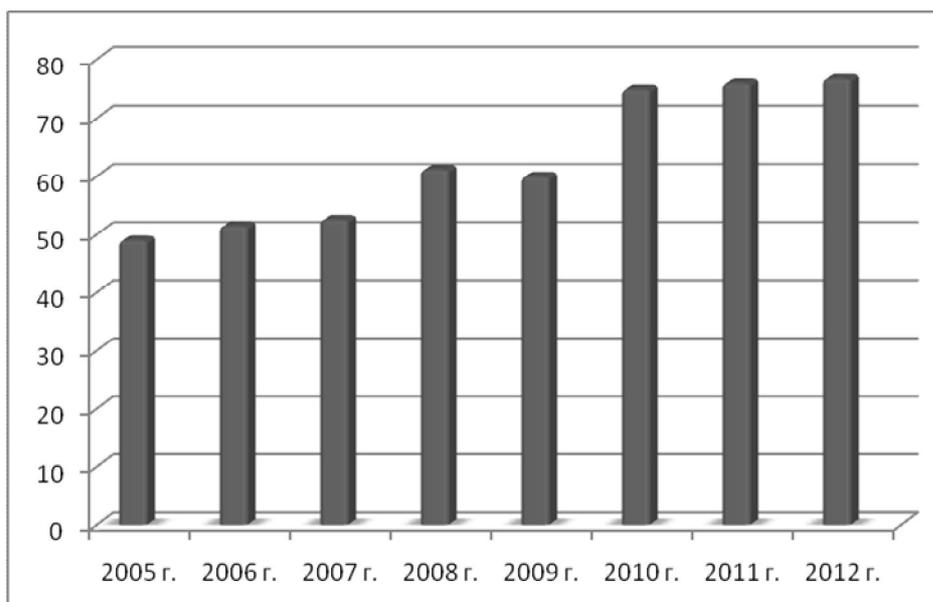


Рис. 1 – Динамика степени износа основных фондов Украины в 2005-2012 гг. [4]

Тенденция роста износа основных фондов требует обновления техники и технологий, используемых на предприятиях. Проблемы с эффективностью использования материальных ресурсов также стимулируют внедрение в производство новых технологических процессов и техники. Основой обеспечения технико-технологической безопасности предприятия должна быть их активная инновационная деятельность, а, следовательно, инновационное развитие.

На успех реализации инноваций влияют: уровень научно-технического потенциала и производственно-технической базы; прогрессивность используемых ресурсов; наличие инвестиций; система управления предприятием.

Инновационная деятельность предприятия есть система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом [5].

Инновационная деятельность, в том числе, связана с обновлением технико-технологической базы предприятия, основой которой являются орудия труда – машины, оборудование, приборы и т.д. Степень их развития влияет на эффективность использования предметов труда – сырья, материалов, энергии, топлива, вспомогательных материалов и т.п. В свою очередь, создание и использование новых видов сырья, материалов, энергии определяют прогрессивность техники и технологий. Техничко-технологическая база предприятия развивается как количественно, так и качественно. Качественное развитие связано с интенсификацией производства, основанной на использовании достижений научно-технического прогресса. Т.е. инновационная деятельность предприятия способствует повышению эффективности общественного производства, выпуску новой прогрессивной и более качественной продукции.

Основными направлениями инновационного развития организации являются [3]:

– комплексная механизация и автоматизация производства, заключающаяся во внедрении взаимосвязанных и взаимозависимых машин, аппаратов, оборудования на всех участках производства, операциях и видах работ. Она способствует интенсификации производства, росту производительности труда, сокращению доли ручного труда в производстве, облегчению и улучшению условий труда, снижению трудоемкости продукции. Автоматизация может быть: - частичной (охватывает отдельные операции и процессы); - комплексной (охватывает весь цикл работ); - полной (автоматизированный процесс реализуется без непосредственного участия человека);

– химизация производства – совершенствование производственных процессов в результате внедрения химических технологий, сырья, материалов, изделий в целях интенсификации, получения новых видов продукции и повышения их качества, что способствует снижению издержек производства и повышению эффективности деятельности организации на рынке;

– электрификация производства – широкое внедрение электроэнергии как источника питания производственных силовых аппаратов. На основе электрификации осуществляют комплексную механизацию и автоматизацию производства, внедряют прогрессивные технологии;

– электронизация производства – обеспечение всех подразделений организации высокоэффективными средствами электроники. На базе ЭВМ и микропроцессоров создают технологические комплексы, машины и оборудование, измерительные регулирующие и информационные системы, ведут проектно-конструкторские работы и научные исследования, осуществляют информационное обслуживание, обучение. Это повышает производительность труда, сокращает время получения информации, увеличивает скорость производственного процесса;

– создание и внедрение новых материалов, обладающих качественно новыми эффективными свойствами (жаропрочностью, сверхпроводимостью, коррозионной и радиационной стойкостью и т.п.), позволяет повышать конкурентоспособность производимой продукции.

Таким образом, новые технологии и техника позволяют повысить эффективность производства, увеличивая объем производства без привлечения дополнительных факторов производства. А показатели, характеризующие состояние технико-технологического потенциала предприятия, например, эффективность использования основных фондов и материальных ресурсов, дают представление и об уровне технико-технологической безопасности предприятия. Ускорение темпов роста внедряемых новых технологий и техники способствует обеспечению более высокого уровня технико-технологической безопасности предприятия.

Выводы. Таким образом, результаты активной инновационной деятельности обеспечивают технико-технологическую безопасность предприятия, поскольку способствуют повышению эффективности использования основных фондов и материальных ресурсов, обновлению активной части основных фондов, увеличению фондоотдачи и снижению материалоемкости, сокращению брака, а следовательно и штрафов за некачественную продукцию. В свою очередь, это повышает экономическую безопасность предприятия и способствует эффективному экономическому развитию.

1. Евдокимов Ф.И. Индикаторы технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия. [Электронный ресурс] / Ф.И. Евдокимов, В.С. Белозубенко. – Режим доступа: <http://www.uran.donetsk.ua/masters/2002/fem/belozubenko/belozubenko.rtf>.

2. Економічна безпека підприємств, організацій, установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.

3. Инновационное развитие предприятия // Инновационный менеджмент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/menedzhment/innovacionnoe-razvitie-p.html>

4. *Статистическая информация за 2005-2012 гг. [Электронный ресурс] / Официальный веб-сайт Государственной службы статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>*

5. *Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: «Юристъ», 1998. – 584 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Econenterpr/Safronov/c18.htm>*

РЕЗЮМЕ

Иващенко О.В. – к.т.н., доцент. Кафедра управления финансово-экономической безопасностью и проектами, Запорожский национальный университет. Инновационное развитие как основа обеспечения технико-технологической безопасности предприятия.

RESUME

Ivaschenko O.V., candidate of technical Sciences, associate Professor Department of financial and economic security and projects Zaporizhzhya national University. Innovative development as a basis for ensuring technological safety of the enterprise.

УДК 336.13

УСИЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОСНОВЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСА

А.Г. Череп – к.э.н., доцент НИ Запорожского национального университета,
Украина

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы касающиеся усиления финансовой основы местных бюджетов Украины, которые основываются бюджетному кодексу.

Ключевые слова

Бюджет, финансы, бюджетный кодекс, местные бюджеты.

В современных условиях важного значения приобретает вопрос использования местных бюджетов как самый действенный инструмент управления экономикой и важной основы финансового обеспечения полномочий государственных и местных органов власти. Так, как экономика в Украине во время финансового кризиса стала нестабильной, потому местные бюджеты должны стать действенным инструментом развития государства. Именно от местных бюджетов, как наименьших структурных единиц бюджетной системы государства зависит финансовое состояние Украины в целом.

В последние годы в Украине приобрела большую актуальность проблема недостатка финансовых ресурсов у органов местного самоуправления и нестабильность их доходных источников. При таких условиях серьезным фактором стабилизации экономической ситуации в стране должно стать эффективное формирование местных финансов, способное превратить террито-

риальные общины из дотационных на субъекты, которые самостоятельно, за счет собственных доходов способны решать любые социально-экономические проблемы. В развитых странах мира территориальные общины, которые опираются на собственные финансы, являются стабилизатором социально-политического строя и финансово-экономической ситуации в государстве.

Однако этот вопрос и до сих пор не потеряло актуальность и требует дальнейшего исследования, ведь именно финансовая самостоятельность является предпосылкой осуществления функций и заданий, которые положены на местное самоуправление. К тому же, самостоятельность регионов всегда будет формальной, если будет существовать финансовая зависимость от центральной власти.

Активное влияние местного самоуправления на формирование новых общественных отношений возможно лишь в том случае, если оно будет иметь в своем распоряжении достаточное количество финансовых ресурсов. Соответственно с передовым мировым опытом большая часть функций местных органов власти должна финансироваться за счет местных бюджетов.

Экономическая сущность и содержание местных бюджетов оказывается в формировании денежных фондов, предназначенных для обеспечения деятельности местных органов власти и самоуправления. От наполненности местных бюджетов зависит состояние местного хозяйства, местная экономическая и социальная инфраструктура, состояние образования, здравоохранения и уровень жизни населения региона в целом.

Местные бюджеты являются также наиболее численным звеном бюджетной системы страны, они играют важную роль в перераспределении валового национального продукта, финансировании государственных расходов, прежде всего, социальной направленности. Через местные бюджеты складываются определены финансовые взаимоотношения органов самоуправления практически со всеми предприятиями, учреждениями, которые расположены на их территории, и населением данной территории в связи с мобилизацией и расходованием средств этих бюджетов. Между местными бюджетами разных уровней, а также между этими бюджетами и государственным бюджетом возникают финансовые отношения по поводу перераспределения финансовых ресурсов для обеспечения эффективного функционирования каждого бюджета [1].

Часть местных бюджетов в перераспределении валового внутреннего продукта, а также в возведенном бюджете рядом с экономическим и социальным имеет важное политическое значение. Она свидетельствует об участии местного самоуправления в решении актуальных проблем развития государства, определенную ограниченность функций центральных органов власти. В этой связи необходимо учитывать, что одной из важных предпосылок построения демократического государства есть самостоятельность и независимость органов местного самоуправления [2].

Сложная структура местных бюджетов Украины, а также необходимость установления рациональной взаимосвязи между государственным и местными

бюджетами выдвигает задание определения принципов и условий оптимального распределения доходов между разными звеньями бюджетной системы.

Доходы между основными звеньями бюджетной системы Украины распределяются в соответствии с общегосударственным законодательством, внутри звена – в соответствии с решениями местных органов власти. Главной предпосылкой распределения доходов бюджета служит единство его доходной базы, которая позволяет регулировать бюджетные ресурсы таким образом, чтобы в необходимых случаях предоставлялась помощь бюджетам, которые ее требуют, и вместе с этим осуществлялись мероприятия общегосударственного значения [3].

Финансово-экономические отношения органов местного самоуправления, которые возникают в результате аккумуляции средств к местным бюджетам и предоставлению общественных услуг гражданам, требуют тщательного исследования с целью обеспечения устойчивого развития территориальных общин.

Органы местного самоуправления в Украине выступают в качестве самостоятельных субъектов, которые наделены полномочиями относительно самостоятельного определения источников наполнения и их автономного привлечения к местным бюджетам.

Систему формирования доходов местных бюджетов в Украине на данном этапе характеризует низкий уровень фискальной возможности местных налогов и сборов; низкий уровень их удельного веса в валовом внутреннем продукте и в общем объеме доходов местных бюджетов; низкий уровень налоговых поступлений, связанных с политикой органов местного самоуправления (плата за предоставление определенных услуг органами местного самоуправления) и тому подобное.

Распределение и целеустремленное использование финансовых ресурсов, которые формируются во всех подразделениях общественного сектора, является важным источником расширения производства, роста материального и культурного уровня жизни народа. От объемов и мероприятий, на которые направляются финансовые ресурсы, зависит технический уровень производства, роста его масштабов.

Современное социально-экономическое развитие регионов Украины характеризуется сдвигами в структурных реформах бюджетной системы, направленными на повышение роли местного самоуправления. Ни одна страна мира не может претендовать на полноценное развитие, если жизненный уровень населения будет поддерживаться лишь благодаря усилиям представителей государственной исполнительной власти.

Нынешнее состояние экономики Украины характеризуется постепенным увеличением дифференциации уровней экономического и социального развития регионов и объемов налоговых и неналоговых доходов, которые поступают к их бюджетам. Для решения экономических и связанных с ними социальных вопросов необходимы дальнейшие превращения, а именно рефор-

мирование межбюджетных отношений, которое в стране осуществляется значительно медленнее, чем реформирование всей экономики в целом, что может стать серьезной угрозой для основанного экономического роста. Тому, проблемы усовершенствования системы организации межбюджетных отношений в стране, в частности в части формирования финансовых ресурсов регионов, остаются крайне актуальными.

Принятие Бюджетного кодекса Украины стало первым шагом до реформирования бюджетной системы в соответствии со стандартами законодательства Европейского Союза, положило начало проведению реформ в бюджетной сфере, направленных на формирование новых, прогрессивных, отношений в управлении бюджетными ресурсами, реализацию бюджетной политики в направлении укрепления финансовой основы самоуправления территориальных общин и государства.

Реализация конституционных гарантий самостоятельности органов местного самоуправления зависит от законодательного закрепления достаточных и стабильных собственных источников доходов местных бюджетов, поскольку только относительно собственных доходов органы местного самоуправления имеют реальные полномочия относительно их ввода и сбора. Это даст возможность значительно сократить количество дотационных местных бюджетов за счет повышения заинтересованности органов местного самоуправления в развитии собственного налогового потенциала на территории соответствующих регионов.

Как убеждает опыт развитых стран, финансовые проблемы регионов развязываются через предоставление местным органам власти стабильно закрепленных доходных источников, расширения сферы местного налогообложения и реформирования всей системы межбюджетных отношений в стране. Ведь, нестабильность доходов местных бюджетов, отсутствие эффективного механизма межрегионального распределения государственных доходов негативно отражаются на развитии регионов.

Распределение доходов между отдельными видами бюджетов должно обеспечить бюджет каждого уровня величиной доходов, достаточных для финансирования закрепленных за этим уровнем расходных обязательств (так называемая затратная система).

Следовательно, для увеличения в местных бюджетах части собственных доходов, уменьшения зависимости от финансовой помощи, достижения сбалансированности бюджетов, повышения эффективности

управления местными финансами необходимо:

- четкое законодательное закрепление бюджетных полномочий и ответственности власти разных уровней при формировании доходов;
- надел органов местного самоуправления одним-двумя весомыми местными налогами, ставки и базу которых они смогут регулировать самостоятельно;
- формирование доходной части местных бюджетов на основе объективной оценки их налогового потенциала и определение расходных обязательств региональной власти;

- применение стабильных базовых нормативов отчислений от государственных налогов к местным бюджетам;
- усиление контроля за полнотой поступления доходов к местным бюджетам;
- обеспечение правовых гарантий для безусловного выполнения финансовых обязательств участниками межбюджетных отношений.

В процессе формирования стабильно растущей экономической системы важным аспектом является уровень государственного влияния на экономические процессы. Для наиболее эффективного функционирования экономики страны необходимо, чтобы было четкое распределение между заданиями, правами и обязанностями государственной и местных органов власти. Наилучшим вариантом такого распределения считается максимально возможная передача государственных полномочий органам местного самоуправления, которое предусматривает обеспечение возможности формирования достаточных объемов финансовых ресурсов. Финансам Украины присуща одна особенность – большинство общегосударственных финансовых ресурсов концентрируются в "руках" органов центральной власти, которая отображает несбалансированность финансовой системы и необходимость реформирования отношений в сфере местных финансов.

Да, одной из главных проблем финансов местных бюджетов Украины есть особенности формирования их доходной части. В соответствии с действующим законодательством местные бюджеты имеют собственные и закрепленные источники поступлений, но в большинстве случаев объем таких доходов является значительно ниже потенциального их уровня, а часто – даже более низким необходимого. То есть, даже если определена административная единица может сформировать необходимый объем финансовых ресурсов, то в результате существующего порядка распределения средств, чтобы иметь возможность выполнить свои функции, ей необходимо обращаться за дотациями из государственного бюджета, что можно трактовать как требование центральной властью от местной каждый раз просить дотации, что по праву принадлежит последний. Для того, чтобы органы местного самоуправления имели возможность полноценно осуществлять свою деятельность, чтобы принцип самостоятельности бюджетов был выполнен в реальной жизни необходимо обеспечить им возможность формирования необходимого объема поступлений, что в том числе должен сопровождаться оптимизацией осуществляемых расходов соответствующих органов власти [4].

Местные бюджеты, как и государственный бюджет Украины, формируются в виде баланса доходов и расходов. Доходы местных бюджетов представляют финансовую основу местного самоуправления.

Доходы местных бюджетов – это экономические отношения, которые возникают в процессе формирования финансовых ресурсов на региональном уровне, предназначенных для реализации функций и заданий местных органов власти.

Бюджетные отношения материализуются в форме денежных средств той или другой территории и оформляются в виде плана. Как финансовый план, местный бюджет является системой организованных органами местного самоуправления мероприятий относительно социального и экономического развития региона и состоит из двух частей – доходов и расходов. Местные бюджеты являются основными финансовыми планами каждой административно-территориальной единицы, это связано еще и с тем, что через местные бюджеты перераспределяется почти пятая часть валового внутреннего продукта страны.

Таким образом, денежные средства бюджетов на локальном уровне, как основной источник обеспечения функционирования местного самоуправления, характеризуют их финансовые возможности в осуществлении расходов с целью выполнения поставленных перед ними заданий. Полноценное выполнение функций органами местной власти и создания необходимых условий социально-экономического роста государства требует стабильных и реальных источников формирования собственных доходов местных бюджетов и бюджетов местного самоуправления. Одним из весомых факторов, что влияет на уровень и качество выполнения заданий, поставленных именно перед органами местного самоуправления, являются доходы местных бюджетов [5, 6].

Доходы формируются через налоговые поступления от предприятий всех форм собственности и от населения. Они объединяются в централизованные финансовые ресурсы и сосредотачиваются в государственном бюджете. Доходы бюджетов образуются за счет уплаты физическими и юридическими лицами налогов, сборов и других обязательных платежей, поступлений из других источников, установленных законодательством Украины.

Межбюджетные трансферты – средства, которые безвозмездно и бесповоротно передаются с одного бюджета до другого. В частности, субвенции – межбюджетный трансферт для использования на определенную цель в порядке, определенном тем органом, который принял решение о предоставлении субвенции. Дотация выравнивания – межбюджетный трансферт на выравнивание доходной возможности бюджета, который его получает. Сумма дотации выравнивания ежегодно утверждается законом о Государственном бюджете каждому региону (областному бюджету, бюджетам городов областного подчинения, районов). Объем дотации выравнивания местным бюджетам обчисляется исключительно на основе формулы, определенной Министерством финансов Украины [7].

Самым влиятельным рычагом регулирования экономики в отрасли финансов являются налоги, через которые осуществляется связь между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами с другой стороны, относительно формирования, распределения и использования доходов. В рыночной среде налоги выступают как источник доходов бюджета и как элемент финансового регулирования экономики. Известно, что потребности в финансовых ресурсах для покрытия расходов растут, но это не должно

негативно отображаться на хозяйственной деятельности налогоплательщиков. Тому, в Украине необходимо проводить такую налоговую политику, чтобы налоги не сдерживали, а стимулировали деловую активность.

Для увеличения в местных бюджетах части собственных доходов, уменьшения зависимости от финансовой помощи, достижения сбалансированности бюджетов, повышения эффективности управления местными финансами необходимо:

- четкое законодательное закрепление бюджетных полномочий и ответственности власти разных уровней во время формирования доходов;
- надел органов местного самоуправления одним-двумя весомыми местными налогами, ставки и базу которых они смогут регулировать самостоятельно;
- формирование доходной части местных бюджетов на основе объективной оценки их налогового потенциала и определение расходных обязательств региональной власти;
- применение стабильных базовых нормативов отчислений от государственных налогов к местным бюджетам;
- усиление контроля за полнотой поступления доходов;
- обеспечение правовых гарантий для безусловного выполнения финансовых обязательств участниками межбюджетных отношений.

Структура доходов местного бюджета говорит о том, что удельный вес налоговых поступлений в структуре доходов местных бюджетов постоянно увеличивается. Неналоговые поступления, напротив, увеличивались за счет увеличения собственных поступлений бюджетных учреждений, которые воздерживаются за счет средств местных бюджетов. Увеличение части неналоговых поступлений связано с увеличением части таких неналоговых поступлений, как административные сборы и поступления от штрафов и финансовых санкций.

На доходы местных бюджетов значительное влияние имеют действующие размеры нормативов разграничения отдельных налогов между звеньями бюджетной системы Украины. Рассматривая нормы отчислений от общегосударственных налогов и сборов, можно увидеть, что налог из доходов физических лиц засчитывается в размере 100% к местным бюджетам (к доходам бюджетов городов Киева и Севастополя засчитывается 100% общего объема налога из доходов физических лиц; к доходам бюджетов городов республиканского и областного значения засчитывается 75% от общей суммы налога; к доходам бюджетов городов районного значения, сел, поселков или их объединений засчитывается 25%). Местные налоги и сборы засчитываются к бюджетам местного самоуправления в размере 100% [8].

Поскольку налоги платятся в основном из доходов юридических и физических лиц, то проблему наполненности доходной части местных бюджетов целесообразно решать через увеличение производственных возможностей субъектов ведения хозяйства и увеличения количества рабочих мест, что в определенной степени обеспечит увеличение налоговых поступлений и налогов

с доходов физических лиц до местных бюджетов. Это приведет к наполненности местных бюджетов и будет способствовать, в целом, экономическому росту административно-территориальной единицы за местом расположения субъекта ведения хозяйства.

Основным в местных бюджетах и межбюджетных отношениях должно быть проведение бюджетной политики, направленной на обеспечение гармоничного сочетания принципов бюджетного унитаризма с элементами децентрализации, реформирования этих отношений с усовершенствованием порядка распределения трансфертов из государственного бюджета на основе прозрачных и объективных критериев, которые основываются на четком разграничении бюджетных полномочий и стабильной системе закрепления доходных источников за бюджетами.

Рассмотрев новый Бюджетный кодекс, можно сделать вывод, что основными новациями принятого Бюджетного кодекса Украины являются усиления финансовой основы местных бюджетов:

- расширена доходная база местных бюджетов путем передачи доходов государственного бюджета, а именно: 50% платы за пользование недрами общегосударственного значения, 50% сбора за специальное использование водных ресурсов общегосударственного значения, платы за лицензии и сертификаты, государственную регистрацию (6 видов), 50% сбора за специальное использование лесных ресурсов государственного значения, поступлений от продажи бесхозяйственного имущества, платы за предоставленные в аренду ставки, которые находятся в бассейнах рек общегосударственного значения, платы за использование других природных ресурсов, части налога на прибыль в бюджет развития (устремление к бюджетам развития сел, поселков, городов районного значения 30 процентов поступлений от налога на прибыль предприятий в соответствии с дополнительными ставками такого налога);

- расширены источники формирования доходов, которые не учитываются при определении межбюджетных трансфертов, за счет зачисления в полном объеме платы за землю, единого налога для субъектов малого предпринимательства (в бюджет развития), сбора за внедрение деятельности торговли, фиксированного налога на доходы физических лиц от предпринимательской деятельности, поступлений административных штрафов, а также налога на недвижимое имущество (недвижимость) с отнесением его к местным налогам и сборам;

- установлено зачисление 50% поступлений налога на прибыль и акцизного сбора сверх годовых расчетных объемов, определенных в законе о государственном бюджете на соответствующий год, в общий фонд местных бюджетов;

- увеличено из 20% к 50% норматив зачисления к бюджетам местного самоуправления сбора при загрязнении окружающей естественной среды и денежных взысканиях за вред, причиненный нарушением законодательства об охране окружающей естественной среды в результате хозяйственной и другой деятельности [8].

Местные бюджеты исполняют особенную роль в каждой унитарной стране потому, что они являются финансовой базой существования местного самоуправления. Из средств местных бюджетов финансируются необходимые меры государства в отрасли экономики и социальной политики. За счет местных бюджетов воздерживаются заведения образования, здравоохранения, проводятся выплаты из социальной защиты и социального обеспечения семенем с детьми, ветеранам войны и труда, другим незащищенным слоям населения, воздерживаются дома-интернаты, убежища, финансируются молодежные программы. Местные бюджеты играют значительную роль в обеспечении функционирования жилищно-коммунального хозяйства, заведений культуры и спорта, средств массовой информации, транспорта, дорожного хозяйства и тому подобное [9].

Важное место в формировании доходов местных бюджетов принадлежит развитию местного налогообложения. Поступления от местных налогов и сборов засчитываются непосредственно к бюджетам местного самоуправления. Опыт применения местных налогов и сборов в Украине удостоверяет пока что незначительную их роль в формировании финансов органов местного самоуправления. Местные органы власти имеют очень ограниченное влияние на установление ставок налогов, на которые опираются их бюджеты,- как "закрепленных" доходов (первая корзина), так и "собственных" (вторая корзина). Тому, по нашему мнению, целесообразно расширить права органов местного самоуправления в сфере установления налогов и сборов, а за центральными органами власти оставить контроль за уровнем общей налоговой нагрузки.

Одним из путей увеличения доходной части местного бюджета через увеличение налоговых поступлений, поступлений от получения лицензий, патентов есть повышение бизнес-активности в регионе.

Стимулирование налоговых и других поступлений в местный бюджет, получаемых от бизнес-структур, органы местной власти могут осуществлять двумя основными путями:

1) интенсивным – за счет развития малого и среднего бизнеса региональных компаний и создание условий для развития и расширения субъектов предпринимательства;

2) экстенсивным, то есть за счет привлечения к административно-территориальному образованию предприятий из других регионов или иностранных компаний на взаимовыгодных условиях, с поправкой, что определены налоговые платежи или другие собрания должны будут платить сия в соответствующий бюджет.

1. Андрейченко О. Нові підходи до формування дохідної бази місцевих бюджетів / О.Андрейченко // Економіст. – 2008.– № 11. – С. 38 – 40.

2. Аптекарь С., Краснова В. Про формування місцевих бюджетів / С.Аптекарь, В.Краснова // Економіка України. – 2010. – №4. – С. 42–47.

3. Бадила М. Фінансове забезпечення місцевих бюджетів: сучасний стан та

перспективи вдосконалення / М.Баділа // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2009. – №8. – С. 35–39.

4. Балдич Н.І. *Механізм фінансового вирівнювання місцевих бюджетів: сутність, структура, функції [електронний ресурс]*. – Режим доступу: [//http://www.academy.kiev.ua](http://www.academy.kiev.ua)

5. Бондарчук Т.В. *Фінансова політика забезпечення ефективності доходів місцевих бюджетів* / Т.В.Бондарчук // *Економіст*. – 2009. – №4. – С.30–33.

6. Борщевич Л.О. *Місцевий бюджет як основа фінансової самостійності* / *Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр.* – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ “Магістр”, 2009. – Вип. 1 (24). – 492 с.

7. Буряченко А.Є. *Удосконалення фінансового механізму місцевих бюджетів* / А.Є. Буряченко, М.П. Палій // *Фінанси України*. – 2008. – № 8. – С. 13–18.

8. *Бюджетний кодекс України: Закон України від 21.06.2001 №2542-III/ Відомості Верховної Ради України*. – 2001. – № 37–38.

9. *Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 №2456-VI [електронний ресурс]* / Сайт Міністерства фінансів України. - Режим доступу: [//http://www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

РЕЗЮМЕ

Череп А.Г. – к.э.н., доцент НИ Запорожского национального университета. Украина. Усиления финансовой основы местных бюджетов Украины на основе бюджетного кодекса .

УДК 338.1

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Р.Н. Жангирова – к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы и аспекты механизма ГЧП в Казахстане. Приводится его современного состояние и показаны перспективы развития в Республике Казахстан.

Ключевые слова

Инвестиционные проекты, государственно-частное партнерство, механизм концессии, модернизация инфраструктуры, диверсификация экономики.

Мировая практика, показывает, что одним из альтернативных инструментов обеспечения необходимой финансовой базы для создания, модернизации, содержания и эксплуатации объектов, в условиях ограниченности государственных ресурсов, является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП).

Применение механизмов государственно-частного партнерства предоставляет ряд преимуществ, как для государства, так и для развития бизнеса. Для

частного сектора открываются новые инвестиционные возможности и соответственно новые источники доходов, возможность участия в крупных проектах. ГЧП предполагает использование ресурсного и интеллектуального потенциала частного сектора в сферах традиционной ответственности государства. С принятием Закона Республики Казахстан «О концессиях», который был принят в 2006 году, заложено правовое поле, позволяющее частному сектору инвестировать финансовые и технологические ресурсы для реализации инвестиционных проектов с использованием механизма концессии.

В целях совершенствования законодательства с учетом лучшей международной практики в 2008, 2010 и 2012 годах были внесены ряд поправок в законодательство по концессии в части процедур передачи объектов в концессию, расширения мер государственной поддержки и повышения привлекательности концессионных проектов, отмены обязательности выпуска инфраструктурных облигаций, за исключением предоставления меры государственной поддержки в виде софинансирования государства.

В настоящее время в Казахстане на стадии реализации находится 6 концессионных проектов в энергетической и транспортной отраслях:

- 1) Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область»;
- 2) Строительство и эксплуатация газотурбинной электростанции в г. Кандыгаш Актюбинской области;
- 3) Электрификация железнодорожного участка «Макат-Кандыгаш»;
- 4) Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Станция Шар – Усть-Каменогорск»;
- 5) Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта г. Актау;
- 6) Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Ералиево - Курык».

Общий объем предполагаемых инвестиций в строительство данных объектов концессии составляет порядка 74 млрд. тенге.

На стадии планирования по схеме концессии находятся порядка 15 проектов в транспортной и социальной сферах, с общим объемом предполагаемых инвестиций в строительство более 800 млрд. тенге [1].

В целом суть ГЧП сводится к тому, что это взаимовыгодное сотрудничество государства и частного сектора в отраслях, традиционно относящихся к сфере ответственности государства на условиях сбалансированного распределения рисков, выгод и затрат, прав и обязанностей, определяемых в соответствующих договорах.

В международной практике выделяют две формы ГЧП: институциональное и контрактное.

Казахстан имеет законодательство и опыт по применению одной из контрактных форм ГЧП на основе договора концессии при реализации проектов в транспортном и энергетическом секторе.

Для дальнейшего расширения правоприменительной практики реализации общественно значимых проектов по механизму ГЧП, Казахстану необходимо совершенствовать правовую и институциональную основу в данной области.

При использовании механизма ГЧП появляется возможность повышения эффективности взаимовыгодного сотрудничества государства и частного сектора, повышения качества предоставляемых услуг, ускоренной модернизации инфраструктуры, необходимой для диверсификации экономики.

Согласно международной практике развитие ГЧП в конкретной стране подразумевает три этапа: подготовка, внедрение и совершенствование. На этапе подготовки государства изучают международный опыт, анализируют действующее законодательство, определяют общую государственную политику в области ГЧП и иногда начинают реализовывать пилотные проекты. Этап внедрения ГЧП предполагает ряд мероприятий, таких как: формирование законодательства, разработка методических инструкций и руководств, создание специализированного органа ГЧП, расширение сферы применения ГЧП и т.д.

Этап совершенствования характеризуется ростом активности в сфере ГЧП и повышением уровня сложности проектов. Данный этап предполагает дальнейшее совершенствование законодательства, а также моделей реализации проектов ГЧП.

На данный момент можно утверждать, что подготовительный этап в Казахстане пройден и идет процесс внедрения ГЧП (принят закон «О концессиях», создана специализированная организация по вопросам концессии, начата реализация концессионных проектов).

Законом были определены правовые условия концессии, виды государственной поддержки концессионера и регулирование общественных отношений, возникающих в процессе заключения, исполнения и прекращения договоров концессии.

Для достижения поставленных целей необходимо выполнение следующих задач:

- совершенствование законодательства в области ГЧП;
- обеспечение разработки мер по эффективному планированию и управлению за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП;
- установление критериев оценки эффективности реализации проекта через качество предоставления услуг населению;
- обеспечение подготовки и повышения квалификации специалистов в области ГЧП.

Не смотря на наличие опыта реализации концессионных проектов в Казахстане, в целом на стратегическом уровне такие цели ГЧП, как распределение рисков при инвестировании в капиталоемкие объекты, разгрузка государственного бюджета и перемещения ракурса бюджетной политики на реализацию проектов социального значения (здравоохранение, образование и др.), установление эффективных методов управления объектами государственной собственности путем привлечения к данной работе частного капитала в настоящее время не проработаны [2].

Использование механизмов ГЧП, может стать основной составляющей процесса модернизации стратегически и социально важных отраслей экономики.

Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 принята «Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011-2015 годы» (далее – Программа).

Необходимость разработки Программы обусловлена развитием государственной политики в области ГЧП.

В целях реализации настоящей программы Главой государства подписан Закон Республики Казахстан от 21 мая 2013 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по внедрению новых форм государственно-частного партнерства и расширения сфер их применения», направленный на создание условий для дальнейшего развития государственно-частного партнерства и реализации инвестиционных проектов в области науки, высоких технологий, социальном секторе и жилищно-коммунальном хозяйстве.

Результатом создания необходимой законодательной основы станет расширение сфер применения механизма ГЧП для различных отраслей экономики, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Возможные варианты применения механизма ГЧП в 2014-2015 годах по направлениям, традиционно относящимся к сфере ответственности государства

Этапы	Сфера экономики	Основные объекты инфраструктуры
2014-2015 Расширение сфер применения ГЧП. Внедрение других контрактов ГЧП	Энергетика	Строительство электрогенерирующих станций (возобновляемые источники энергии), обслуживание электрораспределительных сетей.
	Автомобильный транспорт	Автомобильные дороги, включая полосы отвода, придорожные полосы, мостовые переходы, тоннели
	Водоснабжение и водоотведение	Водохозяйственные сооружения (водозаборные сооружения, насосные станции, водопроводные очистные сооружения)
	Жилищное строительство	Жилые помещения (комплексы) социального назначения
	Коммунальное хозяйство	Объекты по обслуживанию и эффективному управлению состояния жилищного фонда (капитальный ремонт, обслуживание помещений и территорий, ликвидация неисправностей в домах; уборка помещений, прилегающих территорий, подъездов; обеспечение службы экстренной поддержки коммунального состояния домов (при утечках воды, поломке труб); обеспечение частными партнерами удобных терминалов оплаты за коммунальные услуги)

Переработка твердо-бытовых отходов (далее – ТБО)	Центры по сортировке ТБО; заводы по переработке ТБО; организации по вывозу мусора; полигоны ТБО; доставка, прием и захоронение отходов сельского хозяйства на полигонах
Газоснабжение	Газопроводы, газовое оборудование, сети газоснабжения
Теплоснабжение	Котельные для теплоснабжения, тепловые сети, системы отопления
Образование	Объекты дошкольного, среднего и профессионально-технического образования и высшие учебные заведения; общежития и другая инфраструктура, дополнительные услуги (питание, транспорт, уборка помещений и прилегающих территорий)
Наука	Научные организации, научные лаборатории опытные производства, организации коммерциализации
Здравоохранение	Объекты здравоохранения и предоставления услуг
Пенитенциарная система	Учреждения содержания заключенных (тюрьмы, следственные изоляторы)
Примечание – составлено по источнику [3]	

Дальнейшее развитие ГЧП позволит реализовать и развивать потенциал частных инвесторов, привлечь средства институциональных инвесторов и сохранить функции государства в социально значимых секторах экономики.

В рамках реализации проектов с использованием механизма ГЧП в целях оценки деятельности реализатора (концессионера) в 2014-2015 годах необходимо внедрение стандартов качества услуг, предоставляемых населению, путем разработки методологии по оценке качества услуг и индикативных показателей качества услуг.

В целях решения задачи по обеспечению эффективного управления и контроля за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП будут внесены предложения в части разработки методологии эффективного управления и контроля за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП. На постоянной основе будет проводиться работа по повышению квалификации государственных служащих по вопросам ГЧП.

Успешное развитие ГЧП в Казахстане зависит от системного подхода к согласованному и взвешенному применению механизма ГЧП.

Вместе с тем, отраслевым органам в рамках государственных или отраслевых программ рекомендуется рассмотреть возможность отражения применения инструмента ГЧП с учетом специфических особенностей каждой отрасли.

В Казахстане необходимо дальнейшее совершенствование методологии, подготовки и экспертизы концессионных проектов. Кроме этого, необходимо изучить перспективы применения форм ГЧП помимо механизма концессии. При этом необходимо разработать конкретные механизмы согласования

интересов власти и бизнеса с целью оптимального и рационального привлечения различных ресурсов и их источников, а также соответствующей корректировки правовой базы [4].

В целом, Казахстан ориентируется на лучший мировой опыт в области ГЧП, флагманами которого остаются такие страны как Южная Корея, Сингапур, Япония и страны Европы, чтобы казахстанская модель ГЧП стала оптимально эффективной и комфортной как для нашего государства, казахстанского общества, так и для инвесторов, которые приходят в Казахстан.

1. <http://minplan.gov.kz>

2. Шатерникова А. Государственно-частное партнерство в Казахстане // Казахстанская еженедельная газета «Панорама» - № 32, 17.08. 2012 г.

3. www.zakon.kz

4. Материалы АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства».

РЕЗЮМЕ

Жангирова Р.Н., КазНПУ им. Абая. Развитие государственно-частного партнерства в Республике Казахстан

RESUME

Rimma N. Zhangirova, A Kazakh national pedagogical university of the name of Abaya. Development of public-private partnership in the Republic of Kazakhstan

УДК 657.1

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

С.А. Файзуллина – к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая

Аннотация

В статье описываются развития рынка экологически чистой продукции, рассматриваются возможные пути решения данной проблемы. Путем рассуждений и результатов исследований определен комплекс действий и мер, направленных на обеспечение и развитие повышения качества продукции.

Ключевые слова

Контроль качества. Себестоимость. Одноэлементные затраты – это затраты, состоящие из одного экономического элемента. Комплексные затраты. Прямые затраты. Косвенные затраты.

Развитие рынка экологически чистой продукции, так называемой, Organic Foods сегодня является заметным трендом в мировом продовольственном секторе и спрос на экологическую чистую продукцию только растет. Проблема качества в нашей стране стоит очень остро и требует своего решения. Качество

– совокупность характерных свойств, формы, внешнего вида и условий применения, которыми должны быть наделены товары для соответствия своему назначению. Важнейшей составляющей всей системы качества является качество экологически чистой продукции и его учет.

Проблема качества возникла еще в условиях директивной экономики, когда все работы по обеспечению и улучшению качества продукции планировались и контролировались сверху. Однако при этом слабо учитывались требования потребителей, и качество продукции оценивалось по ее соответствию требованиям нормативных документов, которые чаще всего отставали от запросов потребителей. При монопольном положении производителей и отсутствии мощного рыночного стимула качественного роста – конкуренции – они не были заинтересованы в повышении качества продукции, в расходовании дополнительных финансовых ресурсов на эти цели. Положение с качеством продукции затем усугубилось нарастанием товарного дефицита, когда спрос все больше превышал предложение, и лишенный выбора потребитель был готов купить товар любого качества и по диктуемой цене (правда, цены были доступными).

Так как наши производители практически не выходили на внешний рынок (за небольшим исключением), то отсутствовала и внешняя конкуренция, и не было необходимости сопоставлять качество наших товаров с товарами других стран.

Сейчас же, когда рынок насыщен импортными товарами, проблема качества встала перед нашими товаропроизводителями в полный рост. Без ее решения наша продукция не будет иметь сбыта ни внутри страны, ни на мировом рынке.

Проблема повышения качества продукции актуальна для любого предприятия, особенно на современном этапе, когда в повышении эффективности производства все большее значение играет фактор «качество продукции», обеспечивающий ее конкурентоспособность.

Обеспечение качества продукции связано с определенными затратами. Они образуются на всех этапах и стадиях жизненного цикла изделия: от разработки продукции до ее реализации и послепродажного обслуживания. Все затраты, связанные с качеством продукции, можно разделить на научно-технические, управленческие и производственные.

Научно-технические и управленческие затраты связаны с подготовкой, обеспечением и контролем условий производства качественной продукции, то есть они в определенном смысле определяют наличие и величину производственных затрат.

Управленческие затраты связаны с гарантией качества изделия. Они включают:

1. транспортные издержки (внешние и внутренние перевозки сырья, комплектующих изделий и готовой продукции);
2. снабженческие издержки (закупка запланированного по видам, количеству и качеству сырья и комплектующих изделий);
3. затраты на подразделения, контролирующие производство;
4. затраты, связанные с работой экономических служб, от деятельности

которых зависит качество продукции (плановый и финансовый отделы и бухгалтерия);

5. затраты, связанные с деятельностью других служб аппарата управления предприятием, которые в разной степени влияют на обеспечение качества продукции.

Производственные затраты можно разделить на материальные, технические и трудовые. Причем все они прямо относятся на стоимость продукции. Если величину управленческих затрат в затратах на качество можно определить лишь условно, то размер материальных производственных затрат поддается прямому счету.

С целью управления затратами, связанными с обеспечением качества продукции, необходимо различать:

– базовые затраты, которые образуются в процессе разработки, освоения и производства новой продукции и существуют до момента снятия ее с производства

– дополнительные затраты, связанные с усовершенствованием продукции, восстановлением утерянного уровня качества.

Организация учета производственной деятельности и ее воздействие на природную среду требуют уточнения тех видов деятельности, которые предотвращают или уменьшают ущерб от загрязнения. Для конкретных предприятий средозащитная деятельность носит вспомогательный характер и тесно связана с внутренним производством той или иной отрасли по охране природы. Оно в свою очередь подразделяется на деятельность по осуществлению средозащитных мероприятий и основную производственную деятельность. Основная часть базовых затрат отражает стоимостную величину факторов производства, а также общехозяйственные и общепроизводственные расходы, относимые на изготовление конкретного изделия через смету затрат.

Дополнительные затраты включают в себя затраты на оценку и затраты на предотвращение.

К первой группе относятся расходы, которые предприятие несет для того, чтобы определить, отвечает ли продукция запланированным техническим, экономическим, экологическим, эргономическим и иным условиям. Обычно их не трудно рассчитать. Частично они включают затраты на контролирующий персонал, специальное оборудование для измерений и накладные расходы отдела технического контроля качества. Другую часть составляют затраты на информацию о рынке, изучение мнения потребителя о качестве продукции.

Эти затраты связаны с разработкой, организацией и проведением специальных выборочных обследований, включая затраты на инструментарий и оплату труда персонала.

Ко второй группе относятся расходы на доработку и усовершенствование продукции, не отвечающей стандартам, лучшим мировым образцам, требованиям покупателя, на проверку, ремонт, усовершенствование инструмента, оснастки, техники и технологии, а в отдельных случаях – и на остановку

производства. В данную группу следует включать затраты на внедрение системы управления качеством, в том числе ее техническое и программное обеспечение, разработку стандартов, расходы на сертификацию, метрологию, персонал (подбор, подготовка, оплата труда и т.д.).

Существует еще одна группа издержек, которые следует относить либо к базовым, либо к дополнительным затратам, в зависимости от новизны продукции – затраты на брак (рекламаций) и его исправление. Их величина может существенно колебаться и состоять, например, из расходов на производство забракованной в Дальнейшем продукции (при наличии неисправимого брака) или дополнительных затрат на исправление брака. Данная группа издержек иногда включает оплату морального или физического ущерба, нанесенного потребителю некачественной продукцией. В последнем случае затраты, связанные с качеством продукции, а точнее его отсутствием, могут оказаться весьма значительными. Брак – продукция, передача которой потребителю не допускается из-за наличия в ней дефектов. Дефект – это каждое отдельное несоответствие продукции установленным требованиям.

Учет и анализ брака позволяет выявить его причины и конкретных виновников, что является неотъемлемой частью рациональной организации производства. Эти меры имеют целью разработку организационно-технических мероприятий, обеспечивающих ликвидацию и предупреждение брака, учет потерь от брака и отнесение их за счет конкретных виновников, организацию работ по изготовлению продукции взамен забракованной.

Данные учета и анализа брака и рекламаций используются для подготовки статистических материалов, используемых для изучения динамики брака по отдельным календарным периодам и местам образования.

Затраты на создание и поддержание производства качественной продукции, а следовательно, и имиджа самого предприятия образуются как на предприятии (внутренние), так и за его пределами (внешние). Поэтому в этом случае необходим их глубокий качественный и количественный анализ.

Основными методами калькуляции затрат в рамках системы качества являются:

1. Метод калькуляции затрат на качество. Этот метод касается расчета затрат на качество (ЗК), которые подразделяются на затраты внутренней хозяйственной деятельности (Ву) и внешних работ (Вш). Затраты, связанные с внутренней хозяйственной деятельностью, анализируются на основе модели калькуляции затрат ПОД – профилактика (П), оценивание (О), дефекты (Д).

К профилактике относят деятельность по предотвращению дефектов (например, входной контроль материалов, комплектующих изделий, профилактический контроль технологического оборудования, оснастки, режущего и мерительного инструментов, обучение персонала и др.).

Оценивание – это испытания, контроль и обследование для оценки выполнения требований к качеству (например, испытание изделия на соответствие стандартам и другой технической документации, контроль и обследование

условий производства, состояния технологического оборудования, технологических процессов и др.).

К *дефектам* относят недостатки, изъяны, допущенные в процессе изготовления продукции и подтверждающие, что данная продукция не отвечает требованиям качества (например, вторичная обработка, переделка, повторные испытания, неисправимый дефект – брак).

Составляющие затраты, связанные с внешними работами, – это затраты, возникающие после поставки продукции, когда выясняется, что продукция в реальных условиях эксплуатации не отвечает требованиям качества (например, техническое обслуживание и ремонт; гарантии и возвраты; прямые затраты и скидки, связанные с изъянами продукции; издержки, связанные с несением юридической ответственности за качество продукции).

2. *Метод калькуляции затрат, связанных с процессами.* Здесь используются понятия стоимостей соответствия и несоответствия любого процесса, причем оба могут быть источником экономии средств. Стоимость соответствия – это затраты, понесенные с целью удовлетворения всех сформулированных и подразумеваемых запросов потребителей при безотказности существующего процесса.

Стоимость несоответствия представляет собой затраты, понесенные из-за нарушения существующего процесса.

3. *Метод определения потерь вследствие низкого качества.* При данном подходе основное внимание уделяется внутренним и внешним потерям вследствие низкого качества и определению материальных и нематериальных потерь. К внешним материальным потерям можно отнести сокращение в будущем объема сбыта в связи с неудовлетворительностью потребителей. Внутренние нематериальные потери – это результат снижения производительности труда из-за переделок, неиспользованных возможностей, неудовлетворительной эргономики и т.д. Материальные потери – это внутренние и внешние затраты, являющиеся следствием дефектов.

Повышение качества продукции есть процесс, ориентированный на наиболее полное удовлетворение потребностей в данной продукции, который включает в себя улучшение качественных параметров уже освоенной продукции, а также создание и освоение качественно новых ее видов.

Развитый товарный рынок решает проблему качества просто: товар низкого качества не находит потребителя. В этих условиях качество продукции – главный показатель ее конкурентоспособности.

Устойчивое положение фирм на рынке в условиях конкуренции обеспечивается стабильным поддержанием уровня качества выпускаемой продукции. Постоянный выпуск высококачественной продукции дает возможность крупным корпорациям получать правительственные заказы, участвовать в общегосударственных программах и проектах, что обеспечивает гарантированный рынок сбыта. В условиях острой конкурентной борьбы положение на рынке мелких и средних фирм целиком зависит от качества выпускаемой ими продукции.

Таким образом, повышение качества продукции – важнейший фактор роста; эффективности общественного производства, полного удовлетворения материальных и социально-культурных потребностей трудящихся.

Чтобы реализовать проблему повышения качества продукции, необходимо значительно улучшить качество всех видов выпускаемой продукции, повысить удельный вес продукции высшей категории качества в общем ее объеме; расширить ассортимент и увеличить производство новых видов изделий, отвечающих современным требованиям; шире внедрять комплексные системы управления качеством продукции.

Наиболее объективная характеристика уровня экологической чистоты продукции раскрывается через дифференцирование на классы или группы в зависимости от отношения коэффициента кратности и предельно допустимой концентрации. Это дает возможность получить дифференцированный характер цен на продукцию, которая увязывается с доходами населения, уровнем рентабельности и экологическими ограничениями, что позволит расширить круг потребителей и создаст предпосылки для последовательного стимулирования экологически безопасного производства. Для повышения рентабельности и снижения себестоимости экологически чистой продукции необходимо, чтобы темпы снижения дигрессивных расходов превышали темпы роста прогрессивных и пропорциональных расходов.

В условиях неценовой конкуренции возникает необходимость управления себестоимостью, когда цена на продукцию определена рынком, и производители должны в первую очередь ориентироваться на собственные ресурсы.

В целом же, анализируя современное состояние учета в Казахстане, необходимо отметить, что для казахстанских предприятий характерна лишь самая начальная стадия первоначального накопления капитала, а также ориентация на получение прибыли без учета экологических требований. Однако и в этом случае действует ряд факторов, способствующих экологизации производства, связанных со средозащитными ограничениями и с давлением потребителей, предпочитающих экологически более чистую продукцию. Следовательно, успешная деятельность предприятия во многом зависит от соблюдения средозащитных параметров, что существенно актуализирует необходимость использования адекватных управленческих инструментов, составной частью которых и выступает экологический управленческий учет.

1. Герасимова Л. *Управленческий учет. Теория и практика*, 2011.
2. *Электронный журнал «Семинар для бухгалтера»*
3. Александров Ю.А. *Основы производства безопасной и экологически чистой продукции: Учебное пособие*, 2008.

РЕЗЮМЕ

Файзуллина С.А. - к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая. Особенности учета затрат на качество экологически чистой продукции в Республике Казахстан

RESUME

Faizullina S.A., Ph.D in Kazakh national pedagogical University named Abai. Features of the account of expenses on quality ecologically clean products in the Republic of Kazakhstan

УДК 334.72

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

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

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы привлечение инвестиций в разные сектора экономики Казахстана, для проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста.

Выявлена необходимость максимального использования инвестиционной политики, которая призвана обеспечить благоприятный инвестиционный климат, инновационного развития отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научного и инжинирингового потенциала страны, а также на развитие инфраструктуры инновационных кластеров.

Ключевые слова

Инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная политика, инновационные кластеры.

Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

Следует отметить, что современная деловая среда не является благоприятной для привлечения инвестиций в реальную экономику.

Именно инвестиционной деятельности отводится ключевое место в процессе проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста. С позиции сущности реформирования экономики проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата является одной из узловых.

Инвестиционная политика Казахстана призвана обеспечить благоприятный инвестиционный климат и будет основываться на принципах экономического прагматизма: прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности, а также обеспечения наращивания экономического потенциала посредством развития новых точек экономического роста и определения новых рыночных ниш [1].

Привлечение инвестиций является одним из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики. Приток иностранных инвестиций в экономику принимающей страны способствует ускорению развития предприятий, повышению качества человеческого капитала, созданию новых рабочих мест, привлечению передовых технологий.

Приоритетными секторами экономики Казахстана для привлечения инвестиций являются несырьевые экспортоориентированные и высокотехнологичные производства, развитие инфраструктуры, а также развитие альтернативных и «зеленых» энергетических технологий.

Привлечение инвестиций в экономику Казахстана осуществляется на условиях трансфера технологий и создания высокотехнологичных производств, что требует обеспечения наиболее конкурентных условий для инвестиционной деятельности и ведения бизнеса.

В целях обеспечения конкурентоспособности казахстанского инвестиционного бизнес-климата на мировой арене продолжится работа по его улучшению в соответствии с лучшими мировыми практиками. Законодательство Казахстана в сфере инвестиционной деятельности гармонизировано со стандартами Организации экономического сотрудничества и развития. При этом одной из задач инвестиционной политики является максимальное использование преимуществ, которые дают интеграционные процессы в условиях глобализации. Инвестиционная политика Казахстана проводится с учетом участия Казахстана в Таможенном союзе и предстоящим вступлением во Всемирную торговую организацию [2].

Проводится работа по заключению соглашений с иностранными государствами о поощрении и взаимной защите инвестиций, а также об избежании двойного налогообложения. Приняты меры по планомерному повышению позиций Казахстана в рейтинге «Doing business» и улучшению показателей Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

В целях обеспечения качественного рывка в привлечении инвестиций и повышения эффективности специальных экономических зон к их управлению привлекаются профессиональные управляющие компаниями.

Государственно-частное партнерство, получив большое распространение в мире, зарекомендовало себя как один из возможных и эффективных механизмов по привлечению частных инвестиций в реализации общественно значимых проектов, позволяющий достигнуть баланса интересов, рисков и ответственности, а также как инструмент снижения нагрузки на государственный бюджет.

Обращаясь к народу Казахстана в своем послании **«Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее»** Президент Республика Казахстан Н.А. Назарбаев – лидер нации, подчеркнул, что отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса. Доля малого и среднего бизнеса в экономике должна к 2030 году вырасти по крайней мере вдвое.

Во-первых, мы должны создать условия, чтобы человек смог попробовать себя в бизнесе, стать полноценным участником проводимых в стране экономических преобразований.

Во-вторых, важно поднять общий уровень деловой культуры и стимулировать предпринимательскую инициативу.

Задача сегодняшнего дня – создание необходимых условий и предпосылок для перехода мелких предприятий и индивидуальных предпринимателей в разряд средних. [4]

В целях развития государственно-частного партнерства принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по внедрению новых форм государственно-частного партнерства и расширению сфер их применения», который предполагает внедрение новых форм государственно-частного партнерства (институциональное и контрактное), расширение сферы его применения за счет отраслей, не генерирующих достаточный денежный поток (наука, образование, здравоохранение, спорт, ЖКХ), высокотехнологичных отраслей (информационные технологии).

Также внедрены новые модели контрактного государственно-частного партнерства, что позволит конструировать любые виды контрактов, применяемые в международной практике. Принципы государственно-частного партнерства также используются при передаче объектов государственной собственности в управление и содержание, имущественный наем. Привлекательные условия для частного сектора по инвестиционным проектам, имеющим социальную направленность, созданы путем возмещения не только инвестиционных, но и эксплуатационных расходов концессионера и выплаты вознаграждения за управление [3].

В среднесрочном периоде политика по развитию инноваций должна будет направлена на построение национальной инновационной системы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономики за счет создания системы управления инновационно-технологическим развитием, инновационного развития отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научного и инженерного потенциала страны, а также на развитие инфраструктуры инновационных кластеров. Достижение поставленных задач будет осуществляться за счет реализации Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы.

В связи с выделением средств на реализацию индустриально-инновационных проектов и планируемым увеличением финансирования инновационных грантов предполагается создание Комиссии по осуществлению контроля за использованием бюджетных средств, направляемых на реализацию индустриально-инновационных проектов.

Также разработаны предложения по внедрению новых механизмов поддержки начинающих и молодых предпринимателей, внедряющих инновации.

Среди множества разных видов инноваций (научных, технологических, организационных, управленческих, социальных) ведущее место занимают научно-технические нововведения, которые превращают новейшие научные идеи в производственную практику.

Научно-технический прогресс – это процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда. Он является важнейшим средством решения социально-экономических задач, таких, как улучшение условий труда, охрана окружающей среды, а в итоге – повышение благосостояния нации.

Инновации на предприятии – форма проявления научно-технического прогресса на микроуровне. Они способствуют обновлению номенклатуры выпускаемой продукции, повышению ее качества в целях удовлетворения потребностей потребителей и максимизации прибыли организации [5].

Инновацию целесообразно рассматривать как процесс, который объединяет в себе науку, технику, предприятие и менеджмент в единственную систему нововведений со специфическими свойствами и закономерностями. К последним следует отнести высокую затратность нововведений, значительный уровень риска и процента неудач, высокая прибыльность в случае успеха, пусковая цепная реакция, дискретный характер инновационного процесса. Этот процесс может быть представлен как последовательность четырех фаз: зарождения, освоения, распространения, зрелости. Фаза зарождения научно-технической идеи характеризуется двумя свойствами: иметь новизну и постоянную рыночную потребность в продукте или технологии, в которых материализуется сама идея. При этих условиях особую роль играет квалифицированный и творческий подход к управлению инновационным процессом. Он заключается в получении и коммерциализации изобретения, новых технологий, продуктов, решений производственного, финансового или управленческого характера и других результатов интеллектуальной деятельности. С точки зрения предпринимательства экономическая природа инноваций заключается в изменении дохода от ресурсов, а под углом зрения потребления она олицетворяет изменение ценности удовлетворения потребности потребителя, помогая ему использовать новый продукт или технологию для формирования или повышения конкурентоспособности его бизнеса. Тем самым инновация выступает деловым генератором предпринимательства, дает научно-технический, экономический и рыночный эффект. Следовательно, инновационный процесс вбирает в себя взаимосвязь и взаимоотношения между генераторами и потребителями объектов интеллектуальной собственности, между интеллектуальными продуктами и платежеспособным спросом, между научными идеями и общественными потребностями. Этот процесс направлен на стыковку научной разработки с реальным рыночным спросом [6].

Механизм инновационного предприятия является способом организации инноваций, совокупности побудительных мотивов, экономических форм и методов управления системой нововведений, которая складывается под

воздействием рыночной конъюнктуры и государственной регуляции. Главным побудительным мотивом внедрения инноваций становится не потенциальная прибыль, как результат достижения конкурентных преимуществ и минимизации расходов, а возможность создать новый рынок или новую нишу на рынке, то есть создать новый спрос за счет появления на рынке принципиально новых продуктов или дифференциации существующих продуктов. Экономические формы и методы управления инновационным процессом определяются в значительной мере влиянием государства.

Государство играет активную роль в привлечении как внутренних, так и иностранных инвестиций. Создаются благоприятные условия для инвестиционной деятельности, расширяются каналы привлечения инвестиций посредством повышения инвестиционной привлекательности специальных экономических зон, индустриальных зон и развития механизмов государственно-частного партнерства [7].

Для этого создана целостная система по привлечению инвестиций, которая будет включать как финансовые и нефинансовые меры стимулирования, так и институциональные механизмы работы с инвесторами, в том числе предоставление инвестиционных преференций и реализацию гибкой налоговой политики, способствующей снижению налоговой нагрузки на предприятия и направлению высвобожденных средств на собственное развитие.

Инвестиционные ресурсы распределяются между регионами крайне неравномерно, в основном концентрируясь в крупных мегаполисах и богатых природными ресурсами регионах. Остальные регионы и ее большая часть не имеют возможности использовать инвестиционный потенциал.

Таким образом, в современных условиях развития экономики, для решения задач подъема региональной экономики на долгосрочную перспективу и обеспечения экономического роста необходим комплексный подход к проблеме привлечения инвестиционных ресурсов и активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтому первостепенное значение приобретает анализ источников потенциальных инвестиций, достоверная оценка реальных возможностей их мобилизации, а также путей решения проблем их привлечения и выработка стратегии обеспечения эффективности привлекаемых инвестиций.

1. Давильбеков Х. Роль иностранных инвестиций в экономике РК. // Аль-Пари 2010. - №2/3

2. Атанкулов Б., Исенов М. Свет и тени инвестиционной политики. // Аль-Пари, 2010. - №1/2

3. Тойганбаев П. Повышение эффективности использования иностранных инвестиций. - Алматы, 2000.

4. Послание Президента Республика Казахстан Н.А. Назарбаева – лидера нации, «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». Акорда. декабрь, 2013 год.

5. Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций. Банки и биржи. - 1999.

6. Балабанов М.Т. *Основы финансового менеджмента. Учебное пособие. Финансы и статистика.* - 2010.

7. Нурсеитов А.А. *Прямые иностранные инвестиции как фактор развития экономики в РК. В книге: национальная экономика Казахстана на рубеже нового столетия.* – Алматы: Экономика, 2004.

РЕЗЮМЕ

Джакишева У.К., к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая. Инвестиционная политика и ее роль в модернизации экономики Казахстана

RESUME

Dzhakisheva U.K., Ph.D, senior lecturer of the Department "Finance and accounting" Institute of Law and Economics KazNPU named after Abai. Investment policy and its role in the modernization Kazakhstan's economy.

УДК 657.1

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО В КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

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

Аннотация

Международные стандарты представляются документом, который просто и органично волеется в нашу жизнь. Это заблуждение характерно для тех, кто не знаком с реальными обстоятельствами действия казахстанского законодательства.

После принятия МСФО перед нами возникла новая задача – корректировка гражданского и налогового законодательства. Переход на Международные стандарты финансовой отчетности представляет собой акцию государственного масштаба, которая затронет многие сферы экономики. Известно, что на основе данных финансовой и статистической отчетности предприятий формируются макроэкономические показатели экономики государства.

Ключевые слова

Международные стандарты финансовой отчетности, интеграция, Финансовая отчетность, мировая экономика.

Развитие системы бухгалтерского учета и аудита является важным условием для создания, процветающего и динамично развивающегося государства.

Интеграция в мировую экономику, а также предстоящее вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию невозможны без современных систем учета, отчетности и качественного аудита, обеспечивающих открытость и транспарентность деятельности организации всех форм собственности.

В Казахстане продолжается последовательная реформа системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности по переходу на МСФО. [1]

Переход на МСФО сопряжен у нас с рядом обстоятельств, которые необходимо было решать до того, как был обозначен срок перехода на Международные стандарты. Для этого необходима сопоставимость с налоговым, а в некоторых случаях и с гражданским законодательством.

Основными общими препятствиями внедрения МСФО в Казахстане, преодоление которых будет сложным, являются:

1. Отсутствие перевода МСФО на государственный язык. Рано или поздно такой перевод появится, но МСФО постоянно подвергаются уточнениям и корректировкам, которые, как правило, доводятся до сведения бухгалтеров с большим опозданием.

Отсутствие перевода МСФО на государственный язык – это значительная и реальная проблема.

2. При трансформации финансовой отчетности, а в дальнейшем, на практике составления финансовой отчетности, крайне затруднительно будет учитывать такой принцип МСФО, как приоритет экономического содержания над юридической формой.

На первый взгляд, эта проблема не существенна, но, имея в виду устоявшиеся традиции ведения бухгалтерского учета, может стать значительной сложностью в сопоставимости, например, бухгалтерского и налогового учета. Налоговое законодательство требует документального подтверждения операции или события, тогда как для МСФО главное само по себе событие, признание и раскрытие которого, может отличаться от его юридической формы.

3. Отражение активов и обязательств по справедливой или рыночной стоимости.

Бухгалтера привыкли к строгому регламенту отражения в учете объектов учета по фактически произведенным расходам. При этом понятия справедливой и рыночной стоимости, их общность и различия могут быть для них трудноразличимы. Это может стать причиной неосознанных или осознанных манипуляций со стоимостью, что в конечном итоге влияет на финансовую отчетность.

4. Раскрытие информации о зависимых сторонах, которую в наших условиях, в ряде случаев, получить невозможно.

Если, например, дочерние или ассоциированные компании определяются просто, то между лицами ключевого управленческого персонала компаний или обладателями акций – закрытая область не только для МСФО.

5. Противоречия с гражданским и налоговым законодательством. Бухгалтерский учет, его терминология и понятия являются составной частью законодательства, внедрение МСФО неизбежно повлечет конфликт, так как некоторые положения противоречат, соответствующим нормам действующего законодательства.

Многим Международные стандарты представляются документом, который просто и органично вольется в нашу жизнь. Это заблуждение характерно для тех, кто не знаком с реальными обстоятельствами действия казахстанского законодательства.

После принятия МСФО перед нами возникнет новая задача – корректировка гражданского и налогового законодательства. Например, законодательство по лизингу определяет его объект как обязательно переходящий по окончании срока финансовой аренды в собственность лизингополучателя. Для МСФО, в то же время, это обстоятельство может и не наступить, так как объект лизинга может и не переходить в собственность арендатора.

Принцип МСФО о приоритете сущности над юридической формой долго будет являться предметом непонимания контролирующими органами. Суть его такова, что, какой бы ни была юридическая форма события, оно оценивается по своим принципам признания и раскрытия. [2]

На сегодняшний день Департаментом бухгалтерского учета и аудита разрабатываются методические рекомендации по применению МСФО в РК с привлечением ведущих аудиторских компаний страны и международных консультантов. При этом надо отметить, что необходимость разработки методических рекомендаций по применению МСФО определяется тем, что МСФО устанавливают рамочные условия, в пределах которых организации дается право маневра. Однако, “бухгалтерский учет определяется средой, в которой он функционирует. Каждой стране присущи своя история, свои ценности, своя политическая система. То же самое можно сказать о бухгалтерском учете”. Среда бухгалтерского учета в Казахстане определяется состоянием сегодняшней экономики, в структуре которой преобладают добывающие отрасли. Также надо отметить, что большинство крупных предприятий, акционерных обществ создано с государственным участием, что требует повышенного внимания к их системе бухгалтерского учета и отчетности, являющегося информационной основой управления собственностью. В связи с этим возникает необходимость разработки методических рекомендаций, широко разъясняющих на конкретных примерах и с учетом правовой среды Казахстана применение МСФО.

Сложность восприятия МСФО заключается в том, что у нас кодифицированное законодательство. Гражданский кодекс регулирует товарно-денежные отношения, которые в финансовой отчетности могут раскрываться по правилам раскрытия и на основе профессионального суждения бухгалтера, предусмотренными МСФО. Это может соответствовать так называемому прецедентному праву, применяемому, например, в США. У нас профессиональное суждение бухгалтера может вызвать непонимание налогового инспектора, финансового полицейского, судьи и др. – в случае проведения ими соответствующих мероприятий. Например, предприятие обоснованно оценит свои товары по цене возможной продажи, то есть ниже их себестоимости. Руководствуясь стереотипами, государственные контролеры могут усмотреть в этом факт предполагаемых ими злоупотреблений. Перечисленные сложности перехода более или менее значимы, но они, в целом, будут преодолены не сразу. Необходимо учитывать неоднозначный уровень бухгалтерского состава, отсутствие практической литературы и разработок, недостаток квалифицированных кадров и т.д. В целом, надо быть готовым к тому, что применение МСФО у нас займет продолжительное время. [3]

Переход на Международные стандарты финансовой отчетности представляет собой акцию государственного масштаба, которая затронет многие сферы экономики. Известно, что на основе данных финансовой и статистической отчетности предприятий формируются макроэкономические показатели экономики государства. Данные бухгалтерского учета во многом являются базой для исчисления налоговых обязательств налогоплательщиков и служат основой для бюджетного планирования. Все эти обстоятельства предполагают предварительную и масштабную подготовку к переходу на МСФО, с участием заинтересованных государственных органов.

Международные стандарты финансовой отчетности, которые разработаны Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО), признаны во всем мире как эффективный инструмент для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компании. Именно в качестве управления и прозрачности информации станут теми критериями, на которые будут ориентироваться инвесторы и кредиторы, выбирая объекты для вложения средств.

Первыми в Казахстане на МСФО перешли финансовые организации, являющиеся мобильной частью мирового рынка. На основании проделанной работы можно выделить основные проблемы, возникающие в процессе перехода и применения МСФО.

Во-первых, МСФО сегодня претерпевают серьезные, в отдельных случаях концептуальные изменения. С одной стороны, необходимо решить непростую задачу перевода МСФО на государственный и русский языки. С другой стороны, неясно, ориентироваться ли при этом на старые, пока действующие стандарты, которые в недалекой перспективе будут заменены новыми, либо на более современные, но пока не утвержденные Комитетом по МСФО и которые в дальнейшем могут значительно измениться.

Стержневым барьером при переходе на МСФО является недостаток квалифицированных кадров, которые могли бы понимать и принимать МСФО. На сегодняшний день на рынке труда наблюдается постоянный дефицит квалифицированных бухгалтеров и аудиторов, а с переходом на МСФО эта проблема ещё более усугубляется. Практика показывает, что повсеместный дефицит современных, стратегически мыслящих бухгалтеров наблюдается не только в сфере бизнеса, но и на государственной службе и в научно-преподавательской среде. В вузах не хватает профессиональных бухгалтеров – преподавателей, умеющих связать теоретический материал с реальными событиями хозяйственной жизни, что порождает слабо подготовленных выпускников. Основная причина нехватки профессионалов – низкая оплата труда. Слабая оснащенность базовыми учебниками по учету, аудиту и анализу, подготовленными с учетом новых образовательных стандартов и особенностей экономики страны, также играет свою роль в формировании будущего специалиста. [4, с.3]

Казахстанские стандарты бухгалтерского учета разработаны на основе МСФО, однако в МСФО имеются нормы, которые являются абсолютно новыми для отечественных. Так, в казахстанских стандартах не существует аналогов таким МСФО, как «Сегментная отчетность», «Информация, отражающая влияние изменения цен», «Учет государственных субсидий и раскрытия информации и государственной помощи», «Объединение бизнеса», «Затраты по займам», «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», «Прибыль на акцию», «Обесценивание активов», «Резервы, условные обязательства и условные активы» и др. Вместе с тем, в МСФО отсутствуют стандарт, учитывающие специфику отдельных отраслей экономики – «Учет и отчетность нефтегазовой деятельности», «Учет и отчетность брокерских и дилерских организаций».

Мировой опыт показывает, что такие качественные характеристики как понятность, уместность, надежность и сопоставимость, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием международных стандартов или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Экономическая перспектива применения МСФО и МСА заключается в более эффективном распределении капитала, более широком выборе капиталовложений и росте их рентабельности, упрощается выход на мировой рынок, появляется возможность снижения затрат на привлечение капитала. Что в следствие приведет к развитию новых бизнес структур, появлению новых рабочих мест, снижению безработицы, повышению конкурентоспособности казахстанских организаций на международных рынках, к экономическому росту страны в целом [5, с.7].

Таким образом, внедрение МСФО обусловлено интеграцией Казахстана в мировую экономику и вступлением в ВТО, направлено на усиление казахстанских организаций на международных рынках .

В то же время форсирование изменений в бухгалтерском учете вне связи с изменениями в экономике и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации, дискредитации МСФО, а также ослаблению финансовой дисциплины. Так, согласно действующему законодательству переход на МСФО затрагивает все организации, но при этом необходим более взвешенный подход. В силу комплексности и методологической сложности, МСФО практически не применимы для субъектов малого и среднего предпринимательства. Более того, как известно, последнее время идет активный процесс совершенствования самих стандартов, который еще не закончен – в МСФО регулярно вносятся существенные изменения, отслеживать которые мелкие компании просто не в состоянии. В этой связи финансовую отчетность в соответствии с МСФО целесообразно составлять только субъектам крупного предпринимательства и акционерным обществам.

В соответствии с задачами, поставленными главой государства, по поддержке малого и среднего бизнеса необходимо полностью освободить от

обязательного ведения бухгалтерского учета индивидуальных предпринимателей и установить градацию остальных субъектов предпринимательства по категориям в целях применения ими различного порядка ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. [6, с.47]

Проблему сложности применения МСФО для малого бизнеса понимает и ФКМСБУ, который уже не первый год занимается разработкой специализированного стандарта для малого-среднего бизнеса. Разработать универсальный стандарт – это очень сложная работа, так как политика в отношении малого бизнеса и, соответственно, требования к ним существенно различаются в разных странах. Между тем по принятии данного стандарта ФКМСБУ можно будет максимально инкорпорировать его положения в национальную систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Таким образом, предполагаются следующие мероприятия по дальнейшему развитию бухгалтерского учета и аудита в Казахстане:

- обеспечение принятия проектов законов Республики Казахстан "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" и "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности";
- разработка упрощенных стандартов финансовой отчетности для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- активизация участия профессиональных общественных объединений в развитии и регулировании бухгалтерской и аудиторской профессиях;
- совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров бухгалтерского учета и аудита, а также пользователей финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами;
- развитие международного сотрудничества в области бухгалтерского учета и аудиторской деятельности;
- расширение сферы контроля на качество финансовой отчетности, подготовленной по МСФО;
- совершенствование бухгалтерского учета и отчетности в государственном секторе и переход на стандарты, соответствующие международным требованиям [7].

Так, проблемы перехода на МСФО связаны не только с техническими вопросами (внедрение программного обеспечения, подготовка специалистов), но и с изменением финансовых показателей, которые могут отличаться как в лучшую, так и в худшую сторону.

Таким образом, внедрение МСФО обусловлено интеграцией Казахстана в мировую экономику и вступлением в ВТО, направлено на усиление казахстанских организаций на международных рынках. В процессе трансформации бухгалтерского учета при переходе на МСФО, предприятию необходимо пересмотреть учетную политику и график документооборота, отражающий движение первичных документов, поскольку информация о фактах финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые могли иметь существенное

влияние на мнение пользователей финансовой отчетности, в соответствии с МСФО должна быть надежной, нейтральной, осмотрительной, полной и отражать экономическое содержание событий и операций.

1. Трансформация финансовой отчетности из КСБУ (Local GAAP) в МСФО (IFRS), <http://msfo.buh-nauka.com>.

2. Концепция развития системы бухгалтерского учета и аудита в Республике Казахстан на 2012-2014 гг. - с. 39-42

3. Жакупов Г.С., Зулгарина И.А. «Проблемы перехода на международные стандарты финансовой отчетности»

4. Калиева Д. Ситуация с МСФО в Республике Казахстан. МСФО №2 (38), 2007, с. 5-7.

5. Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии. – Алматы: НАН «Центраудит», 1997.

6. Глушков И.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. – М.: "КНОРУС", Новосибирск, "ЭКОР", 2001. – 225 с.

7. Ержанов М.С., Ержанова С. Учетная политика. – Алматы: Каржы Каражат, 1997. – 220с.

РЕЗЮМЕ

Джакишева У.К. – к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая. Применение МСФО в казахстанских предприятиях и ее интеграция в мировую экономику

RESUME

Dzhakishev U.K., Ph.D., senior lecturer of the Department "Finance and accounting" Institute of Law and Economics KazNPU named after Abai. The application of IFRS in the Kazakhstan enterprises and its integration into the world economy.

УДК 330.5

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

О.Г. Череп – к.э.н., доцент кафедры экономики,
В.Ю. Тинкован – НФ "Запорожский национальный университет"
МОП Украины, г. Никополь

Аннотация

В статье рассмотрена финансовая стратегия как инструмент развития национальной экономики.

Ключевые слова

Национальная экономика, финансовая политика, финансовая стратегия.

Во всем мире и в нашей стране быстрыми темпами развиваются финансовые отношения. Без финансов нельзя представить нашу нынешнюю жизнь. Чтобы лучше разобраться в этой системе надо знать: кто, когда и за что все отвечает. За всем этим стоит финансовая политика.

Финансовая политика – это совокупность финансовых (распределительных и перераспределительных) мероприятий, которые осуществляет государство через финансовую систему. Финансовая политика – это часть экономической политики. Главным заданием финансовой политики является обеспечение реализации той государственной программы, которая соответствует финансовым ресурсам.

Проявляется финансовая политика в:

- финансовом законодательстве;
- в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов (наиболее важными из которых являются налоги);
- в перераспределении финансовых ресурсов между отдельными слоями населения, отраслями деятельности, регионами страны;
- в структуре доходов и расходов бюджетов и прочее. Важнейшими условиями результативности финансовой политики является:
 - учет действия экономических законов развития общества;
 - изучение и использование опыта предыдущих этапов деятельности;
 - учет специфики современных условий, изменений во внешней и внутренней политике;
- комплексность в разработке мероприятий, которые связаны с совершенствованием финансовых отношений.

Финансовая политика имеет чрезвычайно большое значение в жизни общества и при выполнении вышеприведенных условий может содействовать развитию производительных сил, улучшению благосостояния населения, решению национальных и международных проблем, повышению обороноспособности страны. В зависимости от характера мероприятий и времени, на которое они рассчитаны, различают следующие понятия: финансовая стратегия и финансовая тактика.

Финансовая стратегия – это основное направление использования финансов на длительную перспективу. Примером стратегических заданий и соответственно их финансового обеспечения есть: внедрение собственной денежной единицы, проведение приватизации, преодоление инфляции и спада производства.

В каждой стране конкретные методы проведения финансовой политики зависят от исторических условий, уровня экономического развития, национальных традиций и других факторов. Современную финансовую политику Украины в значительной мере определяет тяжелое состояние экономики, как следствие длительного финансового кризиса 90-х годов.

За последнее время Украина переживала, уже не один кризисный период, и обычно все это негативно влияет на развитие национальной экономики.

Чтобы выйти из тяжелого состояния надо преодолеть несколько базовых причин, которые повлекли трансформационные неудачи Украины.

1. Привлечение рецептов развития. При разработке и реализации реформ Украина допустила много грубых методологических ошибок. В основу транс-

формационных процессов в Украине положены заимствованные модели превращений. В то же время были фактически проигнорированы цивилизованные и геополитические особенности нашего государства, что потянуло за собой разрыв между государственным будущим и национальным прошлым.

2. Непоследовательность и хаотичность государственной политики изменений. Постоянное колебание между либеральной и дирижистской моделями реформ, с ощутимым уклоном к популизму, который начал приобретать деструктивные формы, привели к тому, что в Украине в итоге не была до конца реализована ни одна из этих моделей. Общество в полной мере почувствовало негативные последствия обоих подходов, не дождавшись их позитивных результатов. Как следствие, люди перестали понимать и краткосрочные, и среднесрочные, и, особенно, долгосрочные цели и сроки их достижения. В обществе растет разочарование к перспективным проектам, усиливается давление мгновенных интересов, стремление немедленно урвать от жизни какие-то блага.

3. Неподоланість расколов в обществе. Региональная, языковая, культурная, конфессиональная неоднородность украинского общества не только не трансформировалась в мощный ресурс роста государства, но и даже углубляется, порою приобретая опасные признаки общественного раскола. К исторически унаследованным расхождениям добавились и вновь созданные линии конфликта между богатыми и бедными, между сторонниками той или другой политической силы, к моделированию и активизации которых, к сожалению, непосредственно приобщаются влиятельные партии и политики Украины. Отсутствие четкой последовательной государственной политики на сближение и интеграцию граждан Украины в единственную политическую нацию приводит к углублению процессов «атомизации» общества, и его распаду на автономные, замкнутые и потенциально конфликтные группы.

4. Государственническая незрелость управленческих элит. Политические силы в своей деятельности до сих пор остаются мотивируемыми почти исключительно собственными политическими и экономическими интересами, неспособными к консолидации и мобилизации усилий вокруг реализации стратегических интересов государства, а, следовательно, несостоятельными хотя бы сформулировать эти интересы.

На данный момент ведущие экономисты проанализовывая все известные им факты, и глядя на стратегию развития государства, которое предложила власть, пришли к таким выводам.

Перспективы развития экономики Украины будут зависеть от повышения ее конкурентоспособности и осуществления качественных структурных сдвигов путем перехода на инвестиционно-инновационную модель развития. Если период 2010-2012 годов будет этапом посткризисного роста после возобновления нормальной работы финансовой системы, то период 2013-2020 лет должен стать важным этапом реструктуризации экономики и закрепления позитивных тенденций экономического и социального развития Украины. Само

осуществление прогрессивных институциональных и структурных превращений, углубления европейской интегрированности украинской экономики должно вывести Украину к группе стран, которые выйдут из кризиса обновленными и способными к динамическому росту.

2013-2020 годы – период формирования фундаментальных основ устойчивого развития и активизации реформ с дальнейшим повышением конкурентоспособности экономики Украины и обеспечения стойких темпов развития экономики.

Украина должна усилить свою адаптированную и способность быстро реагировать на мировые вызовы. Предусматривается переход экономики Украины к менее энергоемкому и более экологически чистому экономическому росту.

Реализация Стратегии по оптимистичному сценарию предусматривает проведение Правительством активной инвестиционно-инновационной политики в направлении усиления структурных сдвигов в экономике в пользу высокотехнологических производств, энергоэффективных технологий, развитию импортозамещения и тому подобное. Данный сценарий предусматривает повышение эффективности относительно реализации государственных целевых программ, создания многочисленных национальных и региональных полюсов развития, поощрения прямых иностранных инвесторов к важным национальным проектам и к развитию инфраструктуры и тому подобное.

Стратегия является инструментом формирования и реализации активной политики по важнейшим направлениям с конкретными заданиями и мероприятиями, направленными на их достижение.

Сценарии построены на основе внешних и внутренних предположений развития экономики.

Разделив развитие Украины на периоды: посткризисный период 2010-2012, и период стабилизации 2013-2020 гг.

По оптимистичному сценарию за расчетами роста ВВП в 2010-2012 годах будет представлять в среднегодовом измерении 5,2% с дальнейшим ускорением к 6,5% в 2013-2020 годах (табл. 1).

Наращение глобальных экологических проблем обусловит принятие мировым сообществом значительно более жестких экологических стандартов. Это может привести к тому, что некоторые отрасли экономики Украины, которые сегодня являются основными поставщиками поступлений иностранной валюты, могут оказаться под давлением серьезных ограничений и тенденций структурной коррекции в мировой экономике. При таких условиях вместо выравнивания торгового баланса и баланса текущих операций может наблюдаться рост их разрыва и девальвационные тенденции национальной валюты.

Важнейшим шагом для развития экономики Украины является вхождение к группе стран, где доминирует инновационный путь развития. Исходными условиями формирования эффективной экономической системы, способной к ускоренному развитию, являются обеспечение защиты прав частной собственности (прежде всего, на землю и недвижимость), создания равных условий

конкуренции, развитие стойких и эффективных финансовых институтов. Ускорения темпов инновационной деятельности и повышения ее эффективности должны характеризоваться, прежде всего, созданием эффективной инновационной системы, которая гармонизирует все этапы инновационного цикла от генерации знаний к их внедрению в производство с активизацией структурной перестройки экономики.

Таблица 1.

Основные прогнозные макроэкономические показатели

Показатель	2010-2012 (в среднем за период)		2013-2020 (в среднем за период)	
	<i>прогноз</i>		<i>прогноз</i>	
	<i>по инерционному (пессимистическим) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистическим) сценарию</i>	<i>по инерционному (пессимистическим) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистическим) сценарию</i>
Прирост валового внутреннего продукта, %	1,9	5,2	4,5	6,5
Конечные потребительские расходы, %				
Домашних хозяйств	3,1	4,7	8,0	7,5
Сектору общего государственного управления	0,2	1,9	3,0	3,1
Валовое накопление основного капитала, %	4,6	12,7	7,5	10,5
Экспорт товаров и услуг, %	0,5	2,1	4,0	6,2
Импорт товаров и услуг, %	3,2	5,7	8,0	7,0
Индекс потребительских цен (декабрь, до декабря), %	110,2	108,9	106,0	104,0
Индекс цен производителей (декабрь, до декабря), %	112,4	111,7	108,0	105,0
Прямые иностранные инвестиции, млрд. дол. США	6,5	10,0	8	14
Население, млн. лиц.	45,7	45,7	43,7	43,9
Уровень занятости,	57,5-57,0	57,7-57,2	59	59,9

Показатель	2010-2012 (в среднем за период)		2013-2020 (в среднем за период)	
	<i>прогноз</i>		<i>прогноз</i>	
	<i>по инерционному (пессимистическим) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистическим) сценарию</i>	<i>по инерционному (пессимистическим) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистическим) сценарию</i>
% до населения возрастом 15-70 лет				
Уровень безработицы, % до экономически активного населения возрастом 15-70 лет по методологии МОП	8,4-8,7	8,1-8,4	6,4	6,0
Реальные имеющиеся доходы населения, % изменение до предыду- щего года	6,5-7,0	7,5-8,0	7,5	8,5

Обеспечение стабильно высоких темпов развития экономики Украины в средне- и долгосрочной перспективе требует: ускоренного инвестирования реального сектора экономики путем повышения уровня капитализации национальных сбережений, включая средства населения; реализации эффективных институциональных превращений в направлении реформирования института собственности, создания рыночной инфраструктуры, развития государственно-частного партнерства, повышения эффективности производства, реализации программ энергосбережения; повышение эффективности бюджетных расходов, включая систему государственных закупок; использование эффективных инструментов денежно-кредитной политики с целью обеспечения необходимой сбалансированности монетарных и макроэкономических показателей.

Исходя из этого, можно сделать выводы, что финансовая стратегия важна для любой страны, а для Украины, которая пережила кризис 90-х годов, мировой кризис это очень необходимо. Поэтому власть должна реализовывать все этапы стратегии: общественную, экономическую, государственно-политическую.

РЕЗЮМЕ

Череп О.Г. – к.э.н., доцент кафедры экономики, Тинкован В.Ю. – *НФ "Запорожский национальный университет" МОП Украины, г. Никопол.* Финансовая стратегия как инструмент развития национальной экономики

RESUME

Cherep O.G. – associate Professor of the Department of Economics, Tynkovan V.Y., NP "Zaporizhzhya national University" MOS Ukraine, Nikopol.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

УДК 659

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА РЕКЛАМУ

Н.Н. Шмыголь – д.э.н., профессор Запорожского государственного
университета

А.А. Антонюк – к.э.н., доцент Классического частного университета,
г. Запорожье, Украина

Аннотация

В статье рассмотрены возможности использования рекламы для обеспечения увеличения доверия потребителей к товарам и услугам предприятий. Рассмотрен алгоритм формирования доверия потребителей на товары пассивного спроса с помощью рекламной компании. Для выполнения финансово-экономического анализа эффективности затрат на рекламу была предложена модель, с помощью которой можно оценить динамику доверия потребителей к продукции. Предложенная модель была апробирована на ряде предприятий Украины, в том числе на предприятии «Айс» ЛТД.

Ключевые слова

Доверие потребителей, эффективность рекламы, маркетинговые коммуникации, товары пассивного спроса.

Сейчас реклама является самым действенным, следовательно, и широко используемым средством воздействия на потребителей в процессах маркетинговых коммуникаций. В то же время, реклама это статья первая в очереди на сокращение в случае недостатка денежных средств. Этого, конечно, можно избежать, доказав эффективность рекламной кампании. Причем доказывать чаще всего нужно ее финансово-экономическую сторону, так как руководителя мало интересует количество зарегистрированных клиентов на сайте или посетителей в день, как, впрочем, и другие «нематериальные» показатели. Для него важна прибыль. Любая инвестиция должна приносить доход и себя окупать, в том числе и реклама. И здесь можно обозначить назревающую проблему: методики расчета экономической эффективности рекламы есть, они применяются, но их результаты нельзя оценивать так же, как результаты расчета для привычных видов инвестиций [1].

Анализ последних достижений и постановка целей статьи. Определение эффективности рекламы в целом связано с изучением комплекса взаимовлияющих факторов, вопросов и проблем, измерить которые часто практически невозможно. Однако невозможность точного измерения общей эффективности рекламы вовсе не означает, что от исследований эффективности необходимо

отказаться [2]. Проводя рекламную кампанию, предприятие рассчитывает на две важные составляющие – психологическую и экономическую. Первая интересна с точки зрения воздействия на человека. Нами будет рассмотрена вторая, именно она определяет финансовую эффективность той или иной рекламы.

Сегодня маркетологи пользуются большим количеством различных методик оценки эффективности рекламы. Самыми действенными считаются методики, по результатам которых определяется реальная картина окупаемости финансовых затрат. Анализ эффективности рекламы помогает оценить степень достижения целей, поставленных перед рекламой. Качественный анализ эффективности включает в себя такие ведущие направления, как:

1. Оценка качества рекламы: оценка содержания и доступности рекламы для целевой аудитории.

2. Коммуникативный анализ эффективности рекламной кампании: определение количества рекламных контактов, достигнутого в результате рекламной кампании.

3. Финансовый анализ эффективности: определение отношения прироста прибыли к затратам на рекламу [3].

В то же время не существует методики определения эффективности рекламы с учетом формирования доверия потребителей к продукции. Разработка такого алгоритма и оценка его внедрения и есть главной задачей данного исследования.

Результаты.

Как известно реклама и интернет-технологии способны обеспечить рост доверия к компании и ее товаров, услуг как в долгосрочном так и в краткосрочном периоде [4]. Влияние указанных инструментов на формирование косвенного дохода показано на рис. 1.



Рис. 1. Формирование доверия потребителей к товарам пассивного спроса предприятий за счет рекламной деятельности [разработка автора]

С целью представления указанных на рис. 1. функциональных взаимосвязей в виде динамической модели, введем условные обозначения:

- Эффективность интернет-рекламы, или традиционных маркетинговых методов рекламы – характеризует долю потребителей, которые охвачены рекламной компанией и принимают решение о приобретении конкретного товара, или любого товара конкретного предприятия (E);

- Уровень оправдания ожиданий потребителей от потребления товаров предприятия, проводящего рекламную кампанию ($P_{во}$). Определяется на основе статистического опроса потребителей;

- Доля охвата общей численности потребителей целевого сегмента в течение одной рекламной акции ($Ч_о$).

При построении модели будем считать, что указанные показатели являются постоянными и не меняют своих значений в течение исследуемых периодов.

Увеличивая количество одинаковых рекламных акций, предприятие, тем самым, имеет возможность увеличить степень охвата потребителей целевого сегмента. Причем, повторные рекламные акции распространяются как на новых

потребителей, так и на тех, которые уже ознакомились с товаром во время проведения предыдущих акций [5]. Таким образом, с каждой рекламной акцией доля дополнительно охваченных рекламой потребителей будет уменьшаться. Динамика общей доли целевых потребителей, не охваченных рекламной кампанией в течение всего времени будет описываться такими уравнениями:

$$\begin{aligned}\overline{Ч}_o(1) &= 1 - Ч_o; \\ \overline{Ч}_o(t) &= \overline{Ч}_o(t-1) \times (1 - Ч_o); \quad (1)\end{aligned}$$

где $\overline{Ч}_o(t)$ - доля потребителей целевого сегмента, после проведения t рекламных кампаний, которая остается, не охвачена ими.

Соответственно, общая доля охваченных целевых потребителей после проведения t рекламных кампаний будет находиться с помощью следующего выражения:

$$Ч_o(t) = 1 - \overline{Ч}_o(t) \quad (2)$$

Показатель $Ч_o(t)$ является кумулятивным, то есть, с увеличением количества рекламных акций он имеет тенденцию монотонно расти, приближаясь от 0 к 1. Долю дополнительно охваченных рекламой потребителей с каждой проведенной рекламной кампанией можно вычислить следующим образом:

$$\Delta Ч_o(t) = Ч_o(t) - Ч_o(t-1) \quad (3)$$

Учитывая показатель эффективности рекламной кампании, динамика приобретения товаров в первый раз вследствие постепенного охвата целевой аудитории будет определяться уравнением:

$$O_{ца}(t) = \Delta Ч_o(t) \times E \quad (4)$$

Однако, ожидания не всех потребителей могут исполняться после приобретения первой, пробной единицы товара. Оправдание ожиданий, как и не оправдание, что задается показателем $P_{во}$, напрямую влияют на доверие к продукции предприятия, динамику которой можно представить как:

$$\begin{aligned}P_{дс}(t) &= P_{дс}(t-1) + O_{ца}(t-1) \times P_{во} - O_{ца}(t-1) \times (1 - P_{во}) = \\ &= P_{дс}(t-1) + O_{ца}(t-1) \times (2 \times P_{во} - 1) \quad (5)\end{aligned}$$

где $P_{дс}(t)$ - уровень доверия к продукции предприятия со стороны потребителей после проведения t рекламных кампаний.

При этом, под уровнем доверия в начальный период времени до проведения рекламной кампании будем понимать долю рынка, занимаемой продукцией данного предприятия. Рост или снижение уровня доверия потребителей в течение серии рекламных акций во время проведения целенаправленной рекламной кампании, со временем трансформируется в соответствующее изменение доли рынка, а, следовательно, и доходов предприятия. Таким образом, уровень доверия к продукции предприятия не является постоянным во времени показателем. Динамика его изменения определяется объемом приобретения товаров новыми потребителями впервые и соответствующим уровнем

оправданных ожиданий. То есть, уровень сбывшихся ожиданий повышает уровень доверия к компании, а уровень неоправданных – снижает ее.

Данный метод получил практическую апробацию на ряде предприятий Запорожской области, в том числе в процессе проведения рекламной компании продукции «АЙС» ЛТД, которая проводилась в июне 2013 года. При проведении рекламной компании на территории торговых центров города Запорожье, которая состояла из ежедневных рекламных акций в течение двух недель, потребителям было предложено ответить на следующие вопросы :

- Имели вы возможность ознакомиться с рекламой продукции «АЙС» ЛТД на входе в торговый центр;

- Каким образом реклама повлияла на ваш выбор: побудила она вас к приобретению мороженого нашей компании;

- Если именно реклама побудила вас к приобретению мороженого «АЙС» ЛТД, оправдались ли ваши лучшие ожидания относительно качества нашей продукции.

Согласно проведенному опросу выяснилось, что эффективность рекламы, то есть доля потребителей, которые приобрели товар под влиянием рекламной акции, составляла 15 %. При этом, уровень оправдания их ожиданий равнялся 72 %, а доля охвата потребителей в течение одной рекламной акции составила 4,3%.

Считая что по результатам собственной оценки, доля рынка мороженого «АЙС » ЛТД на начальную дату проведения рекламной компании составляла 27%, и применив вышеприведенную методику формирования доверия потребителей к товарам предприятия, мы получили следующие расчетные данные (табл. 1) .

Оценка динамики доверия к продукции «АЙС» ЛТД вследствие рекламной кампании по данным июня 2013

Кол-во рекламных акций	НЕ охваченные рекламной кампанией потребители, %	Охваченные рекламной кампанией потребители, %	Дополнительно охваченные рекламными акциями потребители	Дополнительные потребители, которые приобрели товары вследствие охвата рекламой, %	Потребители, ожидания которых оправдались, %	Потребители, ожидания которых не оправдались, %	Доверие к кампании, %
1	97,50%	2,50%	2,50%	0,38%	0,30%	0,08%	27,0%
2	95,06%	4,94%	2,44%	0,37%	0,29%	0,07%	27,2%

3	92,69%	7,31%	2,38%	0,36%	0,29%	0,07%	27,4%
4	90,37%	9,63%	2,32%	0,35%	0,28%	0,07%	27,7%
5	88,11%	11,89%	2,26%	0,34%	0,27%	0,07%	27,9%
6	85,91%	14,09%	2,20%	0,33%	0,26%	0,07%	28,1%
7	83,76%	16,24%	2,15%	0,32%	0,26%	0,06%	28,3%
8	81,67%	18,33%	2,09%	0,31%	0,25%	0,06%	28,5%
9	79,62%	20,38%	2,04%	0,31%	0,24%	0,06%	28,7%
10	77,63%	22,37%	1,99%	0,30%	0,24%	0,06%	28,8%
11	75,69%	24,31%	1,94%	0,29%	0,23%	0,06%	29,0%
12	73,80%	26,20%	1,89%	0,28%	0,23%	0,06%	29,2%
13	71,95%	28,05%	1,84%	0,28%	0,22%	0,06%	29,4%
14	70,16%	29,84%	1,80%	0,27%	0,22%	0,05%	29,5%

Динамика доверия потребителей к продукции «АЙС» ЛТД, согласно данным табл. 1, будет иметь вид, рис. 1.

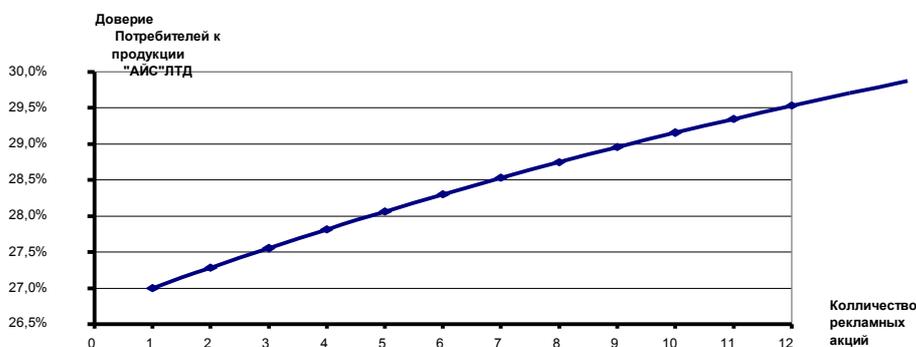


Рис . 1. Динамика доверия потребителей к продукции «АЙС» ЛТД вследствие рекламной кампании

По результатам расчетов доверие к продукции «АЙС» ЛТД в течение рекламной кампании выросло с 27,0% до 29,5% процентов. Итак, этот краткосрочный достигнутый результат в среднесрочной перспективе трансформировался в соответствующее увеличение доли рынка за счет дополнительных косвенных доходов.

Вывод. Таким образом, авторами этого исследования разработан инструмент, с помощью которого можно определять или обосновывать, продолжительность определенной рекламной кампании, повышать ее качество с целью воздействия по показателю эффективности рекламы и уровень оправдания ожиданий потребителей от потребления товаров предприятия, влияя на динамику доверия потребителей к продукции предприятия и в конечном итоге на доходы и прибыль предприятия.

1. Экономическая эффективность рекламы. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://economist.net.ua/node/211>

2. Проблемы оценки эффективности затрат на рекламу. Электронный ресурс. –

Режим доступа: <http://www.adme.ru/research/problemy-ocenki-effektivnosti-zatrat-na-reklamu-97257/>

3. Анализ эффективности. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://skyoutdoor.ru/analiz-effektivnosti/>

4. Шмыголь Н.Н. Управление доходами предприятия: современный подход материалы / Н.Н. Шмыголь: материалы 15-й Международной научно-практической конференции, (Москва, 26-28 октября 2010) / Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2010. – С. 335-339

5. Шмиголь. Н.М. *Управління доходами підприємств харчової промисловості: монографія* / Н.М. Шмиголь. - Запоріжжя: ЗНУ; Дике поле, 2011. – 305 с.

РЕЗЮМЕ

Шмыголь Н.Н. – д.э.н., профессор, Запорожского государственного университета, Антонюк А.А. – к.э.н., доцент, Классического частного университета г. Запорожье, Украина. Финансово-экономический анализ эффективности затрат на рекламу.

RESUME

Shmygol N.N. – Professor Zaporizhzhya state University, Antonyuk A.A – associate Professor Classical private University, Zaporozhye, Ukraine. Financial-economic analysis of efficiency of advertising costs.

УДК 657.1

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

С.А. Файзуллина – к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая

Аннотация

Международные стандарты финансовой отчетности – это постоянно обновляемая система, которая модернизируется как редакционно, так и периодически меняет названия. В основе этих преобразований лежит унификация принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями во всем мире для составления финансовой отчетности.

Дальнейшее развитие системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности необходимо осуществлять в целях повышения качества, прозрачности и сопоставимости информации, формируемой в бухгалтерском учете и финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Ключевые слова

Международные стандарты финансовой отчетности, модернизация, Финансовая отчетность.

Развитие бухгалтерского учета – составная часть истории человеческого общества. Противоречивость интересов, усложнение организации хозяйственной жизни, возрастающая роль государства и права усиливают значение бухгалтерского учета.

В современных условиях необходимо дальнейшее развитие теоретических и методологических положений бухгалтерского учета.

Проблема несоответствия моделей бухгалтерского учета не является уникальной, присущей только Казахстану. Она носит глобальный характер. В процессе работы составителей и пользователей финансовых отчетов во всем мире возникает проблема унификации бухгалтерского учета.

В настоящее время наибольшую известность получили два подхода к ее решению: гармонизация и стандартизация. Идея гармонизации различных систем бухгалтерского учета реализуется в рамках Европейского сообщества (ЕС). Суть ее заключается в том, что в каждой стране может существовать своя модель организации учета и система стандартов, ее регулирующих. Главное, чтобы эти стандарты не противоречили аналогичным стандартам в странах-членах сообщества, т.е. находились в относительной "гармонии" друг с другом. Идея стандартизации учетных процедур реализуется в рамках унификации. Суть этого подхода состоит в разработке унифицированного набора стандартов, применимых к любой ситуации в любой стране, в силу чего отпадает необходимость создания национальных стандартов. [1]

Вообще, стандарт – документ, разработанный на основе согласия заинтересованных сторон, в котором устанавливаются для всеобщего и многократного использования правила, общие принципы или характеристики, касающиеся различных видов деятельности или их результатов.

Международные стандарты финансовой отчетности – это правила, рекомендованные к применению странами, входящими в состав Комитета по международным стандартам финансовой отчетности, что позволяет в большинстве случаев сохранять национальные особенности учета при применении международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). На развитие международных стандартов оказывают влияние периоды принятия, сложившиеся традиции стандартизации учета, действующая практика ведения учета того или иного объекта и другие обстоятельства [2].

Международные стандарты финансовой отчетности – это постоянно обновляемая система, которая модернизируется как редакционно, так и периодически меняет названия. В основе этих преобразований лежит унификация принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями во всем мире для составления финансовой отчетности [3].

Рассмотрим положительные и отрицательные черты международных стандартов учета. Их объективными преимуществами перед национальными стандартами в отдельных странах являются:

- четкая экономическая логика;
- обобщение современной мировой практики в области учета;
- простота восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки МСФО

Преимущества:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> - расширение возможностей для приобщения к международным рынкам капитала; - прозрачность, полезность информации и регламентация раскрываемого объема, помогающая пользователю принимать обоснованные решения; - сокращение времени и других затрат, включая и материальные, для разработки национальных; - повышение ответственности и расширение объема знаний, навыков и полномочий бухгалтеров, которые способны повысить достоверность и значимость учета для устойчивого роста экономики республики; - развитие сотрудничества с другими странами посредством информационной открытости информации, снижения рисков и повышения доверия; - объединение экономик различных стран на основе формирования качественной сопоставимой финансовой информации; - приближение экономической интеграции и гармонизации учета и отчетности. 	<ul style="list-style-type: none"> - обобщенный характер стандартов; - достаточно большое многообразие в методах учета; - отсутствие подробных разъяснений к конкретным случаям; - различия в уровнях развития разных стран; - отсутствие правил и порядка, учитывающих традиции и национальные особенности экономики; - потребность в адаптации МСФО к национальной учетной системе и в отдельных случаях громоздкость работы; - недостаточность знаний и навыков бухгалтеров, а также систематическая потребность в обучении; - сложность для восприятия некоторой терминологии ввиду некорректности перевода; - несовпадение нормативно-правовой системы по отдельным вопросам.

При этом международные стандарты учета позволяют не только сократить расходы компаний по подготовке своей отчетности, особенно в условиях консолидации финансовой отчетности предприятий, работающих в разных странах, но и снизить затраты по привлечению капитала. Известно, что рыночная цена капитала определяется двумя основными факторами: перспективной отдачей и рисками. Некоторые из рисков действительно характерны для деятельности самих компаний, однако есть и такие, которые вызваны недостатком информации, отсутствием точных сведений об отдаче капиталовложений. Одной из причин информационной недостаточности является отсутствие стандартизированной финансовой отчетности, которая, сохраняя капитал, фактически приумножает его. Это объясняется тем, что инвесторы согласны получать чуть более низкие доходы, зная, что большая открытость информации снижает их риски.

Совокупность данных преимуществ во многом обеспечивает стремление различных стран к использованию МСФО в национальной практике учета. Однако следует отметить и недостатки МСФО. К ним, в частности, можно отнести:

– обобщенный характер стандартов, предусматривающий достаточно большое многообразие в методах учета;

– отсутствие подробных интерпретаций и примеров приложения стандартов к конкретным ситуациям.

Создание стандарта международного уровня – это длительная работа, которая охватывает примерно три года, которую, обобщая поэтапно, можно представить в виде рисунка 4 [4, с. 474]

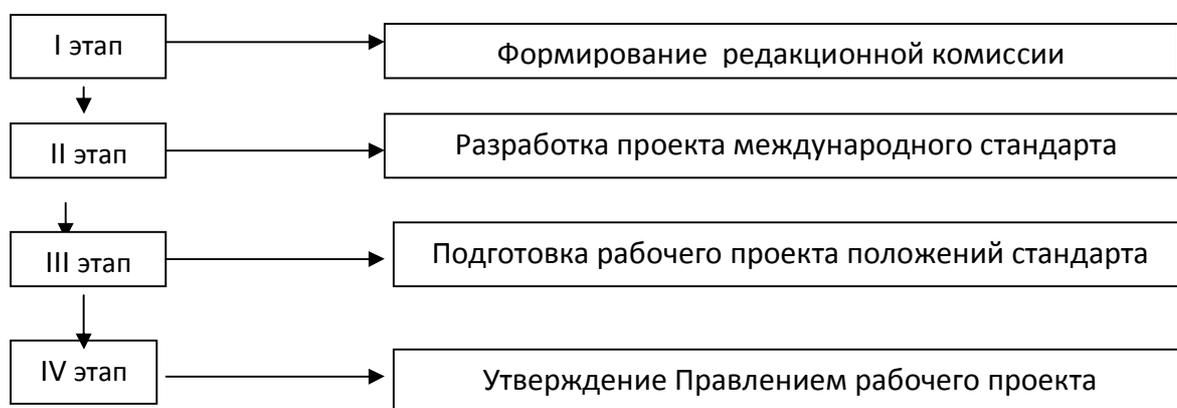


Рисунок 1 – Процесс создания стандарта международного уровня

Таким образом, развитие Международных стандартов – непрерывный процесс, на который оказывают влияние не только КМСФО, но и такие организации, как:

- Международная федерация бухгалтеров;
- Организация экономического сотрудничества и развития;
- Европейский союз бухгалтеров-экспертов;
- Конфедерация бухгалтеров Азиатского и Тихоокеанских регионов;
- Федерация бухгалтеров Ассоциации государств Юго-Восточной Азии;
- Межамериканская бухгалтерская ассоциация;
- Африканский совет по бухгалтерскому учету и др.

В целом стандартизация учетной системы – это объективная потребность, которая заключается в исследовании, классификации и группировке существующих в различных странах систем учета и разработке рекомендаций по совершенствованию учета и отчетности. При этом в каждой стране принята своя национальная система учета, в определенной мере ориентированная на общие принципы [5].

Учитывая позитивные стороны в процессах стандартизации учета, нельзя не отметить и о таких тенденциях, которые имеют место или могут возникнуть в обозримом будущем:

- постоянное видоизменение процесса стандартизации под давлением изменяющихся обстоятельств.
- интенсивное лоббирование со стороны тех, кто составляет финансовую отчетность (компаний и банков);
- увеличение числа и расширение круга заинтересованных сторон в процессе установления учетных стандартов.

Следовательно, можно сказать, что целью введения МСФО в отечественную систему бухгалтерского учета как основы информационной базы является сведение к минимуму национальных различий отчетности и обеспечение надежности информации для принятия решений различными пользователями.

Дальнейшее развитие системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности необходимо осуществлять в целях повышения качества, прозрачности и сопоставимости информации, формируемой в бухгалтерском учете и финансовой отчетности в соответствии с МСФО по следующим основным направлениям:

- подготовка и переподготовка специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета, аудитом финансовой отчетности;
- упрощение порядка ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- изменение системы регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности на основе международного опыта;
- участие в международном процессе развития бухгалтерского учета и аудита.

Необходимость перехода на Международные стандарты финансовой отчетности и Международные стандарты аудита определяется общей политикой государства и стратегией реформ, ориентированных на построение рыночной экономики в Казахстане.

Мировой опыт показывает, что такие качественные характеристики как понятность, уместность, надежность и сопоставимость, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием международных стандартов или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Экономическая перспектива применения МСФО и МСА заключается в более эффективном распределении капитала, более широком выборе капиталовложений и росте их рентабельности, упрощается выход на мировой рынок, появляется возможность снижения затрат на привлечение капитала. Что в следствие приведет к развитию новых бизнес структур, появлению новых рабочих мест, снижению безработицы, повышению конкурентоспособности казахстанских организаций на международных рынках, к экономическому росту страны в целом [6, с.7].

Основными препятствиями внедрения МСФО в Казахстане являются:

- при трансформации финансовой отчетности, а в дальнейшем на практике составления финансовой отчетности крайне затруднительно будет учитывать такой принцип МСФО, как приоритет экономического содержания над формой;
- отражение активов и обязательств по справедливой или рыночной стоимости;
- раскрытие информации о зависимых сторонах, которую в наших условиях в ряде случаев получить невозможно;

- неустранимые противоречия с гражданским и налоговым законодательством. Бухгалтерский учет, его терминология являются составной частью законодательства;

- внедрение МСФО неизбежно повлечет конфликт, так как многие их положения противоречат соответствующим нормам действующего законодательства.

Так, проблемы перехода на МСФО связаны не только с техническими вопросами (внедрение программного обеспечения, подготовка специалистов), но и с изменением финансовых показателей, которые могут отличаться как в лучшую, так и в худшую сторону.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой свод компромиссных и достаточно общих вариантов ведения учета. МСФО носят рекомендательный характер, т.е. не являются обязательными для принятия. На их основе в национальных учетных системах могут быть разработаны национальные стандарты с более детализированной регламентацией учета определенных объектов. Использование МСФО необходимо по следующим причинам:

Во-первых, формирование отчетности в соответствии с МСФО является одним из важных шагов, открывающих организациям возможность приобщения к международным рынкам капитала. Общеизвестно, что капитал, особенно иностранный, требует прозрачности финансовой информации о деятельности компаний и отчетности менеджмента перед инвесторами. В современном мире МСФО постепенно становятся своеобразным ключом к международному рынку капитала. Если компания имеет соответствующую отчетность, она получает доступ к источникам средств, необходимых для развития. Это не означает автоматического предоставления искомым ресурсов; путь к ним достаточно долг и труден. Однако эта компания попадает в число тех избранных, кто при соблюдении прочих условий, может рассчитывать на иностранное финансирование. Если же компания не имеет требуемой отчетности, то она, с точки зрения западного инвестора, не заслуживает доверия и не может рассматриваться, как конкурентоспособная в соревновании с другими соискателями капитала.

Во-вторых, международная практика показывает, что отчетность, сформированная согласно МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей.

В-третьих, использование МСФО позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для разработки новых национальных правил отчетности. Эти стандарты закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях рыночной экономики. Они сформированы как результат труда и поиска не одного поколения бухгалтеров-исследователей, представителей разных научных школ. Мировой опыт показывает, что такие качественные характеристики международных стандартов финансовой отчетности как понятность, уместность, надежность и сопоставимость, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использо-

ванием международных стандартов или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Экономическая перспектива применения МСФО заключается в более эффективном распределении капитала, более широком выборе капиталовложений и росте их рентабельности, упрощается выход на мировой рынок, появляется возможность снижения затрат на привлечение капитала. Что в следствие приведет к развитию новых бизнес структур, появлению новых рабочих мест, снижению безработицы, повышению конкурентоспособности казахстанских организаций на международных рынках, к экономическому росту страны в целом.

1. *Гражданский Кодекс Республики Казахстан (Особенная часть). Комментарий (постатейный). – 2-е изд., испр. и доп. / Под ред. М.К. Сулейменова, Ю.Г. Басина. – Алматы: Жеті жарғы, 2003. – 634 с.*

2. *Приказ Министра финансов РК от 22.06.2007 г. №221 "Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета"*

3. *Приказ Министра финансов РК от 23.05.2007 г. №185 "Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета"*

4. *Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях/ Учебное пособие. - Алматы, 2006. – 472 с.*

5. *Нурсеитов Э.О. Особенности национального учета и МСФО. – Алматы: Изд-во БИКО, 2004. - 300 с.*

6. *Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии – Алматы: НАН «Центраудит», 1997.*

РЕЗЮМЕ

Файзуллина С.А. – к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая. Проблемы перехода на международные стандарты финансовой отчетности в казахстане

RESUME

Faizullina S.A. – Ph.D., senior lecturer of the Department "Finance and accounting" Institute of Law and Economics KazNPU named after Abai. Problems of transition to international financial reporting standards in Kazakhstan

УДК 336.648

ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ВАРИАНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. Якименко – к.э.н., директор департамента научной деятельности и лицензирования Министерства образования и науки Украины

Аннотация

В статье рассмотрены оптимальные варианты реализации инвестиций в инновации предприятия.

Ключевые слова

Предприятие, инноваций, инвестиций.

В современных условиях успешная деятельность предприятий невозможна без инноваций и инвестиций. Инновации – это разработка и освоение производства новых или усовершенствованных продуктов, технологий и процессов. Рыночные условия развития экономики постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных превращений. Эти превращения можно осуществить, используя передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу в целях обеспечения высокого качества нововведений, для чего нужны значительные инвестиции. Инвестиции – это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, а также интеллектуальные ценности, которые укладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли и достижения позитивного социального эффекта. Различают технологические, инновации продукта, инновации процесса. Под технологическими инновациями понимают деятельность предприятия, связанная с разработкой и освоением новых технологических процессов. Продукт-инновация включает разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов. При этом предприятие стремится к производству принципиально новой продукции, для которой предсказуемая область применения (или использование), функциональные характеристики, признаки, конструктивное выполнение, дополнительные услуги, а также состав применяемых материалов и компонентов новые или в значительной степени отличаются от ранее выпущенной продукции. Такие инновации, как правило, основанные на принципиально новых технологиях или на сочетании новых применений действующих технологий. Процесс-инновация допускает разработку и освоение новых или значительное изменение существующего производственного процесса или их совокупность. Процесс-инновация может также являть собой новые или усовершенствованные методы производства, уже реализованные в производственной практике других предприятий, и распространяемые улучшены производственные методы, которые включают применения нового, более современного производственного оборудования, новых методов организации путем технологического обмена (лицензии, ноу-хау, консультации и тому подобное).

Инновационная деятельность происходит в условиях высокой неопределенности и связана с высокими рисками по сравнению с обычными процессами производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому при принятии решений, которые касаются вопросов реализации инновационных проектов, именно оценка рисков приобретает роль одной из главных составляющих инвестиционно-проектного анализа.

На наш взгляд, для развития предприятия нужна система взаимодействия двух элементов – бережливого производства и инновационной политики, направленной на внедрение в производство инновационных проектов. Само сочетание этих двух подходов позволит предприятиям достичь наилучших результатов.

Система бережливого производства позволит оптимизировать производственную деятельность, в то время как инновации дадут возможность сделать рывок в экономическом развитии. На наш взгляд, применение только инновационного подхода не даст нужного развития предприятию. Связано это с тем, что эффект от инновации постепенно снижается через острую конкуренцию и застарелые стандарты. Кроме того, система, созданная в результате внедрения инновации, неминуемо деградирует, если не прилагать усилий сначала к ее поддержке, а потом и к совершенствованию.

По нашему мнению, ориентируясь на существующие методические схемы расчетов экономического эффекта инвестиций в инновации предприятий, необходимо определить принципиальные положения выбора наилучшего варианта реализации инновационного проекта. Из нашей точки зрения, последовательность отбора должна быть следующей:

а) из всех потенциально возможных отбираются варианты, каждый из которых удовлетворял бы всем загодя заданным ограничением: социальным нормативам и стандартам, экологическим требованиям, срокам реализации и др. В эти варианты обязательно должны включаться наиболее прогрессивные мероприятия, технико-экономические показатели которых отвечают или превосходят лучшие мировые достижения;

б) за каждым из выбранных вариантов определяются (с учетом динамики) расходы, результаты и экономический эффект;

в) лучшим признается вариант, у которого величина экономического эффекта максимальна, или (при тех же результатах) минимальные расходы на его достижение.

Экономический эффект от реализации инновационного проекта должен найти отражение и быть выделен в плановых и отчетных показателях предприятия (или научной организации). Это сложное и многогранное задание экономического анализа. Поэтому можно наметить только некоторые методические подходы, которые должны конкретизироваться в практической деятельности того или другого предприятия любой формы собственности.

Под экономическим эффектом инновации на всех стадиях ее реализации понимает превышение стоимостной оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных расходов всех видов ресурсов за весь срок осуществления инновационного проекта.

При этом под сроком осуществления инновационного проекта для каждого нововведения имеется в виду весь цикл разработки и реализации проекта, который включает время на проведение НИДКР, опытное освоение, серийное производство, а также период использования результатов.

Научные исследования показали, что при определении экономического эффекта на стадиях выбора наилучшего варианта инновационного проекта должны придерживаться следующие принципы:

а) оценка эффективности инновационного проекта осуществляется по условиям использования конечной продукции с учетом всех сопутствующих позитивных и негативных результатов;

б) проведение расчетов экономической эффективности осуществляется по всему циклу разработки и реализации инновационного проекта за установленный для проекта период;

в) приведение до единственного расчетного года употребляемых в расчетах экономических нормативов и других установленных показателей, учета экономической неравномерности расходов и результатов, которые получаются в разные периоды времени;

г) приложение в расчетах норматива эффективности капитальных вложений и рыночной стоимости природных и трудовых ресурсов, а также применение сметной стоимости, тарифов и цен, которые отображают качество и эффективность продукции у потребителя.

Учитывая неопределенность перспектив инновационной деятельности для предприятий машиностроения, мы считаем, что величина экономического эффекта, которая определяется по условиям использования продукции, должна рассчитываться к установлению цен на научно-техническую и производственно-техническую продукцию. Она служит основой для установления цен на эту продукцию. Если при использовании продукции предусматривается повышение ее качества, то расчеты проводятся по ценам, которые учитывают изменение эффективности использования этой продукции у дальнейших потребителей.

В целом проблема определения экономического эффекта и выбор наиболее оптимальных вариантов реализации инноваций требует, с одной стороны, повышения конечных результатов от их использования над расходами на разработку, изготовление и реализацию, а с другой стороны – сопоставления полученных при этом результатов с результатами от применения других аналогичных по назначению вариантов инноваций.

Метод вычисления эффекта инноваций, основывается на сопоставлении результатов их освоения с расходами, которые позволят принимать решение относительно эффективного использования новых разработок.

В научных трудах [1, 2, 3] предлагается определить экономическую эффективность инноваций с помощью следующей системы показателей:

- интегральный показатель;
- индекс рентабельности;
- норма рентабельности;
- период окупаемости.

Инвестирование в рыночных условиях связано со значительным риском, который зависит от срока окупаемости капиталовложений. Акцент на показатель «период окупаемости» осуществляется при условиях, когда существует риск, что инновационные мероприятия не будут реализованы, а владелец средств не может вкладывать инвестицию на длинный период.

Учитывая, с одной стороны, на существующий сейчас информационный бум, а из другого – недоступность клиентов, покупателей и клиентов к отчетности предприятий, из нашей точки зрения, при расчетах экономического эффекта по

условиям производства должна использоваться следующая информационная база:

1. Тарифы, которые действуют, оптовые, розничные и договорные цены.
2. Установленные законодательством нормативы платы за производственные ресурсы (производственные фонды, трудовые и естественные).
3. Нормативы отчисления от прибыли предприятий, которые действуют, к государственному и местным бюджетам.
4. Нормы расчетов и правила расчетов предприятий с банками за кредиты или хранения собственных средств и другие нормативы.

Технологическое развитие отечественной промышленности в значительной степени зависит от интеллектуальной продукции других стран. Оборудование, машины, технологический опыт и элементы "ноу-хау" в основном покупают у более развитых государств.

Инновационная направленность прямых иностранных инвестиций оказывается слабо, поскольку основные средства укладываются в постоянные производства и технологии. Падение всех основных показателей инновационной деятельности в Украине обусловлено целым рядом факторов. Это, прежде всего, очень низкая часть бюджетных расходов на научные исследования и выпуск инновационной продукции в общем объеме производства. Достигла критически опасного состояния удельный вес продукции тех отраслей, от которых в большей степени зависит инновационный прогресс: электронной промышленности, приборостроения, производства контрольно-измерительной аппаратуры и тому подобное. До этого следует прибавить низкую платежеспособность предприятий, не способных самостоятельно финансировать прикладные исследования и разработки. Это является причиной резкого снижения творческой активности изобретателей и рационализаторов, и постоянного уменьшения численности кадров высшей квалификации. Тормозит научно-технический прогресс и факт, что заработная плата в сфере науки ниже средней по стране.

Не останавливаясь детально на причинах спада инновационно-инвестиционной деятельности в экономике Украины отметим, что главными причинами негативной ситуации, которая подрывает конкурентоспособность национальных отраслей экономики на внутреннем и международном рынках товаров и услуг, угрожает национальной безопасности Украины, есть низкая капитализация большинства предприятий и отраслей экономики и неблагоприятный инвестиционный климат, вызванный нестабильностью законодательства. Наблюдаются межотраслевые структурные деформации. Много предприятий как и раньше ориентированы на экстенсивные принципы своего развития.

Препятствует широкомасштабным изменениям и неразвитость информационной и сервисной инфраструктур, призванных обеспечить развитие инновационного предпринимательства, ограниченное использование компьютерной техники в сфере проектирования и управления производственными процессами.

Базой для такой структурной перестройки могут служить комплексные целевые программы развития важнейших отраслей экономики, развитие производственного и экспортного потенциала страны. Нехватка капиталовложений влияет на состояние основных фондов в стране. Практически во всех отраслях промышленности происходит старение основных фондов. Значительно вырос удельный вес оборудования, которое работает двадцать и больше лет. Старые машины и оборудование достаточно быстро выходят из строя. Непосредственно ремонтом в стране занято около 1 млн. лиц, а с учетом полных расходов труды работников, которые изготавливают материалы и специальное оборудование для ремонта, эта цифра составляет 3 млн. лиц. Это значит, что каждый шестой работник производственной сферы обслуживает ремонт основных фондов. Согласно международного рейтинга конкурентоспособности, опубликованного Всемирным Экономическим форумом, Украина находится на 86 месте по индексу роста конкурентоспособности и на 65 месте по индексу бизнеса [3]. К слабым сторонам украинской экономики, которые обусловили такой низкий рейтинг страны, можно отнести низкий уровень использования современных производственных технологий, недостаточную интеграцию национальных компаний в глобальные сети, относительно низкий уровень конкурентоспособности производителей, высокий уровень административных барьеров и коррупции, а также недостаточность финансового сектора и проблемы с доступом к венчурному капиталу.

1. Чухрай М.І. *Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Чухрай Наталія Іванівна. – Л.: Національний університет «Львівська політехніка», 2003. – 475 с.*

2. Карпунь І.Н. *Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації : монографія / І.Н. Карпунь, М.С. Хом'як. – Л., 2009. – 432 с.*

3. Матросова Л.Н. *Формирование организационно-экономического механизма управления инновационными процессами в промышленности: монография / Л.Н. Матросова. – Луганск: Изд-во ВУГУ, 2000. – 462 с.*

РЕЗЮМЕ

Якименко А.В. – к.э.н., директор департамента научной деятельности и лицензирования Министерства образования и науки Украины. Выбор наиболее оптимальных вариантов реализации инвестиций в инновации предприятий.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

А.В. Череп – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой ФиК,
Запорожский национальный университет, Украина

Аннотация

Авторами рассмотрена проблема наличия устаревших основных средств на производстве и их влияние на способность отечественных предприятий конкурировать, как на внутреннем, так и на внешнем рынках товаров и услуг. Обоснована необходимость привлечения инвестиций в основной капитал предприятий. Предложены средства создания благоприятных условий для роста экономики страны, благодаря выпуску конкурентоспособной продукции.

Ключевые слова

Основные средства, инвестиций, производство, инновация

Устаревшая материально-техническая база промышленных предприятий Украины негативно влияет на рост прибыльности предприятий и на общее положение экономической ситуации страны в целом. В этих условиях предприятия самостоятельно избирают важнейшие направления своей инвестиционной деятельности с учетом целей своего развития, условий внешнеэкономической среды и инвестиционного климата, уровня производственного и финансового потенциала. Поэтому формируя потребность в обновлении своих основных средств, каждое предприятие должно считаться с тем, что инвестирование это не быстрый, но необходимый путь к успеху. Это подтверждает как отечественная, так и зарубежная практика. Да, в монографии "Инвестиции" В.Шарп вместе с другими американскими учеными определяет: "В наиболее широком понимании термин "инвестировать" значит расстаться с деньгами сегодня с тем, чтобы получить большую сумму их в будущем" [5, с. 11]. Наконец, потребность в инвестициях формируется предприятием за конкретными направлениями инвестиционной деятельности, каждый из которых требует предыдущей разработки инвестиционных проектов.

Анализ последних исследований и публикаций.

Вопросом исследований необходимости капитальных инвестиций в основной капитал занимались много отечественных научных работников, таких как Поддерёгин Н.В., в своей книге "Инвестиционный менеджмент", Бланк И. "Инвестиционный менеджмент", Мертенс А. "Инвестиции", Шевчук В. и Рогожин П. "Основы инвестиционной деятельности" и других.

Наиболее известны зарубежные экономисты: В.Шарп, Л.Гитман и М.Джонк в своих разработках подчеркивают, что при условиях быстрого развития не только научно-технического прогресса, но и будничных потребностей каждого

человека быть на волне успеха может лишь тот производитель, который сможет удовлетворить их в самый современный способ, а это возможно лишь при наличии современной материально-технической базы.

Постановка задания.

В условиях развития рыночных отношений в Украине существенно изменилось обоснование потребности в инвестициях предприятий с целью их обновления и переоборудования. Поэтому рассмотрим состояние основных средств производственных предприятий Украины, и выясним или существует реальная необходимость в увеличении инвестиционных потоков, с целью обновления материально-технической базы предприятий.

Изложение основного материала.

Рыночные превращения в Украине, необходимость переориентации производства с целью выпуска дешевой и конкурентоспособной продукции, требует значительных вложений в обновление производственной базы предприятий за счет капитальных инвестиций. Главным условием внедрения в жизнь новых форм предпринимательства, которые базируются на частной собственности, акционерном капитале, является разработка действенного механизма осуществления капитального инвестирования.

Реальные инвестиции – это вложение капитала в какую-либо отрасль экономики или предприятие, результатом чего есть образование нового капитала или увеличение имеющегося капитала. В широком понимании инвестиции - это вложение капитала с целью следующего его увеличения. Этот прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать инвестору отказ от альтернативного использования финансовых ресурсов и возместить потери от инфляции в будущем. Эта точка зрения поддерживается как в украинской [6, с. 180-183], так и в зарубежной литературе [5, с. 3].

Капитальные инвестиции среди всех направлений инвестиционной деятельности занимают ведущее место. С помощью капитальных инвестиций воссоздаются на простой и расширенной основе основные средства производства, то есть создается материальная основа для повышения производительности живого труда на базе внедрения комплексной механизации и автоматизации производства. Благодаря капитальным инвестициям реализуются более совершенные формы общественной организации производства: его специализация, кооперирование и комбинирование.

От динамики инвестирования будет зависеть огромное количество макропропорций в национальной экономике. Инвестиции в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, расширения и обновления материально-технической базы существующих, а следовательно, создание новых рабочих мест зависят от процессов инвестирования. От того насколько эффективно производственное предприятие использует основные средства, которые есть в его распоряжении, насколько они способны создавать конкурентоспособную продукцию, зависит финансовая стабильность не только отдельного производства, но и региона и страны в целом.

В Украине такая политика поддерживается уже много лет, но не всегда достигает необходимого уровня. Так общий объем прямых инвестиций которые пошли в Украину (согласно данным Госкомстата Украины), начиная с 1992 года состоянием на 01.01.2008 г. складывала 1797 млн. долл. Детальное распределение инвестиций, которые поступили в Украину представленные на рис. 1.

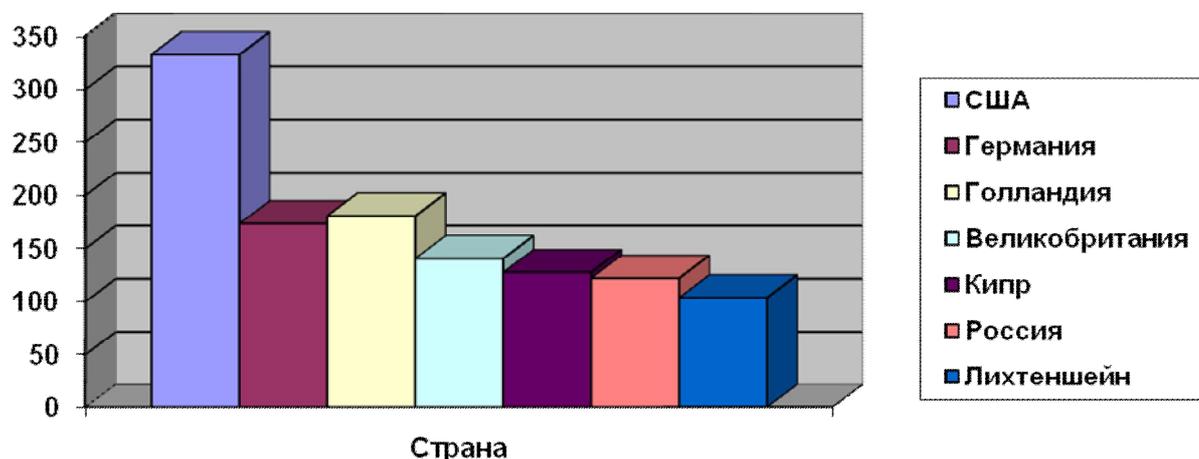


Рис 1. Общий объем прямых инвестиций в Украину (млн. дол.).

Очень важным является то, чтобы инвестиции были направлены на инновационную деятельность. Проанализировав инновационную деятельность на промышленных предприятиях Украины (табл. 1), можно сказать, что удельный вес промышленных предприятий, которые внедряли инновации в 2009 году (10,7%) в сравнении с 2000 годом (14,8%) уменьшилась, но внедрение новых технологических процессов увеличилось 2000 г. – 1403, 2009 г. – 1893, что является свидетельством о развитии инновационной деятельности на промышленных предприятиях Украины.

Как видно с табл. 1 удельный вес промышленных предприятий, которые внедряли инновации в 2010 году увеличился по сравнению с 2009 годом на 0,8%, в сравнении с 2008 годом он увеличился соответственно на 0,7% и соответствовал урону 2007 года. Внедрено новых технологических процессов больше чем в 2009 г. на 150 предприятий, больше чем в 2008 г. на 396 и на 624 чем в 2007 г., но наблюдается снижение количества предприятий, что осваивают новые виды продукции, сравнительно с 2009 г. на 277 и 38 – в сравнении с 2008 г.

Таблица 1

Внедрение инновационной деятельности на промышленных предприятиях
Украины в 2000-2010 гг.

Годы	Удельный вес промышленных предприятий, которые внедряли инновации, %	Внедрение новых технологических процессов	в т.ч. малоотходных, ресурсосберегающих	Освоено производств о новых видов продукции, наименований	з них нові види техніки	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленной, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8

Джерело : [15]

Внедрение инноваций на промышленных предприятиях Украины зависит от их инновационной активности, которая наведена в табл. 2. Проанализировав инновационную активность промышленных предприятий, ми пришли к выводу, что затраты на научно-исследовательские работы увеличились в 2010 г. по сравнению с 2009 г., 2000 г., но в сравнении с 2008 г. уменьшились, соответственно на 149,7 млн. грн., 730,7 и на 247,2 млн. грн. Затраты на приобретение новых технологий также в 2010 г. в сравнении с 2008 г. уменьшились на 280,2 млн. грн., эти изменения связаны с уменьшением суммы затрат на инновации, но в сравнении с 2009 г. они увеличились на 25,7 млн. грн. Так в 2008 году общая сумма затрат составляла 11994,2 млн. грн., а в 2009 г. – она составила 7949,9 млн. грн., а в 2010 г. увеличилась в сравнении с 2009 г. на 95,6 млн. грн.

Таблица 2

Инновационная активность промышленных предприятий Украины

роки	удельный вес промышленных предприятий, которые занимались инновациями	общая сумма затрат	В том числе по направлениям						
			исследования и разработки	в том числе		приобретение новых технологий	подготовка производства для внедрения инноваций	приоритетное машин и оборудования пов'язані з упрвадженням інновацій ⁴	інші витрати
				внутренние НИР	внешние НИР				
%	млн. грн.								
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8

Джерело : [15]

Финансирование инноваций (табл. 3) на промышленных предприятиях Украины проводится за счет собственных источников финансирования.

Таблица 3

Источники финансирования технологических инноваций за 2000-2010 гг.

Годы	Общая сумма затрат	в том числе за счет средств			
		собственных	государственного бюджета	иностраных инвесторов	прочие источники
млн. грн.					
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3

2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9

Джерело : [15]

Інноваційна активність промислових підприємств України залежить від сумми затрат на інновації, на розвиток і впровадження інновацій.

Обновлення основних засобів в значительній ступені залежить від інвестиційної ситуації, яка була в ці роки в Україні достатньо нестабільною. Пік інвестиційного кризи, який пов'язаний з слабким відновленням основного капіталу, пройшов в 1994-1996 роках. За 2000-2006 рр. відбувався річний ріст вартості основних засобів. В цей період обсяги інвестицій в основний капітал (в порівняльній ціні) в 2000 р. зросли на 6,1%, в 2002 р. – на 0,4, в 2004 р. – на 14,4, в 2006 р. – на 17,2%. Особливо важливим є те, що в багатьох галузях економіки за роки реформ відбулося якісне оновлення значительної частини діючих підприємств, але зберегти цей рівень зараз, в період економічного кризи достатньо складно [10, с. 3-4].

Однак і при досягненні оновлення основних засобів не зменшується актуальність технічної переобладнання і модернізації діючих підприємств. Характерним, в першу чергу, є низький рівень списання основних засобів, а відповідно і оновлення діючого виробництва. Якщо в 1994-1996 рр. коефіцієнт оновлення основних засобів становив 1,77, а коефіцієнт ліквідації – 2,19, то в 2000-2006 рр. це співвідношення змінилося відповідно до 2,32 і 9,71. Це означає, що в певний період інвестування економіки набуло, головним чином, екзогенний характер (за рахунок залучених засобів інвестуються переважно нові об'єкти), який передбачає продовження середнього терміну експлуатації основних засобів. На кінець в 2006 р. ступінь зносу основних виробничих засобів становила 47,5%, в т.ч. в промисловості – 48,8%, в сільському господарстві – 48,3%, в транспорті – 50,1%; ступінь зносу невиробничих основних засобів досягала в житловому господарстві – 29,4%, в комунальному господарстві і побутовому обслуговуванні – 46,6, в сфері охорони здоров'я – 37,8% [10, с. 4-5].

Для більш детального аналізу цього питання розглянемо стан основних засобів виробничих підприємств Запорізької області, які становлять 14% основних фондів промислових підприємств України і з'ясуємо чи існує необхідність в інвестуванні.

За даними Головного управління статистики в Запорізькій області, загальна вартість всіх основних засобів на початок 2009 року перевищила в промисловості регіону 114 млрд. грн. [6, с. 21]. За попередніми даними в період січня-

июня в 2009 г. в экономику области привлечены 214 млн. грн. прямых инвестиций, что на 87,6% меньше чем в соответствующем периоде 2008 р. Общий объем прямых инвестиций на 01.07.2009 р. представляет 6,7 млрд. грн., в расчете на одного жителя региона – 3805,6 грн.[11, с. 2].

Больше всего основных средств сосредоточенно в металлургической промышленности – 28,1 млрд. грн. (что представляет почти четверть общего их объема), на предприятиях из производства и распределения электроэнергии – 16,6 млрд. грн. (или седьмая часть), в машиностроении – 13,5 млрд. грн., (девятая часть всех основных средств промышленности области) в строительном комплексе 10,3 млрд. грн. Вместе с тем много основных средств уже давно нуждаются в возобновлении. В целом по промышленности области износ основных средств на начало этого года сложил 55%. Еще выше он на предприятиях металлургического комплекса – 61%, в машиностроении – 64%, в электроэнергетике – 75%. В строительном комплексе в течение последних трех лет уровень износа основных средств удалось снизить с 59% до 51% [6, с. 160]. Отношение введенных на промышленных предприятиях в 2008 году новых основных фондов до их общей стоимости сложило 7,9%. Наивысшим был этот показатель в производстве строительных материалов – 20,9% и в пищевой промышленности – 12,3%, самым низким он оказался на предприятиях из производства кокса и продуктов нефтепереработки – 1,9% и в электроэнергетике – 2,9% [6, с. 161]. За 2008 год по сравнению с 2004 годом инвестиции в основной капитал в целом по всем видам экономической деятельности Запорожской области выросли на 20,6% (рис. 2) [6, с. 156].

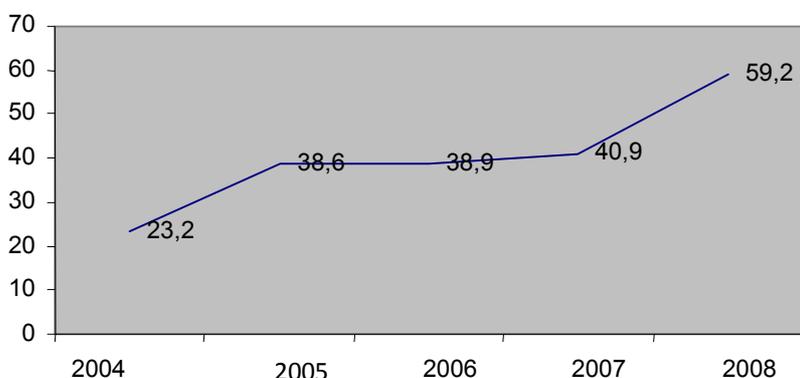


Рис 2. Индексы инвестиций в основной капитал Запорожской области (% к 2004 г.)

Структура инвестиций Запорожской области по источникам поступлений (%) приведено в табл. 4 [6, с. 157].

Таблица 4

Распределение инвестиций Запорожской области по источникам поступлений (%).

Источники	Год				
	2004	2005	2006	2007	2008
Процентов к общему объему					
Государственный бюджет	1,8	4,7	4,5	5,2	4,7
Местной бюджет	2,4	2,4	3,3	3,0	2,9
Собственные средства предприятий	90,3	83,3	78,6	76,3	73,1
Иностранные инвесторы	1,9	0,4	0,2	0,8	4,2
Средства населения на собственное жилищное строительство	1,8	1,8	1,9	2,2	3,5
Кредиты банков	0,5	6,6	10,7	11,8	10,9
Отечественные инвестиционные фонды	х	0,1	х	0,2	0,2
Другие источники	1,3	0,7	0,8	0,5	0,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Наибольший удельный вес финансирования инвестиционной деятельности региона занимают собственные средства предприятий, но наблюдается тенденция к снижению данного направления финансирования сравнительно с 2004 годом. Выросла часть поступлений от иностранных инвесторов с 1,9 % в 2004 году до 4,2% в 2008 году. Также наблюдается позитивная тенденция финансирования инвестиционной деятельности региона за счет государственного бюджета и кредитования коммерческими банками.

Обветшалость средств производства в металлургической промышленности, которая представляет почти четверть общего объема производства региона, влияет не только на состояние экономики региона, прежде всего от этого зависит безопасность условий труда рабочих. В Законе Украины "Об инвестиционной деятельности" обращается внимание на то, что мотивом осуществления инвестиции является не только полученная от них прибыль, но и социальные результаты (охрана природы, труда, повышения качества жизни и тому подобное), которые в будущем через не прямое влияние могут привести к росту эффективности инвестиционных проектов.

Как мы видим существует острая потребность в дальнейшем проведении обновления и модернизации основных фондов предприятий Запорожской области. Его отсутствие может повлечь дальнейшее ухудшение состояния производственного потенциала региона и страны в целом, следовательно часть основных средств этого региона в масштабах страны складывает 15%.

Улучшению состояния основных средств будет способствовать эффективное управление капитальными инвестициями, которые являются многоаспектной проблемой. В значительной степени управление капитальными инвестициями зависит от амортизационной политики. Амортизационная политика не может подчиняться, как это имеет место, при бюджетном потреблении, а должна способствовать ускоренному обновлению основных средств. Управление этим процессом должно найти закрепление на законодательной основе, за разработки отраслевых и региональных программ модернизации/ликвидации аварийно-опасных зданий и сооружений; проведение мероприятий, направленных на совершенствование статистики основных средств, в т.о. создание системы комплексного обследования ее наличия и движения.

Важное значение в управлении имеет баланс капитальных инвестиций, который характеризует как процесс, так и результат освоения капитальных инвестиций. Общая схема баланса капитальных инвестиций такая:

$$Нп + К = В + С + Нк, (1)$$

где $Нп$ и $Нк$ – объем незавершенного строительства соответственно на начало и конец отчетного периода;

$К$ – объем осуществленных в отчетном периоде капитальных инвестиций;

$В$ – объем введенных в действие в отчетном периоде основных средств;

$С$ – списание в установленном порядке прекращенных строительством незавершенных объектов.

Управление капитальными инвестициями неразрывно связано с внедрением инноваций. Активизация инновационной деятельности требует новых форм и методов внедрения достижений науки и техники, в первую очередь за счет расширения инновационного рынка. В Украине он практически отсутствует, становление его осуществляется слишком медленно. Лишь 14,3% от всех промышленных предприятий занимается приобретением и использованием инноваций (в 2008 г. – 14,8%), а часть инновационной продукции на внутреннем рынке складывает 9,4% от общего объема продукции [5, с. 126].

Для развития рынка инноваций, даже при имеющихся условиях, есть реальные возможности, поскольку промышленность Украины применяет близко 24% отечественных научно-технических разработок. Требуют усовершенствование формы и методы рыночной реализации научно-технической продукции. Цены на внутреннем инновационном рынке не формируются и являются преимущественно расчетными. Среднегодовая стоимость одной научно-технической разработки представляет около 50 тыс. гривен. Непосредственные заказчики и потребители выполненных разработок загодя почти не определяются. Не проводятся аукционные торги инновационных разработок, нет инновационных бирж и эффективной рекламы. Маркетинговые исследования в инновационной сфере осуществляют лишь 26% от всех промышленных предприятий Украины. В развитии инновационного рынка незначительной остается пока что роль внебюджетных фондов. Их часть в объеме финансирования научных и научно-технических работ в 2005-2008 гг. не превышала 0,9%.

Низким остается удельный вес расходов на инновационную деятельность в капитальных вложениях [5, с. 128].

Развитие инновационного рынка сдерживается недостаточными темпами создания негосударственных научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций. Часть инновационно-активных предприятий среди разгосударствляют в 2005 г. представляла 17,7 против 14,8% в 2008 году. Дает о себе знать несовершенство механизмов демонополизации производства, высокий уровень риска, связанного с недостатками нормативно-правовой базы. [5, с. 128].

Для ускоренного развития инновационного рынка нужно обеспечение финансовыми ресурсами приоритетных направлений научных разработок, расширения источников финансирования на основе специальных целевых, венчурных фондов, создание механизмов государственного стимулирования эффективного использования частных и иностранных инвестиций в научные отрасли, в приоритетные научно-технические разработки, уменьшения импортозависимости экономики, а также расширения форм инфраструктуры инновационного рынка. Важное значение имеет государственное регулирование процессов в этой сфере.

Основой государственного регулирования инновационного рынка должен быть его тесная связь с экономикой производства. Это требует максимальной гармонизации законодательства Украины в отрасли образования, науки, технологий и технологического развития с международными стандартами, которые приняты в развитых странах мира.

В связи с этим необходимо:

1) ввести льготное налогообложение инновационной деятельности предприятий, научно-исследовательских и конструкторских организаций с целью содействия привлечению дополнительных (негосударственных) средств на фундаментальные научные исследования, разработать и внедрить (продажа потребителю) новых технологий, обеспечивая условия для партнерства науки с бизнесом. Важным шагом до этого является внесение соответствующих дополнений в Законы относительно научной и научно-технической деятельности и налогообложения предприятий;

2) активизировать инвестиции в таких сферах, как машиностроения, биотехнологии, информационные технологии, новые материалы и аэрокосмические исследования, продукция медицинской промышленности, которые наиболее эффективные, коммерциализированные, имеют спрос на внутреннем и внешнем рынках;

3) ввести льготное (преимущественно долгосрочное) кредитование активных участников инновационного рынка – научно-исследовательских, проектных организаций предприятий, объектов рыночной инфраструктуры;

4) расширить масштабы применения государственной контрактной системы в сфере научно-технической и инновационной деятельности с повышением роли и значение государственного заказа;

5) органам управления инновационной деятельностью на всех уровнях осуществлять систематический анализ результатов реализации научно-технических разработок на внутреннем и внешнем рынках, создать с этой целью экспертно-аналитические группы.

Выводы.

В современных экономических условиях подавляющее большинство производственных предприятий для дальнейшего развития требуют осуществления коренных изменений в разных направлениях своей деятельности – создание новых конкурентоспособных видов продукции, разработки более совершенной концепции маркетинга, построения более эффективной структуры управления предприятием и технологическое перевооружение производства занимает одно из ведущих мест в этом списке. Обеспечение этих коренных изменений в производственной деятельности требует значительного объема инвестиций в основной капитал, привлечение которых должно быть связано с планированием стратегического развития предприятий. Можно без преувеличения утверждать, что планирование стратегического развития производственных предприятий и планирование объема и направлений его перевооружения – это два глубоко связанных между собой экономических процессы. Научные исследования показали, что инвестиции должны быть направлены на инновационное обновление реального сектора экономики

1. *Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991р. №1560-ХІІ. – К.: Парламентське видання «Віпол», 2000. – 15 с.*
2. П(С)БО11 «Зобов'язання», Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2001р. № 20.
3. П(С)БО13 «Фінансові інструменти», Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001р. № 559.
4. П(С)БО28 «Зменшення корисності активів», Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004р. № 817.
5. *Статистичний щорічник України за 2007р. – К.: Консультант, 2008. – 551 с.*
6. *Статистичний щорічник Запорізької області за 2007 р. – Запоріжжя: Держкомстат, 2008. – 455 с.*
7. Шарп У. *Інвестиції. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1027 с.*
8. Ковалев В.В. *Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512 с.*
9. Поддерегин А.Н. *Экономика АПК: Учебник. – М., 2001.*
10. Шевчук В.А., Рогожин П.С. *Основи інвестиційної діяльності. – К.: Генеза, 1997. – 384 с.*
11. Бланк И. *Инвестиционный менеджмент. – Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 447 с.*
12. Мартенс А.В. *Инвестиции. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.*
13. Симкевич А. *Ситуація виправляється, хоча і повільно // Дело. – 2009. – № 7. – С. 10.*
14. *З офіційних джерел. Перше півріччя завершено: наслідки кризи у цифрах // Запорізька Січ. – №111(22555) від 04.08.09р. – 4 с.*

15. *Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

РЕЗЮМЕ

Череп А.В – д.э.н., профессор, заведующий кафедры ФиК, Запорожский национальный университет, Украина. Необходимость реального инвестирования в условиях кризиса.

RESUME

Cherep A.V. – doctor of Economics, Professor, head of the Department FIC, Zaporizhzhya national university, Ukraine. The need for a real investment in the conditions of crisis

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 336.22

САЛЫҚТЫҚ ҚҰҚЫҚ БҰЗУШЫЛЫҚ, ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ТҮРЛЕРІ

А.К. Адельбаева – Абай атындағы ҚазҰПУ аға оқытушысы

Андатпа

Мақалада салықтық құқық бұзушылық пен оның қоғамға қауіптілігі, себептері, түрлері, ерекшеліктері және сол заң бұзушылыққа қатысты тартылатын жауапкершілік түрлері қарастырылған.

Түйін сөздер

Салық, құқық бұзушылық, қаржылық – құқық бұзушылық, әкімшілік – құқық бұзушылық, қылмыстық – құқық бұзушылық, жауапкершілік, салықтық құқық бұзушылық.

Салықтық құқық бұзушылық – салықтық қатынасқа қатысушылардың салық заңдарының нормаларымен белгіленген міндеттерін ойдағыдай орындамауларына байланысты заңи жауапкершілік көзделген құқыққа қайшы, кінәлі әрекет не болмаса әрекетсіздік болып табылады.

Салықтық құқық бұзушылықтың басқа да құқық бұзушылықтар сияқты (мысалы, әкімшілік, қылмыстық, құқық бұзушылықтар) өзіне тән белгілері мен құрамы болады. Белгілеріне тоқталсақ, олар мына келесідей көрініс табады:

1. қоғамға қауіптілігі (бұл жерде өте жиі көрініс табуына байланысты);
2. құқыққа қайшылығы (қарсы);
3. кінәлілігі;
4. зардап-залалдың (зиянның) болуы;
5. құқыққа қайшы, кінәлі әрекеттің (әрекетсіздіктің) жазалануы, яғни теріс қылық-әрекеттің жазалануы.

Енді салықтық құқық бұзушылықтардың белгілеріне қысқаша сипаттама береміз.

Кез келген құқық бұзушылықтың *қоғамға қауіптілігін* айтпасақта белгілі, сол сияқты салықтық құқық бұзушылықтың қоғамға тигізер теріс салдары аз емес. Осы арқылы елде бюджет қаражаттарының жетіспеуі орын алады, ал ол жағымсыз жайт бірінші кезекте елдің әлеуметтік – экономикалық жағдайына оң әсерін бермесі сөзсіз.

Құқыққа қайшы әрекет – салықтық заңдардың нормаларының әмірлі талаптарын орындамау болып табылады.

Салықтық құқық бұзушылықтың келесі белгісі – *кінәлілігі*. Бұл жерде құқық бұзушының өзі қасақана немесе абайсызда жасаған әрекетіне деген өзінің психикалық қатыстығын білдіретін белгі ретінде көрініс табады.

Келесі белгі – салықтық құқық бұзушылықтың нәтижесінде келтірілген зиян (залал) болып саналады.

Қандай да болмасын салықтық құқық бұзушылық зиянды болғандықтан, материалдық құқық бұзушылықтың барысында мемлекетке немесе салық төлеушіге зиян келтіріледі. А.И. Худяковтың пікірі бойынша, “зиянсыз салықтық құқық бұзушылық болмайды. Құқық бұзушылық жасалған жағдайда міндетті түрде зардап-зияны болады”.

Салықтық құқық бұзушылықтың бесінші белгісі – кінәлі, құқыққа қайшы әрекеттің жазалануы, яғни заңи жауапкершілікке тартылуы. Құқық бұзушылық болған жағдайда заңи жауапкершілік қолданылады; құқық бұзушылық салықтық құқықтық қатынастар аясында орын алмаса онда заңи жауапкершіліктің негізі болмайды.

Салықтық құқық бұзушылық – салықтық қатынасқа қатысушылардың салық заңдарының нормаларымен белгіленген міндеттерін ойдағыдай орындамауларына байланысты заңи жауапкершілік көзделген құқыққа қайшы, кінәлі әрекет не болмаса әрекетсіздік болып табылады.

Салықтық құқық бұзушылықтың басқа да құқық бұзушылықтар сияқты (мысалы, әкімшілік, қылмыстық, құқық бұзушылықтар) өзіне тән белгілері мен құрамы болады. Белгілеріне тоқталсақ, олар мына келесідей көрініс табады:

1. қоғамға қауіптілігі (бұл жерде өте жиі көрініс табуына байланысты);
2. құқыққа қайшылығы (қарсы);
3. кінәлілігі;
4. зардап-залалдың (зиянның) болуы;
5. құқыққа қайшы, кінәлі әрекеттің (әрекетсіздіктің) жазалануы, яғни теріс қылық-әрекеттің жазалануы.

Енді салықтық құқық бұзушылықтардың белгілеріне қысқаша сипаттама береміз.

Кез келген құқық бұзушылықтың *қоғамға қауіптілігін* айтпасақта белгілі, сол сияқты салықтық құқық бұзушылықтың қоғамға тигізер теріс салдары аз емес. Осы арқылы елде бюджет қаражаттарының жетіспеуі орын алады, ал ол жағымсыз жайт бірінші кезекте елдің әлеуметтік – экономикалық жағдайына оң әсерін бермесі сөзсіз.

Құқыққа қайшы әрекет – салықтық заңдардың нормаларының әмірлі талаптарын орындамау болып табылады.

Салықтық құқық бұзушылықтың келесі белгісі – *кінәлілігі*. Бұл жерде құқық бұзушының өзі қасақана немесе абайсызда жасаған әрекетіне деген өзінің психикалық қатыстығын білдіретін белгі ретінде көрініс табады.

Келесі белгі – салықтық құқық бұзушылықтың нәтижесінде келтірілген зиян (залал) болып саналады.

Қандай да болмасын салықтық құқық бұзушылық зиянды болғандықтан, материалдық құқық бұзушылықтың барысында мемлекетке немесе салық төлеушіге зиян келтіріледі. А.И. Худяковтың пікірі бойынша, “зиянсыз салықтық құқық бұзушылық болмайды. Құқық бұзушылық жасалған жағдайда міндетті түрде зардап-зияны болады”.

Салықтық құқық бұзушылықтың бесінші белгісі – кінәлі, құқыққа қайшы әрекеттің жазалануы, яғни заңи жауапкершілікке тартылуы. Құқық бұзушылық болған жағдайда заңи жауапкершілік қолданылады; құқық бұзушылық салықтық құқықтық қатынастар аясында орын алмаса онда заңи жауапкершіліктің негізі болмайды.

Салықтық құқық бұзушылықтың себептері өте көп, бірақ ең кең тараған себептерді келесідей топтасақ болады:

1. Экономикалық себептер
2. Саяси себептер
3. Құқықтық себептер
4. Техникалық себептер
5. Рухани себептер

Енді осы себептерге толығырақ тоқталсақ, *экономикалық себептерге*:

➤ шаруашылық жүргізуші субъектілер мен халықтың қаржылық жағдайының төмендеуі, яғни, экономикадағы дағдарыстық жағдайларға, өндірістің төмендеуі, ақша массасының шет ел валютасында қорлануы жатады. Сондықтан, салық салу субъектілерінің салық төлеу қабілетінің төмендеуі салық төлеуден жалтарудың маңызды экономикалық себептеріне жатқызамыз;

➤ елдің салық жүйесі мен жүргізіліп отырған салық саясатымен байланысты экономикалық себептер. Салық ауыртпалығының тым көбеюін жатқызамыз бұған. Салық ауыртпалығының артуы көптеген себептерге байланысты, яғни мемлекеттің бюджет шығыстарына тиімді бақылау жүргізе алмауы себебі, соның салдарынан шығыстар ұлғайып кетеді де салық салу деңгейін көтеруге тура келеді;

Салықтық құқық бұзушылықтың *саяси себептері* салықтың реттеуші қызметімен байланысты, бұл қызмет арқылы мемлекет қоғамдық қатынастарды реттейді. Осы реттеу қызметі арқылы мемлекет тарапынан мүдделеріне нұқсан келген тұлғалар, салық төлеуден жалтару арқылы осы процеске қарсылығын білдіреді. Сондай-ақ бұл себепке елдегі саяси ахуалды жатқызамыз.

Құқықтық себептерге салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы заңдылықтың тұрақсыздығы, оның үнемі өзгеруі жатады. Бұл заңдардан бөлек салық органдары көптеген нормативті-құқықтық актілерге сүйенеді. Салық салу мәселелері бойынша нормативті-құқықтық база көптеген Жарлықтар мен шешімдерге, ережелерге тола. Бұл да өз кезегінде көптеген түсінбеушіліктерге алып келеді.

Техникалық сипаттағы себептерге салықтық бақылаудың әдістері мен түрлерінің кемшіліктері жатады. Салық төлеушілердің техникалық қамтамасыз етілмеуі және салық төлеушілер қолданатын касса – бақылау аппараты, салық және бухгалтерлік есеп мәліметтерін сақтау, жасау және керекті орындарға беру бағдарамаларымен толық қамтамасыз етілмеу. Халықпе ақшалай есеп-айырысуды жүзеге асыру барысында касса – бақылау машиналарын толыққанды пайдаланбау мәселелері. Осыған орай салықтық тексеріс кезінде сауда-саттық пен қызмет көрсету салаларында нақты түскен түсім мен салықты есеп төлеуге

бақылау жасалынады. Әрбір тексеріс барысында түскен ақшаның белгілі бір бөлігі кассалық-бақылау аппаратынан тыс айналыста екені анықталады.

Енді *рухани себептерге тоқталсақ*, ол себептер жиынтығы 3 аспектіде қарастырылады: салық жүйесіне деген теріс көзқарас, құқықтық мәдениет деңгейінің төмендігі және қара басының қамын ойлаушылық.

Қара басының қамын ойлаушылардың ынтасы анық. Ірі салық төлеушілердің арасында көлеңкелі экономиканың қайраткерлері, лауазымды тұлғалар бар. Салықтық құқық бұзушылықтың бірқатары корпоративті, топтық қызығушылық негізінде орын алады. Бұндай фактілер кәсіпорын басшылары өндірісті дамытуға, несие мен жалақы төлеуге кетуімен байланысты.

Салықтық құқық бұзушылыққа әкелетін себептер көп, сондықтан да салықтық құқық бұзушылыққа баратын тұлғаларды зерттеуге келсек, оларды келесідей топтаймыз:

1. Әлеуметтік-демографиялық белгілер: жынысы, жасы, әлеуметтік жанұя жағдайы, мамандығы, материалдық жағдайы;

2. Қылмыстық-құқықтық белгілер: қылмысты жасау мотивациясы, қылмыс түрі, қылмысты жалғыз немесе топпен жасау;

3. Адамгершілік қасиеттері мен психологиялық ерекшелігі.

Салықтық құқық бұзушылыққа баратын тұлғалар 4 типке бөлінеді:

- Салық және құқық қорғау органдары анықтай алмайды деген ниетпен салық заңдылығын жүйелі түрде қасақана бұзушылар. Бұндай салықтық құқық бұзушылық фактілері анықталған жағдайда олар бірден бюджет алдындағы берешегін өтейді;

- Салық заңдылығындағы ережелерді олар үшін ауыр деп есептейтін және сол бағытта күресіп келген заңға бағынышты тұлғалар;

- Басшылар, яғни заңды тұлғалар жатады, олардың жасырған пайдалары мен басқа да төлемдері, айыппұл санкциялары инкассациялық талаптарды қою арқылы алынады. Бұндай әдіс банк шотында ақша болған жағдайда жүзеге асырылады. Бұған салық органдарының тексерістері бойынша есептелген айыппұлдарды төлеуден бас тартқан басшыларды жатқызуға болады;

- Меншіктің жеке түріне негізделген сауда-саттық қызметпен айналысатын және тек қана ресми түрде қызмет ететін басшылар жатады. Бұндай кәсіпорында капиталдың бірнеше айналымы орын алады, қалаған табысты аған кезде тайып тұрады.

Қазақстанда қаржы полициясы органдарының назарына келесідей лауазымды тұлғалар түседі:

- Бас бухгалтер мен кәсіпорын бухгалтериясының қызметкерлері;

- Коммерциялық емес кәсіпорындардың бухгалтерлері мен басшылары;

- Мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлері мен басшылары;

- Салық қылмысы анықталған кейінде заңға қайшы әрекетін жалғастырушы, яғни лауазымды тұлғамен келісімге келгісі келетін тұлғалар;

- Салық салынатын кәсіпорында жұмыс істейтін бухгалтерлік құжаттарға арнайы табыстар мен шығыстар жайлы жалған ақпараттарды енгізген тұлғалар;

- қылмысты ұйымдастырған және соған басшылық етуші тұлғалар, яғни қылмыс жасауға мекеме басшысын, бас бухгалтерді немесе сол мекеменің басқа да қызметкерлерін бағдар, кеңес беру арқылы итермелеген адам.

Соловьев И.Н. өз зерттеулерінде салықтық құқық бұзушылықта қылмыскерлер келесідей үлесте екенін айта кеткен:

- мекеме басшылары – 82,95%
- бухгалтерлер – 8,4%
- мекеме қызметкерлері – 4,4%

Салықтық құқық бұзушылықтың *ерекишелігіне келсек*, сол заңсыз әрекетке қолданылатын шараларға байланысты болмақ. Яғни, жауапкершілікке тарту шаралары үш бірдей заң бойынша жүзеге асырылады. Салықтық құқық бұзушылық жасаған тұлғаға өсім, айыппұл салу, қоғамдық жұмыстарға тарту, сондай-ақ мүлкін тәркілеу мен бас бостандығына айыруға дейін баратын шаралар қолданылады.

Жасалған қылмысқа қарсы қолданылатын жауапкершілік бойынша құқықтық бұзушылықтың келесідей түрлері бар:

1. Қазақстан Республикасының Салық кодексімен қарастырылған қаржы-құқықтық сипаттағы салықтық құқық бұзушылық;

2. Әкімшілік-құқықтық бұзушылық кодексімен қарастырылған әкімшілік-құқықтық сипаттағы құқық бұзушылық;

3. Қазақстан Республикасының Қылмыстық кодексімен қарастырылған қылмыстық-құқықтық сипаттағы салықтық құқық бұзушылық.

Жалпы алғанда ҚР салық жүйесінің қызмет етуі заңи жауапкершілікке тарту шараларымен қамсыздандырылған. Салықтық құқық бұзушылыққа қарсы елімізде қаржылық, әкімшілік және қылмыстық жауапкершілікке тарту көзделген. Кейбір жағдайда тәртіпке шақыру және материалдық жауапкершілікке тарту жүзеге асырылады.

Қаржы-құқықтық жауапкершілік бойынша салықтар мен ағымдық және аванстық төлемдерді белгіленген уақытта төленбеген жағдайда салық органдары салық төлеушілердің берешегі сомасында оның банктік шоттарынан күштеп алуға құқығы бар. Салықтар мен ағымдық және аванстық төлемдерді уақытында төлемегені үшін заң бойынша айыппұл есептелініп, бекітіледі. Салықтың қандай да бір болмасын түрі бойынша артық төленген сомасы басқа салық түрлері бойынша бересіне (недоимка) жатқызылады.

Мемлекеттік бюджет алдындағы қарызды төлеу келесідей тәртіп бойынша жүзеге асырылады:

1. Өсімпұл төлеу;
2. Айыппұл есептеу;
3. Салық сомасы.

Салық заңдылығын бұзу бойынша әкімшілік жауапкершілік Қазақстан Республикасының «Әкімшілік құқық бұзушылық туралы» Кодексімен қарастырылған.

Әкімшілік құқық бұзушылық деп тұлғаның қасақана, оның себептері мен салдарын біле тұрып заңға қайшы түрде әдейі жасалған әрекеттерін айтамыз.

Әкімшілік құқық бұзушылыққа жататындар:

- Тиісті орны бойынша салық органына барып салық салық есебіне тұру (бекіту) мерзімін бұзу, яғни кешеуілдету;
- Салық есептілігін өткізбеу немесе уақытында ұсынбау;
- Салық салу объектісін жасыру;
- Салық салу объектілерін және табыстар мен шығыстарды есептеу ережелерін бұзу;
- Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің есептелген сомаларын төлеуден жалтару;
- Бюджетке төленетін салықтар мен басқа да міндетті төлемдердің сомаларын азайту.

Қазақстан Республикасының «Әкімшілік құқық бұзушылық туралы» Кодексі кәсіпкерлік қызметпен тіркеусіз және лицензиясыз айналысқанда әкімшілік жауапкершілікке тартады. Сондай – ақ, Қазақстан Республикасының «Әкімшілік құқық бұзушылық туралы» Кодексімен маркіленетін, акцизделетін тауарларды кндіру мен кткізу ережелерін бұзған жағдайда жауапкершілікке тартады, яғни айыппұлдар салынып, акцизделетін тауарларды тәркілеуге дейін барады.

Салық заңдылығын бұзған үшін қылмыстық жауапкершілік Қазақстан Республикасының «Қылмыстық кодексіне сәйкес» жүзеге асырылады.

Қылмыстық жауапкершіліктің сипаты келесідей:

- Ол қоғамдық қылмыстың қауіпті түрлеріне қолданылады;
- Қылмыс субъектісі болып тек ақыл-есі дұрыс тұлға ғана табылады;
- Тек сот тәртібі бойынша жүзеге асырылады;
- Қылмыстық және қылмыс процессуалдық құқықтық нормаларынан шығады.

Қылмыс объектісіне жеке тұлғалармен салық төлеу процесінде экономика аясында болатын қоғамдық қатынастарды жатқызамыз. Қылмыстық жауапкершілік субъектілеріне Қазақстан Республикасының азаматтары мен азаматтығы жоқ шетел азаматтарын жатқызамыз. Салықтық қылмыс құрылымына байланысты субъектілер салық төлеуші – азаматтар мен лауазымды тұлғалар болып бөлінеді. Сонымен қатар салық төлеушілердің жеке кәсіпкер деген жеке санаты да бар. Салықтық құқық бұзушылық бойынша жауапкершілік түрлерін екінші тарауда толығырақ қарастырамыз.

Салықтық құқық бұзушылықтың бірқатар кезеңдерге бөлінеді десек болады. Нақты айтсақ, салықтық құқық бұзушылықтың «өмірлік циклы» тауардың өмірлік цикліне ұқсас. Бірінші кезеңде салық төлеуші салық салудан жалтарудың жаңа сызбасын ойлап табады. Екінші кезеңде бұл сызба салық төлеушілер арасында тарайды. Бұл салық органдарына таныс бола бастағанда үшінші кезең басталады, яғни салықтық құқық бұзушылықты анықтау мен жоюдың тиімді әдістері мен түрлерін іздеу жүзеге асырылады. Төртінші кезеңде мемлекеттік органдардың келтірілген талаптар мен салықтық құқық бұзушылықтың санын азайтуға әкелетін белсенді қарсы әрекеттерімен сипатталады.

Салық органдарының жұмысы салықтық құқық бұзушылықты шектеуге, онымен күресудің жаңа, тиімді әдістерін табуға, салықтық құқық бұзушылықтың алдын-алуға бағытталуы тиіс.

Салықтық құқық бұзушылық түрлерін қарастырайық. Ресейлік ғалым С. Пепеляевтың айтуынша салықтық құқық бұзушылықтарға тек мемлекеттің салық жүйесіне тікелей қатысы бар құқық бұзушылықтар жатады. Сонымен бірге ол салықтық құқық бұзушылықтарға тек салық төлеушінің тарапынан жасалынған құқыққа қайшы әрекеттерді жатқызған аздық етеді (салық төлеушінің салықты төлеуден жалтаруы салықтық құқық бұзушылықтың басты түрі болса да) дей келіп, құқыққа қайшы әрекеттердің бағыт бағдарларына байланысты салықтық құқық бұзушылықтың мына келесідей топтарын бөліп көрсеткен:

1. салықтар жүйесіне (бұл жерде салық жүйесі емес) қарсы құқық бұзушылықтар;
2. салық төлеушілердің құқықтары мен бостандықтарына қарсы құқық бұзушылықтар;
3. бюджеттердің кіріс бөліктерінің орындалуына (атқарылуына) қарсы құқық бұзушылықтар;
4. мемлекеттің салық қызметі органдарының өздеріне жүктелген міндеттері мен іс-қимылдарын жүзеге асыруға (салық органдарының бақылау функцияларына) кедергі келтіретін құқық бұзушылықтар;
5. бухгалтерлік есепті жүргізу, бухгалтерлік және салықтық есептемелерді (отчет) әзірлеу және тапсыру (табыстау) тәртібіне қарсы құқық бұзушылықтар;
6. салықтарды төлеу жөніндегі міндеттерге қарсы құқық бұзушылықтар.

Бірінші аталған топқа, яғни салықтар жүйесіне қарсы құқық бұзушылықтар – мемлекеттің материалдық мүддесіне қарсы бағытталған құқық бұзушылықтар болып есептеліп, оларға мыналарды жатқызуға болады:

1. Салық төлеуден ешбір негізсіз, заңсыз босату;
2. Салықтарды төлемеу, толығымен төлемеу, не болмаса уақтылы төлемеу;
3. Банк мекемелерінің салық төлеушілердің тапсырысы немесе тиісті атқару құжаттары бойынша бюджетке аударылуға тиісті салық сомаларын аудармаулары немесе уақтылы аудармаулары;
4. Салықтарды төлем көзінде ұстап қалмау, не болмаса төлем көзінде ұсталған салық сомасын тиісті бюджетке аудармау.

Екінші топ – салық төлеушілердің құқықтары мен заңды мүдделеріне қарсы бағытталған құқық бұзушылықтар құрамы мына келесідей болып келеді:

1. салық құпиясының жариялануы;
2. салық төлеушінің шаруашылық қызметтеріне заңсыз кедергі жасау;
3. салықтарды заңсыз белгілеу;
4. салықтарды заңсыз алу не болмаса оны түсім көзінде заңсыз ұстап алу;
5. артығымен төленген салық сомасын салық төлеушіге қайтарып беруден заңсыз бас тарту.

Үшінші топ – бюджеттердің кіріс бөліктерінің орындалуына (атқарылуына) қарсы құқық бұзушылықтар. Бюджетке қаражаттардың түсуі тек салық төлеушінің өз міндеттерін орындауымен шектелмейді. Салықтар мен алымдарды бюджетке аудару процесіне қатысатын басқа да тұлғалар бар. Оларға салық жинайтын инспекторлар мен бюджеттің табыс бөлігінің кассалық орындалуын жүзеге асыратын тұлғалар. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, салықтық қатынастардың барлық қатысушылары заң талаптарын ұстанбайды. Олармен жіберілетін қателіктер жауапкершілікке шақыратын арнайы шараларды талап етеді. Бюджеттің табыс бөлігінің орындалуына байланысты құқық бұзушылыққа жататындар:

- Салық төлеу бойынша түскен қаражаттарды банкпен уақтылы аудармауы немесе оны заңсыз өз мүддесіне қолдануы. Бұған салық жинауға жауапты басқа да тұлғалар жатады.

- Салықтар мен айыппұлдар бойынша берешекті өндіріп алу талаптарын сақтамау, яғни банктің салық органы немесе сот шешімі негізінде талап етілген сомаларды салық төлеуші есебінен аудармауы немесе мерзімінен кешіктіріп аударуы.

Төртінші топқа – салық қызметі органдарының өздеріне жүктелген қызмет-міндеттерін жүзеге асыруға кедергі келтіретін құқық бұзушылықтар құрамына келесідей болып келеді:

1. салық қызметі органдары мен олардың лауазымды адамдарының заңды талаптарына бағынбау;

2. салық қызметі органының лауазымды тұлғасын жәбірлеу;

3. салық органдарының қызметтеріне араласып кедергі жасау немесе заңсыз ықпал ету;

4. салық қызметі органына салықтарды есептеуге қажетті ақпаратты табыс етуден жалтару;

5. салық қызметі органдарының көрініс тапқан салық туралы заңдарды бұзушылықты жою жөніндегі талаптарын орындамау;

6. салық төлеушіге банкілік шот ашылғаны жөнінде банк мекемесінің салық қызметі органдарына хабарламауы.

Бесінші топта – бухгалтерлік есепті жүргізу, бухгалтерлік және салықтық есептемелерді (отчет) әзірлеу және тапсыру (табыстау) тәртібіне қарсы құқық бұзушылықтарды қарастырамыз. Бухгалтерлік есеп декларация, есептеулер және басқа да құжаттарды құрастыруға қажет көрсеткіштері мен мәліметтері бар салық есептілігінің негізі болып табылады. Бұл құқық бұзушылықтың құрамы келесідей:

1. Бухгалтерлік есепті ұйымдастыру тәртібін сақтамау, яғни салық төлеушілердің жүргізген шаруашылық операцияларының бухгалтерлік есеп шоттарында көрініс таппауы;

2. Бухгалтерлік есепті жүргізу тәртібін сақтамау;

3. Бухгалтерлік есеп мәліметтерінің нақтылығын (шынайылығын) қамтамасыз ете алмау;

4. Салық және бухгалтерлік есептілікті жасау тәртібін бұзу, яғни бекітілген формаға сәйкессіздігі;

5. Бухгалтерлік және салықтық есептілікті ұсыну тәртібін сақтамау;

6. Бухгалтерлік және салық есептілігін ұсынудан жалтару.

Алтыншы топ – салықтарды төлеу жөніндегі міндеттерге қарсы құқық бұзушылықтар. Салық төлеуден жалтару әдістері әр түрлі. Ол әдістер әрбір салыққа қатысты әр түрлі болып келеді. Жалпы алғанда ортақ әдістер келесідей:

- салық бойынша жеңілдіктерді заңсыз пайдалану, яғни салық органдарына салық көлемін азайту үшін негіз беретін құжаттар ұсыну;

- салықты мерзімінен кешіктіріп төлеу немесе мүлдем төлемеу.

Нақты қорытып айтар болсақ, салықтық құқық бұзушылық деп салық төлеушіні жауапкершілікке тартатын заңға қайшы түрде мемлекеттік бюджет алдындағы өз міндеттерін орындамауы немесе толыққанды орындамауын айтамыз. Яғни, салықтық құқық бұзушылық – салықтық қатынасқа қатысушылардың салық заңдарының нормаларымен белгіленген міндеттерін ойдағыдай орындамауларына байланысты заңи жауапкершілік көзделген құқыққа қайшы, кінәлі әрекет не болмаса әрекетсіздік болып табылады.

Құқық бұзушылықтың себептерін қарастыра келіп, бұл тұлғаның өз қызығушылықтары мен мүдделерін заңға қарсы әрекетпен қанағаттандыруға ұмтылуы. Бұл себеп – мәңгілік, ол барлық уақытта, барлық елдер мен ұлттарға, мемлекеттерге тән. **Салық жинау** меншік иесінің өз бетінше меншігінен айырылу дегенді білдірмейді. Ол кез келген адамның конституциялық, қоғамдық – құқықтық міндеті болып табылады. Алайда, бүгінгі таңда азаматтардың барлығы салық төлеу арқылы өз міндетін орындауға асықпайды. Осыған орай, неге жекелеген азаматтар мемлекет алдындағы салықтық міндетін орындауға құлықсыз деген сұрақ туады.

Салықтық құқық бұзушылық әкелетін себептер мен жағдайларды зерттеу салықтық құқық бұзушылықты анықтау мен оның өршуін болдырмау үшін өте маңызды болып табылады.

1. Мухитдинов Н. *Салықтық заңдарды бұзғаны үшін әкімшілік жауапкершілік*. - М 92 *Избранные труды в 9 томах*. – Алматы, 2012.

2. Алауханов Е.О., Ахмедин К.Т. *Налоговые преступления. Учебное пособие*. – Алматы, 2008.

3. Чумаченко Ю. *Ответственность за налоговые правонарушения*. <http://www.yandex.ru/>

ТҮЙІН

Адельбаева А.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ аға оқытушысы. Салықтық құқық бұзушылық, ерекшеліктері мен түрлері.

RESUME

Adelbaeva A.K. – senior lecturer A.K. KazNPU named after Abai. Tax offence, types and features.

COEFFICIENTS OF COMPANY'S FINANCIAL STABILITY ANALYSIS

D.Dumankyzy – *KBTU, Business school, "Finance" master*

Annotation

The article thoroughly considers various financial ratios that are used to analyze financial stability of the company (Shareholder equity ratio, capitalization ratio, asset coverage ratio, the interest coverage ratio, the interest coverage ratio, debt/EBITDA ratio, the debt-to-equity ratio).

Key words

Financial stability, sustainability, equity, assets, interest, ratio, shareholder equity, performance, leverage, funding sources, liabilities, debt, capital, financial strengths and weaknesses, norms and limits, coverage ratio.

Financial sustainability is the most important characteristic of the company's overall stability. This characteristic depends on the stability of the economic environment in which the organization operates.

Financial stability – is a part of an overall company's sustainability, the balance of financial flows, the availability of funds that allow the organization to maintain its activities for a certain period of time, including servicing their loans and producing products.

Financial ratios express relationships between financial statement items. Although they provide historical data, management can use ratios to identify internal strengths and weaknesses, and estimate future financial performance. Investors can use ratios to compare companies in the same industry. Ratios are not generally meaningful as standalone numbers, but they are meaningful when compared to historical data and industry averages.

Financial sustainability – is the stability of the company's financial situation that can be provided by sufficient volume of equity in the composition of funding sources. It means that borrowed funds are used within the limits in which company can provide complete and timely return.

Usually, a lot of coefficients are used for the analysis of financial stability.

Consider the traditional coefficients, as well as their usage for enterprises' financial sustainability evaluation.

Basic coefficients of the financial stability of the organization are:

1. Shareholder Equity Ratio

A ratio used to help determine how much shareholders would receive in the event of a company-wide liquidation. The ratio, expressed as a percentage, is calculated by dividing total shareholders' equity by total assets of the firm, and it represents the amount of assets on which shareholders have a residual claim. The figures used to calculate the ratio are taken from the company's balance sheet.

Calculation (formula):

Shareholder Equity Ratio = Total Shareholder Equity/ Total Assets

Norms and limits: 0,5-0,7 or 30-40% of total shareholder equity.

2. Capitalization ratio is also known as the financial leverage ratio. It tells the investors about the extent to which the company is using its equity to support its operations and growth. This ratio helps in the assessment of risk. The companies with high capitalization ratio are considered to be risky because they are at a risk of insolvency if they fail to repay their debt on time. Companies with a high capitalization ratio may also find it difficult to get more loans in the future.

A high capitalization ratio is not always bad, however, higher financial leverage can increase the return on a shareholder's investment because usually there are tax advantages associated with the borrowings.

Calculation (formula):

$$\text{Capitalization Ratio} = \frac{\text{Long-Term Debt}}{\text{Long-Term Debt} + \text{Shareholder's Equity}}$$

The capitalization ratio is a very meaningful debt ratio because it gives an important insight into the use of financial leverage by a company. It focuses on the relationship of long-term debt as a component of the company's total capital base. The total capital is the capital raised by the shareholders and the lenders.

The company's capitalization explains the make-up of the long-term capital of the company. Capitalization is also known as capital structure. A company's long term capital consists of long – term borrowings and shareholder's equity.

There is no standard or benchmark for setting the right or optimum amount of debt. Leverage will depend on the type of industry, line of business and the stage of development of the company (and its products). However, it is commonly understood that low debt and high equity levels in the capitalization ratio indicates good quality of investment.

3. Asset coverage ratio measures the ability of a company to cover its debt obligations with its assets. The ratio tells how much of the assets of a company will be required to cover its outstanding debts. The asset coverage ratio gives a snapshot of the financial position of a company by measuring its tangible and monetary assets against its financial obligations. This ratio allows the investors to reasonably predict the future earnings of the company and to assess the risk of insolvency.

Usually a minimum level of asset coverage ratio is defined in the covenants so that a company does not overextend its debts beyond a certain limit. The company would not be tempted to take too much loans; therefore chances of its insolvency are less. As a rule of thumb, industrial and publicly held companies should maintain an asset coverage ratio of 2 and utilities companies should maintain an asset coverage ratio of 1.5.

Calculation (formula):

$$\text{Asset Coverage Ratio} = \frac{((\text{Total Assets} - \text{Intangible Assets}) - (\text{Current Liabilities} - \text{Short-term Debt}))}{\text{Total Debt Obligations}}$$

Norms and Limits:

Asset coverage ratio should be used in conjunction with other financial ratios to have clearer picture of the company's financial strengths and weaknesses. A negative point of asset coverage ratio is that it uses the book value of the assets. The book value may vary significantly from the actual liquidation value of the asset. In such a case the asset coverage ratio will give misleading results.

4. The interest coverage ratio (ICR) is a measure of a company's ability to meet its interest payments. Interest coverage ratio is equal to earnings before interest and taxes (EBIT) for a time period, often one year, divided by interest expenses for the same time period. The interest coverage ratio is a measure of the number of times a company could make the interest payments on its debt with its EBIT. It determines how easily a company can pay interest expenses on outstanding debt.

Interest coverage ratio is also known as interest coverage, debt service ratio or debt service coverage ratio.

Calculation (formula):

$$\text{Interest coverage ratio} = \text{EBIT} / \text{Interest expenses}$$

Norms and Limits:

The lower the interest coverage ratio, the higher the company's debt burden and the greater the possibility of bankruptcy or default. A lower ICR means less earnings are available to meet interest payments and that the business is more vulnerable to increases in interest rates. When a company's interest coverage ratio is only 1.5 or lower, its ability to meet interest expenses may be questionable. An interest coverage ratio below 1.0 indicates the business is having difficulties generating the cash necessary to pay its interest obligations (i.e. interest payments exceed its earnings (EBIT)).

A higher ratio indicates a better financial health as it means that the company is more capable to meeting its interest obligations from operating earnings. On the other hand, a high ICR may suggest a company is "too safe" and is neglecting opportunities to magnify earnings through leverage.

Exact formula in the Ready Ratios analytic software

$$\text{Interest coverage ratio} = \text{EBIT} / \text{Finance Costs}$$

5. The interest coverage ratio (debt/equity ratio, D/E) is a financial ratio indicating the relative proportion of entity's equity and debt used to finance an entity's assets. This ratio is also known as financial leverage.

Debt-to-equity ratio is the key financial ratio and is used as a standard for judging a company's financial standing. It is also a measure of a company's ability to repay its obligations. When examining the health of a company, it is critical to pay attention to the debt/equity ratio. If the ratio is increasing, the company is being financed by creditors rather than from its own financial sources which may be a dangerous trend. Lenders and investors usually prefer low debt-to-equity ratios because their interests are better protected in the event of a business decline. Thus, companies with high debt-to-equity ratios may not be able to attract additional lending capital.

Calculation (formula):

$$\text{Debt-to-equity ratio} = \text{Liabilities} / \text{Equity}$$

Norms and Limits:

Optimal debt-to-equity ratio is considered to be about 1, i.e. liabilities = equity, but the ratio is very industry specific because it depends on the proportion of current and non-current assets. The more non-current the assets (as in the capital-intensive industries), the more equity is required to finance these long term investments.

For most companies the maximum acceptable debt-to-equity ratio is 1.5-2 and less. For large public companies the debt-to-equity ratio may be much more than 2, but for most small and medium companies it is not acceptable. US companies show the average debt-to-equity ratio at about 1.5 (it's typical for other countries too).

In general, a high debt-to-equity ratio indicates that a company may not be able to generate enough cash to satisfy its debt obligations. However, a low debt-to-equity ratio may also indicate that a company is not taking advantage of the increased profits that financial leverage may bring.

6. Debt/EBITDA ratio measures company's ability to cover its' debt (short term as well as long term). It indicates the period during which total liabilities (debt) could be paid off. Data to calculate this ratio is collected from balance sheet, income and cash flow statements.

This ratio interests company's investors while making a decision whether to invest or not in the company. To calculate this ratio [EBITDA](#) is used as one of the summands, which means depreciation and amortization are not included.

Norms and limitations:

There are no general norms for this ratio.

Usually it is not recommended to compare the value of this ratio between companies from the different industries.

Calculation (formula):

$$\text{Debt/EBITDA Ratio} = \text{debt} / \text{EBITDA}$$

Debt (total debt, total liabilities) is calculated by adding together long term debt with short term debt. These two measures can be easily located on the balance sheet.

[EBITDA](#) is calculated by adding net income plus interest expense plus taxes plus depreciation and amortization.

7. The debt-to-equity ratio (debt/equity ratio, D/E) is a financial ratio indicating the relative proportion of entity's equity and debt used to finance an entity's assets. This ratio is also known as financial leverage.

Debt-to-equity ratio is the key financial ratio and is used as a standard for judging a company's financial standing. It is also a measure of a company's ability to repay its obligations. When examining the health of a company, it is critical to pay attention to the debt/equity ratio. If the ratio is increasing, the company is being financed by creditors rather than from its own financial sources which may be a dangerous trend. Lenders and investors usually prefer low debt-to-equity ratios because their interests are better protected in the event of a business decline. Thus, companies with high debt-to-equity ratios may not be able to attract additional lending capital.

Calculation (formula):

$$\text{Debt-to-equity ratio} = \text{Liabilities} / \text{Equity}$$

Norms and Limits:

Optimal debt-to-equity ratio is considered to be about 1, i.e. liabilities = equity, but the ratio is very industry specific because it depends on the proportion of current and non-current assets. The more non-current the assets (as in the capital-intensive industries), the more equity is required to finance these long term investments.

For most companies the maximum acceptable debt-to-equity ratio is 1.5-2 and less. For large public companies the debt-to-equity ratio may be much more than 2, but for most small and medium companies it is not acceptable. US companies show the average debt-to-equity ratio at about 1.5 (it's typical for other countries too).

1. ISMAEL G. DAMBOLENA, SARKIS J. KHOURY. Ratio Stability and Corporate Failure - Article first published online: 30 APR 2012, volume 35.

RESUME

Dumankyzy D. – KBTU, Business school, “Finance” master . Coefficients of company’s financial stability analysis.

УДК 330.33

ТЕОРИИ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ ОРГАНИЗАЦИИ И КАЗАХСТАНСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Д.Думанқызы – магистрант Бизнес школы КБТУ

Аннотация

В статье представлен анализ основополагающих теории жизненных циклов. Рассмотрены основные положения теорий. В работе анализируются пути использования данных концепций в различных управленческих исследованиях для объяснения происходящих изменений и выявления ряда закономерностей. Представлен анализ практического приложения концепции жизненного цикла к условиям современной казахстанской действительности.

Ключевые слова

Жизненный цикл, этапы, этапы развития, становление, рост, зрелость и смерть, теория, управление, цикличность, фаза развития, модель, организация, уровень развития, кризис.

Давно известно, что многие компании, имея одинаковые условия на начальных этапах развития, достигают абсолютно разных результатов. Немногие становятся успешными и приносят высокую прибыль, другие становятся посредственными компаниями и имеют лишь средние показатели, и, большинство, вообще не достигает поставленных целей. Факторов, влияющих на деятельность той или иной организации, множество, и все они в равной степени воздействуют на развитие компании.

Еще пару столетий назад человечество определило цикличность многих процессов происходящих на планете. Развитие любой фирмы, также как и функционирование большинства биологических и социальных систем, носит циклический характер.

Все компании проходят через похожие стадии жизненного цикла и демонстрируют прогнозируемые модели поведения. Каждая стадия развития чревата для фирмы появлением определенного набора проблем и сложностей. Успех компании определяется готовностью менеджеров управлять фирмой во время перехода от одной стадии развития к другой.

Вкратце, чтобы понять общую динамику становления организации, следует рассмотреть стадии жизненного цикла организации.

Жизненный цикл организации – это определенный порядок стадий развития, которые проходит компания за период своего существования. Если брать стадии по аналогии с живыми организмами, они подразумевает следующие этапы развития: становление, рост, зрелость и смерть. Но в отличие от живых существ, последний этап может быть и не обязателен по отношению к организации, так как физически искусственное существо может и продолжить свое существование.

В различные времена ученые предлагали свои модели этапов жизненного цикла компании. Но основополагающей является модель Ларри Грейнера, разработанная в 70-х годах прошлого века. Ларри Грейнер – это американский специалист по управлению, является выпускником Гарвардской школы бизнеса и профессором Школы бизнеса Маршалла в Южно-Калифорнийском Университете.

Согласно модели Грейнера, в организационном развитии компании существует лишь пять этапов. Это – Творчество, Централизация, Делегирование, Координация и Сотрудничество.

Творчество – на данном этапе предприниматель обеспечивает очень мощный уровень креативного драйва, пытаясь воплотить идею в жизнь и заставить остальных поверить в нее. Постепенно организация начинает расти, увеличивается штат сотрудников и предприниматель теряет прямой контроль над деятельностью своих подчиненных, требуется профессиональное руководство. На данном этапе возникает первый управленческий кризис или другими словами - так называемый кризис лидерства.

Централизация. На этом этапе организационная структура компании становится более формализованной, выстраивается организационная структура компании, с приходом профессиональных менеджеров управление становится директивным. На данном этапе преодолевается кризис лидерства. Но в то же время слишком жесткая функциональная структура организации начинает давать и свои минусы. С дальнейшим расширением компании становится трудно контролировать ее деятельность на всех уровнях. Наступает необходимость делегирования полномочия, то есть перехода в следующую фазу развития.

Делегирование. В первую очередь в растущей организации значительными полномочиями наделяют руководителей отдельных бизнес-единиц и географических направлений. В организации появляются новые, уникальные системы мотивации работников, такие как бонусы и участие в прибыли организации. Среднему звену менеджеров делегируют достаточно полномочий для проникновения на новые рынки и развития новых продуктов. Верхушка организации, отдавая часть своих полномочий, сосредоточивается на общем стратегическом развитии, что, несомненно, помогает укрепить позиции организации на рынке, но с течением времени руководство теряет контроль над разросшейся и усложнившейся организацией. Менеджеры на местах, зачастую, тратят больше времени и ресурсов на достижение целей своего подразделения, даже если это идет вразрез с общими целями организации. Наступает "кризис контроля", который разрешается развитием программ координации.

Координация – на четвертом этапе стиль высшего руководства компании меняется на содействие. Управление выполняется с помощью центров планирования и инвестиций. Подразделения все чаще работают независимо друг от друга и предпочитают заказывать услуги у внешних поставщиков. Как следствие под большие проекты создаются отдельные организации и выполняется переход на этап Сотрудничества.

Сотрудничество – пятый, самый развитой этап работы организации. Компании взаимодействуют на уровне совместной постановки цели.

Развивал идеи Грейнера, Ицхак Адизес – израильский и македонский писатель, один из экспертов в области повышения эффективности ведения [бизнеса](#). Ицхак Адизес предположил, что динамика организационного развития, подобно функционированию большинства физических, биологических и социальных систем, носит циклический характер. Эту идею он заложил в основу теории жизненных циклов организации. Согласно модели Адизеса, в процессе жизнедеятельности организации можно выделить десять закономерных последовательных этапов.

1. Выхаживание – этап создания организации. У основателя родилась бизнес-идея, он горит энтузиазмом. Опасность, которая может загубить дело в самом начале, состоит в том, что, желая реализовать свою идею, предприниматель не достаточно считается с реальным положением дел на рынке.

2. Младенчество. На данном этапе компания не обладает еще четкой структурой и системой распределения полномочий и ответственности, но в этот период начинается процесс организации, переход от чистых идей к практическим действиям. Большое внимание уделяется результатам производства и удовлетворению потребностей конечных потребителей.

3. Детство. Компания начинает работать все продуктивнее, происходит рост уровня продаж, преодолеваются первые препятствия. В компании до сих пор нет ни четкой структуры, ни порядка субординации, ни прописанных функциональных обязанностей. Перспектива расширения сферы деятельности становится слишком заманчивой. Именно поэтому И.Адизес определяет главную

организационную задачу этого этапа: фирма должна четко определить для себя, чем она не должна заниматься. Фирма на этом этапе внутренне еще не структурирована: решают люди, а не должности. Довольно противоречиво, по Адизесу, выглядит роль основателя-руководителя. Он пытается делегировать властные полномочия и ответственность сотрудникам организации, ибо чувствует невозможность и нецелесообразность сосредотачивать все решения в своих руках на этой стадии развития. Однако на самом деле без главы фирмы ничего не решается, и в этом вина руководителя - он боится потерять контроль над ситуацией. Для руководителя наступает весьма ответственный момент в определении того, когда необходимо перейти от интуитивного администрирования к профессиональному управлению.

4. Юность. В компании появляются профессиональные управленцы: исполнительного директора, вице-президента, которые начинают менять структуру, систему мотивации и контроля. Приходят новые работники, что неизбежно ведет к конфликту двух культур: «старого костяка» и «новых специалистов».

5. Расцвет. На стадии расцвета организация имеет относительно четкую структуру, прописанные функции, системы поощрения и наказания. Успешность деятельности организации оценивается по факторам удовлетворения потребностей клиентов и достижения поставленных целей. Ценится умение предвидеть будущее. Нередко на этой стадии организация открывает несколько дочерних предприятий, которые будут проходить все стадии развития с самого начала. Теоретически "расцвет" может длиться бесконечно при условии количественного и качественного роста организации – за счет притока новых сил, создания дочерних организаций и, главное, сохранения духа предприимчивости.

6. Стабилизация. Это первая стадия старения организации, когда компания постепенно отходит от политики быстрого развития, захвата новых рынков. Компания не стремится к изменениям, уделяя большее значение межличностным отношениям в коллективе, нежели рискам, связанным с ведением бизнеса. Финансисты в фирме теперь значат больше, чем разработчики и специалисты по маркетингу. Межличностные отношения в организации занимают людей больше, чем проблемы новых рискованных предложений и акций. Ответственность руководителей реализуется простейшим способом – поддержанием статус-кво фирмы.

7. Аристократизм. Компания владеет значительными финансовыми средствами, которые расходуются на укрепление существующей системы контроля и обустройство собственной деятельности. Появляются негласные формальные правила, связанные, в первую очередь, со стилем одежды и прочими традициями, которые не имеют практически никакого рационального обоснования, а существуют просто в силу того, что они есть. Переход к этому этапу почти незаметен, а это верный признак не роста, а старения. Все больше средств идет не на инновации и развитие, а на контроль, страхование и обустройство. Имидж

фирмы – конформизм в обращении, поведении, одежде. Эмоциональные всплески сотрудников воспринимаются как нарушение приличий. Декларируется тот же уровень прибыли, даже при спаде продаж товаров или услуг. Повышаются отпускные цены, но качество при этом может даже снижаться. Стареющая организация, как видим, снова впадает в младенческую безответственность. Раньше – потому, что фирмы еще по сути не было, теперь – потому, что она есть и словно была всегда и пребудет вовеки.

8. Ранняя бюрократизация. Организация постепенно погружается в ряд сложных и порой неразрешимых структурных конфликтов, которые пытается решить, увольняя людей, но, не меняя структуру. Постепенно внутренняя волокита все сильнее отдаляет компанию от удовлетворения потребностей конечного потребителя. Работа с рынком, с потребителем ушла на задний план.

9. Поздняя бюрократизация. Компания полностью сосредоточивается на себе, на внутренних неразрешимых проблемах, пытаясь соблюсти все процедуры, процессы и предписания в надежде, что это поможет в их решении. Нет склонности к повышению эффективности, изменениям, нет ориентации на потребности клиента. Поддерживается громоздкая и сложная система контроля над текущей деятельностью, которая требует от работников соблюдения набора правил и процедур, но не эффективного труда.

10. Смерть. Смерть организации, ориентированной на клиента, происходит сразу же после того, как клиенты массово перестают пользоваться услугами компании. Если же этого не происходит по причине того, что организация предоставляет монопольный продукт или поддерживается государством, то ее смерть может быть отсрочена во времени.

На практике теория Адизеса дает весьма ощутимые результаты.

Во-первых, она позволяет прогнозировать развитие событий и возникновение критических ситуаций, а значит, дает возможность подготовиться к ним надлежащим образом.

Во-вторых, эта модель довольно детально описывает то, что происходит внутри организации, тем самым обнаруживая закономерные, естественные явления и отклонения, патологии, что помогает менеджеру сосредоточиться на решении реальных проблем, а не тратить впустую усилия на «временные трудности», нарушая естественный ход вещей или же возлагая на организацию непосильные задачи, не соответствующие ее возрасту и уровню развития.

На вопрос о применимости теории И.Адизеса или Л.Грейнера к условиям современного Казахстана нельзя ответить однозначно, поскольку ко многим казахстанским организациям неприменимы исходные посыпки этой теории. Так, теория жизненных циклов ничего не говорит о государственных предприятиях, которых в Казахстане еще очень много, и у которых нет персонифицированного создателя.

Одной из характеристик казахстанского бизнеса в наше время является очень низкая стабильность и близкие горизонты планирования. Если спросить у любого казахстанского предпринимателя, владельца малого или среднего

бизнеса о его бизнес-планах, скорее всего, он будет говорить о месяцах, может быть о годе или двух. Остальное – из разряда фантазий, которые стало модно называть видением. Если задать тот же самый вопрос какому-нибудь предпринимателю в Европе, речь пойдет о гораздо большем сроке. О чем мы и читаем во многих учебниках по менеджменту, и это не соответствует нашей действительности. У нас нет такого уровня стабильности и прогнозируемости. У нас до сих пор такое высокое количество регулярных изменений, которое во много раз превышает количество изменений в западном бизнесе и западных корпорациях.

Многие казахстанские бизнесмены смотрят на запад, где очень высокая административная функция, потому что хотят ровняться на успешные западные компании. Разумное желание. Все дело в том, что мы для того, чтобы перенимать опыт, смотрим на самые успешные компании на западе. Самые успешные компании – это чаще всего компании, которые находятся в стадии юности или расцвета. Соответственно, ориентиром служат компании, в которых администрированию уделяется большое внимание – присутствует высокая системность (отлаженные правила и процедуры). Таким образом, мы пытаемся у них перенять то, что нам еще рано внедрять. В Казахстане не так много компаний, находящихся в стадии расцвета, а на начальных стадиях развития компании повышение системности, может принести разрушительные последствия, убивая дух компании. Поэтому в нашей стране с ее молодым бизнесом многие попытки внедрить западные best practices заканчиваются разочарованием и потерей ресурсов. Но это не значит, что они неприменимы. Это значит, что этот самый зарубежный опыт нужно подстраивать под компаний нашей страны.

Перекося, который начал происходить в Казахстане, заключается в повышенном внимании к административной функции. Причины, почему в Казахстане обучение MBA дает низкую результативность заключаются в том, что не многие наши компании еще готовы к внедрению передаваемых инструментов и на такое обучение по большей части попадают люди с высокой предпринимательской функцией, которых пытаются научить, как правильно заниматься административной работой внутри компании. Им это скучно, тяжело и неинтересно. Они используют MBA обучение как возможность повысить свою значимость, стоимость на рынке труда, услышать что-то интересненькое и обзавестись новыми контактами.

Интересным в этом отношении представляется то, что люди в Казахстане в принципе не привыкли выражать своё мнение и делиться идеями, до сих пор люди боятся начальства, основным мотивом работы считают страх, а компании всё ещё очень иерархичны. Бизнес в Казахстане находится в переходном состоянии, в транзите между старыми и новыми моделями поведения". Казахстан, как и все страны бывшего Советского союза очень долгое время был под диктаторским режимом.

"Коррупция – самая основная вещь, которой стоит уделить внимание. Когда даже люди в правительстве коррумпированы, кто ею займётся? Я считаю, что это самая большая проблема Казахстана. Остальное по сравнению с ней очень легко решить".

В чем же состоит ценность теории И.Адизеса и Л.Грейнера для казахстанских организаций? Как любая другая продуктивная теория, она характеризуется двумя компонентами: объясняющей и предсказующей. Для работы с казахстанскими организациями важны обе. Первая способствует возбуждению чувства доверия как к самой теории, так и к использующему ее консультанту. Вторая заставляет обратить внимание на те моменты, которые обычно не рассматриваются руководством наших компаний как ключевые. Например, необходимость или преждевременность введения в компании регулярного менеджмента.

Таким образом, модели жизненных циклов позволяют проанализировать не только возможные сценарии развития организации в целом, но и перспективность привлечения тех или иных менеджеров для работы в компании. Кроме того, теория жизненных циклов дает возможность, в отличие от многих других моделей, увидеть динамику организации, а не рассматривать ее как статичное образование. Представление о динамике организации позволяет, в частности, сделать вывод о своевременности тех или иных управленческих решений. Преждевременное внедрение регулярного менеджмента – типичная ошибка многих новых российских компаний, ведущая к их ранней бюрократизации.

Теория жизненных циклов может помочь как менеджерам-практикам, так и консультантам по управлению и организационному развитию в проектировании и диагностике организаций, а также при реализации проектов организационных изменений.

1. Широкова Г.В., Серова О.Ю. Модели жизненных циклов организации: теоретический анализ и эмпирические исследования// Вести. С.-Петербург. Ун-та. Сер. менеджмент. 2006. Вып.1.

2. Lorange P., Nelson R. How to recognize and avoid organizational decline//Sloan Management Review. 1987. Vol. 28. N3.

РЕЗЮМЕ

Думанқызы Дина, магистрант Бизнес школы, специальность «Финансы», КБТУ. Теории жизненных циклов организации и казахстанская действительность.

RESUME

Dumankyzy D. - KBTU, Business school, "Finance" master . Life-cycle theory of organization and Kazakhstan reality.

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҚ РЕФОРМАЛАР ЖАҒДАЙЫНДА ӘРЕКЕТ ЕТПІ ТҮРҒАН ҰЛТТЫҚ САЛЫҚТЫҚ ЗАҢНАМАНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

А.Қ. Байхадамов – Қаржы полициясы академиясының әлеуметтік және экономикалық-құқықтық пәндер кафедрасының оқытушысы, экономика және құқық негіздерінің магистрі

Андатпа

Мақалада Қазақстан Республикасындағы салықтар, салық заңнамасы және салық саясаты қарастырылған.

Түйін сөздер

Салықтар, салық заңнамасы, салық саясаты.

Нарықтық қатынастарға көшумен байланысты біздің еліміздің экономикасында көптеген жаңа мәселелер мен қажеттіліктер пайда болды. Олар жаңа мамандар мен жаңа теориялық және тәжірибелік тәртіптердің, соның ішінде салық салу жүйесін негіздеді.

Салық салу жүйесін жекелей алғанда, оны нарықтық қатынастардың жаңалықтарына жатқызуға болмайды, бірақ жаңалық болып тәуелсіз бақылаудың пайда болуы табылады. Ол қоғамдық тәжірибелік қажеттілікті жүзеге асыруды, яғни пайдаланушылар қызығушылығындағы экономикалық субъектілер ісі жөніндегі қаржылық ақпараттардың нақтылығын растауды қамтамасыз етті. Нарықтық экономика мен мемлекеттің салық саясатының негізгі мақсаты – мемлекеттік қазынаның кіріс бөлігін қаржы қорларымен қамтамасыз ету болып табылады.

Салық саясатының басты мақсаты – салық жүйесін құру және оның тиімді қызмет етуіне мүмкіндік беретін салық тетігін іске асыру болып табылады. Салық жүйесі өз алдына сала болып қалыптасуы үшін, біршама қиындықтарды бастан кешіре отырып, көптеген өзгерістер мен толықтырулар жасалынып, қазіргі кезде тұрақты жүйеге түскенін байқауға болады [1, 5 б.].

Әрине, Елбасымыздың «Қазақстан-2050» стратегиясы. Қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауында еліміздегі жүргізіліп отырған салықтық саясаттың маңыздылығы айтылды. 2050 жылға дейін кезең-кезеңмен мынадай міндеттерді шешу қағидалы маңызды:

Біріншіден, мемлекеттің макроэкономикалық саясаты жаңғыртылуы тиіс. Біз бюджет саясатының жаңа принциптерімен қарулануға – өз мүмкіндіктеріміз шегінде ғана шығындануға және тапшылықты барынша мүмкіндікте қысқартуға тиіспіз. Ұзақ мерзімде олардың сақталуын қамтамасыз ете отырып, «қиынқыстау» күнге резервтер жинау қажет.

Бұл ретте, өндіріс және жаңа технологиялар саласындағы салық салу объектілері үшін қолайлы салық режимін енгізу қажет. Қазір бұл жұмыс басталды. Оны

жетілдіру мақсатын қоямын. Барлық қолданыстағы салық жеңілдіктеріне ревизия жүргізіп, оларды мейлінше тиімді ету керек.

Салық әкімшілігін ырықтандыру және кеден әкімшілігін жүйелендіру саясатын жалғастыруға тиіспіз. Салық есептілігін жеңілдетіп әрі мейлінше азайту қажет. Нарық қатысушыларын салықтан жалтару жолдарын іздеуге емес, бәсекелестікке ынталандыруымыз қажет. Салықтық қадағалауды прагматикалық азайту шаруашылық субъектілерінің салық қызметімен диалогын азайтуға тиіс. Алдағы бес жылда бәріміз онлайн-электрондық есептілік режиміне көшуіміз керек. 2020 жылдан бастап біз салықтық несиелендіру тәжірибесін енгізуіміз керек. Басты міндет – кәсіпкерлердің инвестициялық белсенділігін ынталандыру болып табылады.

Жаңа салық саясаты әлеуметтік бағыт алуға тиіс. Бұл үшін 2015 жылдан бастап ынталандыру шаралары кешенін, соның ішінде білім беруге, өзін, өз отбасын, қызметкерлерін медициналық сақтандыруға қаражат салатын азаматтар мен компанияларды салықтан босату практикасын көздейтін ынталандыру кешенін әзірлеу қажет.

Осылайша, бизнес деңгейіндегі болашақ салық саясаты ішкі өсімді ынталандыруы және сыртқы нарықтарға отандық экспортты, ал азаматтар деңгейінде олардың қорларын, жинақтарын және салымдарын ынталандыруға тиіс екендігі мәселе болып көтерілді [2].

Әрине, салықтар барлық елдерде олардың қоғамдық экономикалық қозғалысы мен саяси іс бағытына қарамастан ұлттық мемлекет әдістерінің негізгі көзі – ұлттық табысты қайта бөлудің басты қаржылық инструменті, мемлекеттің кірістерін және бюджеттің әдістерін қалыптастырудың шешуші көзі болып табылады.

2008 жылғы 10 желтоқсандағы №99-IV Қазақстан Республикасының заңымен Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі (бұдан әрі – Кодекс) қабылданып, 2009 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілді.

Аталған Кодекс салықты және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді белгілеу, енгізу және есептеу мен төлеу тәртібі жөніндегі билік қатынастарын, сондай-ақ мемлекет пен салық төлеуші (салық агенті) арасындағы салық міндеттемесін орындауға байланысты қатынастарды реттейді.

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының салық заңнамасы салық салу принциптеріне негізделеді. Салық салу принциптеріне салық салудың міндеттілігі, айқындылығы, әділдігі, салық жүйесінің біртұтастығы және Қазақстан Республикасы салық заңнамасының жариялылығы принциптері жатады. Қазақстан Республикасы салық заңнамасының ережелері осы Кодексте белгіленген салық салу принциптеріне қайшы келмеуге тиіс.

Аталған жаңа Кодекстің 55-бабына сәйкес, салықтың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің түрлері қарастырылған:

1. Қазақстан Республикасында мынадай:

1) салықтар:

- корпоративтік табыс салығы;
- жеке табыс салығы;
- қосылған құн салығы;
- акциздер;
- экспортқа рента салығы;
- жер қойнауын пайдаланушылардың арнаулы төлемдері мен салықтары;
- әлеуметтік салық;
- көлік құралы салығы;
- жер салығы;
- мүлік салығы;
- ойын бизнесі салығы;
- тіркелген салық;
- бірыңғай жер салығы;

2) бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер:

- мемлекеттік баж;
 - алымдар;
 - тіркеу алымдары;
 - автокөлік құралының Қазақстан Республикасы аумағымен жүргені үшін алым;
 - аукционнан алынатын алым;
 - жекелеген қызмет түрлерімен айналысу құқығы үшін лицензиялық алым;
 - телевизия және радио тарату ұйымдарына радиожилік спектрін пайдалануға рұқсат беру үшін алым;
- мыналар:
- жер учаскесін пайдаланғаны үшін;
 - үстіңгі көздерден су ресурсын пайдаланғаны үшін;
 - қоршаған ортаға эмиссия үшін;
 - жануарлар әлемін пайдаланғаны үшін;
 - орманды пайдаланғаны үшін;
 - ерекше қорғалатын табиғи аумақты пайдаланғаны үшін;
 - радиожилік спектрін пайдаланғаны үшін;
 - қалааралық және (немесе) халықаралық телефон байланысын, сондай-ақ ұялы байланысты бергені үшін;
 - кеме жүзетін су жолдарын пайдаланғаны үшін;
 - сыртқы (көрінетін) жарнаманы орналастырғаны үшін төлемақылар қолданылады [3, 53-54 бб.].

Бұл Кодекстің алдындағы өз күшін жойған салық заңнамасына қарағанда бір айырмашылығы, салықтың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің түрлерінің жүйеленуі орын алып отыр.

Салық заңнамасы үнемі өзгерістерді қажет ететін заң актілерінің бірі болып табылады. 2001 жылғы қабылданған Салық кодексінің өзі осы уақытқа дейін қаншама өзгерістерге ие болған. Мәселен, 2001 жылғы 12 маусымдағы №209 Қазақстан Республикасының Заңымен қабылданған Салық және бюджетке

төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі Қазақстан Республикасы Парламентінің Жаршысында, 2001 ж., №11-12 бб., 168-құжат болып, «Егемен Қазақстан» газетінде 2001 жылғы 20 маусым №123-126 бб. болып тіркелген және 21.03.2002 ж., 23.11.2002 ж., 08.01.2003 ж., 13.03.2003 ж., 16.05.2003 ж., 04.07.2003 ж., 10.07.2003 ж., 29.11.2003 ж., 29.12.2003 ж., 18.03.2004 ж., 05.07.2004 ж., 22.10.2004 ж., 13.12.2004 ж., 20.12.2004 ж., 28.12.2004 ж., 15.04.2005 ж., 22.11.2005 ж., 23.12.2005 ж., 10.01.2006 ж., 31.01.2006 ж., 20.02.2006 ж., 05.05.2006 ж., 06.05.2006 ж., 05.06.2006 ж., 22.06.2006 ж., 05.07.2006 ж., 07.07.2006 ж., 11.12.2006 ж., 09.01.2007 ж., 12.01.2007 ж., 28.02.2007 ж., 02.03.2007 ж., 26.03.2007 ж., 15.05.2007 ж., 19.06.2007 ж., 02.07.2007 ж., 06.07.2007 ж., 26.07.2007 ж., 27.07.2007 ж., 19.12.2007 ж., 06.05.2008 ж., 26.05.2008 ж., 05.07.2008 ж., 21.11.2008 ж. жаңартылған.

Одан әрі, Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 12 маусымдағы №209 Кодексінің күші жойылды және Кодекстегі 21-баптың 4-тармағын, 225-баптың 17) тармақшасын, 228-баптың 2-тармағын, 230-1-бапты, 234-баптың 1-тармағының 13) тармақшасын, 249-бапты, 250-бапты, 533-баптың 5-тармағының 3) тармақшасын қоспағанда, 2008 жылғы 10 желтоқсандағы №100-IV Қазақстан Республикасының Заңымен (2009 жылғы 1 қаңтардан бастап қолданысқа енгізіледі) Заңымен өзгерістер енгізілді.

Одан кейін де қаншама өзгерістер мен толықтырулар енгізіліп отырды, атап айтсақ, 10.07.2012 ж. және 01.01.2013 ж. өзгерістерді ерекшелеген дұрыс болады. Себебі, 2009 жылдан бері осы уақытқа дейін екі рет қана өзгерістер болған. Бұл дегеніміз, отандық заңнаманың жетілдірілгенін көрсетеді.

Алайда, Құқықтық саясат тұжырымдамасына сәйкес салық заңнамасы одан әрі жетілдіруді талап ететіндігі ескерілген.

Мәселен, дамыған, айқын салық заңнамасы – қолайлы инвестициялық ахуалды қалыптастыруға, отандық және шетелдік инвестицияларды тартуға ықпал ететін аса маңызды шарттардың бірі. Осыған байланысты салық заңнамасы елдің индустриялық-инновациялық стратегиясымен тікелей байланысты болуы тиіс: ол шикізаттық емес секторларды дамытуға және елде жаңа технологияларды енгізуге көмектесуі тиіс.

Салық ауыртпалығын азайту жалпыәлемдік үрдіс болып табылады. Салық заңнамасын жетілдіру кезінде салық салу жүйесін жасаудың жалпыға танымал мынадай принциптеріне негізделген алдыңғы қатарлы шетелдік тәжірибені пайдаланған дұрыс:

- салықтар мүмкіндігінше аз болуы тиіс;
- оларды алуға жұмсалған шығындар да неғұрлым аз болуы тиіс;
- салық бәсекелестікке кедергі болмауы тиіс;
- салық мемлекеттің экономикалық саладағы құрылымдық саясатына сәйкес болуы тиіс;
- салық кірістерді әділ бөлуге бағытталуы тиіс;

- салық жүйесі қосарланған салық салуға жол бермеуі тиіс.

«Бас» компания өзара байланысты бір топ кәсіпорындар атынан бір немесе бірнеше салықты төлейтін және осындай өзара байланысты кәсіпорындар тобы осы салық бойынша бірыңғай салық төлеуші ретінде қаралатын шоғырландырылған салық салу институтын енгізу мүмкіндігі туралы мәселені ойластырған жөн.

Салық есептілігін оңайлату, жекелеген салық түрлерін реформалау, салық төлеушілердің жекелеген санаттарын салық жағынан ынталандыруды қамтамасыз ету жөніндегі жұмысты жалғастыру қажет.

Әрине, отанымыздың салықтық заңнамасын жетілдіру мәселесі әлі күнге дейін өз өзектілігін жоғалтпай келе жатырғаны белгілі. Сонымен қатар, қолданыстағы Салық кодексінің мәтінінде көптеген заңнамалық кемшіліктер кездесіп отырады. Мәселен, Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексінің 137-бабы. Залалдарды ауыстыру

«... 2. Егер осы бапта өзгеше белгіленбесе, осы баптың 3, 4, 4-1 және 4-2-тармақтарында көрсетілген бағалы қағаздарды өткізу кезінде алынған құн өсімінен түсетін табыстарды қоспағанда, бағалы қағаздарды өткізу кезінде туындайтын залалдар басқа бағалы қағаздарды өткізу кезінде құн өсімінен түсетін табыс есебінен өтеледі.

Егер осы залалдар орын алған кезеңінде өтеле алмайтын болса, онда олар, қоса алғанда келесі он жылға, қоса алғанда келесі он жылға ауыстырылуы және, егер осы бапта өзгеше белгіленбесе, **басқа бағалы қағаздарды өткізу кезінде құн өсімінен түсетін табыстар есебінен өтелуі мүмкін...**» [3, 108 б.].

Себебі, бұл баптың қолданыстағы редакциясы салықтық қатынастарды тиімді құқықтық реттеуді толық қамтамасыз етпейді, сонымен қатар, құқық нормасының нақтыланбауы салықтық бақылау органдарының сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтарға әкеліп соқтыру фактісіне, ал салық төлеушілердің тарапынан салық төлеуден жалтару фактісіне себепші болып табылады. Осыған сәйкес, қарастырып отырған нормада **«өтелуі мүмкін»** деген сөзді **«өтеледі»** немесе **«өтелуге тиіс»** етіп өзгертуді ұсынып отырмыз.

Сол сияқты, 141-бап. Аванстық төлемдер сомасын есептеу.

«... 8. Салық төлеушілер есепті салық кезеңі ішінде алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларация тапсырғанға дейінгі кезең үшін төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының қосымша есеп-қисабын қоспағанда, корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының қосымша есеп-қисабын табыс етуге құқылы. Бұл ретте, алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларация тапсырғаннан кейінгі кезең үшін төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының қосымша есеп-қисабы есепті салық кезеңіндегі табыстың болжамды сомасын негізге ала отырып жасалады және корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдерді төлеу мерзімі басталмаған есепті салық кезеңінің айлары үшін табыс етіледі.

Корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының қосымша есеп-қисаптарында көрсетілген түзетулер ескеріле отырып, алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткеннен кейінгі кезең үшін төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының теріс мәні болмауы керек.

Алдыңғы салық кезеңі үшін корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны табыс еткеннен кейінгі кезең үшін төлеуге жататын корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдер сомасының қосымша есеп-қисабы салық кезеңінің **20 желтоқсанынан кешіктірілмей табыс етілуі мүмкін...**» [3, 111-112 бб.].

Бұл орайда, қарастырып отырған нормада **«табыс етілуі мүмкін»** деген сөзді **«табыс етіледі»** немесе **«табыс етілуге тиіс»** деп нақтылау мақсатында өзгертуді ұсынып отырмыз.

Сонымен қатар, 208-бап. Қазақстан Республикасындағы көздерден табысқа салық салу мақсатында резидент емес заңды тұлғаның басқару және жалпы-әкімшілік шығыстарын шегерімге жатқызу әдістері.

«... 4. Басқару және жалпыәкімшілік шығыстарды шегерімге жатқызудың таңдап алынған әдісі тұрақты мекемеге (шығыстарды барабар бөлу әдісі кезінде пайдаланылатын есептік көрсеткішті есептеу тәртібін қоса) жыл сайын қолданылады және тұрақты мекеменің орналасқан жеріндегі салық органына қатысты жоғары тұрған орган болып табылатын салық органының (уәкілетті органды қоспағанда) келісімі бойынша ғана, **есепті салық кезеңі басталғанға дейін өзгертілуі мүмкін...**» [3, 159 б.].

Яғни, қарастырып отырған нормада **«өзгертілуі мүмкін»** деген сөзді **«өзгертеді»** немесе **«өзгертілуге жатады»** етіп өзгертуді ұсынып отырмыз.

Алайда, салық заңнамасын тиімді қолдану, оны бұзуға жол бермеудің бірден-бір тиімді бағыты – салық заңнамасын бұзғаны үшін жауаптылық шараларын қабылдау емес, салық заңнамасын тиімді қолдану немесе салық төлеушілердің салық заңнамасын толыққанды білуі, заңды бұлжытпай орындауы болып табылады. Тиісінше, мемлекет тарапынан жүргізіліп отырған салық саясаты мемлекеттік саясатпен қатар жүргізілуі тиіс. Бір сөзбен айтқанда, салық төлеушілердің бюджетке міндетті салық сомаларын төлеуін қамтамасыз ету – салық төлеушілердің мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық институттарына деген сенімділігін, сонымен қатар патриоттық сезімін нығайту болып табылады.

1. Аймаков Б. *Налоговая система в условиях рыночных отношений*//*Финансы Казахстана, №8, 2012. - с. 5*

2. *Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы: «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. 15 желтоқсан 2012. - Астана.*

3. *Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі, 2008 жылғы 10 желтоқсандағы №99-IV Қазақстан Республикасының заңы // Алматы: ЮРИСТ, 2012. - 471 б.*

ТҮЙІН

Байхадамов А.Қ. – Қаржы полициясы академиясының әлеуметтік және экономикалық-құқықтық пәндер кафедрасының оқытушысы, экономика және құқық негіздерінің магистрі. Экономикалық және құқықтық реформалар жағдайында әрекет етіп тұрған ұлттық салықтық заңнаманың ерекшеліктері

RESUME

Baikadamov A. – lecturer of the Department of Social and economic and legal disciplines of the Academy of Financial police. Peculiarities of national nulevogo legislation in terms of economic and legal reforms.

УДК 368.64 (075)

САЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУДЕГІ АВТОМАТТАНДЫРЫЛҒАН АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕНІҢ РОЛІ

*Г.Елғондиева – Қазақстан инженер-педагогикалық елдер достастығы
университетінің магистранты*

Аңдатпа

Бүгінгі таңда еліміз тәуелсіздік алып егемендігі туралы жариялап экономикалық дамудың нарықтық қатынасын таңдағанда өзіне тән салық жүйесін қалыптастыру ел үшін маңызды болып табылады.

Түйін сөздер

Салықтар, салық жүйесінің қайта құрылуы, салықтық заңнама, Салық Кодексі, салық органдары, салық төлеушілер, салық түрлері, салық қызметінің автоматтандырылуы, модернизациялау, әлеуметтік-экономикалық даму

Салықтар мемлекеттің құрылуымен бірге пайда болды және мемлекеттің өмір сүруі мен дамуының негізгі қаржылық көзі болып табылады. Мемлекет құрылымының өзгеруі, өркендеуі қашан да болса салық жүйесінің қайта құрылуымен, жаңаруымен бірге қалыптасады. Әрбір мемлекетте өзінің ішкі және сыртқы саясатын жүргізу үшін белгілі бір мөлшерде қаржы көздері қажет. Мемлекет салықтарды экономиканы дамыту, тұрақтандыру барысында қуатты экономикалық тетік ретін пайдаланады.

Қазіргі уақытта, тәуелсіздігін алып, егемендігін жариялаған экономикалық дамудың нарықтық жолын таңдаған Қазақстан Республикасы үшін өзіндік салық жүйесін қалыптастыру аса маңызды мәселе болып отыр. Жалпы мемлекеттегі қолданылып жүрген салықтардың жиынтығы, салықтық қызмет органдарының жүйесі және салықтық заңнама мемлекеттің салықтық жүйесін құрайды.

Қазақстанның салық жүйесінің негізін корпоративтік табыс салығы, қосылған құн салығы, әлеуметтік салық және жеке табыс салығы құрайды. Осы салық түрлерін және салық ставкаларын төмендетуіне байланысты жаңа Салық Кодексі экономикамызды жаңғырту мен әртараптандыруға, еліміз үшін тиімді

салаларды дамытуға, халықтың түрлі топтарының арасындағы табыс айырмашылығын азайтуға, қазба байлықтарын игеретін компанияларға жер мен ел мүддесіне бетбұрыс жасатуға бағытталуы керек. Ең бастысы, Салық Кодексі әлеуметтік әділеттілікті орнықтыруы тиіс [1]

Салық жүйесінің тиімді қызмет ету өзектілігінің заңдылық тұрғыдан жоғарылауы, салық төлеушілердің санының өсуі, салық тәртібінің қатаң орындалуына талаптардың ұлғаюы жағдайларында салықтық бақылауды жетілдіру қажеттілігі ерекше маңызға ие. Салық органдары қызметінің бақылау жұмыстарының негізгі мақсаты болып қызмет етуші заңнама негізінде салықтық түсімдердің алынуының ең жоғарғы көлемін қамтамасыз ету болып табылады. Бұл жұмыстардың ұтымды және тиімді ұйымдастырылуы қазіргі кездегі ақпараттық технологиялар мен жүйелердің міндетті түрде қолданылуын талап етеді.

Бұл орайда, салық қызметінің автоматтандырылудың негізгі мақсаты – мемлекеттік басқару органдары және басқа ұйымдардың ақпараттық кеңістігіне ақпараттандырылған, барлық құрылымдық бөлімдерді бірегей есептегіш негізінде біріктіретін, функционалды толық ақпараттық технологиялардың болуы.

Салық төлеушінің санының өсуі, салық салу жүйесінің күрделенуі кешенді автоматтандырылған ақпараттық жүйенің қолданылуын талап етеді, ол келесідей себептерге байланысты қажет:

- Салық қызметкерінің еңбегі жеделдігінің және өнімділігінің жоғарлауы;
- Салық төлеушілер есебі мәліметтерінің нақтылығын қамтамасыз ету;
- Әрбір салық төлеуші және салық түрінің, оның кез келген топтастырылуы бойынша салықтардың түсуі туралы мәліметтерді шұғыл түрде алу;
- Салықтық түсімдер динамикасының терең талдануы және болжану мүмкіндігі;
- Салық қызметкері кез келген күнтізбелік күнге салық заңнамасы жөнінде толық және уақтылы ақпараттандырылуын қамтамасыз ету,
- Қағаздық құжат айналымы көлемінің қысқаруы;
- Салық салуды басқару бойынша қабылданатын шешімдердің жеделдігі мен сапасын жоғарылату.

Ақпараттық жүйенің қолданылуы тиімді ақпараттық технологиялардың жасалынуы мен енгізілуін, коммуникациялық торлардың құрылуын, жаңа ақпараттық ортада жұмыс жасауға мамандардың дайындалуын қарастырады. Ақпараттық технологияларды қолдану арқылы салық қызметкері еңбегінің сипаты өзгереді, ескі қайталанатын операциялардан босатылады, мазмұнды және қызығырақ бола бастайды. Салық қызметін жаңа ақпараттық жүйемен қамтамасыз ету, салық төлеушілер мен салық органдары қатынастарының сапалы жаңа деңгейге көшкенін көріп отырмыз.

Сонымен еліміздегі салық қызметінде қолданылып жүрген негізгі ақпараттық жүйенің құрамын қарастырып көрейік.

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасы Қаржы Министрлігінің Салық

Комитеті келесідей ақпараттық жүйелердің бағдарламалық өнімдерімен қамтамасыз етілген:

- СОНО – салық есептілігін өңдеу жүйесі;
- СГДС – хабарламаларды кепілді жеткізудің жүйесі;
- ЭФНО – электронды түрде салықтық есеп беруінің қалыптасу және өткізу жүйесі;
- ИС ИНИС – салық төлеушілердің тіркеу және төлемдерінің есебінің жүйесі;
- ИС МОП – ірі кәсіпорындар бойынша салық төлеушілердің мониторингі;
- ИС НДС – қосылған құн салығы бойынша салық есеп беруінің енгізілуі және өткізілуінің жүйесі;
- ИС ЭКНА – электронды бақылау және салықтық аудит,
- РНИОН – салық төлеушілердің және салық салу объектілердің мемлекеттік тіркеу реестрі;
- ИС АКЦИЗ – акцизделетін тауарларды тіркеу есебіне қою және есептілігін қабылдау жүйесі;
- ИС ИСИД – төлем көзінен ұсталатын жеке тұлғалардың табыстары есебінің жүйесі;
- ИС БАНКРОТ – өтімділігі бойынша төмен банкротқа ұшыраған салық төлеушілердің есебін жүргізу жүйесі;
- ИС УКМ – голографиялық қорғау элементі бар есепті бақылау маркаларын қолдану арқылы өндірілетін және айналымға өткізілетін алкоголь өнімдеріне бақылау жүргізетін ақпараттық жүйе.

Жоғарыда аталған ақпараттық жүйенің негізгі түрлері салық қызметінің жұмыс барысын едәуір жеңілдетті. [2]

Салық кодексінің жобасын жасау кезінде ақпараттық технологиялар тұрғысынан салық әкімшілігін жүргізудің жұмыстық рәсімдерін нақты функцияларға бөлу және сипаттау міндеті қойылған болатын. Яғни салық жүйесі қызметін салық төлеуші салық органына келіп, есепке тұру кезінен басталатын, салық есебін өткізу және өңдеумен аяқталатын нәтижесінде камералды тексеруді жүргізуді қамтитын функцияларға бөлген.

Ақпарат өте көп және оның көлемі әрқашан ұлғайып тұрады, сондықтан ақпараттық жүйенің енгізілуі кезінде ақпараттық ағымдарды оңайлату және оңтайландыру, мәліметтердің қайталануын жою, яғни өндірістік емес жұмыстардан ең жоғарғы және оңтайлы босатылған жүйесін құру, ақталмаған аралық тармақтарды жою міндеті қойылған болатын. [3]

Ақпараттық жүйеде ведомствалық жүйені келесідей топтарға құруға болады.

Ақпаратты жабдықтаушы – Ақпаратты қолданушы.

Ақпаратты жабдықтаушы бұл салық төлеуші, министрлік немесе салық төлеушілердің және салық салу объектілерінің мемлекеттік тізім жүйесі шеңберіндегі ведомство, нақты анықталған форматтағы ақпаратты беретін салық тексеру актісін толтырған салық инспекторы. Бұл екі топ арқылы декларация да, салық есептілігі де еш кедергісіз электронды түрде қашықтық қатынастар арқылы тапсырылуына жағдай жасайды. Электронды құжаттар арқылы

мәліметтерді қабылдау және өңделуін уақыты мен қаражаттарының үнемделуі, тексеру жүргізудің үнемділігі мен анықтылығы, мәліметтерді өңдеу жылдамдығы, есептілік, талдау мәселелері екі тарап үшін де мүдделер ескерілген. [4]

Өндірістік емес төлемдер жергілікті бюджетке қаражаттардың түсуінің негізгі көзі болып табылады. Өндірістік емес төлемдер бойынша түсімдер көлемінің өсуіне қол жеткізу үшін салық есебінің уақытылы жүргізілуіне бақылаудың күшеюі, түсімдердің бақылынауының қосымша шараларының жасалуын талап етеді.

Өндірістік емес төлемдердің түсуіне электронды бақылау жүйесін және өндірістік емес төлемдердің салық әкімшілігін жүргізуді қамтамасыз етуге бақылау жүйесін құру үшін, сондай-ақ қолда бар барлық мәліметтердің негізінде жан-жақты талдауды және бақылауды қамтамасыз ету үшін қазіргі таңда салық төлеушілерді тіркеу және төлемдердің есебі (ИС ИНИС) және салық төлеушілер мен салық салу объектілерінің мемлекеттік тізімі (РНИОН) жүйелерін байланыстыру мүмкіндігі қарастырылады.

Салық төлеушілердің және салық салу объектілерінің мемлекеттік тізімі бастапқы кезеңде Қаржы Министрлігі Салық Комитеті, Әділет Министрлігі, Ішкі Істер Министрлігі және тағы басқа орталық атқарушы органдармен ақпарат алмасуды қарастырады.

Сонымен қатар, салық төлеушілердің және салық салу объектілерінің мемлекеттік тізімі ақпараттық жүйесіне ҚР Ұлттық Банкі, лицензия беруші органдар, соттар және салық төлеушілер санының және салық салу объектілерінің өзгерісіне қандай да бір түрде әсер ететін басқа да мемлекеттік органдар қосылады.

Маңызды түрде тізім республиканың барлық салық төлеушілері және салық салу объектілері туралы деректерді қамтитын мәліметтер базасымен мемлекеттік органдарды қамтамасыз ету сияқты жалпы міндетін көздейтін түрлі министрліктер мен ведомствалардың ақпараттық жүйелері негізінде құрылатын орталықтандырылған ақпараттық жүйені білдіреді.

Салық қызметін автоматтандырудағы ақпараттық жүйе арқылы салық төлеушілердің және салық салу объектілерінің мемлекеттік тізім жүйесінің енгізілуі, жаңа объектілерден салықты төлеу дұрыстығын құжаттық тексерусіз салықтық бақылауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді, себебі, жаңа салық алу объектілері жөнінде қажетті ақпарат сәйкес мемлекеттік органнан түсіп отырады. Қазіргі таңда аймақтық салық департаменттерінің қызметін талдау мақсатында Қаржы министрлігі Салық комитеті тарапынан салық органдарының қызметін бағалау критерийлері қабылданған. Бұл рейтинг аймақтық салық органдарының қызметін тиімді бағалауға мүмкіндік береді. Рейтингтік бағалау бөлімдерге топтастырылған негізгі көрсеткіштерге негізделген. Бұл бағалау жүйесі үш кезеңнен тұрады:

1) Салық департаментінің қызметкерлері талдау және ағымдық болау Басқармасына бағалау критерий формаларының көрсеткіштерін тапсырады.

2) Талдау және ағымдық болжау Басқармасы алынған мәліметтер арқылы әр аймақ бойынша әр көрсеткіштің рейтингтік балын анықтайды.

3) Әр аймақтарды көрсеткіштері бойынша топтастырады. Бұл бағалау жүйесі салық департаменттеріне өз жұмыстарын тиянақты орындауға ынта береді және өткен уақытта жіберген қателерін уақытылы жөндеп отыруға мүмкіндік береді. [5]

Экономикалық белсенділікті ынталандыру жөніндегі шаралар шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдай қалыптастыруға, оның ішінде әкімшілік кедергілерді одан әрі азайтуға бағытталатын болады. Отандық кәсіпорындарды қолдау мақсатында оларға мемлекеттік органдардың, мемлекеттік холдингтер мен ұлттық компаниялардың сатып алуларына кең қолжетімділік берілетін болады.

Үкімет қызметіндегі негізгі басымдық – жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету және халықтың әлеуметтік әлсіз топтарын қолдау болады. Үкімет жергілікті атқарушы органдармен бірлесіп, өндіріс көлемінің азаюы нәтижесінде уақытша босаған қызметкерлерді ірі кәсіпорындармен ынтымақтастық туралы қол қойылған меморандумдар шеңберінде жұмыспен қамту және босатылатын қызметкерлерді кәсіби даярлауды және қайта даярлауды ұйымдастыру жөніндегі жұмысты жалғастырады.

Жұмыс орындарын құру, оның ішінде қоғамдық жұмыстар, инфрақұрылымдық және әлеуметтік объектілер салу, заңсыз еңбек көші-қонын бақылауды қатаңдату есебінен қосымша ауқымды шаралар кешені көзделеді.

Сонымен, елімізде енгізілген ақпараттық жүйенің тиімділігіні анықтау бұл келешектің ісі десек те, бірақ қазірдің өзінде қызмет ететін бірнеше топтағы жүйелердің жағымды әсерлерін айту қажет. Сондықтан, салық қызметінің автоматтандырылуының ақпараттық жүйесі салық жүйесінің жетілдірілуінің бірден-бір құралы болып табылады және қазіргі таңдағы модернизациялау мен әлеуметтік-экономикалық дамуымызға өз ықпалын тигізеді деген сенімдеміз.

1. *Қазақстан Республикасының Президентінің Қазақстан халқына жолдауы, 2014.*
2. *Нурумов А. Налоги Республики Казахстан и развитых стран: Учебное пособие. – Алматы: Сөздік – словарь, 2005. – 5 б.*
3. *Аманұлы Қ. «Салық – мемлекеттің басты қазынасы» Қазақстан – ZAMAN: Газет - № 24, 2006., 9 мамыр – 4 б.*
4. *Скворцов О.В. Налоги и налогообложение: Учебник. – М., 2006. – 12 б.*
5. *Найманбаев С.М. Салықтық құқық: Оқулық. - Алматы: Жеті жарғы, 2006. – 10 б.*

ТҮЙІН

Елғондиева Г. – Қазақстан инженер-педагогикалық елдер достастығы университетінің магистранты. Салық қызметін жетілдірудегі автоматтандырылған ақпараттық жүйенің ролі.

RESUME

Elgondieva G. – the graduate student of Kazakh engineering pedagogical University of friendship of peoples. The role of automated information data system in improving state tax administration.

МАЗМҮН – СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Иващенко О.В. Инновационное развитие как основа обеспечения технико-технологической безопасности предприятия.....	3
Череп А.Г. Усиления финансовой основы местных бюджетов Украины на основе бюджетного кодекса.....	9
Жангирова Р.Н. Развитие государственно-частного партнерства в Республике Казахстан.....	18
Файзуллина С.А. Особенности учета затрат на качество экологически чистой продукции в Республике Казахстан.....	23
Джакишева У.К. Инвестиционная политика и ее роль в модернизации экономики Казахстана.....	29
Джакишева У.К. Применение МСФО в казахстанских предприятиях и ее интеграция в мировую экономику.....	34
Череп О.Г., Тинкован В.Ю. Финансовая стратегия как инструмент развития национальной экономики.....	40

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Шмыголь Н.Н., Антонюк А.А. Финансово-экономический анализ эффективности затрат на рекламу.....	46
Файзуллина С.А. Проблемы перехода на международные стандарты финансовой отчетности в Казахстане.....	52
Якименко А.В. Выбор наиболее оптимальных вариантов реализации инвестиций в инновации предприятий.....	58
Череп А.В. Необходимость реального инвестирования в условиях кризиса.....	64

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Адельбаева А.К. Салықтық құқық бұзушылық, ерекшеліктері мен түрлері.....	76
Dumankyzy D. Coefficients of company's financial stability analysis.....	85
Думанқызы Д. Теории жизненных циклов организации и казахстанская действительность.....	89
Байхадамов А.Қ. Экономикалық және құқықтық реформалар жағдайында әрекет етіп тұрған ұлттық салықтық заңнаманың ерекшеліктері.....	96
Елғондиева Г. Салық қызметін жетілдірудегі автоматтандырылған ақпараттық жүйенің ролі.....	102

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК
«Экономика» сериясы.
Серия «Экономическая»
№ 2 (40), 2014 г.

Басуға 11.05.2014 қол қойылды.
Пішімі 60x84 1/16. Көлемі 6,75 е.б.т.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 97.

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

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