



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
БИЗНЕС
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК
УНИВЕРСИТЕТА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

VESTNIK
UNIVERSITY
OF INTERNATIONAL
BUSINESS

Выпуск N4 (38)/2015
октябрь – декабрь

АЛМАТЫ 2015

«ВЕСТНИК» УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

№4 (38) 2015 Ежеквартальный журнал. Издаётся с 2006 года.
Собственник (учредитель): Университет международного бизнеса
Редакционный номер ISSN 1990 – 5580

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сагадиев К.А., д.э.н., профессор, академик (председатель) –
Казахстан
Спанов М.У., д.э.н., профессор, директор НИИ ИЭ (зам. председа-
теля) – Казахстан
Арыстанов А.К., д.э.н. – Казахстан
Бианки М., профессор, доктор PhD – Италия
Баканаускас А. – Литва
Кошанов А.К., д.э.н., академик – Казахстан
Наренова М.Н. – и.о. ректора UIB
Демеуова Г.Т., д.э.н. – Казахстан
Расулев А. Ф., д.э.н., профессор, директор института экономики
АН РУ – Узбекистан
Исекешев А.О., Министр по инвестициям и развитию РК – Казахстан
Стюарт А. – США
Ли С., зам. директора Института России, Восточной Европы
и Центральной Азии КАОН – Китай

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Масырова Р.Р. (Главный редактор)
Душински М. Л.
Махметова А.М.
Култан Я.

EDITORIAL COUNCIL

Sagadiyev K.A., Doctor of Economics, professor, academician
(chairman) – Kazakhstan
Spanov M.U. – Doctor of Economics, professor, Director
of the Research Institute of Economy (vice – chairman) – Kazakhstan
Arystanov A.K., Doctor of Economics – Kazakhstan
Bianki M., professor, Doctor PhD – Italy
Bakanauskas A. – Lithuania
Narenova M.N., Acting Rector of UIB – Kazakhstan
Demeuova G.T., Doctor of Economics – Kazakhstan
Issekeshv A.O., Minister for Investment and Development of the RK –
Kazakhstan
Koshanov A.K., Doctor of Economics, professor, academician –
Kazakhstan
Rassulev A., Doctor of Economics, professor, Director of Economics
Institute of Science Academy, Uzbekistan – Uzbekistan
Stuart A., professor – USA
Sun Li, Deputy Director of Russia, Eastern Europe and Central Asia
CASS – China

EDITORIAL BOARD

Masyrova R.R. (Editor in chief)
Duszynski M.L.
Makhmetova A.M.
Kultan Y.,

Периодичность издания журнала — 1 раз в квартал (4 номера в год).

Языки изданий — казахский, русский, английский.

Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации № 6384
от 13.10.2005 г. Министерства культуры, информации и спорта РК

Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая 8а. Университет международного бизнеса

Контактное лицо: Главный редактор — Масырова Роза Рамазановна,

тел.(раб.): +8 (727) 2596310, факс: +8 (727) 596320., моб.: 8701 943 21 99, 8 777 241 64 69

Email: vestnik@uib.kz

Ответственность за содержание статей несет автор

© Университет международного бизнеса

- ▶ **УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА (УМБ)** – специализированный вуз, осуществляющий подготовку кадров в сфере бизнеса и экономики на всех уровнях высшего и послевузовского образования. С момента своего основания УМБ является пионером многих инновационных процессов в образовании и научных исследованиях в РК. Университет сформирован в 1992 году на базе Международной школы бизнеса, заложившей ведущие принципы и концепции современного бизнес–образования в Казахстане. УМБ характеризуется сложившимися научными школами и достижениями в области фундаментальных и прикладных экономических исследований. Вуз имеет международные аккредитации образовательных программ и широко признается бизнес–сообществом в стране и за рубежом.

Подробную информацию можно получить на сайте: www.uib.kz

- ▶ **ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТІ (ХБУ)** – жоғары және ЖОО–дан кейінгі білім берудің барлық деңгейлерінде бизнес және экономика салаларында кадрлерді даярлауды іске асыратын мамандандырылған ЖОО.ХБУ өзінің құрылу сәтінен бастап ҚР–да білім беруде және ғылыми зерттеулерде көптеген жаңашылдық үдерістердің пионері болып табылады. Университет 1992 жылы Қазақстандағы қазіргі бизнес–білім беруде жетекші ұстанымдар мен тұжырымдамаларды енгізе отырып, Халықаралық бизнес мектебінің базасында құрылған. ХБУ іргелі және қолданбалы экономикалық зерттеулер саласында ғылыми мектептермен және жетістіктермен қалыптасқаны сипатталады. ЖОО білім беру бағдарламаларының халықаралық аккредитациясы бар және елімізде және шетелдерде бизнес–қауымдастығында кеңінен танымал.

Толық мәліметті сайттан көруге болады: www.uib.kz

- ▶ **UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS** is a university educating cadres in a wide range of undergraduate, graduate and postgraduate programs in economics and business. From the time of its creation UIB has been a pioneer of new trends and innovations in Kazakhstan. UIB was founded in 1992 on the ground of international Business School which leading role at the time defined main principles and leading concepts of business education in the country. UIB has long history of scientific achievements along with prominent academic traditions and school in economic and business studies. UIB has got international accreditation of the range of programs and is widely recognized by business community in Kazakhstan and abroad .

More information is available at: www.uib.kz

УДК 336:33

Тулешова Г.К.,
д.э.н., профессор
Ли О.В.,

магистрант
Университет международного бизнеса

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

АННОТАЦИЯ

В данной научной статье будет рассмотрена роль финансовой отчетности в анализе финансового состояния предприятий, а также обусловлена его необходимость, вызванная рядом причин, в том числе переходом страны на новые экономические отношения, что повлекло за собой усиление роли финансов предприятий и организаций, а также необходимости их прогнозирования. Фактически, финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Основным источником информации об устойчивости финансового состояния партнера при этом является финансовая отчетность. В рыночной экономике отчетность предприятия базируется на обобщении данных бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовый анализ, финансовая стабильность, предприятие.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Весьма актуальными являются вопросы о границах и возможностях наи-

более эффективного использования всей системы методов оценки финансового состояния в практической деятельности организаций, а также об алгоритмах и интерпретации показателей, их критериях с учетом отраслевых особенностей функционирования.

Проблема неплатежеспособности предприятий для своего разрешения должна быть дифференцирована на вопросы оперативной диагностики платежеспособности хозяйствующих субъектов, санации их финансов, обновления фондов и реструктуризации капитала. Оценка финансового благополучия организации подразумевает анализ ее платежеспособности, финансовой устойчивости, денежных потоков, рентабельности, деловой активности, имущественного и финансового потенциала на основе показателей финансовой отчетности. В современной экономике обширный круг пользователей постоянно уделяет внимание бухгалтерским балансам, их рассматривают и анализируют, исследуют отдельные его статьи.

Финансовая отчетность – совокупность показателей учёта, отражённых в форме определённых таблиц и характеризующих движение имущества, обязательств и финансовое положение компании за отчётный период.

Анализ финансовой отчетности представляет собой оценку финансово-хозяйственной деятельности организации в прошлом, настоящем и предполагаемом будущем. Его цель – определить состояние финансового здоровья организации, выявить слабые места, потенциальные источники возникновения проблем при дальнейшей работе и обнаружить сильные стороны, на которые организация может сделать ставку.

Финансовая деятельность предприятий в современных условиях включает в себя следующие направления:

– обеспечение потребности в финансовых ресурсах;

- оптимизация структуры финансового капитала по источникам его преобразования;

- обеспечение финансовой дисциплины во взаимоотношениях с другими предприятиями (поставщиками и потребителями), банками, налоговыми службами;

- регламентация финансовых отношений предприятия с собственниками (акционерами), наемным персоналом, между структурными подразделениями (филиалами) и др.

Для определения финансового положения предприятия используется ряд характеристик, которые наиболее полно и точно показывают состояние предприятия, как во внутренней, так и во внешней среде.

Финансовая устойчивость предприятия является одной из таких характеристик. Она связана с зависимостью от кредиторов, инвесторов, т.е. с соотношением «собственный капитал – заемный капитал». Наличие значительных обязательств, не полностью покрытых собственным ликвидным капиталом, создает предпосылки банкротства, в случае, если крупные кредиторы потребуют возврата своих средств.

Основным источником информации об устойчивости финансового состояния партнера является финансовая отчетность. В рыночной экономике отчетность предприятия базируется на обобщении данных бухгалтерского учета.

При вступлении в рынок неизмеримо возрастает количество пользователей бухгалтерской информации (финансовой отчетности). Если раньше она предназначалась довольно узкому кругу лиц (высшей организации, финансовому органу, банку и территориальному органу статистики), то в настоящее время ее пользователями становятся практически все участники рыночных отношений:

- лица, непосредственно связанные с предпринимательством, т.е. менеджеры и самые различные работники управления, включая, естественно, бухгалтеров, кото-

рых в западной практике называют бухгалтерами – аналитиками;

- лица, непосредственно не работающие на предприятиях, но имеющие прямой финансовый интерес – акционеры, инвесторы, различные кредиторы, покупатели и продавцы продукции (услуг) и т.д.;

- третью группу составляют лица, имеющие косвенный финансовый интерес. Это различные финансовые институты (биржи, ассоциации и т.п.), налоговые службы, органы статистики, профсоюзы и др.

И все пользователи бухгалтерской информации прежде всего ставят себе задачу провести анализ финансовой отчетности, чтобы на его основе сделать выводы о направлениях деятельности.

Анализ финансовой отчетности имеет свои источники, свою цель и свою методику. Источниками информации являются формы отчета, включая приложения к ним, а также сведения, привлекаемые из самого учета, когда такой анализ проводится внутри предприятия.

Определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия являются главными моментами анализа финансового состояния. Но анализ финансового состояния любого предприятия необходимо проводить в купе с экономическим анализом. Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения.

Аналитики предлагают методику анализа на основе общего и детализированного анализа финансового состояния предприятия:

- экспресс–анализ финансового состояния;

- детализированный анализ финансового состояния. Целью экспресс–анализа

является оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процессе анализа предлагается рассчитать различные показатели и дополнить их методами, основанными на опыте и квалификации специалиста.

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Целью детализированного анализа финансового состояния является более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекающем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

Анализ финансового состояния принято начинать с экспресс – анализа баланса. Экспресс – анализ бухгалтерского баланса включает в себя 3 этапа:

1. Подготовительный этап. Включает простую арифметическую, логическую и юридическую проверку документа на наличие подписей, печатей, реквизитов и т.д.

2. Предварительная оценка хозяйственной деятельности. На этом этапе происходит изучение учетной политики и пояснительной записки.

3. Экономическое чтение бухгалтерского баланса.

Экспресс – анализ следует начинать с проведения классификации статей бухгалтерского баланса в разрезе положительных и отрицательных влияний, оказываемых на деятельность компании. Так, положительным моментом деятельности предприятия являются следующие факторы: увеличение собственного капитала, увеличение основных средств, нематериальных активов, инвестиций (как краткосрочных, так и долгосрочных) и денежных средств. Снижаться

же должны дебиторская и кредиторская задолженности, незавершенное производство и товарно – материальные запасы. «Критическими» или «большими» статьями баланса являются наличие убытка и высокой дебиторской (и кредиторской) задолженностей.

Вторым этапом при проведении анализа является анализ имущества компании. Существует 4 критерия признания актива:

1. Актив должен приносить экономическую выгоду.

2. Компания должна обладать эксклюзивным правом на этот актив.

3. Актив должен иметь денежную оценку.

4. Ресурс является результатом прошлых событий.

Стоимость имущества любого предприятия характеризует итог актива баланса.

Имущество подразделяется на 2 масштабные группы: мобильные и иммобилизованные средства. Мобильные средства – это наличные деньги, ценные бумаги, дебиторская задолженность и запасы товарно-материальных ценностей. Иммобилизованные средства – это долгосрочные инвестиции, реальный основной капитал и нематериальные активы.

Третьим этапом является анализ краткосрочных активов. Он подразделяется на анализ дебиторской задолженности и анализ ТМЗ.

Дебиторская задолженность (*англ.* Accounts receivable (A/R)) – сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами. Различают нормальную и неоправданную дебиторскую задолженность. К неоправданной дебиторской задолженности относят задолженность за товары, срок оплаты которой истек, задолженность по претензиям и задолженность по возмещению материального ущерба. Также различают сомнительную

и безнадежную дебиторскую задолженность, главным отличием которых являются сроки наличия суммы долгов одной фирмы перед другой. Так, сомнительной дебиторской задолженностью будет являться задолженность сроком до 3 лет, если же долги превышают срок в 3 года, такая задолженность будет являться безнадежной. Следовательно, чем больше срок дебиторской задолженности, тем выше риск невозврата долгов.

С целью упрощения процесса отслеживания сроков дебиторской задолженности, проводится метод ее ранжирования по срокам «старения»:

- 1 группа. Срок оплаты не наступил
- 2 группа. Задолженность от 1 до 30 дней
- 3 группа. Задолженность от 1 до 3 месяцев
- 4 группа. Задолженность от 3 до 6 месяцев
- 5 группа. Задолженность от 6 до 12 месяцев
- 6 группа. Задолженность, превышающая срок в 12 месяцев

После завершения проведения анализа дебиторской задолженности необходимо сравнить дебиторскую и кредиторскую задолженности. Таким методом можно отследить выгоду от наличия задолженностей. Так, превышение кредиторской задолженности над дебиторской формирует скрытую прибыль. И напротив, превышение дебиторской задолженности над кредиторской образует скрытый убыток.

Несмотря на эти негативные явления, существует возможность снижения показателей дебиторской задолженности посредством следующих путей:

1. Факторинг (англ. factoring от англ. factor – посредник, торговый агент) – это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк)

– покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней.

Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путем выплаты клиенту 60 – 90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги

2. Дисконтирование счетов. «Фактор» предоставляет Компании кредит в размере задолженности, при этом Компания получает аванс в размере 75 – 80% от суммы дебиторской задолженности и обязуется его вернуть через 60 – 90 дней. Впоследствии, Компания сама взыскивает долги и возвращает аванс в размере 0,2 – 0,3 % с оборота.

Подвергнем рассмотрению Анализ товарно – материальных запасов. Увеличение и уменьшение товарно – материальных запасов всегда можно объяснить рядом объективных причин, таких как наращивание производственного потенциала, отсутствие спроса на продукцию, нерационально выбранная хозяйственная стратегия при росте объема ТМЗ, и показатели спроса на продукцию, остановка или сворачивание производства, недопоставка товара поставщикам при его снижении.

Следующим этапом при анализе финансового состояния является анализ ликвидности компании.

На практике принято выделять 4 группы ликвидности активов:

- А1 – наиболее ликвидные активы,
- А2 – быстро реализуемые активы,
- А3 – медленно реализуемые активы,
- А4 – трудно реализуемые активы.

Деление производится с целью определения ликвидности предприятия или ликвидности бухгалтерского баланса. Для этого источники финансирования разделяют на 4 группы:

- О1 – наиболее срочные обязательства,
- О2 – краткосрочные пассивы,
- О3 – долгосрочные пассивы,
- О4 – постоянные пассивы.

Предприятие ликвидно, если $A1 > O1$, $A2 > O2$, $A3 > O3$, $A4 < O4$

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению.

Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Благодаря анализу существует возможность исследовать плановые, фактические данные, выявлять резервы повышения эффективности производства, оценивать результаты деятельности, принимать управленческие решения, вырабатывать стратегию развития предприятия.

Основными источниками информации анализа финансовой устойчивости являются данные бухгалтерского учёта и финансовой отчётности. Из форм финансовой отчётности используют:

1. Бухгалтерский баланс, форма № 1, где отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов (раздел III пассива).

2. Отчёт о прибылях и убытках, форма № 2, составляется за год и по внутригодовым периодам.

Для определения типа финансовой устойчивости, за основу берутся статьи бухгалтерского баланса на начало и конец отчётного периода.

В связи с тем, что понятие финансовой устойчивости тесно связано с платежеспособностью, ее оценка позволяет инвесторам определить финансовое состояние предприятия на перспективу.

Финансовая устойчивость предприятия является таким показателем, который наиболее полно показывает состояние предприятия во внешней и внутренней среде. Финансовая устойчивость напрямую связана с соотношением собственный капитал и заемные средства, и показывает насколько эффективно предприятие использует собственные средства. Также можно отметить, что финансовая устойчивость предприятия – это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие компании на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Результаты анализа являются основой для принятия обоснованных управленческих решений, решения задач оперативного и долгосрочного планирования.

Следует отметить, что своевременно и грамотно проведённый анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет организации не только избежать финансового кризиса в будущем, но и принять необходимые меры для корректировки своей деятельности в настоящем, что впоследствии поможет достичь хороших коммерческих и финансовых результатов. Благодаря анализу существует возможность исследовать плановые, фактические данные, выявлять резервы повышения эффективности производства, оценивать результаты деятельности, принимать управленческие решения, вырабатывать стратегию развития предприятия.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года № 234–III (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.01.2014 г.).
2. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях/Учебное пособие. – Алматы, 2012. С. 34.
3. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учебник. – М.: ГУВШЭ, 2013. С.18.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред. Е.С. Стояновой.– 3–е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2011.С.98.
5. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА–М, 2011.С.76.
6. Ержанов М.С., Нурумов А.А. Финансовая отчетность казахстанских предприятий: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2007.С. 46.
7. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков. – М.: Перспектива, 2012. С.31.

ТҮЙІН

Тулешова Г.К.,
д.э.н., профессор
Ли О.В.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ РӨЛІ

Бұл ғылыми зерттеу жұмысында қаржылық есеп рөлі ұйымның қаржы анализіндегі жағдайына байланысты қаралады, және де оның маңызды екені келесі себептермен айқындалады. Кейбір мемлекеттердің жаңа экономикалық қарым–қатынасқа көшуіне байланысты ұйымдардың қаржы сақтығын нығайтуға себеп бола отырып оны болжамдауы да маңызды факторы болып табылады. Шың мәнінде қаржылық тұрақтылық табыстың көрінісі болып келеді, еркін маневрмен қолма–қол ақша кәсіпорынды қамтамасыз етеді және тиімді пайдалану арқылы өндіру және сату процессін ықпал етеді. Қаржылық тұрақтылықтың негізгі серіктестігі қаржылық есеп болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында есеп, бухгалтерлік деректер негізінде жалпыланады

Кілтті сөздер: қаржылық есеп, қаржы анализ, қаржылық тұрақтылық, кәсіпорын

RESUME

Tuleshova G.K.,
Doctor of Economic Science, professor
Li O.V.,
master
Universitet of international business

THE ROLE OF FINANCIAL STATEMENTS IN ANALYSIS OF ENTERPRISE'S FINANCIAL STATUS

In this research paper will consider the role of accounting in the financial analysis of the companies. The country's transition to new economic relations has led to the strengthening of the role of finance companies and organizations, as well as the need for their prediction. Financial stability is a reflection of a stable excess of revenues over expenditures, provides maneuvering of an enterprise's cash through the effective use contributes to the sustainability of production and sales. The main source of information on the stability of the financial condition of the partner is the financial statements. In a current economy, the reporting of the enterprise is based on a generalization of the accounting data.

Keywords: Accounting, financial analysis, financial stability, enterprise

УДК 332

Бибатырова И.А.*к.э.н., профессор**Университет международного бизнеса***ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ
И СУЩНОСТЬ МИРОВОЙ
КОНЦЕПЦИИ «УСТОЙЧИВОЕ
РАЗВИТИЕ»****АННОТАЦИЯ**

В статье рассматриваются основные экологические предпосылки формирования концепции «Устойчивое развитие» и его основное содержание.

Приводятся обоснования включения в его содержание и экономических, и социальных процессов, поскольку они существуют, «живут» внутри окружающей среды и тесно переплетены с экологическими проблемами. Их включение вполне обосновано, так как рост общественного благосостояния, как всеобщая и основная цель всей хозяйственной деятельности человечества, происходит, в основном, за счет использования природно-ресурсного потенциала окружающей среды и степени вовлеченности этого потенциала в экономический процесс. Это привело к тому, что многие стали понимать сущность концепции «устойчивое развитие» только как «постоянно поддерживаемое стабильное производство».

Ключевые слова: *развитие, устойчивое развитие, концепция устойчивого развития, глобализация, региональный уровень*

Устойчивое развитие – гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие – это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Во многом речь идёт об обеспечении качества жизни людей.

Удовлетворение жизненно важных человеческих потребностей тесно связано с использованием природных ресурсов Зем-

ли – воды, воздуха, почвы, лесов, полезных ископаемых, биологического разнообразия, животного мира и т.д., которые многие века служили основным источником роста экономического благосостояния населения планеты. Представлялось, что природа – это неиссякаемый источник, способный служит человечеству вечно. Хозяйственная деятельность людей ориентировалась именно на эту посылку. Экономическая модель развития человеческого общества строилась так, чтобы «взять у природы» все, что она имеет, считалось, что путь к всеобщему процветанию лежит через усиленную эксплуатацию природных ресурсов.

Однако со временем такая позиция привела к конфликту отношений между человеком и природой. Возникла угроза истощения невозпроизводимых природных ресурсов, изменения климата Земли, сокращения биологического разнообразия, сокращения площади плодородных почв, площади лесов, загрязнения Мирового океана и т.д. Мировая статистика дает неутешительные данные о состоянии естественной экологической системы планеты, которые ставят под сомнение возможность нормального существования самой человеческой цивилизации. Так, например, по данным ЮНЕСКО, человечество уже навсегда потеряло около 2 млрд. гектаров некогда плодородных почв, превратив их в бесплодные пустоши, а это больше всей совокупной площади, используемой сегодня в мире в сельскохозяйственных целях. [1.С.313–319]. По данным доклада Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития» ООН в 1987 году «Наше общее будущее» на сорок второй сессии ООН «Развитие и международное экономическое сотрудничество : проблемы окружающей среды» ежегодно 6 млн.гектаров производительных земель превращаются в пустыни, более 11 млрд. гектаров лесов разрушаются. Кислотные и радиоактивные дожди уничтожают леса и озера и наносят ущерб художественному и архитектурному наследию наций. Выбросы парниковых газов приводят к постепенно-

му изменению глобального климата. Отходы промышленного происхождения могут настолько повредить защитный озоновый слой планеты, что резко возрастает число заболеваний человека и животных раком, а океанская пищевая цепь будет нарушена. Промышленность и сельское хозяйство являются источником токсических веществ, которые попадают в пищевую цепь человека и заражают подземные воды так, что они уже не поддаются очистке.

Засухи и наводнения стали наиболее разрушительными и охватывают все большие территории планеты, обездоливая все большее количество населения. Так, в период с 60-х годов от засухи ежегодно страдало около 18,5 млн. человек, а в 70-е годы число пострадавших исчислялось уже в 24,4 млн. человек; от наводнений в период 60-х годов ежегодно страдало 5,2 млн. человек, а в 70-е годы число пострадавших достигло 15,2 млн. человек. Число жертв циклонов и землетрясений резко увеличилось.

Изменения экологической обстановки в мире в настоящем ведут к угрожающим в будущем изменениям и климата Земли, и истощению природных ресурсов, и к сокращению уровня удовлетворения потребностей населения и другим негативным последствиям.

Экономические расчеты показывают, что население земли к 2050 году достигнет 7,5 млрд. человек, а происходящие природные изменения сокращают природный потенциал самой природы – с изменением среды обитания исчезнет ряд редких животных, птиц, рыб, которые можно было использовать как пищу; разрушается почва, а значит, изменяется растительный мир, пригодный для питания, изменяется ландшафт, климат, а, следовательно, происходит глубокая дестабилизация состояния окружающей среды со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Главными поставщиками вредных выбросов окружающую среду является различные отрасли промышленности. За

последнее столетие промышленное производство увеличилось более, чем в пятьдесят раз и более четырех пятых этого роста приходится на период с 1950 года. Этот рост опирается на природные ресурсы – ресурсы лесов, почв, морей и водотоков. Сегодня в цикле добычи и переработки сырья и получения конечной продукции на 1 кг. потребленного бытового продукта приходится 25 кг. отходов.[2. С.161]. Ценой такого экономического роста является истощение природного богатства планеты и резкое ухудшение состояния среды обитания человечества,

География этого роста – промышленно развитые страны, расположенные в северной части планеты Земля и именно они являются, в основном, «авторами» этих негативных природных последствий. Так, известно, что только США выбрасывают в атмосферу около 25% всех мировых выбросов углекислого газа. В целом «эмиссия парниковых газов на душу населения в развитых странах более чем в 10 раз превышает соответствующее значение для низко развитых стран.» [3. С.20] Эксперты считают, что промышленно развитые страны уже израсходовали значительную часть «экологического капитала» планеты.

К тому же в некоторых регионах экологические проблемы не только не улучшились, а даже обострились: все новые и новые территории становятся объектом внимания крупных промышленных и добывающих компаний с точки зрения добычи природных ресурсов, строительства дорог, нефте– газопроводов и т.д. Остается все меньше экосистем нетронутыми, их роль как регуляторов климата, как фактора, определяющих состояние окружающей среды, а следовательно, как основы самого существования человека, возрастает.

На этом фоне необходимость сохранения природы и всей окружающей среды становится все более настоятельной, усиливается необходимость сохранения планеты для будущего наших детей и внуков без ущерба для экономического и обществен-

ного прогресса в настоящем. Масштабы воздействия на природную среду стали превышать ее восстановительный характер.

Продолжающиеся увеличиваться негативные экологические последствия деятельности человека поставили перед мировым сообществом задачу осмыслить сложившуюся экологическую ситуацию и разработать принципиально новые концепции развития во всемирном масштабе. Поэтому переход на новую стратегию, получившую название модели устойчивого развития, стал естественной реакцией жителей планеты Земля, стремящегося к своему выживанию.

Первоначально понятие «устойчивое развитие» имело больше экологический смысл. Так, Генеральная Ассамблея ООН в 1972 году учредила Программу ООН по окружающей среде и поставила перед ней задачу: «Анализировать глобальную экологическую ситуацию для того, чтобы обеспечить положение, при котором возникающие экологические проблемы, имеющие широкое международное значение, становились бы объектом адекватного рассмотрения» [Цит по: 4. С.131]

А в 1982 году Генеральный секретарь ООН выступил с докладом «Об исторической ответственности государств за сохранение природы Земли для нынешнего и будущих поколений», в котором так же основное внимание было уделено охране окружающей среды. Поэтому вначале в понятии «устойчивое развитие» преобладал экологический смысл, считалось, что это «такое развитие общества, при котором улучшаются условия жизни человека, а воздействие на окружающую среду остается в пределах хозяйственной емкости биосферы, так что не разрушается природная основа функционирования человечества». Здесь главный смысл был заключен в бережном отношении к окружающей среде и невозпроизводимым природным ресурсам, которые были бы доступны и будущим поколениям. Позже стало понятно, что невозможно ограничиться только экологической ситуацией, по-

скольку она тесно связана с понятием «развитие», с экономическими и социальными процессами, которые происходят внутри окружающей среды и с непосредственным участием природно-сырьевых ресурсов. Удовлетворение человеческих потребностей немислимо без эксплуатации природных ресурсов. Любое производство связано с их использованием, составляющих часть природного потенциала окружающей среды. Вся экономическая и социальная жизнь человечества держится на них. Появилась необходимость включить в содержание понятия «устойчивое развитие» и социально-экономические проблемы, включая борьбу с бедностью, неграмотностью, демографические процессы, справедливое распределение и т.д.

Впервые в 1984 году по инициативе ООН была создана Международная комиссия по окружающей среде и развитию, которую возглавила лидер Норвежской рабочей партии Гру Харлем Брундтланд.

В задачи этой комиссии входила разработка предложений странам мира своих долгосрочных стратегий, в которых эффективно решались проблемы окружающей среды, наряду с их социально-экономическими проблемами. В главном докладе этой комиссии «Наше общее будущее», который был результатом многолетней работы (дискуссий, обсуждений, открытых слушаний и т.д.) большого коллектива высококвалифицированных специалистов всех континентов планеты, отмечалось, что они «становились непосредственными свидетелями противоречий между реалиями – состоянием окружающей среды и процессом экономического развития. И хотя научные, экономические и политические организации рассматривают эти реалии в отдельности, указанные противоречия переплетены друг с другом и представляют единую проблему в жизни общества.» [5.С.99.] В содержание концепции «устойчивое развитие» были включены, кроме экологических, проблемы и собственно экономические, и социально-демографические, и культурные, и другие проблемы человечества.

В самом деле, экология и экономика все больше переплетаются между собой на местном, региональном, национальном и глобальном уровнях и формируют сложный комплекс причин и следствий.

Общеизвестно, что материальное и социальное благополучие людей в большей степени зависит от уровня развития экономики. Это обусловило тот факт, что большинство людей стали «устойчивое развитие» понимать только как более эффективное развитие именно экономической составляющей этого понятия, определяя это развитие как «непрерывно поддерживаемое стабильное производство».

Повышенное внимание к экономической составляющей концепции устойчивого развития, с одной стороны, вполне обоснованно, поскольку рост общественного благосостояния, как всеобщая и основная цель всей хозяйственной деятельности человечества, происходит, в основном, за счет использования природно-ресурсного потенциала окружающей среды и степени вовлеченности этого потенциала в экономический процесс, за счет роста эффективности развития экономики. А с другой стороны, экономика живет и функционирует внутри природной среды и недооценка роли экологической составляющей чревата искажением самой сущности концепции устойчивого развития, поскольку с методологической точки зрения необходимо признать ведущую роль окружающей среды; и именно экологическая составляющая должна быть преобладающей в содержании этой концепции. Здесь уместно напомнить, что экономика существует только благодаря экологической среде, богатству и емкости биосферы; именно окружающая среда, ее состояние определяет и уровень развития экономики, и степень удовлетворения потребностей социума – его здоровье, настроение, жизненные условия труда и быта и т.д. Это означает, что следует признать большую роль нематериальных ценностей – состояния окружающей среды, воды, воздуха, почвы, наличие биоразнообразия,

возможности доступа к нормальным жизненным стандартам и т.д.

А между тем, в ряде научных работ в содержании этого процесса главный упор делается именно на социально-экономическую составляющую.

Во-первых, это устойчивый экономический рост как длительный период бескризисного поступательного развития национального хозяйства, охватывающий абсолютное большинство его отраслей и сфер.

Во-вторых, это стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие эффективное функционирование всех форм собственности, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживающие дестабилизацию факторов.

В-третьих, это расширяющаяся способность национальной экономики к саморазвитию и прогрессу, достигаемая за счет создания благоприятного климата для инвестиций и инноваций, рационального природопользования» [6. с.14–16]

Так же российский автор Пчелинцев О.С. отождествляет понятие «устойчивое развитие» с расширенным пониманием комплексного регионального развития. Он пишет «Это – переход от районной увязки отдельных производств к системному управлению всей совокупностью экономических, социально-демографических и экологических процессов на данной территории, согласованному решению вопросов размещения производства и формирования расселения».[7. С. 57],

Хотя эффективность экономики так же имеет большое значение для устойчивого развития, все же экономическая составляющая не должна быть преобладающей в его содержании. Все элементы концепции должны находиться в определенном балансе, в оптимальном, для конкретной ситуации и конкретной страны, равновесии и только тогда общественное развитие будет устойчивым.

ООН в развитие концепции устойчивого развития, понимая, что экономическое

развитие является необходимым условием режима устойчивости, но все же недостаточным для социального прогресса, предложила странам мира разработать комбинированный показатель, так называемый, «индекс социального прогресса», который показывал бы уровень общего благополучия и социальной удовлетворенности населения. Такой индекс был впервые разработан в 2013 году специалистами под руководством М.Портера.

Этот показатель наглядно свидетельствует, что не всегда существует прямая связь между экономическим и социальным развитием. Так, страны с одним из самых высоких в мире показателей ВВП на душу населения по рейтингу социального развития находятся ниже, чем страны, у которых ВВП на душу гораздо ниже. Например, Норвегия имеет высокий уровень ВВП на душу населения (47546 долларов в год), однако по рейтингу социального развития стоит ниже, чем Новая Зеландия, у которой ВВП почти в 2 раз меньше, чем у Норвегии (25858 долл. в год). Такая ситуация оказывается не является исключением, она повторяется по многим странам. К примеру, Ямайка по индексу социального развития стоит выше, чем Китай, у которого ВВП на душу больше.

Страны по показателю экологической устойчивости с высоким уровнем дохода не намного опережают страны с низким уровнем дохода. Это означает, что недостаточно внимательное отношение к индикаторам экологической составляющей концепции

устойчивого развития ставят под сомнение и возможности реализации самой концепции.

Таким образом, в содержании концепции устойчивого развития можно отметить следующие моменты:

Во-первых, она охватывает вширь все мировое экономическое пространство, экономику всех стран мира, а вглубь – практически все сферы жизнедеятельности человека – экономическую, социальную, природно-экологическую, политическую, культурную, демографическую и даже гендерную и другие.

Во-вторых, это термин, порожден глобальными экологическими и социально-экономическими процессами и поэтому в понятии «устойчивое развитие» должен быть приоритетным не экономический, а социально-экологический аспект.

В третьих, устойчивое развитие предполагает не только удовлетворение растущих текущих потребностей, удовлетворение нужд настоящего, но нацелен на будущие потребности, на удовлетворение потребностей будущих поколений.

В таком понимании устойчивое развитие предстает как характеристика сложного, многомерного объекта, включающего множество фундаментальных (опорных) элементов, а потому устойчивого. Именно наличие множества опорных элементов придает объекту устойчивость в динамической среде при воздействии различных внутренних и внешних факторов.

Литература

1. Добровольский Г.В. Тихий кризис планеты // Вестник РАН. – 1997. Т.67, № 4.
2. Основные положения стратегии устойчивого развития России // Под ред. А.М.Шолохова. М. 2002.
3. *Нурсултан Назарбаев*. Глобальная энергетическая стратегия устойчивого развития в XXI веке. Астана–Москва: Экономика, 2011.
4. В поисках равновесия. – М., 1992.
5. *Макнейл Д.* Пути достижения сбалансированного экономического развития // В мире науки. 1989. №11.
6. Проблемы устойчивого экономического развития в условиях глобализации. В двух томах/ Под ред. *Сабден О.* Том 1, Алматы, 2003.
7. *Пчелинцев О.С.* Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004.

RESUME

Bibatyrova I.A.,
Ph.D., professor University of International business

BACKGROUND FORMATION AND NATURE OF THE GLOBAL CONCEPT OF “SUSTAINABLE DEVELOPMENT” *

The article deals with the main environmental conditions of forming the concept of “sustainable development” and its main content. The rationale to include in its content and the economic and social processes, as they are there, “live” in the environment and is closely intertwined with environmental issues. Their inclusion is justified, since the growth of public welfare as the main objective and the general economic activity of the entire humanity, occurs mainly through the use of natural–resource potential of the environment and the degree of involvement of the potential in the economic process. This has led to what many have come to understand the essence of the concept of “sustainable development” just as “constantly maintain stable production.”

Keywords: development, sustainable development, the concept of sustainable development, globalization, regional level.

RESUME

Bibatyrova I.A.,
Ph.D., professor University of International business

BACKGROUND FORMATION AND NATURE OF THE GLOBAL CONCEPT OF “SUSTAINABLE DEVELOPMENT” *

The article deals with the main environmental conditions of forming the concept of “sustainable development” and its main content. The rationale to include in its content and the economic and social processes, as they are there, “live” in the environment and is closely intertwined with environmental issues. Their inclusion is justified, since the growth of public welfare as the main objective and the general economic activity of the entire humanity, occurs mainly through the use of natural–resource potential of the environment and the degree of involvement of the potential in the economic process. This has led to what many have come to understand the essence of the concept of “sustainable development” just as “constantly maintain stable production.”

Keywords: development, sustainable development, the concept of sustainable development, globalization, regional level.

УДК 658.15

Смағұлова Р.У.,
э.ғ.к., профессор
Халықаралық бизнес университеті

**ҚАРЖЫНЫҢ НАРЫҚ
ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ МАҢЫЗЫ**

ТҮЙІН

Бұл мақалада қаржының нарықтық экономика өрісіндегі орны теориялық тұрғыдан кең қамтылады.

Кілтті сөздер: нарық, қаржы, қаржылық қатынастар, қаржы нарқы.

Қоғамның, жеке тұтынушының өмірінде тұтыну заттары айрықша орын алады. Қоғамға алуан түрлі құралдар, жабдықтар, жоғары өнімділікті қамтамасыз ететін мәшинелер түрлері, ал адамдарға жайлы тұрғын үй, киім – кешек, азық – түлік қажет. Міне, осы қажеттіліктің бәрі еңбек арқылы, табиғи немесе жасанды шикізаттарды игеру есебінен өмірге келеді. Осы өндірістік жолмен өндірілген тауарлар сату – сатып алу процесі арқылы игілікке жаратылады. Бұл процес нарық деп аталады.

Әдетте, қайсы біреулер нарық жүйесін базар, яғни ұйымдаспаған, кез – келген

адамның өз қолындағы артық тауарын сататын орын – базар деп топшылайды. Нарық ол базар емес. Бұл өндіріс пен тұтыну-ды, айырбас пен бөлісті байланыстыратын, экономикалық қатынастардың өрісті дамуына ықпал жасайтын процесс. Нарықтың өз талаптары, өз функциялары бар. Ал бұл талаптар – өндіріс негізінде тауарлар тасқынына, оның сапалылығына, өтімділік қасиетін жақсарту беруге, түр – түрін көбейтуге бағытталған.

Нарықтың ең басты функциясы – баға белгілеу. Баға қалыптастыруда – ақпарат елеулі орын алады. Ол сұраныс, ұсыныс және тұтыну арасында ерекшеліктер тұрасында нақты мәлімет алуды, қайсы тауар түріне қажеттілік мол екенін анықтауды қамтамасыз етеді. Нарық жағдайын дәлме – дәл білмейінше сауда – саттықты тиімді жүргізу оңай емес.

Нарық функциясының тағы бірі – бәсекелестік. Мұның өзі экономикалық тұрғыдан кімнің басымдылық алып отырғанын, фирмалар, кәсіпорындар, тауар өндірісінің ерекшелігі, баға, сапа арқылы өзімен тектес, салалас фирма, кәсіпорын қызметінен қандай артықшылықтары барын, экономикалық жарыста басымдылық алудың жолдарын анықтауға айқын бағдар береді. Бұл үшін қаржылық менеджменттің ұйымдық саладағы ісінің бір буыны – экономикалық ақпараттың рөлі айрықша. Мұнда фирманың маркетингтік жоспарына шығармашылықпен қараған жөн. Ол жоспарда мына мәселелер айқындалуы тиіс:

- тауарларды өткізудің тәсілдері,
- баға белгілеу, сұранысты зерттеу, бәсекелес фирмалардағы баға жөніндегі нақты мәлімет,
- жарнама, фирма өндірісі, оның өнімі туралы тұтынушылар арасында нақты, жақсы пікір қалыптастыру,
- бәсекелес фирмалар шығаратын тауардың түр – түрі, көлемі, сапасы, негізгі сипаттамасы,
- тауарларды тұтынушыларға жеткізу тәсілі.

Осындай істің мәнін жан-жақты терең талдаған, ішкі мүмкіндікті тиімді пайдала-

нуды көздеген жоспар – ақпарат фирманың экономикалық табыстарын тұрақты етуге көмектеседі.

Экономикалық қатынастар деңгейінен алғанда бәсекелестіктің шаруашылықты тиімді жүргізуге тигізер әсері үлкен.

Бәсекеге іс жағдайында бірнеше шағын фирмалар біртектес өнімдерімен ешбір кедергісіз, өз қалауынша емін – еркін қатысуы мүмкін. Ал бәсекелестіктің қайсы түрі болсын фирмалардың капитал қоры, тауар өндіру мүмкіндіктері, тауарлық баға сияқты факторлар арқылы ерекшеленеді. Өйткені нарықтағы басымдылық сұраныс үлесіне тиеді. Егер сұраныс ұсыныстан басым болса, онда баға артады, керісінше, ұсыныс сұраныстан басым болса, онда баға төмендейді. Бұл салада – бәсекелестікте кім өз тауарының жоғары сапасын, өтімділігін, тұтынуға қолайлығын қамтамасыз етсе, сол басым түседі, өзінің сәнді, өтімді тауарларын сатудан көп кіріс келтіріп, қаржы ресурстарын молайта алады. Капиталдың қорлануының бір бұлағы осы болмақ.

Осы орайда данышпан Абайдың мына бір шумағы нарық жүйесіндегі бәсекелестікті:

1. Базарға қарап тұрсам, әр кім барар.
2. Іздегені не болса, сол табылар.
3. Біреу астық алады, біреу маржан.
4. Әр кімге бірдей нәрсе бермес базар.
5. Әр кімнің өзі іздеген нәрсесі бар.
6. Сомалап ақшасына сонан алар, –

деп бейнелегендей.

Қандайда қоғамдық – экономикалық құрылысқа өндіріс қажет. Өндіріссіз ешбір қоғам өмір сүре алмайтынына көне тарихтың өрісі айқын дәлел.

Қоғамдық өндірістің маңызы орасан зор. Ол, біріншіден, қоғамға аса қажетті алуан түрлі техника әзірлеп береді. Осы арқылы қоғамның өзінің техникаға, яғни еңбек құралдарына деген тұтынуын қамтамсыз етеді. Екіншіден, өндіріс қоғам мүшелерінің ұдайы өсіп отыратын материалдық және рухани қажеттеріне қажетті өнімдерді шығарады. Осымен қоғам мүшелерінің өмір тіршілігіне қажетті заттарды – киім – кешекті, жиһаз, тұрмыстық жабдықтарды, азық – түлікті ұлғайтатын үрдіспен әзірлеп отырады.

Сондықтан өндіріссіз – қоғам жоқ, тұтынушысыз – өндіріс жоқ деген қағида пайда болған.

Алайда, қоғамдық тұрғыдан алғанда жалпы тұтынуға арналып өндірілген барлық өнімдер толықтай алғанда тауар деген ұғымды білдіреді. Бұл арада теориялық тұрғыдан айрықша атап өтуге қажетті бір мәселе бар. Ол тауар деген ұғымның шығуына байланысты мәселе. Айталық, егер жеке адам өзінің жекелей тұтынуы үшін нендей бір өнім шығыратын болса, оны саудаға шығармай, тек өзінің игілігіне ғана пайдаланған жағдайда, ол өнім шығарушы үшін тауар болып саналмайды. Егер шығарылған өнімді сауда–саттық жағдайында басқа бір тұтынушы үшін сатып алса, онда әлгі өнім тауар атағына ие болады. Ал қоғамның тауар өндірісі арқылы шығарылған өнім бірден тауар болып табылады. Жоғарыда аталғандай қоғамдық өндірістік өнім қоғамның өзінің де, жеке–дара тұтынушының да қажетіне айналады, сатылады. Осы тауарларды сатудан түскен ақша мемлекеттің қаржы қорын құрайды.

Ал қаржы деген ұғым қалай пайда болған?

Қаржы дегеніміз – французша қолдағы ақша, кіріс деген ұғымды білдірген. Ал мемлекеттің пайда болып, оның дамуына сәйкес тауар – ақша айырбасының өріс алуына байланысты экономикалық өмір сақынасына көтерілген қаржы ұғымы ақша қаражаты қорын және оны пайдалану процесін айқындайтын экономикалық категория болып табылады. Сонан қаржының негізгі мәнісі тауар – ақша қатынастарын білдіруге саяды.

Ақша қоры – мемлекеттің қолындағы үлкен байлығы. Сондықтан да кез–келген мемлекеттің ақша жөніндегі кірістері мен қорларының басты материалдық бұлағы – ішкі жалпы өнім, оның құрамды бөлігі ұлттық табыс болып саналады. Осыдан мемлекет қаржы арқылы өз қолындағы қорларды бөлу, қайта бөлу негізінде өндіріс дамуына, өндіру мен тұтынуға ықпал жасап, бұл саладағы түбегейлі міндеттерді ойдағыдай

шешіп отырады. Қаржы осындай ықпалды ерекшеліктерімен өндірістік қатынастар ауқымын анықтайды, базалық категорияға қоян – қолтық қатысты буынға айналады. Материалдық өндірістің үрдіс дамуына байланысты экономикалық категория тұтқасын ұстанған мемлекет қаржыны өз тарапынан реттеп, оның өрісіне кең жол ашып отырады.

Қорыта келгенде, қолдағы қаржы мемлекеттік ұлғаймалы ұдайы өндіріс талаптарын жүзеге асыру мақсатында ақша қаражатын орталыққа жинақтауды қалыптастыру жағдайында ақша қатынастарының жиынтығын бейнелейтін экономикалық категория.

Әдетте, қаржыны ақшамен бірдей, біртұтастық ұғымда бейнелейді. Егерде қаржы мен ақша бірден – бір ұғымды пайымдаса, онда осы бір категория жөнінде неге әртүрлі термин мәселесі туындаған деген ой алға тартылады.

Бірақ осы екі аталымның – ұғымның әр қайсысының өзіне тән ерекшеліктері де бар. Айталық, ақша, экономикалық категория тұрпатында қоғамдық қатынастарда өзіндік дербес айырбас құны, айналыс, төлем және қорлану құралы ретінде көрініс табады. Ақша жабайы шаруашылықтан тауар өндірісіне көшу және тауар айырбасы жағдайында өмірге келген. Бұған өнім өндірушілердің, меншік иелерінің оқшаулану басымдылығы себепші болды. Осы орайда ақшаның функциялары (іс – әрекеті) қандай дейтін болсақ, ол – құн өлшемі, айналыс құралы, төлем құралы, қорлану құралы ретінде қызмет атқарады.

Қаржыға тән белгілерді анықтауда, оның әрекет етуінің материалдық негізі ақша қатынастары (ақша жоқ жерде қаржы да болуы мүмкін емес), ақша қатынастары процесінде ақша қаражатының жалпы мемлекеттік қорлары қалыптастырылады немесе ол жүзеге асырылады. Сондықтан қаржының ерекше белгісі – оның қор ретіндегі танылуы болып отыр.

Қаржы түрлі қоғамдық – экономикалық құрылыста, әртүрлі мемлекеттерде өзіне тән қаржы жүйесі қалыптасып, әрекет етеді.

Солай болса да қаржы әрқашан бөлістік, бақылаушылық (сом, теңге арқылы) рөл атқарады. Өмір талабына орай бұл өріс жетілдіріледі.

Мемлекет өзінің экономиканы үрдіс өркендету бағдарламасында қаржы қорын ұдайы молықтыру мәселелеріне де айрықша маңыз беріп отырады. Өйткені қаржы елдің қайсы өмірлік саласында да үлкен рөл атқарады.

Өндірісті, атап айтқанда, мемлекеттік те, жеке меншіктік өндірісті де өркендету, ең алдымен, ақша – тауар қатынастарына тікелей қатысты екені айқын. Сөйтіп, қолдағы материалдық, қаржы қорларын ұтымды пайдалану – әлеуметтік – экономикалық міндеттерді түбегейлі шешудің, халықтың өскелең тұтыну талаптарын толық қанағаттандырудың кепілі.

Елдің экономикасы нарық қатынастарға бағдар алған жағдайда шаруашылықтың қайсы саласы болсын ақша табу ісі бірінші кезекке қойылады. Бұл субъектілердің ақша қорын тұрақты қалыпта ұстауына, тауар айналымын, әсіресе қаржы нарқын жолға қойып, молырақ пайда табуына жол ашады. Осы орайда қаржы экономикалық қатынастардың жиынтығы делінген теория қалыптасқан. Ал теория практикалық істерге бағыт-бағдар береді, дамудың күнделікті өрісін де, болашағын да айқын ұғынып, зор сенімділікпен алға басудың сындарлы кепілі. Қаржы қоғамның қорлануы саласының бір негізі.

Дүние жүзінің қайсы елі болсын бір-бірімен өзара экономикалық байланыстар құруға ынталы. Бұл қоғамдық дамудың, елдер арасындағы саяси да, экономикалық та, әлеуметтік-мәдени де байланыстар өрісінің бұлжымас заңдылығы. Әр ел өзіне қажетті заттарды екінші бір елден алуға мүдделі. Осыдан елдер арасында шикізаттар, осы заманғы жоғары өнімді техниканы, озық технологияны алмасу дәстүрлі іс болып отыр.

Қазақстан бүгінде шетелдерге мұнай, көмір, темір, астық, басқа да шикізаттар мен өнеркәсіптік тауарлар шығарып, соның есебінен қаржы қорына үлкен үлес қосуда.

Бұл айтылған экономикалық байланыстардың бір саласы. Ал екінші бір сала – қолдағы ішкі мүмкіндіктердің қорына қарай отырып, халықаралық қаржы нарқына қатысу экономикалық жағынан аса ұтымды. Бұл орайда қаржының өзі ақша тұрғысында көрініс табумен қатар, тауардың бір түрі болып та саналады. Өйткені бір елдің қаржысы екінші бір елден тауар сатып алуға үшін бағытталады, әйтпесе тауарға төлем ретінде қайтарылуы әбден тиімді.

Қаржы нарқы өз кезегінде сауда – саттық жұмысымен халықаралық деңгейдегі түрліше қызмет көрсетуге байланысты істермен, елдер арасында капитал алмасумен, шетелдік валюталарды, құнды қағаздарды сатып алумен тығыз байланысты атқаратын өзіндік жүйе.

Дүние жүзі елдері арасында экономикалық байланыстар өрісінде капитал алмасуда негізінен өзара қарым – қатынаста үш түрлі сала қалыптасқан. Олар – дүниежүзілік ақша нарқы, капиталдың дүниежүзілік нарқы және қаржы нарқы. Бұл салалардың әрқайсысының өзіне тән ерекшеліктері де бар.

Айталық, дүние жүзілік ақша нарқында сұраныс пен ұсынысты шоғырландырып, соған сәйкес әрекет ету тәжірибесі қалыптасқан. Сондай мақсатпен қызмет атқаратын ақша нарқы дүниежүзілік тұрғыда сатып алу және төлем ретінде көрініс табады. Сол жинақталған қаржыны пайдалану қысқа мерзім, кейде ұзақ мерзім ішінде іске жаратылуы мүмкін. Көбіне нарық жүйесіндегі ақша халықаралық сауда – саттық саласында өріс алып отырады.

Дүниежүзілік салада капитал нарқында ақша сатып алу және төлемдік, яғни қарыз капиталы ретінде қызмет атқарады. Бұл ақша өз – өзімен ұлғайып отыратын құн тұрғысында үш – бес жылға, одан да ұзақ мерзімге берілуі мүмкін. Сөйтіп, дүниежүзілік капитал нарқы ұлғаймалы ұдайы өндіріс талаптарын өтеуге оңтайлы қаржы – қаражатқа айналады.

Бұл арада ерекше назар аударатын мәселе де жоқ емес. Ол қысқа мерзімді

қарыз капиталының нарқы, ақша нарқы және орташа мерзімді, ұзақ мерзімді капитал, капитал нарқы, соның ішінде қаржы нарқы болып жіктелуі өмірдің өскелең қажеттеріне қарай жіктелгенін аңғару қажет. Осы тұрғыдан алсақ, қаржы нарқы – қарыз капиталының бір бөлігі болумен бірге, оның өрісінде, мазмұнында, ақша шығару және құнды қағаздарды сату мен сатып алуда басымдылық рөлге ие болған.

Әдетте дүниежүзілік шаруашылықта жекелеген елдің ұлғаймалы өндірісінің сипатына қарай ақша капиталы тұрақты түрде өз алмасуын өзгертіп отырады. Сонан дүниежүзілік қаржы тасқынының ағысы тауар, қызмет көрсету, капиталдар қозғалысы мақсатына қызмет атқарады. Сөйтіп, дүниежүзілік валюталар, несиелер, қаржы нарықтары экономикалық нарықтық

қатынастардың өзіндік ерекшеліктерін сипаттайды. Бұл жүйе өз ағысында дүниежүзілік тұрғыдағы қаржы қорларын жинақтау, оны өндірістің ұлғаймалы ағысына орайлас қайта бөлу ісін түбегейлі жүргізуге кең жол ашады.

Дүниежүзілік қаржы ағысының қозғалысы банктер, арнайы қаржы – несие орындары, қор биржалары арқылы жүзеге асырылады.

Сайып келгенде, дүниежүзілік қаржы ағысы – валюта нарқы, дүниежүзілік несие нарқы, алтын нарқы негізінде өрістеп, елдер арасындағы тауар, қаржы – қаражат жөніндегі қажеттіліктері ойдағыдай қанағаттандырылады. Қаржы нарқының экономикалық қажеттілігі де әрбір елдің өзінің экономикалық әлеуетін ұдайы нығайта беруі мақсатын көздейді.

Әдебиеттер

1. Серкебаева Р.К., Смагулова Р.У. Финансы. Алматы, 2014.
2. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента. М.: Проспект, 2008.

АННОТАЦИЯ

Смагулова Р.У.,
к.э.н., профессор
Университет международного бизнеса

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В данной статье в теоретическом аспекте показано значение финансов в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: рынок, финансы, финансовые отношения, финансовый рынок

RESUME

Smagulova R.U.,
professor
University of International Business

THE VALUE OF FINANCE IN BUSINESS ENVIRONMENT

Current article shows theoretical aspect of the value of finance in market economy.

Keywords: market, finance, financial relations, financial market

УДК 657.16(075.2)

Баишева Е.Д.,*к.э.н., доцент***Махаева З.А.,***магистрант**Университет международного бизнеса*

ФОРМИРОВАНИЕ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены процессы формирования консолидированной финансовой отчетности и ее совершенствования, относительно существования как системы в Казахстане, а также применение на практике. Приведен пример ряд стран, применяющих международные стандарты. Описываются особенности формирования и предоставления КФО в развитых странах.

Ключевые слова: МСФО, КФО, бухгалтерская отчетность, контроль, баланс.

Развитие рыночных отношений и бизнеса привело к необходимости выхода компаний (групп компаний) на международный финансовый рынок и привлечения инвестиций путем эмиссии ценных бумаг, обращающихся на открытом рынке ценных бумаг, что создает информационную потребность пользователей бухгалтерской отчетности в получении достоверной информации о деятельности групп компаний.

Составление бухгалтерской отчетности, отвечающей информационным запросам инвесторов, государственных органов и других заинтересованных пользователей отчетной информации, возлагается в этом случае на компанию, стоящую во главе группы. Такая отчетность в международной практике называется консолидированной финансовой отчетностью.

Консолидированная финансовая отчетность не заменяет индивидуальных бухгалтерских отчетов отдельных организаций, а

позволяет получить объективное представление о финансовом положении, финансовых результатах и перспективах развития группы как единого хозяйственного организма.

Консолидированная финансовая отчетность необходима пользователям, имеющим интересы в данной группе. Она позволяет показать масштабы различных видов деятельности внутри группы, сделать деятельность группы прозрачной для пользователей отчетной информации, способствует повышению их доверия как к группе, так и к отдельным входящим в нее организациям.

Замечу, что в западных странах методика консолидирования отчетности организаций, входящих в группу, достаточно отработана. Требования и порядок составления консолидированной финансовой отчетности определены МСФО (MS) 27 «Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность» и МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность».

Целью МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» является определение принципов представления и подготовки консолидированной финансовой отчетности в тех случаях, когда предприятие контролирует одно или несколько других предприятий. Согласно данному стандарту, при формировании основным параметрами являются:

1. Достижение цели.
2. Сфера применения.
3. Контроль.
4. Полномочия.
5. Доход.
6. Связь между полномочиями и доходом.
7. Требования к учету.
8. Неконтролирующие доли.
9. Утрата контроля.
10. Определение того, является ли организация инвестиционной организацией.
11. Инвестиционные организации: исключение из требования о консолидации.

Каждый из параметров разбивается и изучается детально. Сопровождение данного процесса руководства по применению и наличие законодательных актов позволяют произвести качественную работу, при этом учитывая все особенности формирования КФО.

Сферой применения МСФО – 27 является: материнская компания, которая представляет сводную финансовую отчетность, должна свести в нее все дочерние компании, как зарубежные, так и национальные, за исключением:

- дочерних предприятий, приобретенных с целью продажи в ближайшем будущем и контроль над ними временный;
- дочернее предприятие действует в условиях строгих долгосрочных ограничений, которые значительно снижают его способность передавать средства основному (материнскому) предприятию.

Существование контроля предполагается, когда материнская компания владеет, прямо или косвенно, через дочерние компании, более чем половиной голосующих акций компании, кроме исключительных случаев, когда может быть четко продемонстрировано, что такое владение не обеспечивает контроль. Контроль также существует даже тогда, когда материнская компания владеет не более чем половиной не голосующих акций компании, если она обладает:

- возможностью управлять более чем половиной акций, имеющих право голоса, по соглашению с другими инвесторами;
- полномочиями определять финансовую и хозяйственную (операционную) политику компании согласно уставу или соглашению;
- возможностью назначать или смещать большинство членов совета директоров или аналогичного органа управления;
- возможностью иметь большинство голосов на заседаниях совета директоров или аналогичного органа управления.

По процедуре сведения баланса КФО согласно МСФО – 27, п.15, предполагает-

ся: при составлении сводной финансовой отчетности финансовая отчетность материнской и дочерних компаний объединяются построчно путем сложения аналогичных статей активов, обязательств, капитала, доходов и расходов. Для того, чтобы сводная финансовая отчетность представляла финансовую информацию о группе как о единой компании, необходимо следующее:

1) балансовая стоимость инвестиций материнской компании в каждую дочернюю компанию и часть капитала каждой дочерней компании, принадлежащая материнской компании, исключаются (см. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО 22). Объединение компаний, в котором также рассмотрен порядок отражения любой возникающей в результате объединения деловой репутации);

2) доля меньшинства в чистой прибыли сведенных дочерних компаний за отчетный период рассчитывается и используется для корректировки прибыли группы с тем, чтобы отразить сумму чистой прибыли, причитающейся владельцам материнской компании;

3) доля меньшинства в чистых активах сведенных дочерних компаний рассчитывается и указывается в сводном балансе отдельно от обязательств и капитала акционеров материнской компании.

Доля меньшинства в чистых активах состоит из:

– суммы на дату первоначального объединения, рассчитанной в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности МСФО 22, Объединение компаний;

– доли меньшинства в изменениях капитала компании, произошедших с датой объединения.

Хорошим примером результата взаимоотношений между материнской и дочерними фирмами является статья “Долгосрочные финансовые вложения” в Балансе материнской фирмы.

Чтобы избежать повторного счета инвестиций в консолидированном балансе, эти статьи должны быть скорректированы.

Использование МСФО показывает характеристики, определяющие наибольшую полезность информации, что формирует основное направление развития бухгалтерского учета и отчетности – повышение качества информации.

Бухгалтерский учет и отчетность необходимо развивать по следующим основным направлениям:

1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;

2) усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;

3) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

Как показывает отечественный и мировой опыт, развитие бухгалтерского учета и отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране и отвечать характеру и уровню развития хозяйственного механизма. Недопустимо неоправданное затягивание процессов преобразования бухгалтерского учета и отчетности. В то же время форсирование изменений в бухгалтерском учете и отчетности вне связи с изменениями в хозяйственном механизме и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации в экономике, дискредитации МСФО, а также ослаблению финансовой дисциплины.

Идет процесс постоянного обновления международных стандартов бухгалтерского учета. Изменены требования о раскрытии сравнительной информации в отчете о финансовом положении (балансе):

- если компания применяет учетную политику ретроспективно или делает ретроспективный пересчет, или была про-

изведена ре–классификация статей в финансовой отчетности, то будет требоваться представление Отчета о финансовом положении (баланса) на начало самого раннего из периодов, за который предоставляется сравнительная информация. Произошли изменения в терминологии:

- перенос статей в состав прибыли или убытка за период – теперь – ре–классификация;

- дата, на которую составлен бухгалтерский баланс (отчетная дата) – теперь – конец отчетного периода.

Казахстан является молодым государством и освоить многие нововведения на практике оказывается трудоемким и сложным процессом. Недостаток опыта может привести к неправильным решениям и ошибкам, поэтому при составлении консолидированной финансовой отчетности необходимо учитывать и использовать международный опыт. Согласно этому, напрашивается следующее – в мире не существует двух стран с абсолютно одинаковыми системами учета. Тем не менее, можно сгруппировать страны по определенным признакам и выделить те, которые имеют однотипные подходы к построению системы учета.

К. Ноубс предоставил версию классификации развитых стран, согласно которой, страны делятся на страны микроуровня и страны макроуровня. Данная версия изображена на рисунке 1 [1. с. 19–20].

Для стран микроуровня характерны: англосаксонское общее право; сильная, давно сложившаяся и «многочисленная» бухгалтерская профессия; развитые рынки капитала (биржи ценных бумаг); ориентация финансового учета на справедливое представление информации и нужды акционеров; раскрытие большого количества информации в отчетности; разделение налоговых правил и финансового учета; приоритет содержания над формой; наличие профессиональных стандартов. При этом Нидерланды выделены в отдельную подгруппу из–за меньшего количества регули-



Рисунок 1 – Классификация стран по составлению финансовой отчетности

рующих правил и сильного влияния микроэкономической теории. Также выделены страны, ориентированные на английскую (этот подход близок к МСФО) и на американскую практику учета, которая является более детализированной.

Для стран макроуровня характерны: романское (кодифицированное) право; слабая, только формирующаяся и «малочисленная» бухгалтерская профессия; мало развитые рынки капитала (биржи ценных бумаг); регламентирование финансового учета законодательством и его ориентация на кредиторов; соблюдение коммерческой

тайны; ориентация на налогообложение; преобладание формы над содержанием; государственное регулирование. Страны макроуровня также разделены на подгруппы в зависимости от преобладания тех или иных характеристик.

Например, во Франции, Бельгии, Испании и Греции детальные правила учета определяются Планами счетов, в Германии учет регулируется законами (Торговым кодексом), в Швеции сильно влияние государства, которое занимается экономическим планированием и сбором налогов. Отметим общую тенденцию движения

стран второй группы в направлении стран первой группы.

В феврале 2008 г. окончательно оформилась китайская модель реформирования системы бухгалтерского учета, работающая в трех основных юрисдикциях Азиатско-Тихоокеанского региона: Сингапуре, Гонконге и КНР. Так, было принято 39 стандартов бухгалтерского учета, основанных на МСФО, и 48 стандартов аудита, базирую-

щихся на МСА. Особенностью этой модели является сохранение национального суверенитета путем разработки национальных стандартов, соответствующих лучшей мировой практике. Изучение опыта развитых зарубежных стран, в частности стран Европейского Союза, в организации консолидированного учета и отчетности, позволит ускорить выход казахстанских компаний на мировые рынки капитала.

Литература

1. Соловьева О.В. МСФО и ГААП: учет и отчетность. – М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2004.
2. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». №234–III от 28.02.2007 г.
3. Международные стандарты финансовой отчетности. Комитет по международным стандартам финансовой отчетности, на 01.01.2010 г.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность».

ТҮЙІН

Баишева Е.Д.,

э.ғ.к., доцент

Махаева З.А.,

магистрант

Халықаралық бизнес университеті

ҚАЛЫПТАСТЫРУ, ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ ҚОЛДАНУ ШОҒЫРЛАНДЫРЫЛҒАН ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК

Бұл мақалада процестер қалыптастыру шоғырландырылған қаржылық есептілік және оны жетілдіру, салыстырмалы өмір сүру жүйесі ретінде, сондай-ақ іс жүзінде қолдану қарастырылған. Бірқатар елдер қолданатын халықаралық стандарттары келтірілген.

Кілтті сөздер: ҚЕХС, КФО, бухгалтерлік есеп, бақылау, баланс.

RESUME

Baisheva E.D.,

Ph.D., assistant professor

Mahaeva Z.A.,

undergraduate

University of International Business

THE FORMATION, IMPROVEMENT AND USE OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

This article examines the processes of formation of the consolidated financial statements and its improvement with respect to the existence of both systems in Kazakhstan, as well as practical application. An example of a number of countries applying international standards. The features of the formation and of the IFRS in developed countries.

Keywords: IFRS, monitoring, accounting reports, balance sheet.

УДК 339.138

Баскаков В.А.,
*ст. преподаватель,
 Российский экономический университет
 им. Г.В. Плеханова,
 г. Москва, Россия*

ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ ХК «ДИНАМО» (Г. МОСКВА): АВТОРСКОЕ МНЕНИЕ

АННОТАЦИЯ

В данной статье автором делается попытка рассмотреть особенности комплекса маркетинга в спортивной индустрии на примере одного из старейших и известнейших хоккейных клубов страны. Для достижения этой цели автором даётся определение и рассматривается эволюция спорта (спортивной деятельности), его признаки, функции и цели реализации. Рассматривается понятие спортивной индустрии и её составных частей. Через рассмотрение классического комплекса маркетинга автором даются рекомендации по его совершенствованию на примере предприятия спортивной индустрии.

Ключевые слова: спорт (спортивная деятельность), функции спорта, спортивная индустрия, комплекс маркетинга, особенности комплекса маркетинга организации спортивной индустрии.

При представлении данного материала автор хотел бы начать с того, чтобы дать определение спорта, как человеческой деятельности и его эволюции. По мнению Д. Бича и С. Чедвика, спорт (от англ. «disport» – игра, развлечение) – организованная по определенным правилам деятельность людей, состоящая в сопоставлении их физических и интеллектуальных способностей, также подготовка к этой деятельности и межличностные отношения, возникающие в её процессе [2, с.34].

Стоит отметить, что спорт (спортивная деятельность) в течение эволюции человеческого общества претерпел определенные изменения. Изучение источников показыва-

ет, что можно выделить следующие этапы его развития:

1. Древняя Греция: спорт = ритуал + состязание (жрецы, марафонцы, воины и т.д.).

2. Древний Рим: спорт = зрелище + профессия (гладиаторы, жрецы и т.д.).

3. Средние Века: спорт = сословный атрибут (вид деятельности доступный только определенным сословиям – представителям знати).

4. «Новое Время», Европа: спорт = физическое совершенство.

5. XX век, Европа, США: спорт = бизнес (коммуникации, мода, свобода, здоровье, шоу–бизнес, политика, религия).

6. XXI век: спорт = супербизнес [3, с.25].

Значительная часть эволюционных изменений спортивной деятельности пришлась на вторую половину XX века. Современными причинами эволюции спорта явились:

1. Кризис олимпийского движения.

2. Приход к управлению в Международном олимпийском комитете (МОК) человека «новой формации» (предпринимателя, общественного и политического деятеля) Х. А. Самаранча.

3. Инициированное президентом МОК сотрудничество с ТНК, предопределившее начало коммерческих вложений в спорт (1980 год);

4. Бурный экономический рост во многих государствах мира в «послевоенный» период.

5. Технический прогресс.

6. Трансформация потребительского сознания (ускорение ритма и темпа жизни, увеличение источников информации, конкуренция со стороны других видов развлечений, большее количество интересных спортивных событий каждый день, отсутствие интереса к «обычным» спортивным событиям).

7. Эволюция спортивного вещания (развитие телевидения и ТВ–вещания, долгосрочные контракты телевизионных спортивных каналов и спортивных лиг, Internet–возможности).

8. Рост объемов рынка спортивной индустрии [3, с.50].

Спортивная деятельность, как и любая другая, предполагает достижение определенных целей. Эти цели могут существенно различаться, в зависимости от того, представители каких целевых аудиторий вовлечены в её реализацию.

Целями реализации спортивной деятельности могут выступать:

1. Соревнование, то есть сопоставление своих физических данных с возможностями соперников по определенным правилам для достижения определенного результата.

2. Моральное удовлетворение, то есть достижение определенного результата и получение связанных с этим эмоций.

3. Улучшение здоровья. Несомненно, что регулярные занятия спортом и физические нагрузки, пусть это и не «спорт высших достижений», как правило, ведут к улучшению самочувствия и физического состояния человека.

4. Физическое совершенство и улучшение физических навыков. Зачастую индивид может преследовать цель внешнего, физического совершенства, то есть достижения и поддержания определенных параметров своего тела.

5. Стремление к славе. «Большие» спортсмены всегда являются «знаковыми» личностями в своих странах и в мире. Как правило, они не обделены вниманием властных структур, государственными наградами, любовью и почитанием простых болельщиков и т.д.

6. Получение материальных благ. Труд спортсмена, особенно достигающего определенных результатов в «спорте высоких достижений», хорошо оплачивается. К тому же, зачастую, большой спорт является «социальным лифтом» для людей из бедных и неблагополучных семей, шансом занять достойное место в жизни с точки зрения благосостояния и обеспеченности.

Спортивную деятельность можно чётко идентифицировать по целому ряду признаков, среди которых выделяют:

1. Физическая активность – предполагает достижение определённого результата, прежде всего, с помощью своих антропометрических параметров (сила, скорость, ловкость и т.д.).

2. Целенаправленная деятельность – достижение определенного результата в рамках существующих правил.

3. Состязательность, конкуренция, то есть сопоставление своих физических возможностей в соперничестве с другими спортсменами в определённой среде в рамках существующих соревнований, турниров, чемпионатов.

4. Наличие правил, регламентов, стандартов, с помощью которых упорядочивается и контролируется спортивная деятельность.

5. Самоидентификация участников (спортсменов и болельщиков) рассматривается как принадлежность к определённой социальной общности, трансляцию определённой философии, приверженность к некоей идеологии, а у болельщиков вызывает чувство сильнейшей сопричастности к происходящему.

6. Наличие организационных структур (команды, клубы, федерации), в рамках которых регламентируется и осуществляется спортивная деятельность.

Спортивная деятельность, как и любая другая деятельность, предполагает наличие и реализацию определённого функционала. При этом функции спорта (спортивной деятельности) могут быть абсолютно различны в зависимости от целого ряда факторов.

Функциями спорта (спортивной деятельности) являются:

1. Прагматичная – средство физической подготовки для отдельных профессий (военные, спецслужбы, спасатели, спортсмены, и т.д.).

2. Оздоровительная – средство поддержания здоровья.

3. Развлекательная – спорт как зрелище, способ времяпрепровождения.

4. Социально-нравственная – средство формирования и признания общечело-

веческих ценностей (например, патриотизма, сплочения нации).

5. Экономическая – инструмент распределения национальных ресурсов в интересах ведения бизнеса, оздоровления нации, достижения высоких результатов.

6. Политическая – механизм решения внутривнутриполитических целей и укрепления международных позиций и признания страны.

Далее автор считает необходимым рассмотреть понятия и составные части спортивной индустрии.

Прежде всего, стоит дать определение понятию спортивной индустрии, являющейся «часть национальной экономики, связанной с производством, продвижением и сбытом спортивных товаров, услуг и иных коммерческих продуктов (в том числе спортивных мероприятий), а также со спонсорством в спорте. Спортивная индустрия играет важную роль в развитии физкультуры и спорта, обеспечивая население современными и доступными товарами и услугами» [3, с.15]. Автор согласен с приведенным определением, однако, стоит добавить, что спортивная индустрия играет важную роль и в формировании морально-волевых и нравственных качеств индивида. Особенно это касается молодежи и подрастающего поколения.

Далее стоит представить общепринятый состав спортивной индустрии (авторское мнение):

1) рынок спортивных событий (спортсмены, команды, матчи, лиги, агенты, клубы);

2) рынок спортивных товаров (ритейл, дистрибуция, поставщики);

3) рынок спортивных услуг (фитнес, тренировки, инструкции);

4) рынок спортивных сооружений (стадионы, арены, поля, бассейны);

5) рынок инфраструктуры спорта (организации, федерации, союзы, ассоциации маркетинговой инфраструктуры);

6) спортивная наука (университеты, НИИ, лаборатории);

7) спортивная масс-медиа (телевидение, пресса, Internet);

8) система спонсорства;

9) рынок спортивных кадров (спортсменов, менеджеров и технического персонала);

10) государственные органы (министерство спорта, соответствующие комитеты в Государственной Думе РФ и прочие, действующие не относящиеся к государственным органам);

11) «квазирынок» (лицензиаты, производящие разнообразную продукцию с официальной символикой спортивных организаций).

После рассмотрения структуры спортивной индустрии, необходимым является рассмотрение комплекса маркетинга организации спортивной индустрии и его особенностей.

По мнению Ф. Котлера, традиционный набор инструментов маркетинга (маркетинг-микс): стратегическое сочетание четырех важнейших факторов: продукта, цены, дистрибуции и продвижения продукта – комплекс «четыре Р» (product, price, place, promotion).

В сфере услуг к этим факторам добавляются еще три – процессы, кадры и внешний вид (упаковка) продукта, или еще «три Р» (process, people, packaging) [4, с.52]. Необходимо понимать, каков оптимальный баланс между этими факторами по отношению к конкретному продукту или организации в целом. Организация должна определить для себя оптимальное сочетание характеристик продукта, его цены, методов дистрибуции, способов продвижения продукта, организации процессов, внешней привлекательности продукта и элементов кадровой политики, а затем рассмотреть их с точки зрения характера своей деятельности.

Продукт

Анализ маркетинг-микса начинается с определения потребностей конкретного целевого рынка (и возможностей их удовлетворения). Далее, специалисты должны убе-

даться в том, что продукты и услуги организации удовлетворяют эти потребности. По мнению спортивных маркетологов Д. Бича и С.Чедвика [2, с.75], в спорте базовый элемент услуги – это спортивные мероприятия (игры, соревнования и т.д.). Материальная составляющая – это то, что потребитель может «унести с собой», побывав на мероприятии. Посетив спортивное мероприятие, болельщик может унести с собой входной билет на стадион, программу соревнований или сувенир. Важнейшая составляющая услуги (прежде всего спортивной) – это дополнительный или «расширенный» продукт, его «добавленная стоимость». Это важнейший фактор, позволяющий потребителю углубить взаимоотношения с компанией или продуктом.

Цена

В деятельности любой организации независимо от ее статуса важнейшую роль играет цена товара/услуги. Как отмечает источник, «спортивной организации чрезвычайно важно понимать все аспекты, которые влияют на ценообразование. Для потребителя стоимость посещения спортивного мероприятия не сводится к стоимости входного билета. В нее входят транспортные расходы (стоимость бензина или проезда общественным транспортом), плата за парковку, программки, еду и напитки. Кроме того, он может купить сувенир или билет в секторе, выделенном для болельщиков его команды и таким образом поддержать свой клуб» [2, с.89]. Таким образом, в стоимость посещения спортивного мероприятия входят все затраты, а не только плата за входной билет. Клиенты спортивных организаций должны знать, за что с них берут деньги. Они должны ощущать, что потратили их не зря и купили, помимо входного билета, дополнительные товары и услуги.

Дистрибуция/местоположение

От эффективной дистрибуции зависит доступность товаров и услуг. Часто в спортивной индустрии под этим понима-

ется наличие собственного современного и комфортного стадиона с определенным набором услуг, на которые потенциальный клиент может потратить деньги.

Продвижение продукта

Продвижение продукта включает предоставление потребителю необходимой информации о товаре или услуге, убеждение его в необходимости совершить покупку и постоянное напоминание о товарах/услугах. Кроме того, в сознании потенциальных клиентов продукт должен быть дифференцирован, то есть не смешиваться с предложениями конкурентов. Набор инструментов продвижения товара, таких как реклама, продвижение продаж, директ-маркетинг и PR, – неотъемлемый элемент коммуникаций всех спортивных организаций.

Внешний вид продукта

Внешний вид (упаковка) как инструмент маркетинга должен отражать привлекательность продукта или услуги (то есть делать их привлекательными в глазах потребителей). Этот инструмент может значительно изменить сложившиеся представления о продукте. Внешняя привлекательность организации, её продуктов и услуг проявляется во всем, что видит потребитель с первой секунды, то есть с момента покупки.

Процесс

В сфере услуг организационные процессы – важнейший фактор успеха. Они помогают предоставить потребителям именно те услуги, которые им нужны. Разработка процессов, систем и услуг (в том числе внедрение новых систем и технологий), облегчающих взаимодействие потребителей с организацией, дают последней ощутимое конкурентное преимущество.

Кадры

Для организации, предоставляющей услуги потребителям, крайне важно грамотно подобрать персонал. Независимо от

того, использует ли организация наемных работников или приглашает волонтеров, работающих бесплатно, от кадров часто полностью зависит то, какой опыт (положительный или отрицательный) получит потребитель. В большинстве спортивных организаций работают люди особого склада, и это может стать проблемой. Организации приходится нанимать людей, имеющих отношение к спорту, в том числе бывших спортсменов. С одной стороны, это хорошо, но с другой – создает организации множество трудностей.

Далее основное внимание автор уделит рассмотрению четырех базовых элементов комплекса маркетинга ХК «Динамо» (Москва) – товар, цена, продвижение и распределение.

В товаре можно выделить базовую (состав команды, качество игры, результаты отдельных матчей и турниров, уровень соперников и спортивных состязаний) и материальную (сувенирная продукция, атрибутика, печатная продукция, дополнительные услуги, а также возможность получения этого в любой географической точке мира) составляющие.

Цена. Говоря об этом элементе комплекса маркетинга, необходимо иметь в виду существующую политику клуба в отношении ранжирования команд по категориям и цен на билеты и абонементы. Она подробно приведена на официальном сайте хоккейного клуба [5]. Автор согласен с ценовой политикой клуба, однако, считает возможным внести некоторые изменения в ранжирование команд по категориям и разработать новые абонементные продукты.

Существующий комплекс маркетинговых коммуникаций клуба представлен следующими составными элементами: интернет-сайт, журнал «Территория Динамо» (тираж 2000 экз., 1 раз в месяц), программы к матчам, участие в благотворительных акциях, участие в важнейших государственных программах и инициативах в области спорта, присутствие «знаковых» личностей в руководстве клуба и т.д. [5]. Также коммуника-

ционная политика реализуется с помощью «болельщицких» и спортивных порталов. Принимают участие в этом процессе и другие известные спортсмены–«динамовцы», победители Олимпийских Игр, что по мнению исследователя, «эффект Олимпийских Игр способствует созданию сильных брендов» [6, с.34].

Местоположение. Команда проводит домашние матчи в новом суперсовременном дворце ВТБ–Арена «Парк Легенд», который является лучшим и уникальным спортивным объектом в Европе. Дворец представляет собой трансформер, состоящий из трех многофункциональных арен: Большая (12100 мест), Малая (3500 мест) и тренировочный каток (500 мест), а также многофункциональной инфраструктуры для комфортного досуга и отдыха болельщиков [7]. Наличие такой арены предоставляет значительные возможности по дополнительной «монетизации» внушительной аудитории болельщиков.

Далее исследователь считает необходимым представить ряд рекомендаций по развитию комплекса маркетинга ХК «Динамо» (Москва):

1. *Введение новых абонементных продуктов.*

На спортивный сезон 2015/2016 гг. по абонементам имеется единственное предложение: выбор десяти любых матчей регулярного чемпионата на усмотрение болельщика/покупателя с последующим автоматическим расчётом цены. Автору кажется более правильным возвращение к практике предыдущих сезонов, когда абонементное предложение было более разнообразным с добавлением новых продуктов, а именно: «Чемпионы» (в абонемент входят матчи с командами–чемпионами разных лет, которые всегда гарантированно привлекают дополнительный интерес болельщиков); «Соседи» (матчи только с командами из своего дивизиона). Авторским предложением является введение абонемента «Гости», который предусматривает посещение матчей с

командами из СНГ и дальнего зарубежья с последующей возможностью покупки туров на выездные матчи со скидкой и с визовой поддержкой при необходимости.

2. *Изменение распределения команд по категориям при реализации билетной программы.*

Предлагается дополнить первую категорию командами–чемпионами разных лет, соперничество с которыми носит принципиальный характер. Это позволит дополнительно «монетизировать» аудиторию болельщиков.

3. *Расширение ассортимента сувенирной продукции и атрибутики и обеспечение максимальной его доступности.*

4. *Разработка и использование в коммуникационной политике клуба нового слогана.*

Так, традиционный слоган всего общества «Динамо» известен с 1923 года, авторство которого принадлежит первому пролетарскому советскому поэту и писателю Максиму Горькому, и гласит: «Динамо – это сила в движении!». Автор считает необходимым предложить новые слоганы, которые могут стать девизом ХК «Динамо» (Москва):

2) «Богатое наследие – новое будущее»;

3) «Динамо – это сила в движении к новым победам!».

По мнению автора, представленные выше рекомендации по совершенствованию комплекса маркетинга помогут собственникам и менеджменту организаций спортивной индустрии (в сфере хоккея) улучшить результаты своей коммерческой деятельности и дополнительно «монетизировать» большое количество болельщиков.

Литература

1. Федеральный Закон № 329–ФЗ от 4.12.2007 «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».
2. Бич Д., Чедвик С. Маркетинг спорта. Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
3. Малыгин А.В. Введение в спортивную индустрию (курс лекций). – М.: «АНО RMA», 2011.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. – М.; СПб.: Издательский дом «Вильямс», 2010.
5. Хоккейный клуб «Динамо»: официальный интернет–портал. Режим доступа: www.dynamo.ru. Дата доступа: 25.12.2015.
6. Дэвис, Джон А. Эффект Олимпийских Игр. Как спортивный маркетинг создаёт сильные бренды. – 2–е издание, исправленное и дополненное: пер. с англ. – М.: ООО «Издательство «Рид Медиа», 2013.
7. Дворец спорта «Парк легенд»: официальный интернет–сайт. Режим доступа: www.parklegends.ru. Дата доступа: 24.12.2015.

ТҮЙІН

Баскаков В. А.,

аға оқытушы,

Г.В. Плеханов атындағы Ресей экономикалық университеті

Мәскеу қ., Ресей

МАРКЕТИНГ КЕШЕНІН ҰЙЫМДАСТЫРУ СПОРТ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ХК «ДИНАМО» МЫСАЛЫНДА) (МӘСКЕУ Қ.): АВТОРЛЫҚ ПІКІР

Мақалада автор дене ерекшеліктерін, маркетинг кешенін спорттық индустрия бірі мен әйгілі хоккей клубтары мысалында қарастырылады. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін автор анықтама береді және спорт эволюциясын, оның белгілерін, функцияларын және мақсаттарын іске асыру жолдарын анықтайды.

Кілтті сөздер: спорт, спортың функциялары, спорт индустриясы, маркетинг кешені, маркетинг кешенін ұйымдастыру, спорттық индустрияның ерекшеліктері.

RESUME

Baskakov V.A.,
 Art. Lecturer
 Russian Economic University G.V. Plekhanov
 Moscow, Russia

**PECULIARITIES OF THE MARKETING ORGANIZATION OF SPORTS INDUSTRY
 (FOR EXAMPLE HC “DYNAMO” (MOSCOW): AUTHOR’S OPINION**

In this article the author attempts to consider the characteristics of the marketing mix in the sports industry as an example of one of the oldest and most famous hockey clubs in the country. To achieve this, the author provides a definition and describes the evolution of the sport (sports activities), its features, functions and objectives of implementation. The concept of the sports industry and its component parts. After consideration of the marketing mix of classical authors give recommendations for its improvement on the example of the sports industry.

Keywords: sports, sports activities, functions, sports, sports industry, the marketing mix, especially of the marketing companies of the sports industry.

УДК 336.13

Баишева Е.Д.,
 к.э.н., доцент
 Университет международного бизнеса

**РАСКРЫТИЕ СУЩНОСТИ
 ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
 ОРГАНИЗАЦИИ**

АННОТАЦИЯ

Организация должна своевременно обнаруживать внешние и внутренние факторы неустойчивости финансового состояния, проводить стратегические и оперативные изменения в целях сохранения финансовой устойчивости. Следовательно, необходимо переосмыслить способы организации финансов и использовать подходы, которые позволят в полной мере реализовать преимущества планирования финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ, классификация факторов.

Несмотря на то, что проблема оценки финансовой устойчивости давно разрабатывается, как в Казахстане, так и за рубежом, вопросы оценки финансовой устойчивости проработаны недостаточно (как с теоретических, так и с методических позиций), а методики прогнозирования, адекватные

современным условиям, практически отсутствуют.

В современных экономических системах на повестке дня оказались медленные процессы, сменяющиеся резкими, иногда непредсказуемыми переменами. В условиях возрастания сложности финансовых процессов, по линейным методам невозможно прогнозировать неустойчивые состояния и ключевые переломы в тенденциях рынка. Как макроэкономические системы, такие, как рынки труда, кредитно–денежные рынки, урбанистические системы, так и микроэкономические системы– организации, характеризуются неустойчивостью и наличием хаоса в динамике показателей. Частота проявления подобных хаотических изменений в деятельности фирм сегодня вызывает потребность в дальнейшей разработке теоретических идей и инструментов, которые позволят проводить исследования за границами маржинализма, базирующегося на теории оптимизации и сравнительной статике. Современный взгляд на организацию как комплексную адаптивную систему, требует от финансовых менеджеров искать новые методы оценки финансовых состояний.

Экономической практикой и теорией доказано, что обладать только передовой

производственной технологией, наиболее дешевой рабочей силой или успешно действующей службой сбыта продукции на современном этапе для организации уже недостаточна. Внешняя среда организации часто меняется. Сегодня организации для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны постоянно вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Но при этом каждое изменение несет не только угрозы, но и новые дополнительные возможности для достижения будущего бизнес-успеха. Организация должно своевременно обнаруживать внешние и внутренние факторы неустойчивости финансового состояния, проводить стратегические и оперативные изменения в целях сохранения финансовой устойчивости. Следовательно, необходимо переосмыслить способы организации финансов и использовать подходы, которые позволят в полной мере реализовать преимущества планирования финансовой устойчивости.

В связи с вышеизложенным, в настоящее время приходится говорить о необходимости комплексного изучения внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость, методов планирования, оценки и прогнозирования финансовой устойчивости организаций.

Следует отметить, что выявление неплатежеспособных и финансово неустойчивых организаций зависит не только от выбранных нормативных или иных критериев, но и от того, что собственно понимается под этими терминами.

Существующие трактовки финансовой устойчивости применительно к коммерческим организациям условно можно разделить на три группы, рассматривающие финансовую устойчивость как:

- финансовую независимость от внешних источников;
- долгосрочную платежеспособность;
- состояние финансовых ресурсов, определяющее развитие бизнеса в условиях допустимого риска.

Определение финансовой устойчиво-стиможет вызывать ряд вопросов, связанных, в частности, с понятием «допустимого риска». На наш взгляд, определение уровня «допустимости» зависит оттого, с чьих позиций оцениваются риски.

Во – первых, требования по риску могут формулировать регулирующие органы, устанавливающие различные нормативы соотношения собственных и заемных средств.

Во – вторых, потенциальные партнеры, в том числе кредиторы. Для них оценка риска организации может выражаться в тех условиях, которые они выдвигают организации при выдаче займов.

Чем выше риск, по мнению кредиторов, тем выше будет процентная ставка, жестче требования по обеспечению, срокам и так далее. Если риск будет расцениваться как «недопустимый», это может выражаться в отказе в предоставлении заемных средств и вообще в каком-либо сотрудничестве.

В – третьих, оценка «допустимого риска» может проводиться самой организацией – ее учредителями и руководством. Здесь критерием оценки «допустимости» выступает, прежде всего, возможность развиваться в долгосрочной перспективе. При этом в рассмотрение принимаются не только требования регулирующих органов и потенциальных партнеров, но и «внутренние» возможности организации, информация о которых является закрытой. [2, с.67]

Анализ финансовой устойчивости предполагает выделение факторов, влияющих на определение общей и финансовой устойчивости. Совокупность таких факторов, предлагаемых различными авторами, можно разделить на внутренние и внешние. Соответственно, такое деление определяет существование двух видов устойчивости – внутренней и внешней.

Внутренняя устойчивость организации это такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, и такая ее динамика, при которой обеспечивается-

стабильность функционирования организации.

Внешняя устойчивость организации это чувствительность различных характеристик деятельности организации к изменениям во внешней среде. Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия; она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

Некоторые специалисты используют в своих работах понятие «финансовая неустойчивость», выделяя также различные виды финансовой неустойчивости. Например, как отмечает Е.В.Быкова, «в рамках финансового менеджмента принято выделять две стадии, которую организация может пройти до банкротства: скрытая и явная финансовая неустойчивость, на каждой из которых используются свои методы оценки».

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько методов, основанных на применении:

1) анализа обширной системы критериев и признаков;

2) ограниченного круга показателей;

3) интегральных показателей, рассчитанных с помощью:

- скоринговых моделей;
- многомерного рейтингового анализа;
- мультипликативного дискриминантного анализа.
- трендового анализа обширной системы критериев и признаков
- интегральных показателей
- рейтинговых оценок на базе критериев финансовой устойчивости организаций и др.
- факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

При использовании первого метода признаки банкротства в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) обычно делят на две группы.

Признаки банкротства можно разделить на две группы.

К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объема продаж и хронической убыточности

- наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности

- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция к их снижению

- увеличение доли заемного капитала в общей его сумме

- дефицит собственного оборотного капитала

- неблагоприятные изменения в портфеле заказов

- падение рыночной стоимости акций организации

- снижение производства.

Во вторую группу входят показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам – более высокую степень сложности принятия решения в условиях многофакторных задач, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения.

Для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей:

- коэффициент текущей ликвидности
- показатель обеспеченности собственным оборотным капиталом
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а органи-

зации неплатежеспособным является наличие одного из условий:

- коэффициент текущей ликвидности ($K_{лт}$) на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного (2,00)

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного (0,1)

Выводы о признании структуры баланса неудовлетворительной, а организации неплатежеспособным делаются при отрицательной структуре баланса и отсутствие у него реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке риска банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную бальную оценку финансовой устойчивости.

Многие специалисты отмечают, что финансовая устойчивость организации определяется, прежде всего, соотношением источников финансирования капитала (структурой капитала). Учитывая то, что понятие «финансовая устойчивость» применяется для характеристики деятельности организации в долгосрочной перспективе, возникает закономерный вопрос о том, каким образом соотнести текущее финансовое состояние организации (в частности, текущую структуру капитала) с его финансовым состоянием в будущем? Для корректного ответа на этот вопрос требуется более глубокий анализ факторов, влияющих на эту характеристику деятельности организации, включающий методику кредитного скоринга.

Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х гг.

Сущность этой методики – классификация организаций по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каж-

дого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу и др., разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа.

Однако использование таких моделей требует больших предосторожностей: они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных субъектов экономики из-за разной методики отражения инфляционных факторов, разной структуры капитала, а также из-за различий в законодательной и информационной базе.

По модели Альтмана несостоятельные организации, имеющие высокий уровень четвертого показателя (собственный капитал / заемный капитал), получают очень высокую оценку, что не соответствует отечественной действительности. В связи с несовершенством действующей методики переоценки основных средств, которая старым изношенным средствам придает такое же значение, как и новым, необоснованно увеличивается доля собственного капитала за счет переоценки. В итоге сложилось нереальное соотношение собственного и заемного капитала. Поэтому модели, в которых присутствует данный показатель, могут исказить реальную картину.

Исходя из вышеизложенного, мы пришли к выводу о необходимости разработки собственных дискриминантных функций для каждой отрасли, которые учитывали бы специфику отечественной действительности. Более того, эти функции должны тестироваться каждый год на новых выборках с целью уточнения их с дискриминантной функцией.

В РК многие акции не являются ликвидными и АО для обычного покупателя доступны но малопривлекательны, то есть ценность акций компаний РК фактически не подтверждена.

Поэтому определяется потенциальная возможность этих бизнес–процессов в будущем на основе параметрических уравнений.

Мы выделяем выделяю две группы показателей, называемые условно коэффициентами капитализации и коэффициентами покрытия.

В группе коэффициентов капитализации выделяют, прежде всего, соотношение собственных и заемных средств. Этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой практике разработан ряд других показателей. Единых критериев для значений этих показателей не существует. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности компании, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации организации и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, или системы индикаторов и оценка их динамики, направлений изменения могут быть установлены только в результате пространственно–временных сопоставлений по группам родственных коммерческих организаций. Можно сформулировать лишь одно правило, которое «работает» для организаций всех типов: владельцы предприятия (акционеры, инвесторы и другие лица, сделавшие взнос в уставный капитал) предпочитают разумный рост в динамике доли заемных средств; напротив, кредиторы (поставщики сырья и материалов, банки, предоставляющие краткосрочные ссуды, и другие контрагенты) отдадут предпочтение коммерческим организациям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

Привлечение заемных средств связано с бременем постоянных финансовых расходов, которые должны по крайней мере покрываться текущим доходом.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам – более высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения.

Классификация организаций по форме собственности необходима с точки зрения рассмотрения взаимоотношений организации регулирующего органа, а также для определения различных нормативов финансовой устойчивости. Подходы регулирующего органа при анализе и оценке финансовой устойчивости государственных и частных организаций должны быть разными.

Определение финансовой устойчивости может быть различным и с позиции этапа жизненного цикла организации. Особенно это касается «новых», недавно учрежденных организаций, которые еще не начали производственный процесс или находятся в его начальной стадии. В этом смысле к «новой» организации нельзя применять те же критерии оценки финансовой устойчивости, что и к давно и стабильно работающей организации.

Исходя из вышеизложенного, мы пришли к выводу о необходимости разработки собственных дискриминантных функций для каждой отрасли, которые учитывали бы специфику отечественной действительности. Более того, эти функции должны тестироваться каждый год на новых выборках с целью уточнения их с дискриминантной функцией.

Литература

1. Бурцев А.Л. К вопросу о понятии финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Praha: EducationandScience, 2011.
2. Шеремет А.Д., Сейфуллин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. – М., Инфра–М, 2004.
3. Ержанов М.С. Финансовая отчетность казахстанских предприятий.– Алматы: Экономика, 2007.– 179 с.
4. Баринов В.А. Антикризисное управление. – М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2002. – 520 с.

ТҮЙІН

Баишева Е.Д.,

э.ғ.к., доцент

Халықаралық бизнес университеті

ҰЙЫМНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫНЫҢ МӘНІН АШУ

Ұйым өзінің қаржылық жағдайының тұрақсыздығына әсер ететін ішкі және сыртқы факторларды дер кезінде анықтауы, қаржылық тұрақтылықты сақтау мақсатында стратегиялық және жедел өзгерістерді жүргізуі тиіс. Сол жағдайда қаржылық тұрақтылықты жоспарлауды толық көлемде жүзеге асыруға болады.

Кілтті сөздер: қаржы тұрақтылығы, талдау, факторларды жіктеу.

RESUME

Baisheva E.D.,

Can. Ec.Scie., associate professor

University of International Business

DISCLOSURE OF FINANCIAL STABILITY

The organization shall timely detection of external and internal factors of instability of financial condition, to carry out strategic and operational changes in order to preserve financial stability. Therefore, it is necessary to rethink the ways of organizing finances and use approaches that will realize the full benefits of financial sustainability planning.

Keywords: financial stability, analysis, classification factors.

УДК 336.3.01

Османов Ж.Д.

к.э.н., доцент

Университет международного бизнеса

**ГЕНДЕРНЫЙ ПОДХОД ПРИ
ПЛАНИРОВАНИИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА****АННОТАЦИЯ**

В данной статье обосновывается целесообразность бюджетных средств на реализацию программ в области поддержки и развития женского предпринимательства, реализации творческих способностей женщин и способ повышения уровня их благосостояния.

Ключевые слова: гендерный подход, государственный бюджет, малый бизнес, гендерное неравенство, экономический рост, бюджетные средства.

Бюджетные инициативы государства имеет серьезное воздействие на жизнь женщин и мужчин, однако большинством населения и даже специалистами в области экономики гендерные аспекты бюджетной политики игнорируются. Гендерная экспертиза бюджетных инициатив во всем мире демонстрирует, что «гендерно нейтральный» подход в экономических политиках, и особенно в бюджетах, как минимум обеспечивает воспроизводство структур неравенства, в силу разницы в социальных и экономических позициях женщин и мужчин.

В современном мире вклад женщин в ВВП составляет около трети: в Казахстане 37%, в Нидерландах 27%, в африканских странах 20–37%, на Филиппинах 35–40% (а если учитывать неоплаченный труд женщин – 50%). Если бы, например, голландские женщины увеличили свой вклад в эконо-

мику до 35%, это дало бы дополнительный прирост 11% ВВП.

Получение женщинами образования, особенно высокого уровня, как правило, приводит к росту уровня женской занятости. При построении прогноза роста женской занятости в большинстве стран современных цивилизаций рассчитали, что какой эффект даст на экономику этот рост. Получилось, что сокращение гендерного разрыва в уровне занятости может дать от 0,3 до 1,5% ежегодного прироста ВВП и от 4 до 20% прироста дохода на душу населения к 2030 г. Ясно, что эффект будет сильнее в тех странах, где потенциал сокращения гендерного разрыва в уровне занятости велик (Египет, Турция), и слабее в странах, где женщины уже активно представлены на рынке труда (Вьетнам, Китай, Россия).

Еще пример: эластичность ВВП на одного работника по отношению к ресурсу женского образования равна 0,2–0,45 (для

стран с разным уровнем развития), по отношению к ресурсу мужского образования – –0,3–0,1.

Издержки, для управления в случае недопущения женщин к управлению связаны с иным стилем управления у женщин. Женщины чаще выносят на повестку дня социальные вопросы, заинтересованы в решении проблем в таких сферах, как общественное благо, правовая защита, прозрачность управления. Эффективность общественных институтов связана с уровнем доверия, который выше в обществах с широким представительством всех слоев населения в управлении. Женщины чаще демонстрируют новые стили в новых условиях (неавторитарность, коллегиальность, акцент не на силу, а на стимул и т.д.) [1].

Кратко экономические и демографические потери от гендерного неравенства представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Влияние гендерного неравенства на экономические и демографические потери

Области неравенства между полами	Влияние гендерного неравенства на экономические и демографические потери
Низкий уровень образования женщин, неравенство в доходах и в принятии домохозяйственных решений	Повышает младенческую и детскую смертность. Поддерживает высокий уровень рождаемости при низком уровне жизни в странах с расширенным воспроизводством. Снижает уровень образования, инвестиции в человеческий капитал детей
Предпочтение рождения сыновей в условиях гендерного неравенства	Повышает медицинские затраты, продуцируя селективные по полу аборт. Приводит к нарушению третичного соотношения полов
Гендерное неравенство в образовании и уровне занятости	Повышает вероятность потерь в национальном доходе. Замедляет развитие технологий. Замедляет рост доходов на душу населения. Увеличивает степень распространенности ВИЧ–инфекции (в африканских странах)
Домашнее насилие	Продуцирует прямые людские потери, снижение производительности труда; рост затрат на медицинские услуги, социальные программы, милицию и правоохранительные органы, на переезд
Низкое представительство женщин в органах управления и власти	Не позволяет развиваться новым, альтернативным стилям управления. Повышает вероятность коррупции государственных чиновников и криминальности бизнеса

Гендерный разрыв в оплате труда, неоплачиваемый домашний труд	Приводит к недоучету вложений в ВВП, занижению экономических рейтингов страны. Продуцирует бедность, особенно «женских» типов домохозяйств. Повышает рост затрат домохозяйств на дошкольные учреждения
Гендерное неравенство в распределении бюджетов времени, патриархатное распределение гендерных ролей	Воспроизводит неэффективное разделение труда в высокотехнологичной экономике; потери в объеме конечной продукции; сужение предложения на рынке труда. Приводит к неэффективным технологиям в домашнем хозяйстве. Снижает рождаемость в странах с суженным воспроизводством.
Примечание: Составлено по данным [2].	

Гендерное неравенство является наиболее консервативным типом неравенства, поскольку:

1) подобное неравенство уходит корнями далеко в прошлое, формируя устойчивые стереотипы в обществе и ощущение, что такое распределение ролей было всегда, а значит оно задано априорно;

2) влияние социального и биологического фактора на гендерное неравенство бывает трудно разделить;

3) гендерное неравенство, как правило, многослойно (сопровождается неравенством по возрасту, по месту проживания, по национальности).

Поэтому экономический рост не является достаточным условием для сокращения неравенства. С одной стороны, экономический рост способствует разрушению жесткой системы гендерного разделения труда:

Во-первых, расширяются возможности на рынке труда для женщин, женщины увеличивают свое участие на рынке труда. Например, развиваются женские отрасли (экспортная швейная промышленность, Бангладеш), женщины замещают мужчин в отраслях с большой долей ручного труда (огранка, Индия), развивается малый бизнес (Европа), фермерство (развивающиеся страны). Яркий пример влияния компьютеризации, как следствия влияния экономического роста на женскую занятость: в США в период 1984–1993 гг. рост женской занятости на 50% произошел за счет увеличения применения компьютеров.

Во-вторых, рост доходов приводит к снижению рабочего времени женщин, как правило, облегчается и сокращается труд в домашнем хозяйстве.

Исследования в таких странах, как Перу, Бангладеш, Индия подтвердили подобное влияние экономического роста. Статистическое сравнение 23 стран по корреляции между уровнем ВВП и гендерным равенством в распределении времени дает любопытную картину: разница у богатых (более 5 тыс. долл. США на душу населения) и бедных стран в гендерном разрыве в бюджетах времени составляет 100 минут в сутки.

В-третьих, снижается доля участия мужчин на рынке труда, особенно в предпенсионном возрасте. В Западной Европе в 1960–е гг. уровень трудового участия мужчин в возрасте 60–64 года был около 60%, в 1990–е гг. – 15–40% в разных странах. С ростом дохода растет спрос на досуг, развиваются программы социального обеспечения, выталкивающие пенсионные схемы.

Кроме того, экономический рост также стимулирует равенство в инвестировании в человеческий капитал, равный доступ к образованию и здравоохранению, к охране репродуктивного здоровья:

1) снижаются издержки на инвестиции. Увеличивается предложение услуг образования и здравоохранения государственного и частного секторов.

2) растет прибыльность инвестиций. Сигналы женщинам и семьям о системах вознаграждения и сигналы работодателям о производительности и привязанности

женщин к рынку труда усиливаются с ростом рынков.

3) растут доходы домашних хозяйств. Например, эластичность спроса на здравоохранение и образование по доходу в развивающихся странах в 2–4 раза выше для девочек, чем для мальчиков.

Несмотря на расширение доступа к услугам здравоохранения для всего населения в процессе экономического роста и выравнивание доступа к этим услугам разных гендерных групп, гендерный разрыв в ожидаемой продолжительности жизни может даже расти, поскольку он складывается либо из отставания женщин (в наименее развитых странах относительно высока материнская смертность, фиксируются дискриминация в отношении младенцев девочек), либо из отставания мужчин (в развитых странах мужчины могут отставать в продвижении по стадиям эпидемиологического перехода).

Состав и структура инструментов, механизмов и институтов бюджетного процесса не являются универсальными для всех стран, а определяются соотношением социального и экономического императивов конкретной модели хозяйствования, приоритетами социально-экономического развития страны на каждом конкретном историческом отрезке времени, рассмотрим более подробно [3].

Проанализируем зарубежный опыт бюджетирования на основе гендерного анализа.

За несколько десятилетий, прошедших со времени старта истории гендерных бюджетов в разных странах, был накоплен существенный опыт и сложилась своеобразная «антология» успешных случаев в реализации гендерных бюджетов. Большей частью примеры сфокусированы на выявлении предвзятости «гендерно нейтральных» бюджетов, некоторые случаи описывают гендерно чувствительные бюджетные расходы. Несколько примеров из такого «антологического списка», приведенные ниже, помогут сотрудникам от-

раслевых структур (министерств) более четко и конкретно увидеть особенности и возможности гендерного бюджетирования в секторальных политиках.

Гендерный анализ бюджета программы новых возможностей трудоустройства для всех (Катерина Рэйк, Великобритания.)

Программа новых возможностей трудоустройства в Великобритании была сформулирована как гендерно нейтральная и целевыми группами были определены молодежь, одинокие родители и лица, длительное время находившиеся в статусе безработных.

Катерина Рэйк (Rake, 2000) просчитала расходы программы на каждого получателя для определения гендерных последствий государственной расходной политики. При анализе обнаружилось, что лишь 8% расходов направлено на категорию получателей «одинокие родители», 95% которых составляли женщины. 57% программных инвестиций были направлены на молодежь, где женщины и девушки составляли лишь 27% от общего числа молодых. Кроме того, подавляющее большинство женщин, как оказалось при ближайшем рассмотрении, выбирает стратегию регистрироваться как краткосрочные безработные, заменяя периоды затяжной безработицы несистемной, эпизодической работой, после которой они вновь регистрируются как только что оставшиеся без работы (в целом женщины составили 16% долгосрочно безработных, а на поддержку данной категории была выделена программная доля в 23% средств).

Таким образом, в результате исследования было обнаружено, что уже на стадии разработки есть гендерная предвзятость и в результате такой скрытой предвзятости женщины получают доступ к услугам проекта в малом количестве.

Далее гендерный анализ программы показал разницу стратегий государственной поддержки безработных в зависимости от их пола: так, в рамках программы для

мужчин предусматривалось обучение профессиональным навыкам, в то время как для женщин – консультирование, помощь в написании автобиографии для поступления на работу, помощь в уходе за детьми.

Расходная политика в выборочном министерстве в Шри-Ланка.

Гендерная бюджетная инициатива развивалась под руководством министерства финансов и планирования Шри-Ланка, которое в отчете отмечало наличие равенства доступа полов к ключевым услугам секторов образования (48% получатели женщины), здравоохранения (56% – женщины) и социальные услуги (57%). Тем не менее, согласно отчету министерства, был специальный пакет услуг, где неравенство сохраняется. Гендерный анализ сельскохозяйственного и индустриального производства позволил сделать вывод о необходимости экспертизы и переоценки программ и стратегий развития с учетом гендерных аспектов, для чего важно было добиться расширения базы гендерно дезагрегированной статистики в сфере.

Таким образом, гендерный анализ выявил «узкие места» и дал старт институционализации статистического гендерного подхода через закрепление форм, стандартов и бланков для сбора и обработки данных.

Расходы на образование для взрослых и тренинг в Южной Африке.

Хант и Бадлендер (1998) выявили, что в Южной Африке в 1995 году более 20% женщин и 14% мужчин старше 20 лет никогда не учились в школе. Из 7,4 млн. безграмотных людей 4 млн. составили женщины. Только около трети из миллиона безграмотных людей получили доступ к системе обучения взрослых (программа АВЕТ) в 1994 году. Из них 29% начали обучаться в программах, организованных государством, и 59% в государственных программах составили женщины. По сравнению с 1996/97 годами масштаб государственной программы АВЕТ составила только 1%. План программы

АВЕТ был разработан Центром развития политики образования (Южно-африканское НПО) в 1994 году, но реализовывался под эгидой государства. В силу недостатка финансовых средств планы государственного обучения не были реализованы в полном масштабе, в отличие от негосударственных программ. Гендерные исследователи смогли показать, что «гендерно нейтральное проектирование» обернулось для определенных групп получателей издержками. В данном случае, именно женщины, несмотря на доминирование в целевой группе проекта, получили наименьший доступ к образовательным услугам.

Поддержка женского предпринимательства во Франции.

При формулировании бюджета 2001 года во французском правительстве идентифицировали как проблему малочисленность женщин в среде предпринимателей (27% вновь созданных бизнес предприятий). Для того, чтобы обеспечить равные возможности в этой сфере правительством была разработана специальная программа и бюджетное обеспечение, в рамках которого предусматривалось создание специального Женского Гарантийного Фонда объемом в 10 млн. французских франков и поставлена задача содействовать созданию новых 1000 бизнес проектов женщин. Также в рамках данной среднесрочной программы (рассчитанной на три года) правительство содействовало созданию сетей взаимодействия новых предпринимателей, стимулируя поддержку более 25% женщин каждый год.

В Австралии в 1984 году была сделана первая попытка разработки гендерного бюджета, а в 1995 году с такой же инициативой выступили парламентарии, неправительственные организации и исследователи в Южной Африке. Через два года к ним присоединилось и правительство ЮАР.

В настоящее время разработки по гендерному бюджетированию ведутся в очень разных по уровню экономического развития государствах: Канаде и Танзании, Ве-

ликобритании и Зимбабве, Нидерландах и Мексике. К этому перечню можно добавить США, Австрию, Финляндию и другие государства Северной Европы, Филиппины, Замбию, Мозамбик, Камбоджу и пр. Отмечаются инициативы по гендерному бюджету в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (Польше, Литве, Украине, России, Грузии, Азербайджане, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане).

Модели, естественно, различаются по странам в зависимости от экономических условий, национально-исторических особенностей и степени развития гражданского общества.

Наблюдается разнообразие бюджетных инициатив, состава участников (правительство, парламент, женские общественные организации в любом варианте и сочетании), действий и мероприятий, а также стратегий достижения результата при весьма различной степени завершенности системы.

При этом нельзя не отметить фактор международных решений и международных источников финансирования ее продвижения в жизнь (средства ООН, Евросоюза и т.п.).

В меньшинстве стран удалось включить гендерный аспект в общий процесс составления бюджета. Австралия, когда начинала в 80-х годах применять эту технологию, рассматривала ее как дело правительства. В Канаде есть Министерство по делам женщин, которое выступает как орган, побуждающий министерство финансов и другие государственные структуры, предусматривать в своей деятельности гендерно чувствительные мероприятия и расходы на них на основе использования гендерного анализа.

В Южной Африке корни «женского бюджета» – в деятельности неправительственных организаций и парламента. Процесс начался с детального изучения различных секторов и правительственных департаментов командой экспертов, которые работали в тесной координации с Комитетом по качеству жизни и статусу женщин. Сила инициатив «по женскому бюджету» в Южной Африке состояла в том, что основные

импульсы исходили от гражданского общества и поддерживались парламентом. Для ЮАР и других развивающихся стран имеет значение и вовлеченность страны в международные проекты, которые заставляют правительство уделять больше внимания идеям включения женской проблематики в бюджет, поскольку это предписывается условиями помощи.

Бюджетный циркуляр в Уганде.

«Правительство берет на себя обязательство по комплексному внедрению гендерной проблематики и вопросов равноправия в процессы планирования и бюджетирования.

Это включает в себя фактический учет потребностей особых групп таких как женщины, сироты, престарелые, молодежь и инвалиды, и включение соответствующих мероприятий в существующие программы в качестве неотъемлемой части бюджетного процесса. «Руководство» было включено в «Техническое задание для отраслевых рабочих групп (ОРГ)». Поэтому просим Вас определить эти потребности и обеспечить, чтобы связанные с ними затраты были учтены в ориентировочных бюджетных оценках на следующий 2005/06 финансовый год и на среднесрочную перспективу»

В «Руководстве по бюджетам гендера и равенства» для отраслевых рабочих групп говорится о необходимости реализации соответствующих мер по выполнению этого обязательства [4].

В США гендерный бюджет – инициатива исключительно гражданского общества. Главный координатор и инициатор всей работы – Институт исследований женской политики. Институт ведет широкую пропаганду гендерного бюджета. Например, издан Путеводитель для женщин по бюджету США, который в популярной форме отвечает на вопросы – куда идут ваши деньги, как вы можете повлиять на их расходование. Путеводитель состоит из трех частей. В первой части рассказывается о содержании бюджета,

его основных статьях, источниках доходов. Другими словами, раздел дает представление о том, откуда берутся государственные деньги, на что они расходуются, и кто принимает решения относительно их распределения. Во второй части раскрываются тайны мифов, окружающих бюджетную политику и влияющих на повседневную жизнь женщин. В третьей части приведены конкретные примеры того, что делают женщины разных стран для включения гендерной составляющей в государственные бюджеты.

В Великобритании гендерный бюджет инициировался феминистками из академической среды и профсоюзными активистками, они в 1989 году создали «Группу женского бюджета» (ГЖБ).

Высокий научно – профессиональный уровень ГЖБ позволил сосредоточиться собственно на анализе бюджета, представленного правительством для обсуждения, на подготовке небольших по формату аналитических материалов с критическим разбором принимаемых бюджетов. Подход ГЖБ, основанный на использовании данных научного анализа, хорошо укладывается в логику правительства, предпочитающего говорить о проблемах только на основе «анализа, подкрепленного свидетельствами и доказательствами». Группа отталкивается от тех целей, которые сформулированы самим правительством, и ставит их на службу гендерной политике. Скажем, правительство заявило о намерении поднять производительность труда и сократить уровень детской бедности.

Группа доказывает, что экономическая помощь женщине скорее позволит достичь этих целей. В частности, группа добилась того, что, начиная с 2003 года, пособие, называемое «детский кредит», выплачивается «тому, кто заботится» (т.е. чаще всего женщинам), а не «тому, кто зарабатывает» (чаще всего это мужчины).

Есть страны, где общественные инициативы не сразу, но побудили правительство приступить к внедрению элементов гендер-

ного бюджета. К примеру, Австрия и Нидерланды.

В Австрии в 2001 году несколько женских НПО создали отдельную группу под названием «Женщины и бюджет». На первом этапе основной задачей группы стало ознакомление общественности страны с понятием гендерного бюджета и концепцией механизма его формирования, а также содействие правительственным структурам и общественным организациям в деле внедрения этой концепции в жизнь. Группа подготовила и опубликовала книгу под названием «Женщины и бюджет: анализ государственных финансов с гендерной точки зрения». В свою очередь, правительством сделаны определенные шаги по формированию гендерно-ориентированного бюджета. В 2002 году Министерство финансов опубликовало свой анализ поступлений в доходную часть бюджета от уплаты подоходного налога. Из документа явствует, среди прочего, что мужчины больше и чаще пользуются преимуществами налоговых льгот, чем женщины, но этот вывод не повлиял на ход налоговой реформы. Тем не менее, федеральным правительством Австрии было принято решение начать практическое формирование гендерно-ориентированного бюджета.

В Нидерландах (пример типичен для других североевропейских стран – Швеции и др.) вопросы улучшения положения женщин и достижения гендерного равенства – важная часть политики, проводимой правительством. С 1984 г. правительство стало ежегодно публиковать доклады, в которых в качестве методов оценки проводимой политики используются методы, разработанные исследователями женской проблематики. Еще одной темой исследований стал анализ гендерных аспектов отраслевой политики, (в частности – налоговых обзоров, нормативных документов, регулирующих выплату пособий, положений закона о налогах), и был сделан вывод о необходи-



Рис. 1. Три взаимопересекающиеся цели гендерных бюджетных инициатив

мости работы в этом направлении. В целом, судя по впечатлениям, в модели гендерного бюджета, продвигаемого Советом Министров Северных стран, самое значительное место занимает гендерный анализ конкретных, нередко местных программ (как женщины и мужчины участвовали в медицинских, информационных и т.п. программах, и сколько средств надо было бы направить, исходя из гендерного паритета) [5].

Подводя итоги, можно сформулировать наиболее важные задачи и функциональные задачи, которые решаются внедрением гендерных подходов в бюджетные процессы: Исследователи разных стран различают два концептуальных и процедурных подхода:

Первый характерен для социально ориентированных государств. Задача обеспечения гендерного равенства решается здесь преимущественно за счет роста гендерно ориентированных бюджетных статей расходов. К таким статьям расходов могут относиться статьи расходов бюджета, имеющие женщину в качестве конкретного адресата, а именно: расходы государства на оплату пособия по беременности и родам, расходы на пособия на ребенка одиноким матерям и т.д., – а также расходы на медицину, базовые и социальные пенсии, пособия по безработице и т.д., то есть статьи, фактически больше значимые для женщин, так как их доля среди безработных, пенсионеров

значительно выше доли мужчин. Такой подход предполагает высокую степень централизации финансовых ресурсов и принимаемых решений на уровне государства, а возможности влияния общественных организаций, профсоюзов и других структур гражданского общества в этих условиях довольно ограничены. Также в данном подходе заложен риск: рост использования бюджетных средств на потребление в течение продолжительного времени неизбежно потребует либо увеличения налоговой нагрузки на экономику, либо перераспределения финансовых потоков в рамках бюджета, в том числе и в ущерб накоплению. Скрытые издержки такой бюджетной политики включают усиление социального иждивенчества, дестимуляцию развития деловой и творческой активности населения.

Второй подход к обеспечению гендерного равенства, полярно противоположный первому, характеризуется тем, что главный акцент при формировании бюджета делается на рост бюджетных расходов не на основе увеличения потребления, а на основе создания условий для реализации деловых качеств и потенциальных возможностей личности всех граждан, и, прежде всего, женщин. Например, благодаря достижениям женского движения в развитых странах Запады в последние

два–три десятилетия, была проведена реформа законодательства в области труда и образования с целью обеспечения более полного участия женщин в экономической деятельности. Наиболее действенным инструментом в создании возможностей для достижения женщинами экономической независимости и реализации их знаний и творческого потенциала стала государственная поддержка развития частного предпринимательства и самозанятости женщин [6].

Поэтому направление бюджетных средств на реализацию программ в области поддержки и развития женского предприни-

мательства – это не только условие реализации творческих способностей женщин и способ повышения уровня их благосостояния, но и прямой путь к росту социальной составляющей экономики.

Очевидно, при таком подходе к формированию гендерно чувствительных бюджетов получение ощутимых результатов возможно лишь по истечении определенного времени, но они характеризуются, как правило, мультипликативным и долговременным эффектом, а именно: не только улучшением материального положения женщин, но и ростом их участия во всех сферах жизни.

Литература

1. *Калабихина И.Е.* Гендерный фактор в экономическом развитии России. М., 2009.
2. Женщины и мужчины Казахстана. Статистический сборник. Астана, 2008. С. 4.
3. Гендерные проблемы и развитие. Стимулирование развития через гендерное равенство в правах, в доступности ресурсов и возможности выражать свои интересы. Доклад Всемирного банка. М., 2002.
4. Women Hold Up Half the Sky. Goldman Sacks. Global Economics Paper. 2008. No. 164.
5. *Вахрушева Д., Евсеева Е.* Во время кризиса первых увольняют женщин. Газета «Труд» № 044. 17.03.2009.
6. Гендер для «чайников». Фонд имени Генриха Белля. М.: Звенья, 2006. С. 56.

ТҮЙІН

Османов Ж.Д.,

э.ғ.к., доцент

Халықаралық бизнес университеті

МЕМЛЕКЕТТІК БЮДЖЕТ ЖОСПАРЛАУ ГЕНДЕРЛІК ТӘСІЛ

Бұл мақалада әйелдер кәсіпкерлігін, әйелдердің шығармашылық қабілеттерін жүзеге асыру және олардың әл–ауқатын жақсарту жолында қолдау және дамыту саласындағы бағдарламаларды жүзеге асыру үшін бюджет қаражатын бағытын зерттейді.

Кілтті сөздер: гендерлік тәсіл, мемлекеттік бюджет, шағын бизнес, гендерлік теңсіздік, экономикалық өсу, бюджет қаражаты.

RESUME

Osmanov Ž.D.,

Can.Ec. Scie, PhD associate professor

University of International Business

GENDER APPROACH IN THE PLANNING OF THE STATE BUDGET

This article examines the direction of budgetary funds for the implementation of programs in the field of support and development of female entrepreneurship, implementation of creative abilities of women and the way to improve their welfare.

Keywords: gender mainstreaming, the state budget, small business, gender inequality, economic growth, the budget.

УДК 354.71

Утеев Б.Ж.*PhD, доктор***Жиенбаева Ж. Б.***магистрант**Халықаралық бизнес университеті***КӘСІПОРЫННЫҢ АҚШАЛАЙ ҚАРАЖАТТАР АЙНАЛЫСЫН БАСҚАРУ****ТҮЙІН**

Кәсіпорындардың іс-әрекеттерін қамтамасыз етудегі міндетті шарт – қолда бар айналым қаражаттарының болуы. Кез-келген фирма ағымдық төлемдерді іске асыру, шикізаттар мен материалдарды сатып алу, жалқы төлеу, ұзақ мерзімді активтерді сатып алу, өз міндеттемелерін уақытында атқару үшін жеткілікті ақшалай қаражаттарға ие болуы тиіс.

Кілтті сөздер: *мыс өндіру, ақша қаражаттары, кәсіпорын, табыс, Лондон металл биржасында (LME), Бүкіләлемдік металл статистикасы бюросы (WBMS), әлемдік нарық, АҚШ доллары*

Әлемдегі шаруашылық байланыстардың ғаламдануы әлемдегі қор нарығын қалыптастырады, ол қаржы ресурстарын әлемдегі капитал нарығындағы сұраныс пен ұсынысқа сәйкес аккумуляциялау мен қайта бөлу механизмі ретінде шығады. Әлемдік қор нарығының дамуы транзакция шығындары төмен және капиталдың аккумуляциялануы кезінде қаржы активтерінің саудасын қамтамасыз ете отырып, халықаралық экономикалық қатынастар саласында жүреді [1].

Ақшалай қаражаттардың жеткіліксіздігі автоматты түрде төлемпаздықтың жойылуына алып келеді, соның өзінде компанияның менеджменті икемді және тәуелсіз шешімдер қабылдау мүмкіндігінен айырылады, ал оның қызметі сыртқы субъектілерге тәуелді бола бастайды. Ондай жағдайдың нәтижесінде банкроттық, қайта құрылымдану, құлдырау жағдайлары орын алуы мүмкін. Бұл байланыста компанияның ақшалай қаражаттары өзінің барлық формаларында және түрлерінде қаржылық менеджменттің

айтарлықтай объектілерін көрсетеді. Сақтау кезінде ақшалай қаражаттар инфляция салдарынан өздерінің шынайы құнын жоғалта бастайды және кәсіпорынның табысты объектілерге орналастырудан (бағалы қағаздар, қарыздар) қосымша табысқа қол жеткізуін қамтамасыз ете алмайды [2].

Отандық қаржылық ғылым мен тәжірибеде кәсіпорындар қызметінің тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі қалыптасқан. Бастапқыда шаруашылық етуші субъекті қызметінің тиімділік деңгейін жалпылайтын нәрсе табыс пен оның құрамды бөліктері болып есептелді (табыстар, шығындар және т.б.). Соның салдарынан кәсіпорындар қызметінің тиімділігіне баға беру үшін төлемпаздылық, қаржылық тұрақтылық және басқа да қаржылық коэффициенттер көрсеткіштерін пайдалана бастады. Мәні бойынша бұл көрсеткіштер кәсіпорынның қаржылық қызметіндегі тәуекелдіктердің болуын көрсетеді, яғни «тәуекелдік – табыс» дилемасын шешуге табысты арттыру мәселесін шешуден іске асырылады.

Шаруашылық етудің нарықтық жағдайларында, инновациялық өзінділікті кеңейту және инновациялық қызметті дамыту жағдайларында табыс шын мәнінде кезкелген коммерциялық кәсіпорынның тұрақты дамуының негізгі көзі болып рөл атқарады. Бірақ табыс кәсіпорынға оның шынайы ресурстары – ақшалай қаражаттармен растау барысында тұрақты қаржылық дамуды сақтау мүмкіндігін береді. [3]

Сол себепті ақшалай қаражаттарға ие болу және ақшалай төлемдерді іске асыру үрдістері ерекше мәнге ие болады (кірмелі және шығушы ақшалай ағымдардың пайда болуы), олар кәсіпорынның үздіксіз және тұрақты жұмыс істеуіне алғышарт ретінде қызмет етеді. Төлемпаздылық, яғни орнатылған мерзім ішінде өзінің қаржылық міндеттемелерін атқару қабілеті, ақшалай қаражаттардың болуымен ғана емес, сонымен қатар олардың ағымдық түсуімен қамтамасыз етіледі. Кәсіпорынның ұзақ уақыт бойы төлемсіз болуы оның төлемдік қабілетсіздігіне, қаржылық тұрақтылығының

уақыт өте келе жойылуына және дағдарыстық жағдайдың, банкроттықтың орын алуына алып келеді.

Онымен бірге таза ақшалай ағым, табыспен бірге, кәсіпорын қызметінің нәтижелерін сипаттайды, бірақ егер табыс қаржылық нәтиже ретінде рөл атқарса, онда ақшалай ағымдардың ауқымы қызметтің ақшалай ағымын сипаттайтын болады. Бұл байланыста ақшалай ағымдарды басқару сапасын арттыру өзінің өзектілігіне ие болады.

Онымен бірге кәсіпорынның ақшалай ағымы ол ақшалай қаражаттардың есептік, валюталық және кәсіпорын кассасындағы басқа шоттарда оның шаруашылық қызметі барысында қозғалуы жиынтығында олар оның ақшалай айналымын құрады [4].

Кәсіпкерлік қызметтің мақсаты – табыс табу, сол себепті кәсіпорынның ақшалай айналымының аяқтаушы кезеңі қаржылық нәтижелерді талдау болып табылады.

Холдинг компаниясын шетелдегі орналасу мемлекетінің аумағында тіркеу ірі холдинг компаниялары үшін ыңғайлы. Холдинг компаниясын оффшор аумағында тіркеуді көлемі бойынша орташа эмитент-компаниялар салық тиімділіктерін алу үшін пайдаланады. Шетелдегі кастодин-банк арқылы GDRs шығару – қаржы ұйымдары, ең бастапқыда, банктер.

Қазақстанның эмитент-компаниялары шетелдік инвесторларға активтерді ұсынуда IPO-ның барлық үш тәсілін қолданады. Мысалға, холдинг компаниясын шетелдегі орналасу мемлекетінің аумағында тіркеуді «Қазақмыс» пен ENRC пайдаланды. Холдинг компаниясыноффшораумағындақұруды «ҚазақГолд» қолданды. GDRs-ты шетелдегі кастодиан-банк арқылы шығаруды – «Халық Банкі», «Альянс Банк».

«Қазақмыс» тобы Codelco, Freeport, BHP, Xstrata, Rio Tinto-дан кейін әлемдегі ең ірі мыс компаниялары тізімінде оыншы орын алады. «Қазақмыстың» 20 кен орны, 10 таукен-байыту фабрикалары және 2 мысты балқытатын өндірістік кешені бар. Компания Қазақстандағы барлық

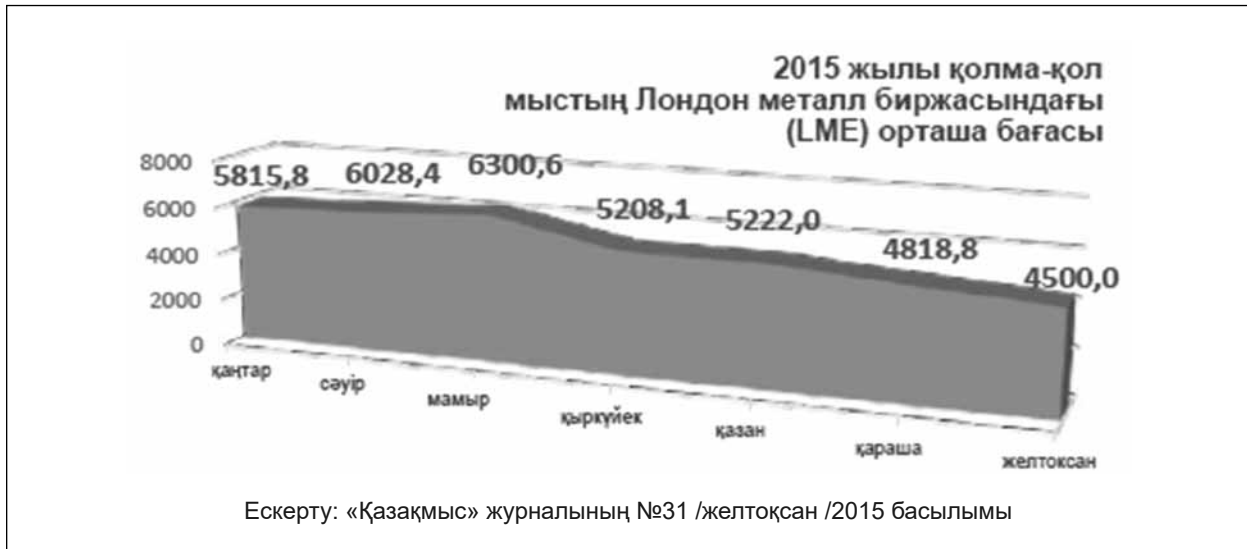
мыстың 90% өндіреді. Ол Ұлыбританияда тіркелген, негізгі өндірістік қызметін топ Қазақстанда және жақын орналасқан аймақтарда жүзеге асырады. Өндірісті электр энергиясын ішкі жеткізіу және айтарлықтай темір жол инфрақұрылымы арқылы жүргізіледі. Компанияда 60 мыңға жуық адам жұмыс істейді.

«Қазақалтын» ТМК еліміздегі аса ірі алтын өндіретін компаниялардың бірі болып табылады, Лондон биржасына шығуына дейін, оның жалғыз иесі Асаубаевтар жанұясы болған еді, ендігі кезде, оның акцияларының 25 пайызы еркін айналыста. Еліміздегі өзге шикізат компаниялары тәрізді, «ҚазақАлтынның» (KazakhGold-тың қазақстандағы қызы) әлемдік конъюктурасыөтесәттіболды. 2005ж. қарашасының басында Лондонда алтынның бір унция үшін бағасы 620 долларға жетті. 600 доллардан жоғары баға өте жоғары болып есептеледі, бірақ, сарапшылар жылдың аяғына қарай оның 700 долларға дейін өсуін болжаған еді.

Сондықтан KazakhGold-тың акциялары да өте табысты саудаласқан болатын. 2005 ж. қараша айының аяғында компания Лондон биржасына шықты, ол кезде компания акцияларының бір данасы 15 доллармен саудаласуға түсті. Не бары бір жыл өткен соң, KazakhGold құны 60 пайызға өсті. Лондон биржасында компания акцияларының 24 долларға иемделген мәмілесі тіркелген еді [5].

Осыған байланысты еліміздегі және әлемдегі ірі мыс өндіру компанияларының 2015 жылға орын алған көрсеткіштеріне тоқталсақ.

Әлемдік экономикалық өсімнің күрт баяулауы салдарынан мыстың биржалық бағасы төмендеді. Лондон металл биржасында (LME) бір тонна қолма-қол мыстың орташа бағасында 2015 жылдың қаңтарында 5815,8 АҚШ долларын, сәуір айында – 6028,4\$, мамыр айында – 6300,6\$, қыркүйекте – 5208,1\$, қазан айында – 5222 \$, қараша айында – 4818,8\$ құрады.



LME бақылайтын қоймалардағы қордың азайғанына қарамастан никель, мырыш, мыс, қорғасын бағасы қатты төмендеді. Түсті металдың құнсыздануы өнім өндірушілерді өндіріске жұмсалатын инвестиция көлемін қысқартып, өндіріс орындарын жабуға мәжбүрлеп отыр. Мәселен, «Glencor» компаниясы тағы да 2017 жылы мыс өндіру көлемін жылына 445 мың тоннаға дейін қысқартатынын хабарлады. Компания 2015 жылдың қыркүйек айында Африкадағы екі бірдей комбинатының жұмысын тоқтатып, рынокқа шығарылатын катодты мыс көлемін 400 мың тоннаға қысқартқан болатын. Бүгінде компания Австралиядағы мыс кенішін сатуға шығарды.

Соңғы айларда мысқа қысым жасайтын факторлар да көбейді. Металдың арзандауына түрткі болып отырған сондай фактордың бірі – АҚШ Федералды резервінің несиенің пайыздық мөлшерлемесін көтеруіне қатысты болжамдар. Сонымен қатар, әлем бойынша мыстың 45 пайызға жуығын пайдаланатын Қытай тарапынан аталған металға деген сұраныстың төмендеуі де жағдайды қиындатып отыр.

Соған қарамастан мыс өндіру көлемі айтарлықтай қысқара қойған жоқ. Мысалы, Қытайда биылғы қаңтар-қазан аралығында өндіріс көлемі 6,8% артып, 6,45 млн.тоннаға

жетті. Мыс өндіру көлемі Чилиде де, Перуде де артып отыр. Бағаны көтеру үшін өндірісті қысқарту қажеттігі туралы жиі-жиі айтылса да бұл шара әлі күнге дейін тиісті нәтиже бере қойған жоқ.

Бүкіләлемдік металл статистикасы бюросының (WBMS) мәліметінше, 2015 жылы қаңтар-қыркүйек аралығында әлемдік нарықтағы артық мыс көлемі 377 мың тоннаны құраған. Өткен жылдың дәл осы уақытында бұл көрсеткіш 298 мың тонна болатын. Үстіміздегі жылдың бастапқы тоғыз айында әлемдік кеніштерде мыс өндіру көлемі 3 пайыз артып, 14,18 тоннаға жеткен. Осы уақыт аралығында тазартылған мысты балқыту 1,2 пайыз артып, 17,1 млн тоннаға жеткен. Ал, әлем бойынша мысқа деген сұраныс 2015 жылдың қаңтар-қыркүйек аралығында 16,68 млн тоннаны құраған. Бұл былтырғы жылдың бастапқы тоғыз айындағы көрсеткіштен 0,8 пайызға кем. Аталған уақыт аралығында Қытайдағы мыс тұтыну көлемі 67 мың тоннаға қысқарып, 8,1 млн тоннаны құрады. Оған Еуропа елдеріндегі мыс тұтыну көрсеткішінің тағы 0,8 пайызға қысқарып, 2,42 млн тоннаға дейін төмендегенін қосыңыз.

Әлемдік нарық үшін маңызды көрсеткіштердің бірі – инвесторлардың табысын бағалап отыратын «Bloomberg Commodity» индексі де өте төмен күйінде қалып отыр.

Тұтынудың да шегі бар. Даму қарқыны соңғы ширек ғасыр ішінде болып көрмеген деңгейге дейін төмендеген Қытай экономикасы рынокты қатты әлсіретіп жіберді. АҚШ Федералды резерві мөлшерлемені көтеру арқылы жағдайды ушықтырып жіберуі мүмкін. 2006 жылдан бері монетарлық саясатты қатайтпаған АҚШ бұл жоспарын желтоқсан айында іске асырмақ. Жалпы, бұл болжамдар биылғы жылы доллардың әлемдегі он ірі валютаға шаққанда 9 пайызға нығаюына әкеп соқтырды. Ал, доллар күшейіп тұрғанда түсті металл бағасына деген қысым азаймақ емес. Бұл долларға сатып алынатын және сатылатын шикізат активтеріне жағымсыз әсер етіп, салдарынан шикізат тұтынушы елдердің сатып алу қабілеті төмендейді және өзге активтердің инвестициялық тартымдылығы артады.

Жалпы, қазіргі таңда мыс нарығына қатысты болжамдар әр түрлі және бір-біріне қайшы келетіндері де аз емес. Мәселен «Barclays» банкі сарапшыларының пікірінше, келесі жылы мыс бағасы көтеріле бастамақ. Мұндай болжам жасауға жеткізілімдердің тұрақсыздығы мен Жапония, Еуропа және АҚШ экономикасы қайта жаңданып, сұраныстың артуы түрткі болса керек. «Соңғы алты айда мыс бағасы 9 пайызға қысқарды. Мыс бағасына қатысты жағымсыз болжамдар Қытай экономикасының өсу қарқынының төмендеуінен туындаған қорқыныш нәтижесінде жасалып отыр. Алайда, біз шектен тыс үрейленуге негіз жоқ деп ойлаймыз. Биылғы жылы Қытай экономикасының өсімі 6,8 пайыз деңгейінде сақталып қалмақ», - дейді банк өкілдері.

«BNP Paribas» инвестициялық банкінің болжамынша, 2016 жылы мыс нарығында металдың шектен тыс көптігі байқалмақ. Бірақ жағдай 2017 жылдың басында түзеле бастауы тиіс. 2017 жылы жаңа жобалар тізбегі біртіндеп қысқара бастайды. Оған қоса, мыс өндіруші сектордың өндірілген руда сапасының төмендегенін мойындауына тура келмек. Банк сарапшылары 2017 жыл-

дан бастап мыс өндірісінің даму қарқыны күрт қысқара бастайды деген болжам жасап отыр. Жалпы, мұның бәрі әлем бойынша мыс өндірісі айтарлықтай қысқаруы мүмкін деген болжам жасауға, негіз болып отыр. Бұл бағаның тұрақтануына септігін тигізбек [6].

Әлемдік қор нарығындағы жағдайды тұрақсыз деп сипаттауға болады. Әлемдік қор нарығының тұрақсыздығына еуропадағы экономикалық және америкадағы мәселелер септігін тигізуде. Еуропадағы экономикалық мәселелер қарыз дағдарысы ретінде көрінеді, ол әлемдік қор нарығына өске-лең құбылмалық береді. Бұл туралы халықаралық рейтингілі агенттіктердің еуроаумақ елдері бойынша берген шешімдері куәландырады. Мысалға, Standart&Poor's рейтингілі агенттігі еуроаумақтағы бірқатар елдің рейтингін төмендетті. Әсіресе, ЕО-та экономикасы Алманиядан кейін екінші болып табылатын Франция рейтингісінің төмендеуін ерекше айтып өту керек. Франция рейтингісі «AAA»-тен «AA+»-ке дейін төмендетілді. Франция бойынша болжам жағымсыз деп жарияланды.

Италия мен Испания рейтингілері жағымсыз болжауымен «А»-дан «BBB+»-ке дейін және «AA-»-тен «А»-ға дейін төмендеді.

Австрия, Мальта, Словакия, Словения, Кипр мен Португалия рейтингтері төмендеді. ЕО-тың Standart&Poor's рейтингілі агенттігінің шешімдеріне ықпалы теріс болды. Алайда, Standart&Poor's рейтингілі агенттігінің шешімдері объективті болып табылады, себебі, ЕО-тың экономикалық мәселелері баяу шешілуде.

Сондай-ақ, АҚШ-та мемлекет қарызының ұлғаюы орын алуда. ЕО тәжірибесі куәландырып тұрғандай, бұл жағымсыз салдарларға алып келуі мүмкін. Әлемдік қор нарығындағы сыртқы жағдай – жағымсыз болып көрінуде. Қазақстан қор нарығының ағымдағы жағдайы тұрақты, әрі бекем болып көрінбейді. Халықаралық факторларға күшті тәуелділік нарығымыздың жоқ дегенде, қысқа мерзімді өсуіне әрекеттеспейді [7].

Әдебиеттер

1. Утеев Б.Ж. Ұлттық экономикадағы қор нарығы: механизмдерін жетілдіру және мемлекеттік реттеу. Монография: – Алматы, 2014 ж. – 130 б.
2. Ақша, несие, банктер теориясы: Оқулық. — Алматы: «Жеті жарғы», 2011 ж.
3. Кеулімжаев К.Қ., Әжібаева З.Н., Құдайбергенов Н.А., Жантаева А.Ә. «Қаржылық есеп» Алматы, Экономика, 2001 ж.
4. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности. Учебник: Алматы. – Экономика, 2009ж.
5. Утеев Б.Ж. Ұлттық экономикадағы қор нарығы: механизмдерін жетілдіру және мемлекеттік реттеу. Монография: – Алматы, 2014 ж. – 130 б.
6. «Қазақмыс» журналының №31 /желтоқсан /2015 басылымы.
7. Утеев Б.Ж. Әлемдік және Қазақстан қор нарығы. КазГУ Хабаршысы № 4 (98) ISSN 1563-0358 Алматы «Қазақ университеті» 2013; 85-93 бет.

АННОТАЦИЯ**Утеев Б.Ж.***PhD, доктор***Жиенбаева Ж. Б.***магистрант**Университет международного бизнеса***УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Наличие оборотных средств – обязательная предпосылка функционирования промышленного предприятия. Любая фирма должна иметь достаточно денежных средств, чтобы осуществлять текущие платежи, закупки сырья и материалов, выплачивать заработную плату, приобретать долгосрочные активы и своевременно погашать обязательства.

Ключевые слова: *производство меди, денежные средства, компания, прибыль, Лондонская биржа металлов (LME), Международное бюро статистики металлов (WBMS), всемирный рынок, доллар США.*

RESUME**Uteev B. Zh.***PhD, doctor***Zhiyenbayeva Zh. B.***Master's**University of International Business***MANAGEMENT BY MONEY SREDSTVAMI COMPANIES**

Availability of current assets - a mandatory premise for the functioning of industrial enterprise. Any company must have sufficient funds to implement payments, purchase of raw materials, to pay salaries, and to acquire long-term assets and to repay obligations timely.

Keywords: *Cuprum production, cash, company, profit, The London Metal Exchange, World Bureau Of Metal Statistics, world market, US dollar.*

УДК 15:65.011.4

Тажигулова Ж.Ж.,*э.ғ.к., доцент***Оразқан Н.,***магистрант**Қазақ ұлттық аграрлық университеті*

ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПкерлік ТӘУЕКЕЛдерінде ҚАРАМА-ҚАРСЫ ТЕНденциялардың болуы

ТҮЙІН

Мақалада инновациялық кәсіпкерліктегі кездесетін тенденциялар қарастырылады.

***Кілтті сөздер:** инновациялық қызмет, инновациялық тәуекел, жаңа тауар, тауар өндіру, инновациялық жоба, инновациялық кәсіпкерлік, инновациялық фирма.*

Инновациялық қызметтің нәтижелеріне бәсекелестердің әрекеттері ерекше әсер етеді, олар жұмыспен қатар әр түрлі зерттеулер жүргізуі мүмкін және осы арқылы нарыққа өз жаңалықтарымен бірінші болып шыға алады. Оның үстіне, нашар бәсекелестік те бар, ол кезде бәсекелестіктердің бірі басқасына кәсіпкерлік қызметінің жүзеге асырылуын заңсыз әрекеттер арқылы күрделендіреді, оның ішінде лауазымды тұлғаларды сатып алу, бәсекелесті тікелей шығындарға ұшырату, жетекші мамандарды өзіне тарту, тыңшылық жасау және т.б. бар.

Қарсыласу әрекеттерінің элементтерімен қатар қарапайым мүдделердің келіспеуі де орын алуы мүмкін, ол да инновациялық қызметтің нәтижелеріне жағымсыз әсер етеді.

Инновациялық қызмет кәсіпкерлік қызметтің басқа бағыттарымен салыстырғанда жоғары деңгейде тәуекелмен байланысты болып келеді, өйткені жақсы нәтиженің болуына толық кепіл жоқ. Алайда, ірі ұйымдарда бұл тәуекелдің деңгейі төмен, себебі қарапайым шаруашылық қызметтің (тұрақтандырылған және диверсификацияланған) ауқымымен жабылып кетеді. Ірі кәсіпорындарға қарағанда шағын кәсіпорындарда тәуекелдер көп болады, сондық-

тан оларды әдетте тәуекелді деп атайды. Мұндай жағдай, инновациялық қызметтің ерекшеліктерін қоспағанда, шағын кәсіпорындардың сыртқы орта өзгерістеріне жоғары деңгейде тәуелді болуымен түсіндіріледі.[1]

Инновациялық қызметтегі тәуекелдің жоғары деңгейде болуына орта есеппен он венчурлік кәсіпорынның ішінде сәттілікке қол жеткізетіні бір-екеуі ғана екендігі анық. Алайда, жоғары тәуекелмен қатар жоғары марапат бірге жүреді: инновациялық жобаларды еңгізуден түсетін пайда көлемі кәсіпкерлік қызметтің басқа түрлерін жүзеге асырғаннан түсетін пайдадан аса жоғары. Дәл осы инновациялық саланың болуына және дамуына мүмкіндік береді. Инновациялық жоба неғұрлым шектелген сайын, соғұрлым инновациялық қызметтің тәуекелі жоғарылап түседі; егер осындай жобалар көп болса және олар саласық тұрғыда шашыратылып орналастырылса, онда үлкен сандар заңына сәйкес тәуекел төмендейді және инновациялық қызметтің сәтті болуының ықтималдығы жоғарылайды. Бұл жағдайда сәтті инновациялық жобалардың жүзеге асырылуынан түсетін табыс соншалықты жоғары, ол іске аспай қалған жобалардың шығындарын толық жабады.[2]

Жалпы инновациялық қызметтегі тәуекелді кәсіпкерлік фирманың нарықта күтілген сұранысқа ие болмайтын жаңа тауарлар мен қызметтер өндірісіне, жаңа техника мен технология жасауға, сонымен қатар күтілген әсерге ие болмайтын басқарушылық инновациялық жасауға қаражат салу барысында пайда болатын шығындардың ықтималдығы деп анықтауға болады. Инновациялық тәуекел келесідей жағдайларда туындайды:

- Қолданыстағы әдіспен салыстырғанда тауар өндірудің немесе қызмет көрсетудің неғұрлым марзанәдісінеңгізу. Мұндай инвестициялар аталған технологияның жалғыз иесі болғанға дейін кәсіпкерлік фирмаға уақытша үлкен табыс әкеледі. Берілген жағдайда фирма тәуекелдің бір ғана түріне – өндірі-

летін тауарға деген сұраныстың қате бағалауына тап болады.

- Тауар өндіруді немесе қызмет көрсетуді ескі жабдықтар арқылы жүзеге асыру. Бұл жағдайда жоғарыда айтылған тәуекел түріне қажетті сапаны қамтамасыз етпейтін жабдықтардың қолдануына байланысты тауар немесе қызмет сапасының сәйкес деңгейде болмау тәуекелі қосылады.

- Жаңа тауарды немесе қызметті жаңа техника мен технология арқылы өндіру. Бұл жағдайда келесідей инновациялық тәуекелдер болуы мүмкін: жаңа тауар немесе қызметті сатып алушы таппауы мүмкін; жаңа жабдық пен технология жаңа тауар немесе қызмет өндіру үшін қажетті талаптарға сай болмауы мүмкін; жасалған жабдықты сату мүмкіндігі жоқ, себебі жаңа тауарлар өндіру үшін қажетті техникалық деңгейге сәйкес келмейді.[3]

Инновациялық жоба тәуекелдерінің мәнін келесідей сипаттамалар арқылы көрсетуге болады. Бұл туралы ақпаратты тәуекелдердің жіктелу жүйесін жасау барысында есепке алу қажет.

- Тәуекел – бұл инновациялық қызметтің ажырамас мәні.

- Инновациялық кәсіпкерліктегі тәуекелдер – бұл нақты бір инновациялық жобаға сәйкес болатын элементтерден құралатын, нақты экономикалық субъект ортасында жүзеге асырылатын тәуекелдердің және дәстүрлі бизнес – процестерге тән тәуекелдер жиынтығы.

- Инновациялық қызметтегі тәуекелдердің пайда болу көзі – инновациялық кәсіпорынның сыртқы және ішкі ортасы.

- Инновациялық қызметтің тәуекелі, инновациялық қызмет жүзеге асырылатын орта белгісіздік жағдайында болғандықтан, ешқашан нольге тең болмайды.

- Инновациялық жоба тәуекелінің негізінде балама шешімдер мүмкіндігі бар.

- Тәуекел көзделген мақсатқа қол жеткізбеу ықтималдығымен байланысты.

- Инновациялық жоба тәуекелінің объективті – субъективті табиғаты бар. Тәуекелдің негізгі пайда болу көздері, бір жағынан, ақ-

параттың объективті толықсыздығы немесе жеткіліксіздігі, екінші жағынан, ақпаратты қабылдау субъективтілігі және дұрыс емес шешім қабылдау мүмкіндігі болып табылады. Бірінші фактор сәйкесінше болжау проблемасына, ал екіншісі-тану проблемасына әкеледі, яғни инновациялық жобаның тәуекелі ақпараттың объективті толықсыздығымен, оның бұрыс қабылдану және оны басқару бойынша қате шешім қабылдау мүмкіндіктерімен сипатталады;

- Инновациялық қызмет тәуекелдерінің негізінде жағдайлардың даму болашағының белгісіздігі, сонымен қатар тәуекелдерді бағалау үшін толық мүмкіндіктің болмауы жатыр, себебі бұл қызмет аса ерекше болып табылады.

- Инновациялық жобаның тәуекелін бағалауда және оның оңтайлылық деңгейін анықтауда әрқашан шешім қабылдаушы тұлғаның субъективті бағалауы болады, соның салдарынан тәуекел мәні бағалануының бірі аталған субъектінің инновациялық қызмет тәуекеліне қатысты толеранттылығы болады.

- Инновациялық қызметтің тәуекелі өз сипатын уақыт аралығында өзгертіп отыратын қарқынды көрсеткіш болып отырады.[4]

Инновациялық қызметті жүзеге асыру барысында пайда болатын тәуекелдердің жіктелуі суретте көрсетілген.

Инновациялық жобаны қате таңдау тәуекелінің пайда болуының бір себебі – инновациялық фирманың экономикалық және нарықтық стратегиялар басымдықтарының, сонымен қатар кәсіпорын мақсаттарына жету үшін қажетті үлес қосыға қыбилетті әр түрлі инновациялардың сәйкес басымдықтарының дұрыс анықталмауы. Бұл кәсіпорын иелерінің қысқа мерзімді және ұзақ мүдделері рөлінің дұрыс бағаланбауы нәтижесінде болуы мүмкін. Мамандар кәсіпорынның қазіргі қаржылық жағдайының және оның нарықтағы мүмкіндіктерін бағалауда да қателесуі мүмкін. Инновациялық жобада көзделген мақсаттарды қайта қарастыру қажеттілігі тыңдауы да ықтимал. Егер мұндай қателік жіберілетін болса және кәсіпорынның болашақтағы

қаржылық жағдайы тұрақты деп бағаланып, ал инновациялық жобаның мақсаты қысқа мерзім ішінде табысты неғұрлым жоғарылату болып белгіленсе, онда нарық конъюктурасы өзгергенде кәсіпорынның қаржылық жағдайы күрт нашарлау мүмкін. Сондықтан инновациялық процесті жүзеге асырудың мақсаты ресурс сақтау техно-

логияларын игеру болуы тиіс. Алайда кәсіпорын жобаның бастапқы мақсатын жүзеге асыру үшін белгілі бір шығындар жұмсауы мүмкін және инновациялық жобаның сипаты өзгерген жағдайда олар керексіз болады, сонымен қатар алдын ала қарастырылмаған қосымша шығындар қажеттілігі туындайды [5]

Әдебиеттер

1. Шумпетер И. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
2. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. - М.: Прогресс, 1987. – 120 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. - М., 1989. – 519 с.
4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
5. Ульяновская С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др. Инновационный менеджмент. Учебник для вузов. / Под ред. Проф. С.Д. Ульяновской. 2-е изд; перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ -Дана, 2003.

АННОТАЦИЯ

Тажигулова Ж.Ж.,

к.э.н., доцент

Оразкан Н.

магистрант

Казахский Национальный Аграрный Университет

НАЛИЧИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

В статье рассматривается наличие тенденции в инновационном предпринимательстве.

Ключевые слова: *инновационная услуга, инновационная зависимость, новый товар, производство товара, инновационный проект, инновационное предпринимательство, инновационная фирма.*

RESUME

Tazhigulova Zh.,

Ph.D., assistant professor

Orazkan N.,

undergraduate

Kazakh National Agrarian University.

AVAILABILITY OPPOSITE TRENDS IN INNOVATIVE BUSINESS

Existence of tendencies in innovative business.

Keywords: *innovative service, innovative relationship, new goods, production of goods, innovative project, innovative business, innovative firm.*

Трибуна молодого ученого

УДК 336.461

Осман Н. Н.,

магистрант

Университет международного бизнеса

МЕТОДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

АННОТАЦИЯ

Инвестиции выступают одним из важнейших факторов и необходимым условием экономического развития. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом.

Ключевые слова: *инвестирование, капитал, финансирование, ценные бумаги, лизинг, основные средства, затраты, доход.*

Методы инвестирования – это экономический термин, который предполагает не только способы и виды инвестиций, но также источники или варианты привлечения средств для реализации различных инвестиционных проектов. Интересно, что выбор метода инвестирования зависит не только от собственных характеристик инвестиционного проекта и результатов расчетов эффективности, но и от многих других факторов, которые определяются возможностями, опытом инвестора, общей экономической ситуацией и другими, не менее важными моментами.

Инвестирование – процесс вложения и использования инвестиционных ресурсов, а также финансирование инвестиционных ресурсов. Эти процессы составляют основу финансовой деятельности любого предприятия.

На современном этапе существует множество объектов и сфер инвестирования. Все они классифицируются согласно целям инвестирования, видам извлекаемых вы-

год, составу участников и многим другим. Объектом для вложения может стать практически любой актив способный удовлетворить потребности инвестора.

Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций является рост эффективности производства и максимизация прибыли. В конечном итоге они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли.

По моему мнению, инвестирование это финансовые и другие материальные и нематериальные вложения в инвестиционные идеи, проекты, выгодные объекты недвижимости, ценные бумаги и др. Крупным инвесторам такие вложения позволяют окупить свои расходы на осуществление инвестиционной деятельности и извлечь прибыль от проведенных инвестиций. Также инвестиционной целью является выход на новые рынки сбыта, развитие и расширение производства, оказание влияния и установление контроля над отдельной отраслью либо сферой экономики и т.п.

Методы финансирования инвестиций можно подразделить на внутренние и внешние:

1. Внутреннее финансирование осуществляется за счет собственного капитала инвестора или его ресурсов. Иногда в экономической литературе этот метод называют самофинансированием. Если инвестор – это предприятие, то обеспечение в этом случае осуществляется за счет уставного капитала, средств акционеров или же денежных средств, поступающих от коммерческой деятельности юридического лица. Как правило, это чистая прибыль и амортизация денежных отчислений. Во многих случаях для реализации инвестиционного проекта необходим конкретный, целевой сбор средств.

2. Привлечение сторонних денежных ресурсов для реализации инвестиционного проекта называют внешним финансированием. В этом случае для инвестиций могут использоваться средства государства, иностранных инвесторов, финансовых и нефинансовых компаний (банков, различных фондов, кредитных союзов и прочих), сторонних частных лиц или дополнительные денежные вливания от владельцев или учредителей компании.

Инвестиции в основной капитал (ИОК) представляет собой вложения капитала на долгосрочной основе с целью приобретения прибыли. При этом инвестиционный процесс представляет собой любые операции по управлению ресурсами организации с целью увеличения реального её капитала, которые имеют временные ограничения, но достаточные для того, чтобы данный фактор стал решающим при получении результатов. Так, инвестиции могут быть представлены в виде денежных средств, акций или иных ценных бумаг, прав на имущество, прав пользования природными ресурсами, а также технологий, кредитов и лицензий, нематериальных активов.

Процесс инвестирования является результатом финансирования одним субъектом (или государством) другого, или же передачи прав одного субъекта другому.

Следует сказать, для того чтобы инвестиции в основной капитал имели высокий прирост, необходимо иметь соответствующий источник финансирования, поскольку данный процесс без этого не представляется возможным. Другими словами, показатель инвестиций станет достоверным в том случае, если его приросту будет соответствовать прирост всех источников финансирования.

Инвестиции в основной капитал напрямую зависят от объёма финансирования, поэтому последний может контролировать их показатели. Этот метод не распространяется на экономику в целом, но используется статистикой по организациям различного масштаба. Например, сумма ИОК организа-

ций приравнивается к сумме двух источников финансирования – как собственных, так и вовлечённых средств.

Собственные средства образуются путём получения прибыли и износа фондов. Тогда как привлечённые – включают банковские кредиты, заёмные и бюджетные средства, зарубежные инвестиции и прочее. Во всяком случае, существует два фактора, которые характеризуют данный процесс: риск и время.

Инвестиции в основной капитал – это сумма всех затрат, которые направлены на создание основных средств: приобретение машин, оборудования, строительство новых объектов, реконструкцию старых объектов, приводящую к повышению её стоимости, и прочее с целью увеличения прибыли.

Также на сегодняшний день затраты на образование, науку и повышение квалификации кадров можно считать инвестициями в основной капитал. Необходимо отметить, что государство принимает активное участие в процессе инвестирования двумя путями: вкладывая средства в государственный сектор и давая кредиты и субсидии. Большая часть данных вложений направляется на развитие инфраструктуры, остальная часть (инвестиции в основные фонды) – на затраты и на расширение и реконструкцию предприятий, а также на новое их строительство и прочее.

Методы инвестирования различны по своей структуре, стратегии и для выбора нужной, организации необходимо провести анализ собственных возможностей и желаемых перспектив в комплексе с новыми способами инвестирования. Владелец бизнеса, планирующим модернизацию производства, или создание нового стоит серьёзно призадуматься о преимуществах той или иной форм инвестирования. При любом выборе важно уделить внимание управленческой деятельности, создание профессиональной команды менеджеров в значительной степени поможет убедить потенциальных инвесторов в экономической эффективности вложений.

Современные методы инвестирования в основной капитал включают: финансовую аренду (лизинг), проектное финансирование, финансирование капитальных вложений на основе соглашений о разделе продукции, государственно–частное партнерство, венчурное финансирование и др.

Рассмотрим подробно каждый из методов.

Лизинг также есть одним из методов инвестирования.

1. Лизинг (от англ. lease – аренда) – это комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачу в долгосрочную аренду.

Лизинг является видом инвестиционной деятельности, при котором арендодатель (лизингодатель) по договору финансовой аренды (лизинга) обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование.

Под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования на срок от 3 до 20 и более лет, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Лизинг как метод финансирования в основной капитал можно рассматривать как специфическую форму финансирования в основные фонды, осуществляемую специальными (лизинговыми) компаниями, которые, приобретая для инвестора машины и оборудование, как бы кредитуют арендатора.

Лизинг имеет признаки и производственного инвестирования, и кредита. Его двойственная природа заключается в том, что, с одной стороны, он является своеобразной инвестицией капитала, поскольку предполагает вложение средств в матери-

альное имущество в целях получения дохода, а с другой стороны – сохраняет черты кредита.

2. Второй метод инвестирования в основной капитал – это проектное финансирование.

Проектное финансирование – это финансирование инвестиционных проектов, при котором источником обслуживания долговых обязательств являются денежные потоки, генерируемые проектом. Специфика этого вида инвестирования состоит в том, что оценка затрат и доходов осуществляется с учетом распределения риска между участниками проекта.

Проектное финансирование имеет свои определенные преимущества, тем оно и отличается от других форм финансирования.

Главным преимуществом проектного финансирования является то, что оно позволяет сконцентрировать значительные денежные ресурсы на решении конкретной хозяйственной задачи, существенно снижая риск благодаря значительному числу участников соглашения.

Структуры проектного финансирования могут отличаться в зависимости от специфики финансирования проекта, особенностей назначения проекта, а также от вида договора (контракта), являющегося основой для финансирования.

Одно из ведущих мест в системе проектного финансирования принадлежит проектным организациям. Чаще всего создание их вызывается тем, что получение проектного кредита отражается на балансе проектной организации, а не на балансе спонсоров (учредителей), которые этой операцией не хотели бы ухудшать свое финансовое положение. Такой метод финансирования получил название «вне баланса».

Применение различных вариантов проектного финансирования позволяет предприятиям – организаторам и формирующим стартовый капитал привлекать значительные денежные средства на финансовом рынке.

3. Третьим методом является финансирование долгосрочных инвестиций на основе эмиссии облигаций.

Для акционерных компаний (корпораций) Казахстана рынок корпоративных облигаций выступает источником публичного долгосрочного финансирования на длительный период.

В настоящее время кроме нефтегазового комплекса на казахстанском рынке облигаций в качестве эмитентов представлены предприятия машиностроения, металлургии, транспорта и связи. Однако объем средств, привлекаемых с помощью эмиссии корпоративных облигаций, пока невелик и составляет не более одного процента ВВП.

Акционерные общества, выпускающие облигации, сталкиваются с большими затруднениями при определении параметров каждого выпуска, что приводит к размещению облигационных займов с нерациональной структурой и, следовательно, к существенному ухудшению результатов использования данного источника финансирования.

Практика индустриально развитых стран подтверждает, что с помощью эмиссии облигаций можно мобилизовать значительные финансовые ресурсы для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, обеспечивая их владельцам получение устойчивого процентного дохода, гарантировать его первоочередную выплату (по сравнению с дивидендами по акциям).

Приведенные позитивные свойства корпоративных облигаций позволяют широко использовать их в качестве инструмента заимствования и инвестирования на рынке капитала.

4. Четвертым методом выступает финансирование капитальных вложений на основе соглашений о разделе продукции.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме соглашения о разделе продукции, являются РК (государство), от имени которой выступают Правительство РК и орган исполнительной

власти субъекта РК, на территории которого расположен предоставляемый участок недр, или уполномоченные ими органы, и инвесторы – граждане РК, иностранные граждане, юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности.

Для обеспечения эффективности инвестиционных вложений СРП заключаются, как правило, по итогам конкурса или аукциона, проводимого в установленном действующим законодательством порядке. Разработка условий пользования недрами и подготовка проекта соглашения по каждому объекту недропользования осуществляется комиссией, создаваемой Правительством РК по согласованию с органом исполнительной власти соответствующего субъекта РК.

Инвестирование в недвижимость – это один из популярных в настоящее время методов инвестиций. Им пользуются и компании, и частные лица. Действительно, хотя приобретение недвижимости требует достаточно больших первоначальных вложений, доход от этих инвестиций предсказуем, его легко просчитать. Коммерческая и жилая недвижимость достаточно легко сдаются в аренду и тем самым обеспечивают владельцу хорошую, постоянную прибыль.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать следующие выводы:

1. Инвестиции в основной капитал являются важным инвестиционным ресурсом в переходной экономике. Инвестиции остаются важнейшим источником финансирования капиталовложений, а также дефицита текущего счета платежного баланса. Велика их роль в обеспечении экономического роста стран, в передаче технологии, ноу-хау и передового опыта.

2. На современном этапе существует методы инвестирования в основной капитал, которые включают: финансовую аренду (лизинг), проектное финансирование, финансирование капитальных вложений на основе соглашений о разделе продукции,

государственно–частное партнерство, венчурное финансирование и др.

3. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние уже имеющихся мощностей. Именно поэтому государству и бизнесу необходимо поддерживать разработку и развитие новых форм и способов инвестирования в основной капитал.

4. Основной капитал являются основой расширенного производства, воспроизводства и обновления основных фондов предприятий, структурной перестройки общественного производства и сбалансированного развития отраслей народного хозяйства. Они способствуют созданию необходимой сырьевой базы промышленности, ускорению научно – технического про-

гресса и улучшению качества продукции, освоению новых товарных рынков. Они увеличивают доходность и рыночную стоимость предприятий, регулируют проблемы безработицы. Посредством капитальных вложений осуществляется жилищное строительство, развивается социальная сфера, решаются вопросы охраны природной среды и т.п.

Таким образом, инвестиции в основной капитал являются неотъемлемой частью не только любой организации, но и государства. Все они направлены на расширение предприятий, увеличение их потенциала, что ведёт к увеличению прироста инвестиций. При этом в виде инвестиций могут выступать, как денежные средства, в том числе и разного рода ценные бумаги, так и права пользования ресурсами природы, права на недвижимость, а также различные нематериальные активы, представленные в виде научных исследований, разработки новых технологий, которые в будущем могут принести прибыль.

Литература

1. Асаул А.Н., Карпов Б.М., Перевязкин В.Б., Старовойтов М.К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб: АНО ИПЭВ, 2014. – 606 с.
2. Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия . М.: КноРус, 2012. – 232 с.
3. Шкодинский С. В. Инвестиционная стратегия. Курс лекций / С. В. Шкодинский. – М.: Экзамен, 2012. – 396 с.
4. Николаев М. А. Инвестиционная деятельность / М. А. Николаев. – М.: Финансы и статистика, Инфра–М, 2014. – 336 с.
5. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность / Ф. П. Половцева. – М.: Инфра–М, 2011. – 248 с.
6. Хазанович Э. С. Инвестиционная стратегия / Э. С. Хазанович, А. М. Ажлуни, А. В. Моисеев. – М.: КноРус, 2013. – 304 с.
7. Инвестиционная политика: Уч.–мет. пос. / Под ред. Кашиной Н. В. – М.: Омега–Л, 2013. – 158 с.
8. Международный аспект (опыт статистического анализа) / Г. М. Кадырова. – М. : Анкил, 2010. – 84 с.

ТҮЙІН

Осман Н. Н.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

ӘДІСТЕРДІ НЕГІЗГІ КАПИТАЛҒА ИНВЕСТИЦИЯЛАУ

Экономикалық даму инвестициялар ретінде маңызды факторларының бірі қажетті шарты болып табылады. Бұл инвестициялар қозғайтын терең негіздері шаруашылық қызметін анықтай отырып, тұтастай алғанда экономикалық өсу жолдарын анықтайды.

Кілтті сөздер: инвестиция, капитал, қаржыландыру, бағалы қағаздар, лизинг, негізгі құралдар, шығындар, табыс.

RESUME

Osman N.N.
undergraduate
University of International Business

METHODS OF INVESTMENT INTO FIXED CAPITAL

Investing is one of the most important factors, and a prerequisite for economic development. This is due to the fact that the investments affect the underlying basis of economic activity, defining the process of economic growth in general.

Keywords: investment, capital, finance, securities, leasing, fixed assets, expenses, income.

УДК 301.98.2

Сейт А.С.,
магистрант
Университет международного бизнеса

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные цели и задачи кадровой политики, известные подходы к трактовке понятия «кадровая политика», представлены модернизированный методический инструментарий и типовая модель диагностики кадровой ситуации в организации, реализующей активную кадровую политику

Ключевые слова: кадровая политика, трудовые ресурсы, мотивация, контроль, кадры предприятия, планирование, кадровый потенциал.

В реалиях современного мира функция управления персоналом на отечественных предприятиях начинает переходить к самостоятельной упорядоченной системе, способствующей достижению долгосрочных целей организации. Важными составляющими данной системы становятся такие элементы, как:

- кадровая политика,
- кадровая стратегия,
- кадровое планирование.

Кадровая политика - определяет, какой производственный коллектив нужен организации и как должна быть организована

работа с ним, чтобы предприятие могло успешно реализовать свои стратегические цели.

Особое значение занимает важность управления человеческими ресурсами:

Во-первых, управление человеческими ресурсами непосредственно влияет на капитализацию (стоимость) компании. Растет доля нематериальных активов (бренд, интеллектуальный потенциал персонала, кадровая политика) в общей сумме активов организации.

Во-вторых, управление человеческими ресурсами как важнейшая «внутренняя компетенция» организации является одним из факторов, обеспечивающих лидерство в конкурентной борьбе, поскольку выдвигается в число важнейших конкурентных преимуществ организации, становится гарантией ее успеха и выживаемости в условиях усиления конкуренции.

В-третьих, по оценкам ряда специалистов, именно управление человеческими ресурсами позволяет компаниям переходить из числа хороших, успешно работающих, в число лидирующих в определенном сегменте рынка.

Управление людьми — одна из наиболее важных областей управления организацией. Люди являются важнейшим ресурсом любой организации. Они создают новые продукты, аккумулируют и используют финансовые ресурсы, контролируют качество. Люди способны к постоянному совершенствованию и развитию. Их возможности и

инициатива безграничны, в то время как другие ресурсы ограничены.

Управление человеческими ресурсами может рассматриваться с разных точек зрения: как система разработки и реализации взаимосвязанных, тщательно продуманных решений по поводу регулирования отношений труда и занятости на уровне организации; как направление управленческой деятельности, в которой человеческий компонент (или персонал) организации рассматривается как: один из важнейших ресурсов ее успешного функционирования и развития, фактор ее эффективности и роста, средство достижения стратегических целей.

Ряд авторов употребляет понятия «управление человеческими ресурсами» и «управление персоналом» как синонимы, другая группа авторов считает, что термин «управление человеческими ресурсами» акцентирует внимание на стратегических аспектах принятия кадровых решений, а понятие «управление персоналом» в большей мере характеризует повседневную оперативную работу с кадрами.

Политика организации - система правил, в соответствии с которыми ведет себя система в целом и по которым действуют люди, входящие в эту систему. Кроме финансовой, внешнеэкономической, политики по отношению к конкурентам и т.д. любая организация разрабатывает и осуществляет кадровую политику, где правила определенным образом сформулированы и приводят человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы (отсюда следует, что все мероприятия по работе с кадрами - отбор, составление штатного расписания, аттестация, обучение, продвижение - заранее планируются и согласовываются с общим пониманием целей и задач организации персоналом) - специфический набор основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированных с учетом типов организационной стратегии, организационного и кадрового потенциала, а также типа кадровой политики.

Анализируя существующие в конкретных организациях кадровые политики, можно выделить основание для их группировки. Основание может быть связано с уровнем осознанности трех правил:

- 1) реактивная;
- 2) превентивная;
- 3) активная.

Пассивная кадровая политика. Само представление о пассивной политике кажется алогичным. Однако мы можем встретиться с ситуацией, в которой руководство организации не имеет выраженной программы действий в отношении персонала, а кадровая работа сводится к ликвидации негативных последствий. Руководство предприятия осуществляет контроль за симптомами негативного состояния в работе с персоналом, причинами и ситуацией развития кризиса: возникновение конфликтных ситуаций, отсутствие достаточно квалифицированной рабочей силы для решения стоящих задач, отсутствие мотивации к высокопродуктивному труду.

Превентивная кадровая политика. Руководство предприятия предпринимает меры по локализации кризиса, ориентировано на понимание, но не имеет средств для влияния на нее в долгосрочном периоде. Кадровая служба подобных предприятий располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный период. В программах развития организации содержатся краткосрочный и среднесрочный прогнозы потребности в кадрах, как качественный, так и количественный, сформулированы задачи по развитию персонала. Основная проблема - разработка целевых кадровых программ.

При рациональной кадровой политике руководство предприятия имеет как качественный диагноз, так и обоснованный прогноз развития ситуации и располагает средствами для влияния на нее. Кадровая служба предприятия располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозирования кадровой ситуации на

среднесрочный и долгосрочный периоды. В программах развития организации содержатся краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный прогнозы потребности в кадрах (качественной и количественной). Проблемы при реализации подобной кадровой политики могут возникнуть в том случае, если усилится влияние факторов, которые ранее не включались в рассмотрение, что приведет к резкому изменению ситуации, например, при существенном изменении рынка, появлении нового товара, услуги которые могут вытеснить имеющийся сейчас у предприятия. С точки зрения кадровой работы необходимо будет провести переобучение персонала. По этому основанию традиционно выделяют два типа кадровой политики - открытую и закрытую.

В условиях рыночной экономики один из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия - обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Сутью же кадровой политики является работа с персоналом, соответствующая концепции развития организации. Кадровая политика - составная часть стратегической политики организации. Она состоит из следующих аспектов:

- 1) разработка общих принципов кадровой политики и приоритетов целей;
- 2) организационно-штатная политика - планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, создание резерва, перемещения;
- 3) информационная политика - создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- 4) финансирование - планирование потребности средств для работы;
- 5) оценка результатов деятельности - анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала (центр оценки).

Рассмотрим процесс формирования кадровой политики в организации:

1. Нормирование.

Согласование принципов и целей работы с персоналом, с принципами и целями организации в целом, стратегией и этапом ее развития и состояния, возможностей изменений.

2. Подготовка.

По развитию и использованию знаний, умений и навыков персонала. Целесообразны оценка эффективности кадровых программ и разработка методики их внутренне связанных задач, способов диагностики и воздействия, способов принятия и реализации решений. В таком случае мы можем говорить о существовании кадровой политики как инструменте управления предприятием. Управление стратегическими возможностями - выявление внутреннего потенциала организации для адаптации в быстро меняющейся среде прогнозируются с учетом конкретных задач этапа развития организации. При этом кадровой политикой формулируются мероприятия по удовлетворению единых по сути кадровых потребностей.

Важнейшим фактором эффективной работы предприятия является своевременная и высококачественная подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала, что способствует обширному диапазону их теоретических знаний, практических умений и навыков. Между квалификацией работника и эффективностью его труда существует прямая зависимость, т.е. рост квалификации на один разряд приводит, по данным отечественных экономистов, к 0,034% роста производительности труда. При этом необходимо использовать кадры в соответствии с их профессией и квалификацией, управлять профориентацией и создавать благоприятный социально-психологический климат в коллективе, отражающий характер и уровень взаимоотношений между работниками.

Ранее в Казахстане дела по управления человеческими ресурсами обстояли не так хорошо: практика принятия кадровых решений — отсутствие формализованной процедуры принятия кадровых решений на альтернативной основе (нечеткая постановка

целей и задач, размытые критерии принятия решений, отсутствие взвешенного анализа различных альтернатив). Преобладание волевых решений, основанных на интуиции. Исключительно велика роль руководителя в принятии кадровых решений. Во многих случаях не проводилась, иногда и по сей день, оценка эффективности принимаемых решений; стратегическое планирование — миссия организации зачастую не осмыслена, отсутствует четкая стратегия и кадровая политика, нет увязки ее с целями и задачами организации в целом. Концентрация внимания — преимущественно на текущих оперативных вопросах; отношения занятости — ориентация на долговременную занятость, заключение бессрочных трудовых договоров, низкая трудовая мобильность; практика подбора — политика в области набора и отбора кадров часто не формализована. В большинстве случаев решение принимается на основе личного расположения и интуиции непосредственного руководителя. Высоко ценятся лояльность к руководителю и коллективистские наклонности; продвижение и карьера — в большинстве организаций четко не установлены формализованные принципы и политика заполнения освободившихся вакансий. Планирование карьеры не ведется. Успех часто зависит от умения установить доверительные отношения с руководством и добиться его личной поддержки; проектирование работ и регламентация труда — наличие большого числа правил, норм и предписаний, в то время как работники часто живут и работают на основе неписаных правил, стихийно складывающихся в каждой организации, поэтому очень велика роль сложившейся в организации корпоративной культуры; оценка работы персонала и его стимулирование — оценка и стимулирование во многих случаях построены на результатах работы коллектива, так как на протяжении длительного времени преобладали уравнилельные тенденции в оплате труда; мотивация — ощущение гарантий занятости, стабильности, принадлежности к коллективу высоко

ценятся. Зачастую они даже берут верх над желанием рисковать в поиске более высокого заработка, но менее стабильных условий оплаты и занятости; взаимодействие — многие работники предпочитают работать в команде. Развито чувство взаимопомощи и сотрудничества, однако процедуры эффективного взаимодействия, как правило, не отработаны, обмен информацией организован неудовлетворительно. Но в данный момент многое меняется.

Раньше основной задачей каждого руководителя казахстанского бизнеса было заполнение вновь образовавшейся брешки после ухода из компании кого-то из персонала. При этом брешь необходимо было латать быстро и без промедлений. Теперь же ситуация, по мнению экспертов, изменилась. В настоящий момент, казахстанские компании, в первую очередь обеспокоены тем, что им необходимо повышать компетенции своего персонала и научиться правильно работать с ними.

По всей видимости, отношение к вопросу работы с персоналом изменилось не только у людей из бизнеса, но и в государственном аппарате. В настоящее время страна также применяет на практике опыт трансформации в рамках программы по приватизации государственных предприятий при участии Европейского банка реконструкции и развития и Всемирного банка.

Большую эффективность имеет изменение формата управления от министерства к коммерческой структуре. Это влечет за собой большие перемены на всех уровнях: долгосрочные перспективы в формировании лидерства, уход от авторитарного управления к партнерскому лидерству, становление фонда как крупного инвестора. Даже в «Фонде «Самрук-Казына» в данный момент ведется программа по трансформации. Само правительство заявило о намерении меняться. Казахстан планирует создать из национальных компаний образцовые коммерческие организации и отойти от управления национальными компаниями как министерствами.

Специфика казахстанского рынка также, заключается в том, что у нас мало людей, соответственно, еще меньше профессионалов. Именно по этим причинам, в Казахстане много молодых топ-менеджеров. Так как людей не хватает, профессионалы очень быстро поднимаются по карьерной лестнице. Так, например, в Англии человеку необходимо 10 лет, чтобы получить повышение, в Казахстане для этого ему понадобится 3-5 лет. Молодые люди становятся топ-менеджерами в достаточно раннем возрасте.

Другой особенностью казахстанского рынка, является то, что у нас любят и не боятся применять новые идеи.

Казахстанский бизнес очень быстро реагирует на что-то новое и полезное на глобальном рынке. При этом казахстанские менеджеры отлично адаптируются к реалиям других рынков. Так, за рубежом около 800 казахстанцев работают на топовых позициях. Но это в основном те, кто учился за границей и остался там, или это менеджеры

крупных компаний, которые ранее работали в представительствах этих компаний в Казахстане. [5] Говоря о вопросах преемственности в государственных компаниях лежат больше в области политики, но не бизнеса. И мы видим запрос на изменения. Страна независима уже более 20 лет. Конечно, необходимо растить и развивать своих управленцев из молодых специалистов, которые должны верить в свою организацию и вкладывать в нее душу.

В итоге хотелось бы сказать, что в первую очередь, нам нужен сильный и правильный менеджмент, который будет воспитывать достойных преемников. Хочется, чтобы было больше руководителей или владельцев которые бы мыслили стратегически, видя специфику бизнеса и понимая силу корпоративной культуры. И это очень правильный курс – возвращать таланты внутри организации, развивать свои таланты, ведь это члены команды, которые уже разделяют ваши ценности, лояльны к бизнесу, мотивированы на успех.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности речного транспорта. Цветков Э.С. Учебник. М., Транспорт, 2007. – 176 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник/ Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов, О.Ф. Мигун и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева. – 2-е изд. – Мн.: Выш. шк., 2006. – 363 с.
3. *Балан В.А.* Экономико-математические модели производительности труда. М., 1979.
4. *Ворст И., Ревентлау П.* Экономика фирмы. – М.: Высшая школа, 2004.
5. *Горемыкин В.А.* и др. Планирование на предприятии: Учебник. /В.А. Горемыкин, Э.Р. Бугулов, А.Ю. Богомоллов. – М.: Вилинь, 2006.
6. *Грузинов В.П., Грибов В.Д.* Экономика предприятия. – М.: Банки и биржи, 2005.
7. *Гурьянов С.Х., Поляков И.А., Ремизов К.С.* Справочник экономиста по труду: (Методика расчетов по экономике труда на промышленных предприятиях). – М: 2006.
8. Корогодин И.Т. Качество труда: содержание, проблемы роста – Воронеж, 2007.

ТҮЙІН

Сеит А.С.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

КАДР САЯСАТЫ ЖӘНЕ АДАМ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ

Мақала, «кадрлық саясат» тұжырымдамасын түсіндіру тәсілдерін белгілі, кадр саясатының негізгі мақсаттары мен міндеттерін талдау жаңғыртылған әдістемелік құралдарын таныстырды және ұйымның стандартты моделі диагностика штаттық жағдай белсенді кадр саясатын жүзеге асырады.

Кілтті сөздер: кадр саясаты, адам ресурстары, мотивация, бақылау, кәсіпорын, жоспарлау, кадрлық адам ресурстары.

RESUME

Seit A.S.,
master
University of International Business

PERSONNEL POLICY AND HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

The article analyzes the main goals and objectives of personnel policy, known approaches to the interpretation of the concept of “human resources policy”, presented modernized methodological tools and standard model diagnostics staffing situation in the organization implements an active human resources policy

Keywords: human resources policy, human resources, motivation, control, personnel of enterprise, planning, human resources.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Тулешова Г.К., Ли О.В.</i> РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	4
<i>Бибатырова И.А.</i> ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ И СУЩНОСТЬ МИРОВОЙ КОНЦЕПЦИИ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ»	10
<i>Смагулова Р.У.</i> ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА	15
<i>Башиева Е.Д., Махаева З.А.</i> ФОРМИРОВАНИЕ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ КОНСОЛИДИ- РОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	20
<i>Баскаков В.А.</i> ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ ХК «ДИНАМО» (г. МОСКВА): АВТОРСКОЕ МНЕНИЕ	25
<i>Башиева Е.Д.</i> РАСКРЫТИЕ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	31
<i>Османов Ж.Д.</i> ГЕНДЕРНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА.....	36
<i>Утеев Б.Ж., Жиенбаева Ж. Б.</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	45
<i>Тажигулова Ж.Ж., Оразқан Н.</i> ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСПКЕРЛІК ТӘУЕКЕЛДЕРІНД ҚАРАМА-ҚАРСЫ ТЕНДЕНЦИЯЛАРДЫҢ БОЛУЫ.....	50
<i>Осман Н.Н.</i> МЕТОДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ.....	53
<i>Сеит А.С.</i> КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	58

МАЗМҰНЫ

<i>Тулешова Г.К., Ли О.В.</i> КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ РӨЛІ.....	4
<i>Бибатырова И.А.</i> ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ И СУЩНОСТЬ МИРОВОЙ КОНЦЕПЦИИ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ»	10
<i>Смағұлова Р.У.</i> ҚАРЖЫНЫҢ НАРЫҚ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ МАҢЫЗЫ	15
<i>Башиева Е.Д., Махаева З.А.</i> ҚАЛЫПТАСТЫРУ, ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ ҚОЛДАНУ ШОҒЫРЛАНДЫРЫЛҒАН ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК.....	20
<i>Баскаков В. А.</i> МАРКЕТИНГ КЕШЕНІН ҰЙЫМДАСТЫРУ СПОРТ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ХК «ДИНАМО» МЫСАЛЫНДА) (МӘСКЕУ қ.): АВТОРЛЫҚ ПІКІР	25
<i>Башиева Е.Д.</i> ҰЙЫМНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫНЫҢ МӘНІН АШУ	31
<i>Османов Ж.Д.</i> МЕМЛЕКЕТТІК БЮДЖЕТ ЖОСПАРЛАУ ГЕНДЕРЛІК ТӘСІЛ.....	36
<i>Утеев Б.Ж., Жиенбаева Ж. Б.</i> КӘСПОРЫННЫҢ АҚШАЛАЙ ҚАРАЖАТТАР АЙНАЛЫСЫН БАСҚАРУ.....	45
<i>Тажигулова Ж.Ж., Оразқан Н.</i> ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСПКЕРЛІК ТӘУЕКЕЛДЕРІНД ҚАРАМА-ҚАРСЫ ТЕНДЕНЦИЯЛАРДЫҢ БОЛУЫ.....	50
<i>Осман Н.Н.</i> ӘДІСТЕРДІ НЕГІЗГІ КАПИТАЛҒА ИНВЕСТИЦИЯЛАУ	53
<i>Сейт А.С.</i> КАДР САЯСАТЫ ЖӘНЕ АДАМ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ	58

CONTENTS

<i>Tuleshova G.K., Li O.V.</i> THE ROLE OF FINANCIAL STATEMENTS IN ANALYSIS OF ENTERPRISE'S FINANCIAL STATUS	9
<i>Bibatyrova I.A.</i> BACKGROUND FORMATION AND NATURE OF THE GLOBAL CONCEPT OF "SUSTAINABLE DEVELOPMENT"	10
<i>Smagulova R.U.</i> THE VALUE OF FINANCE IN BUSINESS ENVIRONMENT	15
<i>Baisheva E.D., Mahaeva Z.A.</i> THE FORMATION, IMPROVEMENT AND USE OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.....	20
<i>Baskakov V.A.</i> PECULIARITIES OF THE MARKETING ORGANIZATION OF SPORTS INDUSTRY (FOR EXAMPLE HC "DYNAMO" (MOSCOW): AUTHOR'S OPINION.....	25
<i>Baisheva E.D.</i> DISCLOSURE OF FINANCIAL STABILITY.....	31
<i>Osmanov Ž.D.</i> GENDER APPROACH IN THE PLANNING OF THE STATE BUDGET	36
<i>Uteev B.Žh., Žhiyenbayeva Zh. B.</i> MANAGEMENT BY MONEY SREDSTVAMI COMPANIES.....	45
<i>Tazhigulova Zh., Orazkan N.</i> AVAILABILITY OPPOSITE TRENDS IN INNOVATIVE BUSINESS	50
<i>Osman N.N.</i> METHODS OF INVESTMENT INTO FIXED CAPITAL.....	53
<i>Seit A.S.</i> PERSONNEL POLICY AND HUMAN RESOURCES MANAGEMENT.....	58

«ВЕСТНИК»

Университета международного бизнеса

Выпуск №4 (38)/2015

октябрь–декабрь

Ответственный редактор

Масырова Роза Рамазановна

Компьютерная верстка

Боранбаева С.А.

Подписано в печать 20.12.2015. Формат 70x100 1/8.
Бумага офсетная. Усл.печ. л. 7,0. Тираж 300 экз.

Типография ТОО «Таугуль Принт»