



Студенттер мен жас ғалымдардың
«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ БІЛІМ - 2018»
XIII Халықаралық ғылыми конференциясы

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XIII Международная научная конференция
студентов и молодых ученых
«НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ - 2018»

The XIII International Scientific Conference
for Students and Young Scientists
«SCIENCE AND EDUCATION - 2018»



12th April 2018, Astana

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың
«Ғылым және білім - 2018»
атты XIII Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XIII Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«Наука и образование - 2018»**

**PROCEEDINGS
of the XIII International Scientific Conference
for students and young scholars
«Science and education - 2018»**

2018 жыл 12 сәуір

Астана

УДК 378

ББК 74.58

Ғ 96

Ғ 96

«Ғылым және білім – 2018» атты студенттер мен жас ғалымдардың XIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2018» = The XIII International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2018». – Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie/>, 2018. – 7513 стр. (қазақша, орысша, ағылшынша).

ISBN 978-9965-31-997-6

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 378

ББК 74.58

ISBN 978-9965-31-997-6

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2018

ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Измагамбетов Адильжан

adiki.95@mail.ru

ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан

Научный руководитель – Э.О. Оспанова

Оборотный капитал - это часть капитала, целиком потребляемая в течение одного производственно-коммерческого цикла, изменяющая свои натурально-вещественные формы, обеспечивающая непрерывность процесса производства и реализации, а также своевременность осуществления расчетов.

Управление оборотным капиталом включает финансирование и контроль над текущими активами. В свою очередь, контроль над текущими активами включает управление денежной наличностью, управление дебиторской задолженностью, управление товарно-материальными запасами.

Методы повышения эффективности управления денежными средствами. Самым важным инструментом в управлении деньгами является наличный бюджет, отражающий наличные платежи и поступления фирмы за определенный период времени в будущем. Тщательно подготовленный наличный бюджет является необходимой отправной точкой. Чтобы сократить почтовые задержки и задержки, связанные с осуществлением расчетов, можно использовать:

- несколько центров сбора чеков на торговой территории;
- систему “lockbox” (сейфов): покупатели посылают свои чеки прямо в банк, который немедленно обрабатывает их и отправляет компании отчет о результатах;
- систему электронных платежей
- автоматизированные клиринговые палаты: в число основных сетей входит Международная межбанковская электронная система платежей (SWIFT), которая состоит из сотен банков во всем мире, что позволяет осуществлять международные переводы;
- тратт (переводных векселей): тогда, как чек оплачивается по требованию, тратта должна посылаться эмитенту, который визирует ее и депонирует средства для ее покрытия, после чего производится расчет.

Из-за задержек при почтовых пересылках, обработке и клиринге чеков банками возникает “float” - это разница в остатках, определяемая как различие между остатком, указанным в чековой книжке формы, и остатком в бухгалтерских книгах банка. Некоторые фирмы указывают на то, что они никогда не имеют в действительности положительный остаток денежных средств. Например, один крупный производитель строительного оборудования заявил, что, в то время как его счет, согласно записям банка, показывает средний остаток денежных средств около 2 млн.дол., его фактический остаток равен минус 2 млн.дол.; это составляет 4 млн.дол. чистого колебания. Очевидно, фирма должна уметь точно прогнозировать свои положительные и отрицательные операции, что позволяет использовать колебание остатков. Использование разницы в остатках (float) также является одним из методов повышения эффективности управления денежными средствами.

Управление дебиторской задолженностью (управление кредитной политикой). Большинство фирм продает товары в кредит. В случае отгрузки продукции, товарно-материальные запасы сокращаются, но создается дебиторская задолженность. В определенный момент времени покупатель оплатит счет, сократив дебиторскую задолженность и увеличив деньги. Общая сумма дебиторской задолженности в любой данный момент времени определяется двумя факторами:

- объемом кредитных продаж;

• средней продолжительности времени между продажами и предъявлением документов для оплаты, которая в свою очередь, зависит от ряда контролируемых факторов, называемых кредитной политикой организации. Кредитная политика организации может быть её Ахиллесовой пятой или двигателем эффективности. Слишком много прожаж в кредит или слишком много невыплат или безнадежных задолженностей могут резко негативно повлиять на потоки наличности. Главными переменными кредитной политики являются:

- стандарты кредитоспособности или максимальная степень риска;
- кредитный период;
- скидки (дисконты), предоставляемые для начальных выплат.

Если фирма продает свою продукцию в кредит только самым надежным покупателям, то она никогда не будет нести убытки и ее расходы на отдел изучения кредитоспособности клиентов будут невелики. С другой стороны, при осуществлении продаж менее надежным клиентам, фирма, очевидно, будет терять на объеме продаж. Чтобы оценить риск кредита, управляющие по кредитам рассматривают пять характеристик кредита: характеристика заемщика, кредитоспособность (надежность), капитал, обеспечение кредита и условия. Информацию по этим вопросам получают на основе изучения бухгалтерской документации клиента, анализа финансовых показателей, наблюдения за опытом работы фирмы с клиентом, изучения источников внешней информации. Первый источник - это работа кредитных ассоциаций, местных групп, которые часто встречаются и обмениваются информацией о клиентах, желающих получить кредит. Объединение таких местных групп создают "Взаимообмен информацией по кредитам" по системе разработанной Национальной Ассоциацией по управлению кредитами, для сбора и распространения информации о деятельности должников. Такая информация отражает платежное состояние должника, отрасли промышленности, где он покупает, и торговые сферы, в которых он осуществляет продажу. Вторым источником внешней информации является работа агентств по сбору кредитной информации, которые собирают кредитную информацию и продают ее за плату. Такие агентства предоставляют фактические данные, которые можно использовать при анализе кредита, они также осуществляют рейтинг. Отдельная фирма может перевести информацию по кредиту в классы риска, сгруппированные согласно вероятности потерь, связанных с предоставлением кредита клиенту. В данном случае фирма может проводить следующую кредитную политику: продавать по условиям кредита группам 1 - 5; группам 6 и 7 на более жестких кредитных условиях, например, оплата наличными в момент поставки; от группы 8 требовать уплаты аванса.

Инвесторы, акционеры и вкладчики банков должны уделять пристальное внимание управлению дебиторской задолженностью, в противном случае они могут быть введены в заблуждение текущими финансовыми отчетами и позднее, понести серьезные потери по своим инвестициям. Раннее обнаружение ухудшения состояния с дебиторской задолженностью помогло бы инвесторам и банкирам избежать потерь. Для этого автор предлагает, кроме объемов и сроков погашения дебиторской задолженности, следует отслеживать:

- очередность платежей по каждой группе товара и по каждому выставленному счету,
- тенденции изменению рынка,
- правильности составления договоров,
- четкое прописывание условий оплаты,
- ответственности сторон,
- разработки и формальном закреплении перечня показателей для анализа дебиторской задолженности и методики их расчета, а также регулярном проведении такого анализа.

К примеру, при расчете оборачиваемости дебиторской задолженности исключается сумма отгруженной продукции предварительно оплаченная авансовыми платежами, а также при расчете оборачиваемости кредиторской задолженности исключается сумма приобретенных материалов, предварительно оплаченная авансами. Такой метод расчета

полностью отражает реальное состояние предприятия и не искажает представление менеджеров об эффективности работы компании в отличие от классического метода расчета.

В условиях обесценивания тенге предприятию выгоднее предоставлять скидки покупателю за предварительную оплату, чем отгружать в долг, формируя тем самым новую дебиторскую задолженность.

Вместо бартера-товара может выступать бартер-услуга, а именно: железнодорожные тарифы, электрические тарифы и прочее. На указанные виды услуг цены - рыночные. Но, основные потребители таких услуг задерживают оплату тарифов на многие месяцы. Чтобы их заинтересовать оплатить счета раньше и денежными средствами, продавцы таких услуг снижают цены на тарифы на 20-30%.

Как показывает практический опыт, сегодня на предприятиях среди известных схем погашения дебиторской задолженности взаимозачетные схемы являются доминирующими. Для предприятий наиболее предпочтительными являются взаимозачетные схемы без дисконта, так как они значительно ускоряют оборачиваемость дебиторской задолженности, и не несут в себе потенциальных убытков, в отличие от схем с дисконтом. Наиболее часто схемы с дисконтом встречаются при бартерных сделках.

Чем дольше запасы не могут быть проданы, тем меньше стоимости они добавляют организации, поскольку их можно было бы обратить в наличные деньги и распределить для более продуктивного использования. Высокие уровни запасов также увеличивают риск их устаревания или порчи; их финансирование требует больших объемов наличности или банковских ссуд; они создают риск убытков в случае значительного снижения рыночной цены, по которой их можно продать. Запасы, которые не валяются на складах без дела и быстрый оборот снижает издержки и это дает возможность либо предлагать клиентам более низкие цены (отсюда берется агрессивная стратегия скидок), либо продолжать предлагать товары по рыночной цене, генерируя при этом больше прибыли.

В процессе анализа существующих литературных источников по этой теме было замечено, что подробный алгоритм расчета затрат на хранение и закупку материалов отсутствует. В связи с этим применение формулы Уилсона на практике для казахстанских предприятий затруднено.

Одним из основных путей повышения эффективности управления оборотного капитала организации, является совершенствование существующих методов оптимизации запасов промышленных предприятий. Развивающаяся с начала 20—го века теория оптимизации уровня запаса до уровня, обеспечивающего минимум затрат на его создание и поддержание. При этом потери вследствие недостатка либо избытка материалов не рассматривались.

Для минимизации запасов материальных ресурсов автор предлагает следующий перечень мероприятий:

- выбор поставщика, обеспечивающего требуемый уровень качества материальных ресурсов. В случае, если невозможно найти другого поставщика, необходимо участие предприятия в повышении качества поставляемых ресурсов;

- согласование с поставщиками наиболее эффективных, с точки зрения затрат, сроков и условий поставки продукции;

- совершенствование работы службы маркетинга и сбыта;

- совместная работа с клиентами, в том числе формирование и совместная реализация с заказчиками эффективной стратегии физического распределения готовой продукции;

- повышение квалификации персонала;

- совершенствование технологии, организации производства готовой продукции, а также учета материалов, как на складе, так и в незавершенном производстве.

Финансирование оборотного капитала. Существует два метода финансирования: краткосрочный и долгосрочный. Краткосрочное финансирование включает коммерческий кредит, банковский кредит, выпуск коммерческих бумаг, факторинг, долгосрочное включает выпуск облигаций и выпуск акций (долгосрочное финансирование будет рассмотрено далее). Коммерческий кредит - это деньги, которые компания должна поставщикам - кредиторская

задолженность. Банковский кредит - кредит, предоставленный банками, коммерческие бумаги - необеспеченные краткосрочные долговые обязательства крупных компаний, факторинг - продажа дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, обычно без права обратного требования. Изучив основные источники финансирования необходимо рассмотреть нахождение оптимальной комбинации методов долгосрочного и краткосрочного финансирования.

Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее запасов, это означает довольно высокую интенсивность поступления денег на счета организации, то есть в итоге - увеличение собственных средств организации. Поэтому при высокой скорости оборачиваемости запасов и еще более высокой скорости оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения заемных и собственных средств может значительно превышать единицу.

Организация с относительно с высоким соотношением собственных и заёмных средств характеризуется как организация с высоким уровнем левереджа: это означает, что размер задолженности по отношению к размеру инвестиции собственников организации (акционеров) очень велик. Если организация заимствует средства по ставкам, которые ниже уровня дохода на капитал, то заимствование является прибыльным. Акционеры выигрывают. Однако существуют границы выигрыша, поскольку даже относительно дешевые деньги необходимо возвращать, и слишком тяжёлое долговое бремя может быть разрушительным для организации в периоды пониженных прибылей.

Существуют различные стратегии финансирования текущих активов. Первая модель означает, что текущие активы по величине совпадают с краткосрочными обязательствами, то есть чистый оборотный капитал равен нулю. А долгосрочные обязательства устанавливаются на уровне внеоборотных активов. С позиций ликвидности она наиболее рискованна, поскольку при неблагоприятных условиях предприятие может оказаться перед необходимостью продажи части основных средств для покрытия текущей кредиторской задолженности.

В мировой практике существует несколько подходов к процессу управления свободными денежными средствами. К основным, из применяющихся на практике, можно отнести две модели: модель Блека и модель Марковица[3]. Задача этих моделей вытекает из общего принципа, который действует в экономике: чем более высокий потенциальный риск несет данный актив, тем более высокий потенциальный доход она должна иметь, и, наоборот, чем вернее доход, тем ниже ставка дохода. Из этого правила, очевидно, что получение дохода всегда обусловлено определением риска, а значит, оценка риска является необходимым для эффективной инвестиционной деятельности. Несмотря на обширное число видов рисков, для его количественного измерения, на практике используются широкое распространенные в статистическом анализе величины. Но это уже другая тема.

На современном этапе развития экономики к основным внешним факторам, влияющим на состояние и использование оборотного капитала, можно отнести такие, как кризис неплатежей, высокий уровень налогов, высокие ставки банковского кредита.

При существующих темпах инфляции полученную предприятием прибыль целесообразно направлять, прежде всего, на пополнение оборотного капитала. Темпы инфляционного обесценения оборотного капитала приводят к занижению себестоимости и перетоку их в прибыль, где происходит распыление оборотного капитала на налоги и непроизводственные расходы. Налоги и в особенности инфляция определяют, какое повышение покупательной способности обеспечит вам валовая прибыль. Изменения в процентных ставках требуют пересмотра оценок стоимости, сделанных при различных предложениях о процентных ставках. Работа бизнес-аналитика требует знания этих вещей, но не их прогнозирования. Как говорит Уоррен Баффетт: «У нас нет, никогда не было и никогда не будет мнения о том, где фондовый рынок, процентные ставки или деловая активность»[4].

Значительные резервы повышения эффективности и использования оборотного капитала кроются непосредственно в самой организации. В сфере производства это относится, прежде всего, к производственным запасам. Являясь одной из составных частей оборотного капитала, они играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства. В то же время производственные запасы представляют ту часть средств производства, которая временно не участвует в производственном процессе.

Пребывание оборотного капитала в сфере обращения не способствуют созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения - отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотного капитала в эту сферу являются, рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотного капитала позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

В заключении важно отметить, что ускорение оборачиваемости, помимо основных показателей, существенно зависит от организации финансовой работы организации. В связи с этим, особое значение имеет установление эффективных форм расчетов с потребителями работ и услуг. Систематический контроль за состоянием дебиторской задолженности, своевременное предъявление претензий к дебиторам и принятие мер к взысканию задолженности способствует снижению доли средств, находящихся в расчетных документах, и ускоряют оборачиваемость, повышая эффективность их использования и эффективность производства.

Список использованных источников:

1. Ахметова А. География мирового спасения //ВОКС РОРУЛ, 1-15 марта 2009, №3, с. 45
2. Сагадиев К.А. Кризис кризисом, но пора думать и о будущем//Деловая неделя, 20 ноября 2009 года.
3. Зубарева В.Д., Крижевская Е.Ю. О способах защиты денежных средств от инфляции и методах определения целевого остатка денежных средств на счете предприятия //Радиотехнические тетради, 1999, N 17. - с.91-98.
4. Лоуренс А. Каннингем Думай как бенжамен Греем, инвестируй как Уоррен Баффет- М.:издательство «ЛЮРИ», 2003.-199с.
5. Орехов В.И., Балдин К.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление:учебное пособие, М-.:ИНФРА-М.2008.-(Высшее образование)

УДК 336.24

ИЗМЕНЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Икбаева Алина Фархатовна

ikbaevaa@mail.ru

Студент 3 курса, ВКГТУ им. Д.Серикбаева,

Усть – Каменогорск, Казахстан

Научный руководитель - Биханова Алмагуль Советовна

Мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса. В зарубежных странах развитию малого предпринимательства придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста.