ISSN 1563-0358
Индекс 75881; 25881

ӘЛ-ФАРАБИ атындағы ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

ҚазҰУ ХАБАРШЫСЫ

Экономика сериясы

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени АЛЬ-ФАРАБИ

ВЕСТНИК КазНУ

Серия экономическая

AL-FARABI KAZAKH NATIONAL UNIVERSITY

KazNU BULLETIN

Economy series

№1 (113)

Алматы
«Қазақ университеті»
2016

ISSN 1563-0358
Индекс 75881; 25881

ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №1 (113)

25.11.1999 ж. Қазақстан Республикасының Мәдениет, ақпарат және қоғамдық келісім министрлігінде тіркелген

Куәлік №956-Ж.

Журнал жылына 6 рет жарыққа шығады

ЖАУАПТЫ ХАТШЫ
Когут О.Ю., аға оқытушы
(Қазақстан)
Тел.: +777017147474
E-mail: koghut.oksana@mail.ru

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Ермекбаева Б.Ж., к.э.н., доцент – научный редактор *(Қазақстан)*
Қазбекова Ж.Б., Ph.D доктор, и.о.доцента – заместитель научного редактора *(Қазақстан)*
Когут О.Ю., старший преподаватель – ответственный секретарь *(Қазақстан)*
Қазбеков Б.К., д.э.н., профессор *(Қазақстан)*
Мұхтарова К.С., д.э.н., профессор *(Қазақстан)*
Мұхамедиев Б.М., д.э.н., профессор *(Қазақстан)*
Сағиева Р.К., д.э.н., профессор *(Қазақстан)*
Байдильдина А.М., д.э.н., профессор *(Қазақстан)*
Арзаева М.Ж., к.э.н., доцент *(Қазақстан)*
Садыханова Г.А., к.э.н., доцент *(Қазақстан)*
Бобров Л.К., д.т.н., профессор *(Россия)*
Трифилова А., Ph.D доктор *(Великобритания)*

ҚАЗАҚ УНИВЕРСИТЕТІ
БАСПА ҮЙІ

Ғылыми басылымдар бөлімінің басшысы
Гульмира Шаккозова
Телефон: +77017242911
E-mail: Gulmira.Shakkozova@kaznu.kz

Редакторлары:
Гүлмира Бекбердиева,
Қарлыға Ибрагимова

Компьютерде беттеген:
Айша Қалиева

Жазылу мен таратуды үйлестіруші
Мөлдір Өміртайқызы
Телефон: +7(727)377-34-11
E-mail: Moldir.Omirtaikyzy@kaznu.kz

ИБ №9225

Басуға 10.02. 2016 жылы қол қойылды.
Пішімі 60x84 $^{1}/_{8}$. Көлемі 22,25 б.т. Офсетті қағаз. Сандық басылыс.
Тапсырыс №231. Таралымы 500 дана. Бағасы келісімді.
Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің
«Қазақ университеті» баспа үйі.
050040, Алматы қаласы, әл-Фараби даңғылы, 71.
«Қазақ университеті» баспа үйінің баспаханасында басылды.

© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2016

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ

СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ECONOMY SERIES

Кунанбаева Д.А.

О новых подходах к реабилитации должников в РК

В статье рассматриваются проблемы эффективности процедур института несостоятельности в национальной экономике. Показан опыт Великобритании, где профессия управляющего по делам несостоятельности является одной из самых престижных и высокооплачиваемых.

Отмечается необходимость создания эффективной системы регулирования деятельности управляющих в процедурах несостоятельности. Она должна быть направлена на формирование оптимальной формы сотрудничества между государственным органом и саморегулиремой организацией профессиональных управляющих в области реабилитации и банкротства. Это обеспечит независимость управляющих от различных участников, повышение их ответственности за результаты осуществления процедур реабилитации и банкротства.

При проведении процедур несостоятельности многие субъекты предпринимательства заинтересованы в ликвидации должника и рапределении его имущества. Количество реабилитационных процедур увеличится, если защищать права добросовестных должников на сохранение своего бизнеса с помощью института несостоятельности. Однако, не должен сохраняться бизнес под управлением неумелых и недобросовестных владельцев. Предлагается антикризисная реструктуризация как эффективный механизм оздоровления кризис-менеджмента.

Ключевые слова: эффективность реабилитационной процедуры, институт несостоятельности, управляющий в процедурах реабилитации и банкротства, сохранение бизнеса, антикризисная реструктуризация.

Kunanbaeva D.A.

About new approaches to the rehabilitation of debtors in the RK

The article considers the problems of the effectiveness of rehabilitation procedures of the institute of insolvency in the national economy.In practice business entities do not consider the procedures of insolvency as mechanisms of recovery. The problem of professionalism in anticrisis management will be solved if the organizational and law conditions of practice will include tools to stimulate effective operation of experts in insolvency. The experience of Great Britain shows that the profession of manager of insolvency is one of the most prestigious and well-paid.

It is also noticed about the necessity of an effective system of regulation of the activities of managers in insolvency proceedings. It should be aimed at the formation of the optimal form of cooperation between the government and the selfregulating organization of professional managers in the field of rehabilitation and bankruptcy. This will ensure the independence of managers from various participants, increase their responsibility for the results of the rehabilitation and bankruptcy procedures.

Many business entities are interested in the liquidation of debtor and division of his properties during the insolvency proceedings. The quantity of rehabilitation procedures will be increased if the rights of bona fide debtors to retain their business with the help of the institution of insolvency are protected. However, the business controled under inept and dishonest owners should not be remained. An anti-crisis restructuring is suggested as effective mechanism of recovering of crisis management.

Key words: efficiency of rehabilitation procedure, the institution of insolvency, manager in procedures of rehabilitation and bankruptcy, saving businesses, an anticrisis restructuring.

Құнанбаева Д.Ә.

ҚР борышкерлерін оңалтуға жаңа көзқарастар туралы

Мақалада ұлттық экономиканың дәрменсіздік институты бойынша оңалту рәсімінің тиімділігі қарастырылды. Дағдарысқа қарсы басқаруда кәсібилік мәселесі шешіледі, егер практиканың ұйымдастыру-құқықтық жағдайында дәрменсіздік аясындағы мамандардың тиімді қызметін ынталандыру құралдары болатын болса. Ұлыбританияның тәжірибесі көрсетілді, онда бұл саладағы басқарушылар ең абыройлы және жоғары төлемді болып табылады.

Дәрменсіздік рәсімдерде басқарушылар қызметін реттеудің тиімді жүйесін құру қажеттілігі көрсетіледі. Жүйе мемлекеттік орган және оңалту мен банкроттық саласындағы өзін-өзі реттейтін ұйым арасындағы ынтымақтастықтың оңтайлы нысанын құруға бағытталуы керек. Нәтижесінде, басқарушылардың тәуелсіздігі, оңалту мен банкроттық рәсімдердің нәтижелері үшін олардың жауапкершілігі қамтамасыз етіледі.

Түйін сөздер: оңалту рәсіміның тиімділігі, дәрменсіздік институты, оңалту және банкроттық рәсімдегі басқарушы, бизнесті сақтау, дағдарысқа қарсы қайта құрылымдау.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.242: 658.16

Кунанбаева Д.А.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: duysekul@mail.ru

О НОВЫХ ПОДХОДАХ К РЕАБИЛИТАЦИИ ДОЛЖНИКОВ В РК

Президент РК Н. Назарбаев в Послании своему народу «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» отметил, что политика в области конкуренции должна идти рука об руку с эффективным регулированием процессов банкротства и реабилитации неэффективных компаний и поручил правительству разработать понятные процедуры банкротства для физических и юридических лиц [1].

Роль института несостоятельности (банкротства) в том, что он выполняет макроэкономическую стратегию государства, помогает сохранить производственный потенциал страны и является не разрушительной, как это принято считать, а созидающей силой.

Однако, как показала практика в РК, субъекты предпринимательства практически не рассматривают процедуры банкротства в качестве механизма оздоровления. За последние несколько лет только около 5% несостоятельных должников проходят процедуру реабилитации, остальные ликвидируются. Это обьясняется рядом проблем, которые имеются на практике.

В нашей экономике имеет особую актуальность проблема профессионализма и качества работы специалистов по несостоятельности.

Следует понимать, что профессиональный управляющий – это человек, обладающий знаниями и навыками грамотного юриста, опытного экономиста и тонкого психолога, а главное, имеющий управленческий опыт. Знать законодательство, ориентироваться в политической и экономической ситуации, эффективно организовывать совместную работу, вести успешные переговоры, уметь разрешать конфликты – это самые необходимые качества профессионала в антикризисном управлении, которые и позволяют ему приобретать успешную репутацию.

Государство и бизнес заинтересованы в том, чтобы процедуры банкротства проходили под руководством профессиональных управляющих, получающих достойное вознаграждение. В противном случае возрастают коррупционные риски.

Из практики видно, что выполняемый управляющим объем работ достаточно велик, при наличии большого количества проблем у организации-должника сложность принимаемых решений и ответственность за последствия их реализации не-

соизмеримо выше того уровня оплаты, который установлен за данную работу [2, ст.13]. Зачастую управляющий не получает и указанного минимального вознаграждения, если у должника недостаточно средств.

Не лишним будет отметить, что профессия практика по несостоятельности – одна из самых престижных и высокооплачиваемых в Великобритании. Этому способствуют принципы зарубежной организации деятельности профессиональных управляющих, к которым относятся:

– высокие стандарты вхождения в профессию по наличию опыта профессиональной деятельности и по уровню образования;

– именно размер активов должника, от которого зависит ожидаемое вознаграждение лица, назначаемого на процедуру банкротства, является тем критерием, по которому судья решает, кого назначить на процедуру: мало активов – назначается госслужащий (банкротство малых предприятий, отсутствующих должников), много активов – назначают частного практика по несостоятельности.

К сожалению, наши организационно-правовые условия не содержат инструментов по стимулированию профессионализма антикризисного управления. Сейчас нет республиканской бюджетной программы 003, согласно которой государство само ликвидировало отсутствующих должников. Помимо прочих, предприятия-«пустышки», которые составляют основную массу дел в сфере несостоятельности, попадают управляющим. Это способствует оттоку добросовестных, наиболее квалифицированных и креативных кадров управляющих из профессии, защитить их права и интересы.

Принципы успешной организации деятельности профессиональных управляющих в делах о банкротстве современной мировой экономики с учетом национальной специфики должны найти отражение в условиях, создаваемых организационно-правовой и экономической политикой государства Республики Казахстан.

Для повышения эффективности института банкротства и реабилитации, антикризисного управления необходимо создание эффективной системы регулирования деятельности управляющих в процедурах несостоятельности.

Система регулирования несостоятельности организаций должна формироваться с участием государства в лице его уполномоченного органа. Сейчас в республике функцию в анализируемой области выполняет Налоговый комитет при Министерстве финансов РК. Получается, что государство в лице уполномоченного органа определяет стандарты деятельности управляющих, одновременно при этом являясь кредитором должника в части погашения налогов, что является нонсенсом. Зарубежный опыт исключает подобное явление. Например, в Великобритании уполномоченным органом государства по банкротству является Служба несостоятельности, которая входит в систему Министерства предпринимательства и инноваций [3].

В современной экономике эффективное государственное регулирование экономической несостоятельности организации подразумевает передачу государством своих функций по оперативному управлению несостоятельной организацией саморегулируемым профессиональным организациям, оставляя за собой лишь контрольные и стимулирующие функции.

Краткий обзор полномочий государственных органов по банкротству некоторых зарубежных стран показывает, что в этом ключевом элементе системы несостоятельности очень сильна национальная специфика. Тем не менее, есть общая черта, характерная для деятельности госорганов по банкротству: это тесное сотрудничество с национальными саморегулируемыми организациями, включающими: 1) ассоциации юристов, 2) сертифицированных финансовых экспертов, 3) практиков по несостоятельности, 4) арбитражных управляющих, специализирующихся на той или иной процедуре несостоятельности.

За рубежом сотрудничество госорганов с саморегулируемыми организациями (СРО) в сфере банкротства осуществляется в таких областях, как лицензирование (или иная форма допуска к профессии) практиков по несостоятельности, их подготовка, разработка профессиональных и этических кодексов, рассмотрение жалоб и принятие дисциплинарных мер, назначение практика по несостоятельности на процедуру банкротства.

Например, в Великобритании Служба несостоятельности, помимо других функций:

– наделяет профессиональные ассоциации (саморегулируемые организации) практиков по несостоятельности правами уполномоченных органов с выдачей этим ассоциациям статусных полномочий по подготовке, лицензированию, контролю деятельности, рассмотрению жалоб и применению дисциплинарных мер к лицензированным практикам по несостоятельности;

– осуществляет функции конкурсного управляющего в случае банкротства должника с недостаточными для выплаты вознаграждения активами.

Формы сотрудничества государства с СРО или участия СРО в вышеуказанных областях подпадают под одну из трех категорий:

Государство в лице госоргана привлекает СРО к осуществлению некоторых из своих функций и полномочий; роль госоргана больше – СРО меньше (Канада и США);

Закон разрешает делегирование и наделяет правом делегирования госорган. Государственный орган выбирает СРО (одно или несколько) и делегирует ей/им свои функции и полномочия; роли примерно одинаковы (Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии);

Законом предписывается СРО осуществлять определенные функции и полномочия в сфере несостоятельности: роль госоргана меньше – СРО больше (Австрия, Германия, Нидерланды).

Таким образом, формирование оптимальной формы сотрудничества Госоргана с СРО будет способствовать эффективности управления в сфере несостоятельности за счет обеспечения независимости управляющих от различных участников, повышения их ответственности за результаты осуществления процедур банкротства.

Следующей проблемой является то, что чаще всего в проведении реабилитационных процедур банкротства нет заинтересованных лиц и очень много лиц, которым нужно ликвидировать должника и распределить имущество.

Во-первых, на практике не реализуются права должника на защиту своего бизнеса в предвидении банкротства с помощью института несостоятельности (банкротства). Закон РК «О реабилитации и банкротстве» предполагает восстановление платежеспособности должника при наличии временных, преодолимых трудностей. Согласно статьи 11 настоящего законодательства, должник вправе обратиться в суд с заявлением о применении реабилитационной процедуры при наличии обстоятельств, свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить свои обязательства в установленные сроки. Помимо этого, в соответствии со статьей 47 настоящего закона с момента введения реабилитационной процедуры прекращается начисление неустойки (пени, штрафов) по всем видам задолженности должника, а также вознаграждения по полученным кредитам [1].

Однако, как показывает практика, этим условием воспользовались недобросовестные собственники. Они злоупотребляют правом на подачу заявления не с целью предотвратить банкротство, а для того, чтобы получить возможность легально не платить по своим долгам достаточно длительное время, пока идут процедуры банкротства. Путем банкротства они стремятся покрыть свои неквалифицированные или неправомерные действия. Достаточно часто встречаются случаи, когда должники инициируют свое банкротство для списания долгов, по которым не могут или не желают нести ответственность. Такие должники стремятся не к реабилитации, а именно к ликвидации.

Конечно, на этот случай отечественным законодательством предусматривается субсидиарная ответственность должника в случае ложного или преднамеренного публичного объявления о банкротстве [1, ст.6].

Добросовестные же предприниматели, испытывающие временные финансовые трудности, предпочитают не пользоваться правом, предоставленным им законодательством для восстановления бизнеса. Они даже приходят к выводу о нецелесообразности и даже опасности применения указанных норм законодательства о банкротстве, поскольку на практике очень сложно определить, в каком случае при подаче заявления о банкротстве должник действовал добросовестно, а в каком действительно речь идет о ложном банкротстве. Недоверие добросовестных должников, для которых подача их добровольного заявления о несостоятельности в институт банкротства дает шанс на восстановление их бизнеса, еще более усиливается вышеотмеченной статистикой ликвидации большинства должников в процедурах несостоятельности.

Таким образом, в настоящее время для добросовестных должников и их собственников институт банкротства не является полноценным инструментом защиты их прав и законных интересов. В конечном итоге, добросовестные должники попадают в процедуры банкротства слишком поздно, уже полностью исчерпав возможность сопротивляться негативным факторам и фактически готовыми к ликвидации.

Для решения рассматриваемой проблемы представляется целесообразным концептуально изменить подход к инициированию дела о банкротстве со стороны должника следующим образом: он должен обращаться с заявлением не о банкротстве, а о финансовом оздоровлении. Надо сделать так, чтобы они могли использовать институт банкротства в качестве механизма предотвращения ликвидации своей организации, то есть способствовать тому, чтобы заявление должника было подано тогда, когда еще остались ресурсы и возможности выйти из кризиса, а не тогда, когда уже нет вариантов восстановления.

Наконец, следует отметить, что в имеющейся практике реабилитационные процедуры института несостоятельности позволяют сохранить хозяйствующие субъекты в собственности тех же владельцев, под управлением которых возникла ситуация подачи заявления и рассмотрения дела о банкротстве. Это приводит к тому, что безвозмездное предоставление бюджетных средств приводит к иждивенческому настрою у бизнесменов [4]. Поэтому необходимо изменить точки зрения на реабилитационные цели института несостоятельности в Казахстане. «Рыночная экономика – это конкуренция сильных. Проигравшие должны уйти с рынка или начать заново. У нас такого нет. Неэффективные компании выстраиваются в очередь за разного рода субсидиями, льготами, приходят с протянутой рукой к государству», – отмечает Президент РК Н. Назарбаев [1].

Институт несостоятельности (банкротства) является социально-экономическим институтом, и его целью не может быть сохранение бизнеса, предприятия, имущественного комплекса под управлением неумелых и недобросовестных владельцев. Собственность должна эффективно управляться.

Представляется целесообразным изменить подходы к пониманию сути реабилитации в институте несостоятельности. Следует реабилитировать не неумелых собственников, а работоспособный бизнес, если он может быть сохранен и эффективно работать.

При рассматриваемом подходе наиболее эффективным оздоровительным механизмом кризис-менеджмента может стать антикризисная реструктуризация, которая предполагает выделение необходимого и достаточного для бизнеса имущественного комплекса из состава имущества должника и выставление его на продажу единым лотом. Таким образом, бизнес изымается у неэффективных собственников, которые своими действиями довели его до возбужденного дела о банкротстве. В результате, бизнес может быть сохранен полностью или в масштабе работоспособной части.

С точки зрения количества заинтересованных лиц такой подход также дает выигрыш. Кроме государства, которое заинтересовано в сохранении бизнеса в качестве работодателя и налогоплательщика, кредиторы также будут заинтересованной стороной. В соответствии с положениями теории оценки стоимость работающего бизнеса обычно выше, чем ликвидационная стоимость предприятия. Бизнес в целом может быть реализован дороже, больше средств может быть направлено на погашение задолженности перед кредиторами.

Литература

1 Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие. Послание Главы государства народу Казахстана от 30 ноября 2015 г. // http://www.akorda.kz

2 О реабилитации и банкротстве. Закон Республики Казахстан: Практическое пособие. – Алматы: ТОО «Издательство «Норма-К», 2014. – 76 с.

3 Антикризисное управление казахстанскими предприятиями: состояние, проблемы и перспективы: Итоги круглого стола. Алматы, 18 октября 2013г. / под редакцией доктора экономических наук, профессора Д.А. Кунанбаевой, кандидата юридических наук, юриста А.А. Абикенова. – Алматы: Қазақ университеті, 2013. – 72 с.

4 Н. Сабильянов выступил против «бездонного» кредитования бизнеса // www.kapital.kz

References

1 Kazakhstan v novoi globalnoi realnosti: rost, reformy, razvitie. Poslanie Glavy gosudarstva narodu Kazakhstana ot 30 noyabrya 2015g. // http://www.akorda.kz

2 O reabilitacii I bankrotstve. Закон Zakon respubliki Kazakhstan: Prakticheskoe posobie. – Almaty: ТОО «Izdatelstvo «Norma-K», 2014. – 76 s.

3 Antikrizisnoe upravlenie kazakstanskimi predpriyatiyami: sostoyanie, problemy i perspectivy. Itogi kruglovo stola. Almaty, 18 oktyabrya 2013g. / pod redakcii doctora ekonommicheskih nauk, professora D.A. Kunanbaevoi, kandidata yuridicheskih nauk, yurista A.A.Abikenova. – Almaty: Kazak universiteti, 2013. – 72 s.

4 N. Sabilyanov vystupil protiv «bezdonnogo» kreditovaniya biznesa// www.kapital.kz

Жатканбаев Е.Б.

Вузовское экономическое образование: бакалавриат, магистратура, доктарантура

Автор статьи исследует специфику современного экономического образования в вузах.

Экономическое образование имеет такое же важное значение, как и любое техническое или естественнонаучное образование для практики современного общественного производства. От его качества зависят не просто финансовые, производственные и иные возможности предприятий и учреждений, но и направления развития науки, техники, культуры и, в конце концов, менталитета людей и страны в целом. В статье рассматриваются целесообразности перехода от классического советского образования к современной американской системе, отражены положительные аспекты новой системы, а также возникшие в процессе перехода недостатки.

Автором предлагаются определенные подходы к преподаванию экономических дисциплин в магистратуре, докторантуре и показываются сложности для обучающих и обучаемых, обосновывается необходимость быстрее внедрять наработанный опыт и методику преподавания ведущих вузов развитых стран применительно к нашей стране.

Ключевые слова: экономическое образование, бакалавриат, магистратура, докторантура, основной (рабочий) учебный план, элективные модули.

Zhatkanabyev Y.B.

Economic Education: undergraduate, postgraduate and PHD programs

Education in the field of economy has important meaning for the present-day practical public production as any other technical or natural science education. The quality of economic education influences on financial, productive and other capabilities of enterprises and institutes and more over on development of science, culture and mentality of people and a country. The article stipulates practicability of change from Soviet education system to American education system. The article shows positive aspects of the new system and disadvantages of that change.

The article includes the important part that stipulates inadmissibility of equal teaching methods used in bachelor, master and PhD levels. The article shows that these are the different levels of education that must be taught differently. The author suggests certain approaches of teaching economic disciplines in master, doctoral levels and shows problems faced by the teachers and students. The article proposes to implement in our country the experience and teaching methods gained and accepted by the worldwide leading universities in a faster way.

Key words: economic education, undergraduate, postgraduate, PHD programs, working curriculum, elective modules.

Жатқанбаев Е.Б.

Жоғары оқу орнындағы экономикалық білім: бакалавриат, магистратура, докторантура

Экономикалық білім де заманауи қоғамдық өндіріс тәжірибесі үшін кез келген техникалық немесе жаратылысты-ғылыми білім тәрізді маңызды мағынаға ие. Кәсіпорындар мен мекемелердің қаржылық, өндірістік және басқа да мүмкіндіктері ғана емес, бәрінен бұрын ғылымды, техниканы, мәдениетті дамыту бағыттары, сонымен қатар адамдар және тұтас ел менталитеті экономикалық білімнің сапасына тәуелді. Осыған байланысты мақалада классикалық кеңестік білімнен заманауи американдық білімге өтудің орындылығы қарастырылады. Мақалада жаңа жүйенің оңды жақтары, сондай-ақ өту процесінде туындаған кемшіліктері бейнеленген.

Бұл мақаланың барынша маңызды сәті ретінде бакалаврлар, магистранттар және докторанттарды оқыту процесінің бірдейлігіне жол бермеу жолдары айтылады. Мақалада бұл білімнің түрлі деңгейлері және оларды көптеген әдістермен шешу қажеттігі баса көрсетіледі. Автормен магистратурада, докторантурада экономикалық пәндерді оқытудың нақты жолдары ұсынылады және оқытушылар мен білім алушылар үшін күрделі екендігін көрсетеді. Мақалада біздің елімізде қолдануға болатын дамыған елдердің жетекші жоғары оқу орындарының ысылып қалыптасқан оқытудың тәжірибесі мен әдістемесін тездетіп енгізу ұсынылады.

Түйін сөздер: экономикалық білім, бакалавриат, магистратура, докторантура, негізгі (жұмыс) оқу жоспары, элективті модульдар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 331.361

Жатканбаев Е.Б.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г.Алматы
E-mail: zhtima@yahoo.com

ВУЗОВСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: БАКАЛАВРИАТ, МАГИСТРАТУРА, ДОКТАРАНТУРА

Экономическое образование, как и естественнонаучные, технические, медицинские, сельскохозяйственные и другие направления высшего образования, за последние 20 лет претерпело существенные преобразования. Во-первых, срок обучения сократился с 5-ти лет до 4-х, в связи с чем ввели в наш словарный запас понятие «бакалавр». ППС срочно переориентировался на данное изменение и перестроил учебный план, тематику преподаваемых дисциплин, способы подачи содержания предметов и т.д. Во-вторых, период обучения сократился с 35 недель до 30 недель в учебном году. Сокращение длительности обучения студентов отразилось на преподаваемом объеме знаний. Преподаватель в советской системе обучения на лекции излагал весь материал темы, а по новой системе следовало давать направления самостоятельного познания содержания темы студентам. Непонятные вопросы темы студент должен выяснить у преподавателя на отведенных для этого времени консультациях. В-третьих, изменились роли преподавателя и студентов в процессе обучения. В советской системе обучения студент внимал тому, что говорит преподаватель, т. е. пассивно воспринимал даваемые знания, а преподаватель как бы был ментором и тем самым, в какой-то степени, подавлял волю студента к самостоятельности.

Названные изменения вызваны ходом развития не только производительных сил в обществе, но и прежде всего тем, что человек из рабочей силы превратился в человеческий капитал, т.е. не просто в приложение к машине, а в фактор производства, определяющий ход всего общественного производства. В общественном производстве изменились роль, назначение, функции человека. Поэтому понадобилось изменить и процесс его подготовки к процессу производства, к деятельности в сфере услуг.

В основе названных преобразований находился подход к самому образованию, т. е. изменилась идеология высшего образования. Прежде всего, меняются роль и назначения каждого из участников процесса обучения. В частности в американской системе обучения превалирует принцип: знания обязан добывать тот, кому они нужны. Тем самым студент обязан самостоятельно добывать те знания, которые ему понадобятся в будущей деятельности. Преподаватель обязан направлять процесс

приобретения знаний студентом и тем самым постоянно быть в курсе новшеств, возникших в избранной студентом профессии.

Студент и преподаватель должны работать параллельно, при этом преподаватель обязан несколько опережать обучаемого, постоянно пополняя свои знания для правильного его направления в ходе обучения. Студент из пассивного слушателя должен перейти к активному, а именно излагать познанные знания на семинарах, экзаменах и без стеснения спрашивать у преподавателя непонятные вопросы, уточнять правильность воспринятых знаний, требовать детального разъяснения вопросов по данной теме лекции, семинара. В силу названных моментов в процессе обучения у студентов возрастают объемы самостоятельной работы, особенно по экономико-математическим дисциплинам и теоретическим предметам различных специальностей. Нередко студентам требуется прочитать не несколько десятков страниц, а несколько сотен страниц учебников, научных статей, монографий и др. литературы, относящейся к той или иной изучаемой теме.

Усложняется работа преподавателя в силу активизации студента. Преподаватель обязан сам прочитать всю рекомендуемую научную литературу и периодическую печать, относящуюся к теме лекции или семинара. Отобрать разделы и параграфы, указать страницы в книгах, при выдаче заданий студентам. Вся эта огромная работа призвана к четкому подбору дисциплин для качественной подготовки специалистов, т.е. возникает объективная необходимость сокращения количества предметов, и тем самым возрастает необходимость в специализации преподавателей в ведении определенных дисциплин. В этом отношении мне вспоминается Миддлсэкский университет (Лондон), где был шокирован, когда коллеги сказали, что в течение 4-х лет они преподают всего лишь 9 дисциплин на специальности «Финансы». В наших учебных планах многие дисциплины являются лишь разделом того или иного предмета, изучаемого в выше названном университете. В определенный период времени для нас это было нужно, но теперь нам нужно идти по их стопам.

В Высшей школе экономики и бизнеса Казахского национального университета им. аль-Фараби учебные планы составляются на каждый учебный год по модульной системе, которые входят в циклы. Циклы состоят из основных обязательных модулей (13), основных элективных модулей (3), профессиональных элективных модулей (14) и переносного модуля (8), состоящего из 131 кредита обучения, т. е. всего из 38 и более модулей. В течение 7 семестров студенты сдают 44 экзамена без государственной аттестации, т. е. по 6-7 экзаменов каждый семестр в течение 10 – 12 дней. В других вузах учебный план состоит из государственного обязательного блока, профессионального блока, состоящего из профессионального базового модуля и профессионального элективного модуля. На 16 неделе студенты сдают экзамены по 6-7 дисциплинам и иногда в день по двум предметам. Сам факт ежедневной сдачи экзаменов уже является недостатком прививаемой вузовской системы обучения. Поэтому функционирующую систему следует пересмотреть как в содержательном аспекте, так и по срокам и технологии проведения контроля знаний студентов. На мой взгляд, мы оставили изложение содержания предметов по старой советской системе и изменили лишь формальную сторону, а именно тесты, письменные экзамены, экзаменационную сессию в течение 10–12 дней и т. д.

Представляется, складывающуюся экзаменационную систему необходимо изменить, приблизив к британской системе обучения. Во-первых, следует изучать в течение семестра не более 4–5 дисциплин и выносить лишь их на экзаменационную сессию. Следовательно, до этого необходимо изменить рабочие учебные планы, строго придерживаясь обязательной части государственных стандартов. В последних следует вносить те учебные дисциплины, без которых невозможно подготовить специалистов. В ныне существующих рабочих учебных планах необходимо языковые предметы вывести в элективные курсы, так как их изучали в школе в течение 10–12 лет, успешно сдали вступительные экзамены и поступили учиться в вуз, и за один-два года невозможно «объять необъятное». Если отдельные студенты посчитают необходимым дополнительные курсы, то на их выбор есть элективные курсы на любой вкус. В обязательные дисциплины следует включить историю Казахстана, философию, экономическую теорию как отрасли знаний, определяющие мировоззрение будущих специалистов высшей квалификации. Причем объем содержания дисциплин варьировать в 2-3 кредита и форму контроля знаний определять в виде проектов, которые следует сдавать к 12-13 неделе обучения, а результаты в совокупности с рубежным контролем вывести как итоговую оценку.

Во-вторых, сроки проведения экзаменов могут быть эластичными во времени. Учитывая,

что у нас период экзаменационной сессии совпадает с праздниками, сессию можно провести после 7 января. Есть и другой вариант, а именно начать обучение не с 1-го сентября, а в 20-х числах августа. В-третьих, в США весь процесс обучения и контроля знаний проводится в течении 15 недель, а не на дополнительной 16 неделе. Последнее наиболее приемлемо, если внесем организационные изменения в планы, учебный процесс и сделаем гибкий во времени контроль за полученными студентами знаниями. Подобные изменения не требуют дополнительного вложения капитала, но требуют тщательной проработки со стороны кафедр, деканатов и учебно-методического подразделения ректората.

В современной системе вузовского обучения появились новые ступени обучения, а именно магистратура и докторантура. В наших вузах здесь так же читают лекции, проводят семинарские занятия, как и у бакалавров. Годовой срок обучения так же 15 недель, те же промежуточные экзамены, баллы, такие же силлабусы, разбалловки оценок и т. д. По всей видимости, в этом есть рациональное зерно. Ведь весьма рациональные в своих действиях американцы навряд ли пойдут на излишние затраты времени, материальных ценностей и особенно денег.

Тем не менее, между этими уровнями обучения есть определенная разница, не учитывать которую нельзя в процессе их обучения. Первая разница заключается в уровне познания в процессе обучения и в багаже их знания. Вторая разница заключается в направленности обучения. Бакалавр входит в мир своей будущей специальности, а магистрант познает тонкости теории и практики избранного направления специальности. Магистр по окончании учебы может специализироваться в педагогической и научной деятельности, занимать более высокие руководящие должности в сфере услуг и производства на предприятиях, учреждениях. В-третьих, бакалавра следует учить учиться, а у магистранта уже есть навыки обучения, познания в области науки, приобретенные в процессе участия в научных кружках, олимпиадах, различных конкурсах предприятий, учреждений, министерств и ведомств.

В университетах развитых стран имеются разнообразные формы проведения занятий и их использование в нашей практике принесло бы большую пользу как для вузов в целом, так и для студентов и преподавателей в частности. Так, в в одном из университетов Шотландии магистрам читают лекции в течение всего семестра, на семинарах разъясняют содержание лекции посредством детализации, решения задач, разбора примеров, ответов на вопросы студентов. Контроль уровня усвоенных знаний магистров осуществляется посредством выполнения курсовых заданий либо промежуточных экзаменов по изученным материалам и в конце семестра сдачей экзаменов. В процессе обучения магистры в 1-м семестре изучают 4 дисциплины, каждая дисциплина по 20 кредитов, во 2-м семестре также 4 дисциплины, из которых два по 20 и два по 10 кредитов. В третьем семестре магистры по своему выбору пишут диссертацию или три проекта, на которые выделяются соответствующие кредиты. Опыт своеобразный и положительный, но для нашего контингента весьма спорный. В университетах других развитых стран имеются и другие подходы к обучению в магистратуре.

В Высшей школе экономики и бизнеса рабочий учебный план в магистратуре состоит из трех разделов, а именно из базовых дисциплин, профилирующих дисциплин и практики. Первые два раздела имеют по четыре элективных модуля. Раздел практики состоит из педагогической практики и 2-х исследовательских практик, четырех научных семинаров. На практики отведено 6 и научный семинар 7 кредитов. По структуре рабочие учебные планы бакалавров и магистров мало чем отличаются друг от друга. В содержании планов наблюдаются остатки советского мышления, а именно языки, психология, социология, история философии и тем самым для малокомплектных специальностей раздариваются часы. Элективные модули содержат по две дисциплины, одну из которых магистранты выбирают для изучения.

Таким образом, в базовых дисциплинах содержатся 8 дисциплин (20 кредитов), в профилирующих дисциплинах студенты обязаны изучить 5 дисциплин (13) и плюс практики с научными семинарами (13 кредитов). Виды занятий основаны на 2- или 1-часовой лекции и часовом семинаре. Другие виды не предусмотрены. Всего 50 кредитов с комплексным экзаменом и защитой диссертации. Причем на подготовку диссертации не отведено ни одного кредита. Здесь мы не останавливаемся на наименованиях дисциплин и их содержании. Это другой большой разговор. Вся проблема состоит здесь в том, насколько такой план отражает качество подготовки специалиста.

Все эти и другие различия наводят на мысль о необходимости других подходов при обучении в магистратуре. В процессе обучения в магистратуре студента следует ввести в мир те-

ории данной специальности, чтобы расширить его кругозор, масштабность мышления, научить увязывать свои знания по разным учебным дисциплинам и предвидеть последствия от предпринимаемых новых действий, в качестве руководителя предприятия, учреждения или их подразделений. Для того чтобы научить магистранта к такому ходу действия, мы обязаны изменить порядок обучения магистранта. Что надо предпринять?

Прежде всего, следует определить, для какого вида деятельности мы магистрантов обучаем. Если обучающийся студент собирается работать в сфере образования и науки, то надо больше внимания уделить аналитическим аспектам работы с научной литературой, данным статистики, социологическим опросам, методике изложения своих мыслей в качестве статьи, монографии или иного вида обнародования научных результатов. Если магистрант желает посвятить себя сфере производства или услуг, то, видимо, следует больше внимания уделить использованию достижений науки в применении в практической деятельности. Все это немаловажно, так как в магистратуре уже начинается поштучная подготовка кадров. Здесь преподавание должно соответствовать этим целям и не носить абстрактный характер. Следовательно, учебный план, набор предметов в учебном плане, отведенные часы на лекции, семинары, лабораторные и иные виды занятий должны соответствовать этим целям. При этом, на наш взгляд, следует уменьшить лекционные часы и увеличить время на работу с проектами, знакомство, разбор и анализ научных статей, докладов, монографий, статистических и иных данных по изучаемым дисциплинам и темам в них.

Занятия должны носить свободный характер, где обучаемые излагают в докладе, по содержанию рассматриваемой статьи или раздела (параграфа) монографии свои суждения так, как они поняли в процессе подготовки к занятиям. По окончании доклада или сообщения должна начаться собственно сама работа преподавателя с магистрантами. На наш взгляд, следует рассмотреть структуру статьи или раздела, отметив положительные стороны и недостатки. Затем логику изложения содержания и собственно содержание рассматриваемой работы, их соответствие методологии избранной автором работы, показать достижения поставленной цели автором, а также и другие вопросы, относящиеся к содержанию обсуждаемой темы дисциплины занятия магистрантов. Цель такого подхода не просто в разнообразии занятии, а в усвоении содержания изучаемой темы, привитии навыков исследовательской работы, умении сосредоточиться на частных аспектах в исследовательской работе, определении способов подхода и изложения содержания статьи, раздела монографии или учебника, учебного пособия и др.

Отмечая наличие разнообразных подходов в обучении магистров, мы хотели бы заострить внимание читателей на отличии от учебного процесса у бакалавров. Вероятно, в каждом из имеющихся подходов обучения магистров можно выявить положительные моменты и подчеркнуть недостатки. Поэтому, на наш взгляд, следует исходить из целей обучающихся в магистратуре, а не желания руководителей подразделений вузов, составляющих рабочие учебные планы. При этом учебные планы следует не наполнять различными дисциплинами, зачастую не имеющими отношения к данной специальности, а исходить из интересов качественной подготовки специалистов, потребностей сферы будущего приложения труда.

Основной учебный план по специальностям докторантуры в точности копирует вышерассмотренные рабочие планы по своей структуре. Здесь те же базовые дисциплины с элективными модулями – 18 кредитов, тот же 2-й раздел профилирующих дисциплин – 18 кредитов, 3-й раздел профессиональная практика – 6 кредитов и итоговая аттестация, научно-исследовательская работа докторанта по написанию диссертации. Здесь не важны названия разделов и подразделов. Важно, что предусмотрено для исполнения процесса обучения. Исполнение проводится только посредством лекции и семинаров. На педагогическую и исследовательскую практику отведено 6 кредитов и научный семинар – 28 кредитов. В рабочем плане в отведенные на научные семинары кредиты не заявлены ни дисциплины, ни практические формы действия докторантов.

Поверхностный анализ основных (рабочих) учебных планов показывает, что на всех трех ступенях обучения аудиторные занятия проводятся только посредством лекции и семинаров. Другие виды занятий не предусмотрены, хотя навыки приобретения знаний, опыт работы с учебной и научной литературой у них отличаются друг от друга в разы, соответственно объемы знаний на каждом уровне, с которыми они приступают к обучению, у них разные, но их поставили в один ряд. Особенно разительно отличается докторантура, где фактически на лекции сидит такой же преподаватель, но лишь

с меньшим опытом научной и педагогической работы, отсутствием научной степени, во имя которой он (она) сидит здесь в аудитории. Зачастую докторанты ныне могут иметь больший объем знаний, чем обучающий его (её) профессор, так как докторант владеет иностранным языком и имеет возможность изучать иностранную специальную литературу. В этих условиях читать лекции и проводить семинары, так же как и у бакалавров, просто бессмысленно. Бесспорно и другое, что вообще отказываться от лекций и семинаров не имеет смысла.

Представляется необходимым читать вводные лекции к дисциплине, к изучению которой приступает докторант. Лекции необходимы в начале новых крупных разделов и при завершении курса изучения дисциплины, т.е. 2–3 лекции, на наш взгляд, достаточно. Остальное время, включая и время, отведенное на семинарские занятия, должны проходить в виде бесед, разбора монографии, статей, разделы учебников, на усмотрение руководителя занятий, разбора докладов докторантов, т.е. следует активизировать их работу, а не пассивно воспринимать материалы, подготовленные лектором. При таком подходе, прежде всего, активизируется работа самого лектора, ибо для проведения бесед по конкретным материалам темы занятий требуется четкое знание содержания монографий, статей и т.д. Потребуется прочтение, конспектирование материалов и самими докторантами. Здесь не просто прочтение материалов, а определение положительных моментов и упущений автора (ов) изучаемого произведения. Критический разбор содержания произведений не должно превращаться в огульное охаивание того или иного положения рассматриваемой работы. Подобный подход должен превратиться в конструктивную совместную работу обучающего и обучаемого.

Во-вторых, весьма важно руководителю занятий связать изучение тех или иных произведений с темой диссертации докторанта. При таком подходе у докторанта повысится интерес к рассматриваемым материалам. Увязывание изучаемого материала с темой диссертации, одновременно учит докторанта писать диссертацию. Такой подход если будет превалировать в ходе занятий, то, на наш взгляд, интерес и успех проводимых занятий будет обеспечен со стороны обучающихся.

В-третьих, доклады докторантов по изучаемым дисциплинам должны быть краткими и содержать проблемные положения, противоречия и пути их решения. При обсуждении доклада докторант обязан защищать вынесенные им противоречивые и проблемные положения, а руководитель занятия задавать вопросы, предлагать свои подходы и решения и тем самым завязать дискуссию и обсуждение вынесенной на рассмотрение темы. Разумеется, есть и другие подходы в деле активизации обучения докторанта и при переходе на такой способ обучения – профессуре предстоит большой объем работы.

Методы ведения занятий с докторантами должны отличаться от предшествующих уровней обучающихся. Это однозначно. Необходимо сократить период академических занятий и увеличить сроки написания диссертаций в рамках тех же трех лет обучения. Магистратура должна быть магистратурой, докторантура должна стать докторантурой, а не продолжением бакалавриата.

Поэтому изложенные здесь подходы – это видение автора и, разумеется, они могут быть обогащены другими способами. Главное, нельзя стоять на месте и просто перенимать западные образцы образования, не вкладывая ничего из казахстанского менталитета.

Селезнева И.В., Штиллер М.В.

Бухгалтерский аутсорсинг в управлении учетным рисками компании

В статье рассматривается необходимость применения аудиторской услуги – бухгалтерского аутсорсинга, как возможности минимизировать бухгалтерские и налоговые риски на предприятиях Республики Казахстан. Также автором приводятся преимущества и недостатки использования аутсорсинговых услуг с целью снижения учетных рисков и достижения непрерывности деятельности предприятия. Сущность бухгалтерского аутсорсинга состоит в том, что аудиторская фирма, заключив договор с предприятием, берет на себя ведение бухгалтерского учета на нем. Аутсорсинг бухгалтерских услуг сегодня очень востребован среди многих компаний, так как это действительно выгодно. Он включает в себя ведение бухгалтерского и налогового учета; оптимизацию налоговых платежей и работу с налоговыми органами; составление промежуточных и годовых отчетностей. Бухгалтерский аутсорсинг предотвращает риск искажения отчетности или неправильного отражения бухгалтерских операций. В связи с этим снижается вероятность ошибочного ведения бухгалтерского учета, исчисления налоговых платежей, а значит, значительно снижается риск, связанный с организацией бухгалтерского учета на предприятии.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсер, бухгалтерский аусторсинг, аутсорсинговые услуги, аутсорсинговая фирма, бухгалтерские риски, налоговые риски, учетные риски.

Selezneva I.V., Shtiller M.V.

Accounting outsourcing in management registration risks of the company

In article need of application of auditor service - accounting outsourcing, as opportunities to minimize accounting and tax risks at the enterprises of the Republic of Kazakhstan is considered. Also the author gives advantages and shortcomings of use of outsourcing services for the purpose of decrease in registration risks and achievement of a continuity of activity of the enterprise. The essence of accounting outsourcing consists that auditor firm, having signed the contract with the enterprise, assumes maintaining the bukhgalterksky account on it. outsourcing of accounting services is very demanded today among many companies as it is really favorable. It includes conducting accounting and tax accounting; optimization of tax payments and work with tax authorities; drawing up intermediate and annual otchetnost. Accounting outsourcing prevents risk of distortion of the reporting or the wrong reflection of accounting operations. In this regard the probability of wrong conducting accounting, calculation of tax payments decreases, so, the risk connected with the organization of accounting at the enterprise considerably decreases.

Key words: outsourcing, outsourcer, accounting austorsing, outsourcing services, outsourcing firm, accounting risks, tax risks, registration risks.

Селезнева И.В., Штиллер М.В.

Компанияның тәуекелдерді шоттарындағы басқаруға есеп аутсорсинг

Мақала аудиторлық қызмет қажеттігін талқылайды. Қазақстан Республикасының кәсіпорындарында бухгалтерлік және салық тәуекелдерді азайту мүмкіндігінше аутсорсинг құрайды. Сонымен қатар, автор есеп тәуекелдерді азайту және кәсіпорынның сабақтастығын жету үшін аутсорсинг қызметтерін артықшылықтары мен кемшіліктері қамтамасыз етеді. Бухгалтерлік аутсорсинг мәні оған buhgalterskogo шот басқаруды қолға алды компаниямен есеп фирма келісімшарт болып табылады. Қазір көптеген компаниялар арасында үлкен сұранысқа ие бухгалтерлік қызмет аутсорсингі, бұл шынында да тиімді, өйткені. Ол бухгалтерлік және салық есебін қамтиды; салық органдарымен салық төлемдер мен жұмыс оңтайландыру; аралық және жылдық қаржылық есептілікті дайындау. Есеп аутсорсинг бұрмалау немесе дұрыс есептілікті тәуекел бухгалтерлік операцияларды көрсетуді болдырмайды. Осыған байланысты, бұл, жалған есепке алу ықтималдығын азайту, салық төлемдерін есептеу, сондықтан айтарлықтай компанияның есепке алуын ұйымдастыруға байланысты тәуекел төмендетеді.

Түйін сөздер: аутсорсинг, жабдықтаушысы, бухгалтерлік austorsing, аутсорсинг қызметтер аутсорсинг фирма, бухгалтерлік тәуекелдер, салық тәуекелдер, бухгалтерлік тәуекелдер.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 657

***[1]Селезнева И.В., [2]Штиллер М.В.**

[1]Университет Туран,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Алматинская академия экономики и статистики,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: irinaturan@mail.ru

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ В УПРАВЛЕНИИ УЧЕТНЫМ РИСКАМИ КОМПАНИИ

Предлагаемая аудиторами услуга – бухгалтерский аутсорсинг может использоваться хозяйствующими субъектами как способ минимизации бухгалтерских рисков в части перераспределения ответственности за возможные нарушения законодательства.

Сущность бухгалтерского аутсорсинга состоит в том, что аудиторская фирма, заключив договор с предприятием, берет на себя ведение бухгалтерского учета на нем. Такую возможность предоставляет п. 2 статьи 8 Закона «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», который разрешает руководителю организации «передать на договорной основе ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности бухгалтерской или аудиторской организации или профессиональному бухгалтеру» [1]. При этом использование аутсорсинговых услуг должно быть отражено в учетной политике организации-заказчика. Несомненно, использование услуг аутсорсинга в области бухгалтерского учета позволяет обеспечить непрерывность текущей работы сотрудников, соблюсти сроки подготовки и сдачи отчетности, минимизировать возможные бухгалтерские и налоговые риски [2].

Аутсорсинг бухгалтерии является частным случаем аутсорсинга бизнес-процессов и одним из способов бухгалтерского обеспечения деятельности предприятия. Подразумевает вынесение функций, связанных с организацией, ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии за пределы компании, передачу их для исполнения аутсорсеру. В отличие от бухгалтерских услуг, оказываемых внешними исполнителями, бухгалтерский аутсорсинг является формой взаимодействия, при которой внешняя компания включается в рабочие бизнес-процессы компании-заказчика как целостное функциональное подразделение, оставаясь при этом организационно и юридически самостоятельным. Зарубежные эксперты в области аутсорсинга отмечают, что вместе с передачей определенных финансовых функций, выполнение которых аутсорсером происходит часто в ежедневном режиме, обычно передается также управление этими функциями и процессами.

По мнению специалистов Института аутсорсинга (США), наибольший рост аутсорсинга как необычайно динамично раз-

вивающегося вида оптимизации деятельности предприятий, проявляет аутсорсинг бизнес-процессов именно в сфере финансов и бухгалтерского учета. Исследование 600 фирм, проведенное в 1997 г. Американской ассоциацией менеджмента, показало, что уже к тому моменту 1/5 часть опрошенных фирм передала на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 4/5 фирм – часть административных функций.

В целях снижения бухгалтерских рисков в настоящее время применяются различные вида аутсорсинга.

Полный аутсорсинг присутствует в случае, когда клиент поручает аутсорсинговой фирме полностью вести бухгалтерский учет – фирма берет на себя все обязанности по ведению бухгалтерского и учета налогообложения, а также по своевременному представлению бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности в соответствующие органы. Все работы производятся на территории аудиторской фирмы и на ее оборудовании, что позволяет клиенту не иметь ни должностей бухгалтеров в штате предприятия, ни рабочих мест для них. При всем своем удобстве данная форма аутсорсинга не получила пока широкого распространения. Дело в том, что при такой форме обслуживания аудиторская фирма приобретает дополнительные функции, связанные с возможностью осуществления контроля за движением имущества (в том числе и денежных средств) клиента. Открытие аутсорсеру финансовой информации может привести и к нарушению конфиденциальности.

Частичный аутсорсинг предусматривает, что клиент берет контрольные функции на, а аутсорсинговая фирма ведет учет на отдельных участках или составляет отчетность. Все работы производятся, как и при первом варианте.

Основной особенностью разовых аутсорсинговых услуг является ограничение либо времени оказания услуг, либо объема работы. Необходимость привлечения специалистов из сторонней организации обычно вызвана тем, что на бухгалтерию организации возлагается дополнительная работа по отношению к тому объему работы, который обычно ею выполняется. Могут неожиданно возникать ситуации, в которых необходима помощь специалистов со стороны. Во многих случаях о периодах, когда нагрузка на бухгалтеров существенно увеличивается, известно заранее. Вместе с тем, очевидно, что нанимать нового сотрудника в бухгалтерию в такой ситуации нецелесообразно, так как данный участок работы является временным и по истечении периода составления отчетности у принятого в штат организации специалиста не будет работы. Найти же квалифицированного сотрудника на временную работу нелегко. Поэтому разовый аутсорсинг, гарантирующий получение услуг высококвалифицированного специалиста в области бухгалтерского учета, является наиболее приемлемым в данном случае.

Необходимость в *восстановлении учета* возникает при обнаружении фактов неправильного ведения бухгалтерского и учета налогообложения за предыдущие периоды или его отсутствия на определенных участках. Восстановление учета может охватывать подготовку учетных регистров, исчисление налогов, составление исправительных записей по прошлым периодам для отражения в текущей бухгалтерской отчетности организации, заполнение исправительных деклараций и др. Привлечение специализированной организации для выполнения такой работы позволит компании высвободить время собственного персонала, обеспечить непрерывность текущей работы бухгалтерии, соблюсти сроки подготовки и сдачи отчетности, минимизировать возможные бухгалтерские и налоговые риски.

Одним из новых и быстро развивающихся направлений в сфере аутсорсинга является услуга *предоставления персонала для ведения учета*. На основании договора, предусматривающего предоставление персонала для ведения учета, сотрудники аутсорсинговой организации командируются непосредственно в офис клиента на согласованный срок для выполнения определенных участков работ или определенных должностных обязанностей. Такие услуги востребованы в случаях необходимости замены сотрудника в связи с длительными отпусками или командировками или когда для временного выполнения работы нецелесообразно нанимать постоянного сотрудника (например, при составлении годовой отчетности, при сдаче налоговых деклараций). Период, на который временный сотрудник направляется аутсорсинговой компанией к клиенту, согласовывается сторонами.

При любом из этих вариантов аутсорсинговая фирма гарантирует правильность ведения учета и составления отчетности и несет полную ответственность за ущерб, нанесенный клиенту по ее вине. Заказывая аутсорсинг, клиент передает аутсорсинговой фирме не только функции своей бухгалтерии, но и существенную часть своих рисков, то есть он получает хорошо отлаженную и гарантированную ответственностью аутсорсе-

ров систему учета на своем предприятии [3]. Безусловно, каждый человек, даже компетентный, имеет право на ошибку, но для организации, воспользовавшейся аутсорсинговыми услугами, это уже не имеет большого значения, так как устранено самое главное – вероятность риска. Все риски, связанные с ошибками в учете (бухгалтерские риски), расчетом налогов (налоговые риски), своевременностью сдачи отчетов и деклараций несет фирма – исполнитель [4].

Можно выделить основные преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга как средства снижения бухгалтерских рисков. *К достоинствам бухгалтерского аутсорсинга* можно отнести в первую очередь, получение услуг высококвалифицированных специалистов по бухгалтерскому учету и налогообложении.

При этом у заказчика снижается риск неправильности отражения операций в бухгалтерском учете и искажения отчетности. Явным преимуществом использования аутсорсинговых услуг является снижение затрат по оплате труда. Оплата труда высококвалифицированного бухгалтера достаточно высока. Хотя затраты на оплату услуг аутсорсера также не низкие, но при аутсорсинге не надо оборудовать дополнительные рабочие места, приобретать специальное программное оборудование, литературу, обучать и повышать квалификацию персонала, проверять качество работы и своевременность ее исполнения. Налицо снижение административных расходов.

Ну и конечно, использование аутсорсинга приводит к снижению бухгалтерских и налоговых рисков. Грамотное составление договора на оказание аутсорсинговых услуг гарантирует клиенту полную ответственность аутсорсера в размере возможных штрафных санкций со стороны налоговых органов. При этом у заказчика снижается вероятность искажения отчетности и неверного начисления налоговых платежей, и соответственно, бухгалтерские и налоговые риски.

При явном наличии преимуществ аутсорсинговых услуг имеется и ряд их *недостатков*. В первую очередь, нужно отметить, что идет потеря конфиденциальности информации. При использовании аутсорсинговых услуг появляется необходимость открытия финансовой информации. Данное обстоятельство может привести к нарушению конфиденциальности и росту риска попадания информации к конкурентам. Снизить данный риск можно, предварительно убедившись в надежности аутсорсинговой организации, изучив систему внутреннего контроля аутсорсера, а также предусмотреть условия соблюдения конфиденциальности в договоре, и ответственность за нарушение коммерческой тайны. Также велика вероятность получения услуг непрофессионального аутсорсера. Аутсорсеры не всегда могут досконально разобраться в специфике деятельности организации-заказчика, что может повлечь неверное отражение информации в учете. Если аутсорсер обслуживает более четырех организаций, то о качестве обслуживания не может быть и речи. При такой загрузке качественно выполнять свои обязанности не в состоянии даже очень опытные специалисты. С другой стороны, риск получения непрофессиональных услуг остается и при найме на работу постоянного бухгалтера.

Решить проблему риска в кадровой работе, то есть исключить возникновение рисковых ситуаций полностью, невозможно. Сложность или отсутствие осуществления контроля за деятельностью аутсорсера со стороны заказчика также говорит не в пользу данного вида услуг. Если при передаче ведения бухгалтерского учета аутсорсеру он осуществляет работу в офисе своей фирмы, обработка первичных документов и ведение учета осуществляется на стороне, что может осложнить проведение контроля со стороны заказчика и осложнить решение оперативных задач.

Хотя с использованием современных каналов связи значительно расширились технические возможности и скорость передачи данных. Кроме того, при установке сети у обеих сторон появляется возможность отслеживать текущие операции в режиме реального времени.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать вывод, что аутсорсинг бухгалтерских услуг сегодня очень востребован среди многих компаний, так как это действительно выгодно. Он включает в себя ведение бухгалтерского и налогового учета; оптимизацию налоговых платежей и работу с налоговыми органами; составление промежуточных и годовых отчетностей. Бухгалтерский аутсорсинг предотвращает риск искажения отчетности или неправильного отражения бухгалтерских операций. В связи с этим снижается вероятность ошибочного ведения бухгалтерского учета, исчисления налоговых платежей, а значит, значительно снижается риск, связанный с организацией бухгалтерского учета на предприятии.

Литература

1 Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 № 234-II.
2 Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: Кнорус, 2015. – 304 с.
3 Шеянова А.Н. Сущность аутсорсинга и его классификация // Экономика и финансы. – 2010. – № 6.
4 ISO/IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques [Electronic resource] // ISO. – Electronic data. – Switzerland, 2011 – URL: http:// www.iso.org

References

1 Zakon «O buhgalterskom uchete i finansovoj otchetnosti» ot 28.02.2007 № 234-II.
2 Shevelev A.E. Riski v buhgalterskom uchete / A.E. Shevelev, E.V.Sheveleva. – M.: Knorus, 2015. – 304 s.
3 Shejanova A.N. Sushhnost' autsorsinga i ego klassifikacija // Jekonomika i finansy. – 2010. – № 6.
4 ISO/IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques [Electronic resource] // ISO. – Electronic data .- Switzerland, 2011 – URL: http:// www.iso.org

Muhtarova K.S.,
Ashirbekova L.Zh.,
Myltykbayeva A.T.

Evaluation of government programs and policies: foreign experience and Kazakhstan

Comprehensive assessment of the effectiveness of regional governance should be multilateral and present a system of indicators characterizing the regional administration in various aspects. The method of evaluating the effectiveness of strategic management was used in this article, which is for evaluation of socio-economic development of regions by the methodology of Piven I.G. The method allows evaluating the effectiveness of the strategic regional management through the indicating of separate groups of the balanced scorecard based on the calculation of integrated indicators using the correction coefficients for each group.

Key words: region, efficiency, management, indicator approach, strategic management, socio-economicdevelopment, methodology, efficiency evaluation.

Мұхтарова Қ.С.,
Аширбекова Л.Ж.,
Мылтықбаева А.Т.

ҚР аймақтары бойынша аймақтық басқару тиімділігі

Аймақтық басқарудың тиімділігін кешенді бағалау жан-жақты болып, аймақтық басқарудың түрлі аспектілерін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесінен тұруы қажет. Мақалада И.Г. Пивень әзірлеген аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын стратегиялық басқару жүйесін бағалау әдістемесі қолданылған. Бұл әдістеме теңдестірілген көрсеткіштер жүйесінен түзетуші коэффициенттерді қолдана отырып есептелген интегралдық көрсеткіштер негізінде жеке топтарды бөлу арқылы аймақты стратегиялық басқару жүйесінің тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: аймақ, басқару, индикативтік тәсілдеме, стратегиялық басқару, әлеуметтік-экономикалық даму, әдістеме, тиімділік, бағалау.

Мухтарова К.С.,
Аширбекова Л.Ж.,
Мылтыкбаева А.Т.

Эффективность регионального управления по регионам РК

Комплексная оценка эффективности регионального управления должна быть многосторонней и представлять собой систему показателей, характеризующих региональное управление в различных аспектах. В статье использована методика оценки эффективности системы стратегического управления социально-экономическим развитием регионов по методике И.Г. Пивень. Методика позволяет провести оценку эффективности системы стратегического регионального управления путем выделения отдельных групп сбалансированной системы показателей на основе расчета интегральных показателей с использованием корректирующих коэффициентов для каждой группы.

Ключевые слова: регион, эффективность, управление, индикативный подход, стратегическое управление, социально-экономический регион, развитие, методика, эффективность, оценка.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 352(574)

***Muhtarova K.S., Ashirbekova L.Zh., Myltykbayeva A.T.**

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: mukhtarova@inbox.ru

EVALUATION OF GOVERNMENT PROGRAMS AND POLICIES: FOREIGN EXPERIENCE AND KAZAKHSTAN

The effectiveness of regional governance can be viewed in different ways. Currently, at the regional level are most commonly used and the indicative criteria approach to the assessment of the effectiveness of the regional government, based mainly on an assessment of the managed subsystem management. Comprehensive assessment of the effectiveness of regional governance should be multilateral and consist of a system of indicators characterizing regional management in different aspects. Over the last decade we have developed various systems and methods for assessing management effectiveness. Evaluation question management at the regional level is still relevant. For example, Volkov AM [1] offers the efficiency of regional management present as a generalized category in the following series of concepts:

1. Productivity, as the ratio of the results achieved and used by regional authorities of resources (financial, property, personnel, information);

2. Cost-effective, the ratio between the input of resources and the minimum possible taking into account that the quality of public services to the accepted standards (administrative regulations) and, ultimately, the needs of the business community of the region;

3. efficiency, as the ratio achieved over a certain period of changes in the socio-economic situation in the region with planned or predicted.

According to Volkova MA, all of these components are interconnected and interchangeable. The effectiveness of regional governance can be viewed in different ways: from a position of control and manageable sub-systems from the perspective of subsystems management subsystem, from the perspective of the individual functions of the regional administration. Comprehensive assessment of the effectiveness of regional governance should be multilateral and to provide a system of indicators characterizing the regional administration in various aspects.

The most currently used is an indicative approach to assessing the effectiveness of the regional government, which is based on a comparison of actual indicators of development of the region with target indicators that are set initially at the time of planning in accordance with the main purpose of development of the territories.

Another currently used approach to assessing the effectiveness of the system of regional government is the criteria approach. The main indicators for assessing the effectiveness of the mechanism of state administration regions AM Volkov's group recommends the following criteria: the outcome measures, intermediate indicators of effect parameters of the intermediate results, performance workflows, wasted resources indicators (see. Table. 1).

Table 1 – Criteria of efficiency of public administration regions (regional economies) by the method A.M.Volkovoy [1]

Name of criteria	The content of the criterion
Outcome measures	1. The level of socio-economic development of the regional economy: the number of small businesses; the share of employment in small business in the total number of people employed in the region's economy; the average salary of employees in small enterprises; the proportion of products / services of small businesses in gross regional product; the share of small high-tech enterprises in the total number of small businesses. 2. Status of the revenue base of the regional budget: the percentage of growth in tax revenues due to the growth of small businesses and increase the salary of employees in a small business. 3. Evaluation of the regional authorities, representatives of the business community of the region: the percentage of respondents who gave a positive assessment of the activities of regional authorities.
The interim result	1. The degree of implementation of measures to support small businesses: the percentage of implementation in relation to the plan. 2. Funding for the support of small businesses at the expense of the regional budget: the amount and proportion of the regional budget. 3. The degree of participation of small businesses in support programs implemented by regional authorities: the share of small businesses benefiting from state support.
Performance workflows	Compliance with the terms and procedures for activities carried out in the framework of the regional programs.
Indicators of resources expended	The time spent on regional budget execution of public functions and procedures (the complexity and efficiency)

According to other authors, in particular, Zueva SE, Vasetskaya AA, when assessing the effectiveness of regional management [2] should provide the position and role of each individual ministry (department) in the context of the implementation of all areas of regional responsibility and further specific indicators that capture these activities. This criterion is the level of implementation of all areas of regional responsibility (to be understood as - the politician), and the most common integrated indicators are quality of life index («internal» regional environment) and the index capitalization of the territory (the «external» integration into the national and global development processes) each key policies characterized by its own parameters, and accordingly may be detailed in the following figures (see. Table. 2):

Table 2 – Basic parameters of key policies.

The level of strategic and political decisions	Quality of life	The capitalization of the territory
The level of the establishment of joint programs and inter-agency commission at ministries and departments	Integral indices of the effectiveness of the executive authorities on the key regional policy (budget, space, innovation, human capital, security, cultural)	
The level of administrative control and monitoring	Quantitative and qualitative indicators of the effectiveness of simplified	Quantitative and qualitative indicators of the effectiveness of simplified

In assessing the level of implementation of the regional areas of responsibility, the authors propose the new conditions the transition to new indicators to measure and argued that the new performance indicators like «absorb» the traditional sectoral indicators – without denying them, but, at the same time, introducing a framework of strategic expediency.

The author of the following techniques Dubrovin NA [3] offers as the criterion of assessing the effectiveness of the control region of the level of effective utilization of the resource potential of the region when a certain condition of social and economic development of the region, which can be calculated using an index of socio-economic development and resource potential region.

We believe that it is necessary for the further development of the sweep of the new model of regional management performance criteria, ie, in the context of an innovative economy is necessary to make innovation in the evaluation of the effectiveness of regional management. For this purpose, the most appropriate method of assessing the effectiveness of the strategic management of socio-economic development of the region, authored by IG Piven [4]. According to the proposed method assessment is carried out in three stages:

1. The calculation of the integral index of pre - made selection and ranking of indicators, their weights are determined and calculated integral preliminary index of evaluation. Indicators should be formulated so as to ensure the simultaneous evaluation of social, economic, financial and budgetary. For this analysis are four blocks: the social and environmental performance, investment performance, economic performance indicators of the financial sector and budget. (see Table 3);

2. Determination of correction factors - due to the influence of internal and external factors should be applied special adjustment coefficients to assess the impact of significant factors in the context of each of the analytical group of indicators. It is expedient to use the tempo indicators that correlate with each other parameters that can not be compared to the absolute values;

3. The calculation of the total integral index - is determined on the basis of the calculation of the total consolidated integral index, as the product of a preliminary summary of the integral index, and total correction factor for each group of indicators.

Table 3 – Blocks of indicators to measure the effectiveness of the method Piven [4].

Social indicators	Economic indicators
1.1 average per capita income per month; 1.2 proportion of the economically active population in the total population,%; 1.3 The number of people with den. incomes below the subsistence minimum,% of the total population; 1.4 The rate of natural population increase, per 1000 population; 1.5 food consumption per year per capita, kg; 1.6 unemployment rate in%; 1.7 The number of hospital beds per 10,000 people of the population; Incidence of 1.8 per 1000 people; The number of registered 1.9 per 100,000 population crimes; 1.10 Emissions zagryazn.veschestv in atm.vozduha tons; 1.11 zagryaznen.stochnyh water discharge into surface water per capita cubic meters; 1.12 The use of fresh water per capita cubic meters; 1.13 housing, total area per person., M; 1.14 share issue experts universities in the total working-age population,%; 1.15 share issuance post-graduate students, the total number of the working age population,%.	2.1 GDP per capita; 2.2 The actual final consumption of households per capita; 2.3 Retail trade turnover per capita; 2.4 The volume of paid services per capita .; 2.5 net financial result of organizations in the DN .; 2.6 The number of companies registered in the state agencies DN .; 2.7 proportion of companies with foreign capital; 2.8 The share of unprofitable organizations,% 2.9 The ratio of the trade deficit,%; 2.10 The share of CIS countries in foreign trade,%; 2.11 The share of CIS countries in foreign trade,%; 2.12 The density of the railway tracks public km of track on the territory of 10,000 km; 2.13 The density of public roads paved kilometers of roads in the territory of 10,000 km.
Investment and Innovation	Finance region
3.1 Investments in fixed capital per capita actually deystv.tsenah; 3.2 degree of depreciation of fixed assets,%; 3.3 The share of the budget of the region in the amount of budgetary funds invested in fixed assets,%; 3.4 The number of created and used advanced manufacturing technologies chel.naseleniya 10000; 3.5 costs of technological innovation per capita; 3.6 The volume of innovative goods, works and services per capita; 3.7 foreign investment in the country's economy, per capita.	4.1 consolidated revenues on d.nas .; 4.2 The costs of subjects of the country's social support of citizens, d.nas .; 4.3 The share of expenditures of consolidated byudzh.sredstv on social sphere in the total budget expenditures,%; 4.4 The share of tax revenues in total revenues of the consolidated budget,%; 4.5 share of consolidated budget expenditures on housing and communal services in the total expenditures,%; 4.6 The share of consolidated budget expenditures on education and health in the total budget expenditures,%; 4.7 The number of credit institutions with branches per 100,000 people.

After that, within each group according to the priority indicators are assigned weighting coefficients, in descending order, that is, the indicator having the highest priority is assigned to the maximum value of the coefficient [4]:

$$Xi=\frac{1}{n}+\frac{2uVn}{n(\text{âêâàäðàòå})n} \quad (1)$$

where Xi - weighting factor of a single indicator,

n - serial number of the coefficient of weight,

u - t - t-test (stored in the table, depending on the likelihood ratio y and the degree of freedom (n-1)

n - the number of coefficients,

V - coefficient of variation is determined depending on its level = 0.2.

The resulting numerical series of weighting coefficients is distributed in descending order, the maximum value assigned to the first member of the series. The total sum of the weighting coefficients of each row equals unity.

Further, the integral index is determined by the effectiveness of strategic management (P Preview.) [4]:

$$\text{P Preview} = \sum_{i=1}^{n} XiQi\,, \quad (2)$$

$$\text{where } Qi=\frac{Q1}{Q\max} \quad (3)$$

Assuming that the growth rate increases efficiency control value [4]:

$$Qi=\frac{Q\min}{Q1} \quad (4)$$

Comparing the analyzed values of integral indices produced with the value of the integral indicator of the effectiveness of strategic management in the region, taken as a benchmark, which is defined by the formula [4]:

$$\text{P standard} = \sum_{i=1}^{n} XiQi\max \quad (5)$$

where Qi max - the maximum value of reference calculated by the formula

$$\text{Q I max} = \frac{Q\max}{Q\max} \quad (6).$$

Thus, the standard P calculated by formula (5) is equal to 1. The reference region is determined by the index of the largest value among the regions examined.

Table 4 shows the results of evaluation of the effectiveness of the strategic management of socio-economic development of the regions of Kazakhstan, according to preliminary figures for 2003-2015, ranked by assessing the level of control in Table 5.

Table 4 – Results of the effectiveness of the strategic management of socio-economic development of the regions of Kazakhstan, according to preliminary figures for 2003-2015

№	Regions	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2015	2013	2014	2015
1	Akmola	1,02	1,22	1,31	1,35	1,49	1,44	1,59	1,68	1,53	1,46	1,70	1,75	1,80
2	Aktobe	1,3	1,5	1,6	1,6	1,7	1,8	1,7	1,7	1,8	1,7	1,86	1,90	1,94
3	Almaty	1,7	1,1	1,1	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,6	1,3	1,41	1,42	1,43
4	Atyrau	2,3	2,3	2,5	2,5	2,7	2,5	2,6	2,5	2,6	2,6	2,67	2,70	2,73
5	West Kazakhstan	1,3	1,4	1,6	1,6	1,7	1,6	1,7	1,6	1,8	1,7	1,82	1,86	1,90
6	Zhambyl	1,1	1,1	1,1	1,1	1,3	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,47	1,51	1,55
7	Karaganda	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,7	1,6	1,7	1,5	1,62	1,63	1,64
8	Kostanay	1	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	1,55	1,59	1,63
9	Kyzylorda	1,2	1,2	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,55	1,59	1,63
10	Mangistau	1,9	2	2	2	2,1	2,2	2	1,8	1,9	1,8	1,89	1,87	1,86
11	South Kazakhstan	1	1,5	1,1	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,43	1,45	1,47

12	Pavlodar	1,3	1,4	1,3	1,3	1,6	1,6	1,7	1,6	1,7	1,6	1,76	1,81	1,85
13	North Kazakhstan	1,2	1,3	1,2	1,4	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,45	1,47	1,49
14	East Kazakhstan	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6	1,67	1,71	1,76
15	Astana	2,3	2,6	2,7	2,6	2,6	2,5	2,5	2,6	2,8	2,6	2,69	2,71	2,73
16	Almaty city	2,3	2,5	2,5	2,6	2,9	2,7	2,8	2,4	2,7	2,4	2,65	2,67	2,68

Table 5 – Comparative results of the second stage of the methodology for assessing the effectiveness of the strategic management of regions of the Republic of Kazakhstan for 2003-2015

Years	Regions Evaluating the effectiveness of management The characteristics of innovation and socio-economic development of the region					
	Maximum		average		Low	
	Optimal	stable	stable	unstable	**unstable**	critical
	3,2 – 4	2,8 – 3,2	2,4 – 2,8	2 – 2,4	1,2 – 2	0 – 1,2
	Preliminary figures integral Prev					
2003				R4, A1, A2	R2, R3, R5, R7, R9, R10, R11, R12,	R1, R6, R8, R13, R14,
2004			A1, A2	R4, R10	R1, R2, R3, R5, R7, R8, R9, R11, R12, R13, R14,	R3, R6,
2005			R4, A1, A2	R10	R1, R2, R5, R7, R8, R9, R12, R13, R14,	R3, R6, R11
2006			R4, A1, A2	R10	R1, R2, R3, R5, R7, R8, R9, R11, R12, R13, R14,	R6
2007		A2	R4, A1	R10	R1, R2, R3, R5, R6, R7, R8, R9, R11, R12, R13, R14,	
2008			R4, A1, A2	R10	R1, R2, R3, R5, R6, R7, R8, R9, R11, R12, R13, R14,	
2009		A2	R4, A1	R10	R1, R2, R3, R5, R6, R7, R8, R9, R11, R12, R13, R14,	
2010			R4, A1, A2		R1, R2, R3, R5, R6, R7, R8, R9, R10, R11, R12, R13, R14	
2011		A1	R4, A2		R1, R2, R3, R5, R6, R7, R8, R9, R10, R11, R12, R13, R14	
2015			R4, A1, A2		R1, R2, R3, R5, R6, R7, R8, R9, R10, R11, R12, R13, R14	

Evaluate the effectiveness of regional governance for the period from 2003 to 2015 in the regional context in Kazakhstan, we reached the following conclusions:

According to this technique the regions of Kazakhstan should be subdivided as follows:

1) The maximum level control (stability control), Almaty (2007, 2009), Astana in 2011.

2) The average level of control (stability control): Atyrau region (2005-2015), Astana (2004-2010, 2015) and Almaty (2004-2006, 2008, 2010-2015).

3) The average level of control (not stable management): Atyrau (2003), Astana (2003), Almaty (2003) and Makngistauskaya region (2004-2009).

4) The low level of control (not sustainable management): Akmola, Aktobe, Almaty, East Kazakhstan.

4) The low level of control (not sustainable management): Aktobe (2003-2015), Almaty (2003-2004, 2005-2015), Akmola (2004-2015), Karaganda (2003-2015), Kostanay (2004-2015) Kyzylorda (2003-2015), Mangistau (2003, 2010-2015), South Kazakhstan (2004-2015), Pavlodar (2003-2015), North Kazakhstan (2004-2015), East Kazakhstan (2004-2015) Zhambyl (2007-2015), West Kazakhstan (2003-2015).

5) The low level of management (critical control): Akmola (2003), Zhambyl (2003-2006), North Kazakhstan (2003), East Kazakhstan (2003), South Kazakhstan (2003), Kostanay (2003).

Thus, for 2003-2015, the regions have shown consistent results. Leading regions with a high evaluation of the effectiveness of management are Astana, Almaty, Atyrau and Mangistau oblasts. 12 regions of Kazakhstan for the period illustrated the low evaluation of the effectiveness of management.

References

1 Volkov, MA Evaluating the effectiveness of the mechanism of state management of the economy in the region in support of small business // Bulletin of the Siberian State Aerospace University. Academician MF Reshetnev. 2009. № 2. pp 438-442.

2 Zuev SE, Vasetsky AA State Regional Policy: approaches to evaluating the effectiveness // Management Consulting. – 2009. – № 4. – S. 52-70.

3 Dubrovin N. Evaluating the effectiveness of regional management // Vestnik of Samara State University. – 2006. – № 8. – S. 54-59.

4 Piven IG Methods of assessing the effectiveness of the strategic management of socio-economic development of the region [electronic resource] // Access: http://www.teoria-practica.ru/-3-2015/economics/piven.pdf

Асилова А.С.,
Берстембаева Р.К.,
Аймурзина Б.Т.

Қазақстандық банктердің несиелік портфельдерінің сапасын талдау

Мақалада еліміздегі банк секторын одан әрі дамыту бойынша екінші деңгейдегі банктердің несиелендіру жағдайы, сондай-ақ несиелік портфельді сапалы басқару мәселелері қарастырылған. Қазақстанның екінші деңгейдегі банктерінің несиелік портфелінің сапасын басқару негізінде қазіргі таңдағы несие саясатының өзгеру жағдайы талданды. Талдауда Қазақстан Ұлттық банкінің несиелік портфельдерді сапалы басқару бойынша деректері келтірілген. Сонымен қатар қазіргі таңдағы Қазақстан Республикасының банк секторындағы несиелік портфельдің сапасы және несиелеу субъектілері бойынша несие саясатының өзгеруінің негізгі басымдықтары көрсетілген. Несие саясаты мен несиелік портфельдердің сапасын жетілдірудің бағыттары және ондағы мәселелерді шешу жолдары ұсынылды. Басқарудың тиімді элементтерінің бірі: несие саясаты мен оның жақсы дамуы, яғни несиелік портфельді сапалы басқару мәселелері ерекше маңызға ие. Осыған байланысты Қазақстанның екінші деңгейдегі банктерінің несиелік портфельдерінің сапасын анықтау қажеттілігі туындады.

Түйін сөздер: несиелік портфель, проблемалық несиелер, тәуелсіз бағалау компаниясы, несиелік портфельдің сапасы, несиелік тәуекел деңгейі.

Assilova A.S.,
Berstembaeva R.K.,
Ajmurzina B.T.

Analysis of the quality of credit portfolios of Kazakhstan banks

The article discusses the state of lending banks on the further development of the banking sector in our country, and also the quality of the loan portfolio. Analyzes the state change of the credit policy is currently based on control of the quality of the loan portfolio of second tier banks of Kazakhstan. In the analysis of the data of the National Bank of Kazakhstan on quality control of credit portfolio. And also indicates the current quality of the loan portfolio of the Republic of Kazakhstan and the main priorities of the changes in credit policy in the dynamics of lending in the banking sector. Proposed solutions to problems and ways of improvement of credit policy and loan quality. One of the elements of effective management: credit policy and its development, i.e. the quality of the loan portfolio is of particular importance. In this connection there is a need to determine the quality of loan portfolios of second tier banks of Kazakhstan.

Key words: loan portfolio, problem loans, the company the independent evaluation, the quality of the loan portfolio, the level of credit risk.

Асилова А.С.,
Берстембаева Р.К.,
Аймурзина Б.Т.

Анализ качества кредитных портфелей казахстанских банков

В статье рассмотрено состояние кредитования банками второго уровня банковского сектора, а также вопросы управления качеством кредитного портфеля. Проанализировано состояние изменения кредитной политики в настоящее время на основе управления качества кредитного портфеля банков второго уровня Казахстана. В анализе приведены данные Национального банка Казахстана по управлению качеством кредитного портфеля. А также указано нынешнее состояние качества кредитного портфеля Республики Казахстан и основные приоритеты изменения кредитной политики по субъектам кредитования в банковском секторе. Предложены пути решения проблем и направления совершенствования кредитной политики и качества кредитных портфелей. Одним из элементов эффективного управления является кредитная политика, в том числе управление качеством кредитного портфеля. В связи с чем возникает необходимость в определении качества кредитных портфелей банков второго уровня Казахстана.

Ключевые слова: кредитный портфель, проблемные кредиты, компания по независимой оценке, качество кредитного портфеля, уровень кредитного риска.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 336.71:65.012.12

***[1]Асилова А.С., [2]Берстембаева Р.К., [3]Аймурзина Б.Т.**

[1]Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
[2]Л. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Астана қ.
[3]Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда Университеті,
Қазақстан Республикасы, Астана қ.
*E-mail: aijan@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛЬДЕРІНІҢ САПАСЫН ТАЛДАУ

Банктік несие өзінің маңызды ерекшеліктерін сақтай отырып, сандық және сапалық өзгерістерге ұшырайды. Олардың біреуі қарыз мәмілесінің қатысушыларымен байланысты. Бір жағынан, қарыз капиталын беруді банктерден басқа әртүрлі мекемелер (қаржылық компаниялар, өзара несие банктері) жүзеге асырады. Екінші жағынан, қарыз алушылардың құрамы өзгереді. Қарыз алушылар – несиелік-қаржылық мекемелер, тұрғындар, үкімет, жергілікті үкімет органдары болып табылады.

Еліміздегі банк жүйесі несие көлемінің тұрақты өсуімен сипатталады. Сапалы несие портфелін қалыптастыру банк үшін ең негізгі мақсат болып табылады, ал банктің несие операцияларын басқару қызметі жетістіктерге жеткізеді.

Көптеген нарықтарда банктердегі несиелерді сапалы басқару үшін объективті қиындықтармен сипатталатын экономикалық жағдайларда әрекет етуге тура келетіні еш күмән туғызбайды, мұндай басқаруды нығайтудың маңыздылығы жоғары [1].

Қазіргі таңдағы елімізде 35 екінші деңгейдегі банктер бар, олардың ішінде 16 банк шетелдің қатысуымен, оның ішінде 14 еншілес банктер. Екінші деңгейдегі банктердің активтері 2015 жылы 1 қазандағы жағдай бойынша 21046,5 млрд. теңге (2015 жылдың басында 18239,0 млрд. теңге), 2015 жылдың басынан өсуі – 15,4% болды. Активтер құрылымындағы ең көп үлесті (жиынтық активтердің 62,2%-і) 14350,1 млрд. теңге сомасындағы несиелік портфель алады (2015 жылдың басында 14184,4 млрд. теңге), 2015 жылдың басынан өсуі – 1,2% болды. Заңды тұлғаларға қарыздар несиелік портфельдің 45,3% үлесімен 6494,3 млрд. теңге (2015 жылдың басында 7016,2 млрд. теңге немесе несие портфеленің 49,5%), 2015 жылдың басынан төмендеуі – 7,4% болды. Жеке тұлғаларға қарыздар несиелік портфельдің 27,0% үлесімен 3876,9 млрд. теңге (2015 жылдың басында 3707,9 млрд. теңге немесе несие портфеленің 26,1%), 2015 жылдың басынан өсуі – 4,6% болды. Тұтынушылық қарыздар несиелік портфельдің 18,7% үлесімен 2679,6 млрд. теңге (2015 жылдың басында 2639,9 млрд. теңге немесе несие портфеленің 18,6%), 2015 жылдың басынан өсуі – 1,5% болды. Шағын және орта бизнеске қарыздар несиелік портфельдің 126,4% үлесімен 3786,7 млрд. теңге (2015 жылдың басында 3248,1 млрд. теңге немесе несиелік портфель-

дің 22,9%), 2015 жылдың басынан өсуі – 16,6% болды. NPL – жұмыс істемейтін қарыздар (90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар) несиелік портфельдің 9,2% үлесімен 1315,7 млрд. теңге (2015 жылдың басында 3340,2 млрд. теңге немесе несие портфеленің 23,5%) болды. Несиелік портфель бойынша провизиялар 1516,1 млрд. теңге немесе несиелік портфельдің 10,6% мөлшерде (2015 жылдың басында 3569,8 млрд. теңге немесе несие портфеленің 25,2%) қалыптасты.

Макроэкономикалық көрсеткіштер бойынша банк секторы активтерінің ЖІӨ-дегі үлесі – 58,7%, несие портфелінің ЖІӨ-дегі үлесі – 34,7% болды. Банк секторының шоғырлануы бойынша 5 ірі банктердің ЕДБ активтеріндегі үлесі – 58,7%, 5 ірі банктердің несие портфеленің үлесі – 62,0% болды [2].

1-кесте – Қазақстан Республикасының банк секторындағы несиелік портфельдің сапасы

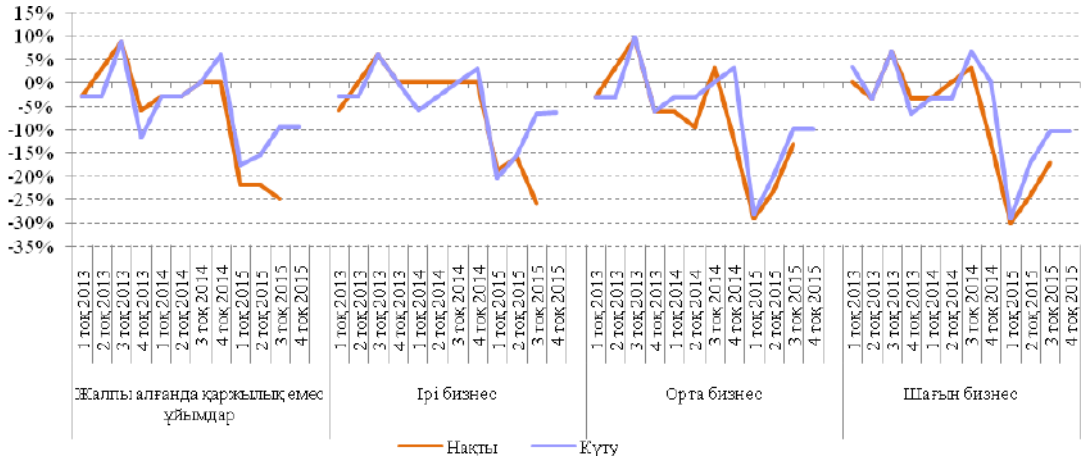
№	Көрсеткіштер	2013 жылдың желтоқсаны		2014 жылдың желтоқсаны		2015 жылдың қазаны	
		Негізгі борыш сомасы, млрд. тг	Жиынтығында %-пен	Негізгі борыш сомасы, млрд. тг	Жиынтығында %-пен	Негізгі борыш сомасы, млрд. тг	Жиынтығында %-пен
1	Банктік қарыздар, оның ішінде	13260,4	100	14361,4	100	14350,1	100
2	Негізгі борыш немесе есептелген сыйақы бойынша мерзімі өткен берешек жоқ қарыздар	8534,1	64,4	9952,6	69,3	12099,1	84,3
3	1 күннен 30 күнге дейін мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	287,3	2,2	439,4	3,1	620,6	4,3
3	31 күннен 60 күнге дейін мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	141,9	1,1	107,4	0,7	194,0	1,4
4	61 күннен 90 күнге дейін мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	139,4	1,1	81,4	0,6	120,5	0,8
5	90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар қарыздар	4157,7	31,4	3780,7	26,3	1315,7	9,2
6	ХҚЕС бойынша провизиялар	4598,0	34,7	4104,2	28,6	1516,1	10,6
7	90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар қарыздарды ХҚЕС бойынша провизиялармен жабу коэффициенті	110,6		108,6%		115,2%	

2015 жылды алдыңғы кезеңмен салыстырғанда сұраныс пен ұсыныстың өсу үрдісінің баяулауы байқалды. Корпоративтік сектор үшін несиелердің қолжетімділігі басым түрде ірі бизнесте төмендеуін жалғастыруда. Тұтынушылық несие банктер үшін несиелеудің басым түрі болып отырғандығына қарамастан, несиелеу талаптарын, оның ішінде кепілсіз, сол сияқты кепіл қарыздары бойынша пайыздық мөлшерлемелерді арттыру жолымен елеулі қатаңдату байқалып отыр, ал ипотекалық несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің төмендеуі байқалды.

Банктердің бағалауы бойынша, сыртқы және ішкі нарықтардағы жоғары шиеленіс жағдайында жекелеген қарыз алушылардың қаржылық жағдайдың нашарлауы, сондай-ақ мерзімін кейінге қалдырудың өсуі күтіліп отыр, бұл банктердің несие портфелінің сапасына қысым көрсетеді. Сонымен қатар, банктер несие портфелі сапасының жақсаруын проблемалық несиелерді баланстан тыс есепке шығару процесінің жылдамдатылуымен байланыстырып қоймай, сондай-ақ несиелеуді ынталандыруға бағытталған мемлекеттік бағдарламалар жұмысының кеңеюімен де байланыстырады.

Банктердің бағалауы бойынша, теңге өтімділігінің жетіспеуімен байланысты сақталып отырған жағдай банктер талаптарын қатаңдат-

ты. Жылдың соңына дейін банктердің несие саясатының жұмсаруы күтіліп отырған жоқ, несиелік ресурстарға сұраныстың төмен деңгейі сақталады (1-сурет).



1-сурет – Несиелеу субъектілері бойынша несие саясатының өзгеруі

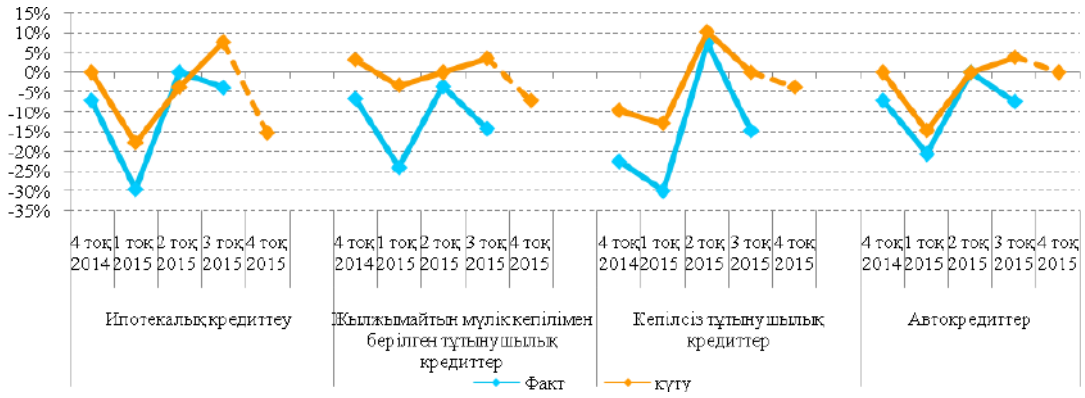
2015 жылы көптеген банктердің несие саясатының айтарлықтай өзгермеуіне қарамастан, жекелеген банктер бизнеске қатысты оны қатаңдатуды жалғастыруда. Банктердің бағалауы бойынша, респонденттердің 75%-ы несие саясатын бұрынғы қатаң режимде сақтады, ал банктердің 25%-ы саясатты қатаңдатуды қалады.

Банктердің бағалауынша, теңгенің 2015 жылғы тамыздағы валюталық бағамының түзетілуіне, сондай-ақ банк секторындағы өтімділік тәуекелінің өсуіне байланысты 2015 жылғы 2-тоқсандағы зерттеу барысында атап өтілген қаржылық емес ұйымдар тарапынан сұраныстың өсу болжамы 3-тоқсанда орындалмады.

Сауда және көрсетілетін қызметтер секторындағы кәсіпорындар тарапынан айналым қаражатына деген сұраныс сақталды, бұл ретте компаниялар тарапынан негізгі құрал-жабдықтарды қаржыландыру үшін, сондай-ақ мерзімінің ұзақ және құнының жоғары болуына байланысты коммерциялық жылжымайтын мүлікті сатып алуға арналған несиелерге деген сұраныс айтарлықтай төмендеді.

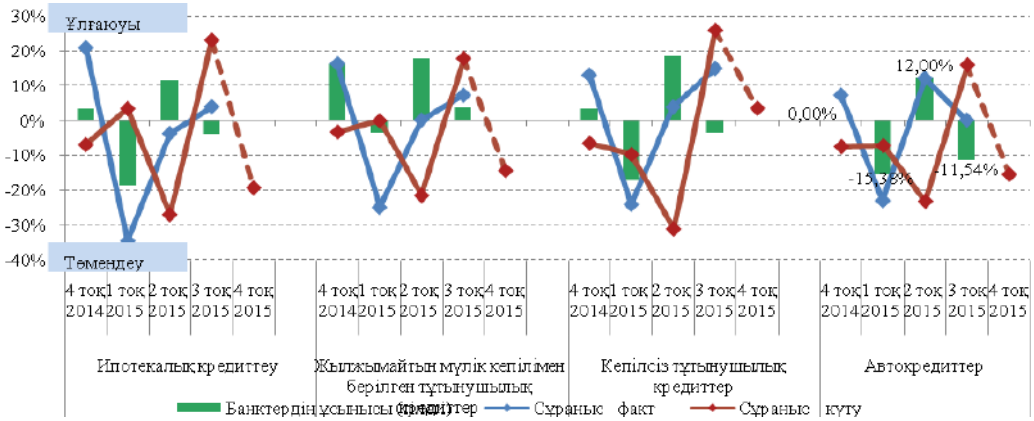
Нәтижесінде жекелеген банктер несие саясатын қатаңдатты, ал банктердің негізгі бөлігі несие саясатының қолданыстағы қатаң өлшемдерін сақтап қалды.

Жалпы бөлшек несиелеуге қатысты несие саясаты 2015 жылы көптеген банктерде (70%-дан астам) бұрынғы қатаң деңгейде қалды, бұл ретте, кейбір банктердің бағалауынша, несие саясатын қатаңдату көбіне тұтынушылық несиелеуге әсер етті.



2-сурет – Банктердің несие саясатының өзгеруі

Кепілсіз несиелердің жоғары кірістілігіне қарамастан, банктердің көпшілігі осы өнімдер бойынша комиссиялардың пайыздық мөлшерлемелерін, кепілсіз несиелер бойынша да, автонесиелер бойынша да скорингті елеулі қатаңдата отырып ұлғайтуға мәжбүр екендіктерін мәлімдеді. Несие бойынша төлемдердің ай сайынғы кіріске ара қатынасы, кепілмен қамтамасыз етілген несиелерді өтеу сияқты өлшемдерді қосымша қатаңдатылды. Бұл факторлар несиелерге қолжетімділікті төмендетуге және банктердің 2015 жылғы сұраныс деңгейінің төмендеуі бойынша банктердің теріс болжамдарына әсер етті.



3-сурет – Несиелерге сұраныс пен ұсыныстың өзгеруі

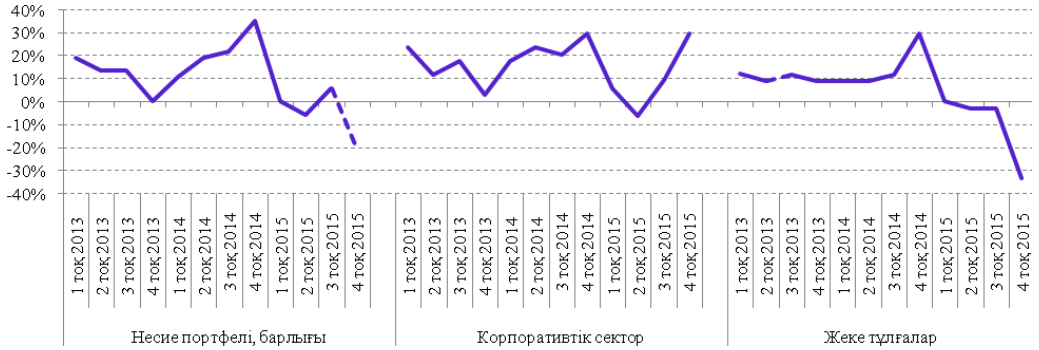
Банктердің бағасы бойынша, қарыз алушылардың төлемге қабілеттілігінің нашарлауы, ақша нарығындағы өтімділіктің өте тапшы болуы, экономикалық жағдайдың белгісіздігі банктердің бөлшек несиелеу бойынша несиелік саясатын қатаңдатуға әсер еткен негізгі факторлар болып табылады.

Несиелік портфельдің сапалы өсуі мақсатында және тиісінше несиелік тәуекелдердің ықтимал өсуін ұстап тұру үшін жекелеген банктер 2015 жылғы несиелеудің барлық өнімдері бойынша несиелік саясатты, әсіресе ипотека бойынша қатаңдатуды жалғастыруды жоспарлап отыр. Сонымен, банктердің 23%-ы ипотека бойынша, сондай-ақ респонденттердің 13%-ы – тұтынушылық несиелер бойынша несиелік саясатты қатаңдатуды күтуде, банктердің басым бөлігі несиелеудің бұрыннан бар параметрлерін сақтауды жоспарлауда. 2015 жылы тәуекелдердің өсуі байқалды. Теңгемен өтімділіктің тапшылығы және несиелік портфельдің сапасы да банк секторы үшін өзекті проблема болып қалуда. Несиелік портфель сапасының нашарлауы негізінен жеке тұлғалардың портфелі бойынша күтіледі. Осыған байланысты банктер жыл соңына дейін проблемалық несиелерді есептен шығару бойынша операцияларды белсенді жүргізуді жоспарлауда.

Мысалы, 2015 жылы банктердің 44%-ы несиелік портфельдерінің сапасы өзгеріссіз қалады, банктердің 38%-ы нашарлауды күтеді деп болжайды, бұл ретте банктердің небәрі 18%-ы портфель сапасының жақсаруын жоспарлайды.

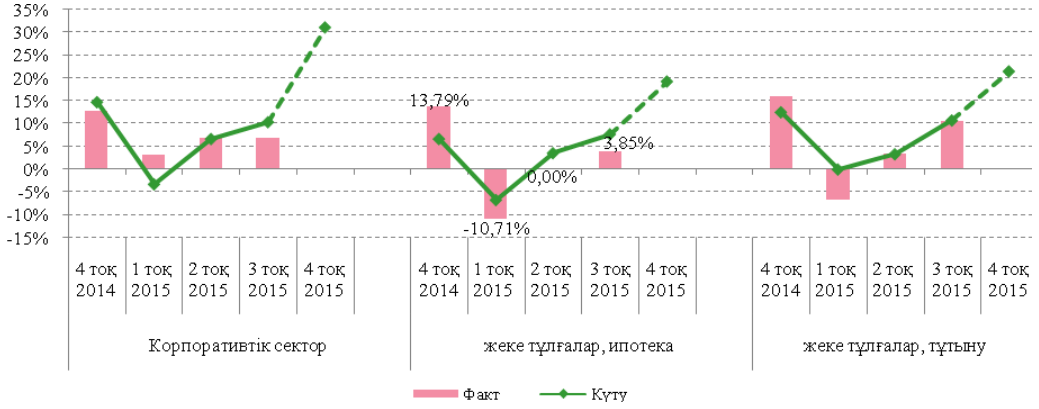
Банктердің пікірінше, баланстарды тазартуды ынталандыру бойынша реттеуші шаралар банктерді жыл соңына дейін проблемалық несиелерді баланстан тыс есептен шығару бойынша операцияларды белсенді жүргізуге мәжбүрлейтін болады.

2015 жылдың басынан бастап банктер өздерінің несиелік портфельдеріндегі жұмыс істемейтін қарыздардың деңгейін төмендету бойынша жұмысты белсенді түрде жүргізді. Банктер ұсынған ақпаратқа сәйкес, проблемалық берешекті төмендетудің барынша жиі қолданылатын құралдары бұдан әрі шағым-талап жұмысын жүргізу мақсатында оны баланстан тыс шоттарға есептен шығару рәсімдері, қарыздарды қайта құрылымдауды жүзеге асыру (оның ішінде қарыздар бойынша мерзімінің өтуін болдырмау мақсатында алдын ала құрылымдау өткізу), реттеуші ұсынған салық жеңілдіктерінің шеңберінде кешіру рәсімдері болды. Бұдан басқа, банктер проблемалық берешекті коллекторлық агенттіктерге және проблемалық активтерді басқару жөніндегі еншілес ұйымдарға (САБҰ) беруге жүгінді [3].



4-сурет – Банктердің несиелік портфель сапасының өзгеруін күту

Жалпы, банктер несиелік тәуекелдің өсуін болдырмау үшін сапалы қарыз алушыларды іріктеуге баса көңіл бөлуді жоспарлап отыр, бұл мақұлданған несиелік өтінімдердің деңгейін төмендетуге әсер етеді (5-сурет).



5-сурет – Проблемалық несиелерді баланстан тыс есептен шығару операцияларының өзгеруі

Қазақстандық банктер беріп жатқан несиелер көлемі ақырындап қысқарып жатыр. Жыл басымен салыстырғанда несиелік портфель 36 млрд теңге, жыл соңында 61 млрд теңгеге дейін төмендеді.

2014 жылдың басымен салыстырғанда несие 370 млрд теңге аз берілген. Өткен жылы екінші деңгейдегі банктер 14 503 млрд теңге көлемінде несие берсе, 2015 жылы 14 133 млрд көлемінде қарыз берген.

Соңғы есептік айда 35 банктің 16-ы ғана несиелік портфельдің көлемін ұлғайта алған.

Ең үлкен өсім 25,5 млрд теңге көлемінде «АТФ» банкінде тіркелген. Нарықтағы үлесі 5,4%-ға дейін көбейді.

Екінші орында «Казком+БТА» тобы орналасты. Жылдың қорытындысы бойынша, берілген қарыз көлемі 4,42 трлн теңгені құрады. Жыл басында бұл көрсеткіш 4,40 трлн теңге деп тіркелген еді. Бұл несие нарығының 31%-ын алады.

Банктердің баланстарын төлеу мерзімі 90 күннен аса өтіп кеткен қарыздардан тазалау үшін тиімді шаралар әзірлеу және пайдалану қаржы жүйесінің тұрақты жұмыс істеуін қамтамасыз етудегі өзекті проблемалардың бірі болып табылады.

Қазақстандық банктердің несиелік портфельдерінің сапасын және оңтайлы құрылымын қамтамасыз етумен байланысты жағдай соңғы бірнеше жыл бойы өзгерген жоқ. Мемлекет тарапынан белсенді түрде саясат жүргізбейінше және қолдау көрсетілмейінше «жұмыс істемейтін» қарыздар мәселесінің шешімі ұзақ жылдар-

ға созылып кетуі мүмкін екендігін дамыған елдердің «нашар» несиелерді шешудегі тәжірибесі көрсетіп отыр. Бұл, өз кезегінде, Қазақстанның банк секторының бәсекеге қабілеттілігін, оның ішінде, Бірыңғай Экономикалық Кеңістік шеңберіндегі ықпалдасу процестеріндегі бәсекеге қабілеттілігін және әлемдік нарықтардағы болуы мүмкін болашақ күйзелістер алдында орнықтылығын төмендетуі мүмкін.

Жүргізілген жұмыс нәтижелері бойынша Қазақстан Республикасының Салық кодексіне егер осы актив (қарыз) активті баланста тану критерийлеріне барынша сәйкес келмейтін болса, ол бойынша талап ету құқығы тоқтатылмаған банктерге салық салдарларынсыз активті есептен шығаруға мүмкіндік беретін өзгерістер енгізілді.

Мысалы, жүргізілген жұмыс және үмітсіз берешекті кешіруге мүмкіндік беретін салықтық жеңілдіктерді 2016 жылға дейін ұзарту тұтастай алғанда, банктер балансты «тазалау» бойынша белсенді іс-қимылдар қабылдаған жағдайларда банктердің несиелік портфельдерінің сапасын жақсартуды қамтамасыз етуге тиіс.

Сондай-ақ, банк секторын одан әрі дамыту мәселелерінің бірі – банктердің несиелік белсенділігіне әсер ететін жұмыс істемейтін қарыздардың жоғары деңгейі және қорландырудың ұзақ мерзімді көздерінің тапшылығы проблемаларын шешу болып табылады.

Жалпы «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» 2015 жылғы 30 қараша Елбасының Қазақстан халқына жолдауында ілгерілетіп отырған шаралардың барлығы нақты сипатқа ие және сенімді қаржыландырумен қамтамасыз етілген. 2014-2015 жылдары шағын және орта бизнесті дамытуға 1 триллион теңге бөлініп үлгерілген болатын. «Нұрлы Жол» бағдарламалары жобаларына – 2,7 триллион теңге. 2,7 триллион теңге Қазақстанға халықаралық қаржы ұйымдары тарапынан бөлінді. Қытай Халық Республикасы 2,7 миллиард доллар көлемінде несие берілді. Жалпы осы Жолдау жобаларын жүзеге асыруға 7,5 триллион теңге тартылмақ. Осы қаржыларды тиімді пайдалану – Үкіметтің басты міндеті және жауапкершілігі [4].

Жалпы Қазақстанда қазіргі таңдағы несиелердің негізгі түрлерін талдай келе оны жетілдіру үшін келесі ұсынылады:

– несиелердің аймақтар бойынша берілуінде, әрбір өңір бойынша жеке және заңды тұлғалардың табысына қарай пайыздық сыйақы мөлшерлемесін бекіту;

– экономика салалары бойынша берілетін несиелердің үлесінде өндіріс саласына берілетін несие түрлерін ынталандыру шараларын қолға алу;

– несиелік портфельдің сапасын жақсарту үшін несиелеу процесіне сақтандыру компанияларын белсенді қатыстыру;

– банктердің несие саясатын жетілдіру арқылы несиеге қолжетімділікті қамтамасыз ету қажет.

Қорыта айтқанда, жоғарыда аталған ұсыныстардың отандық екінші деңгейдегі банктер тәжірибесінде несие саясатын жүзеге асыру барысында ескерілуі өз кезегінде ел экономикасының негізгі салаларын дамытуға, халықтың әл-ауқатын жақсартуға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1 Банк ісі: оқулық / У.М. Искаковтың жетекшілігімен // Экономика. – Алматы, 2013. – 557 б.

2 Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі // Банк секторының 2013, 2014, 2015 жылдардағы жағдайы.

3 Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі // «Несие нарығының жағдайы және өлшемдерінің болжамы» екінші деңгейдегі банктерге зерттеу жүргізу, 2015 жылғы қазан.

4 «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» 2015 жылғы 30 қараша Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы.

References

1 Bank isi: okulyk / U.M. Iskakovtyn zhetekshiligimen // Jekonomika. – Almaty, 2013. – 557 b.

2 Kazakstan Respublikasynyn Ulttyk Banki // Bank sektorynyn 2013, 2014, 2015 zhyldardagy zhagdajy.

3 Kazakstan Respublikasynyn Ulttyk Banki // «Nesie narygynyn zhagdajy zhane ol-shemderinin bolzhamy» ekinshi dengejdegi bankterge zertteu zhurgizu, 2015 zhylgy kazan.

4 «Kazakstan zhana zhahandyk nakty ahualda: osu, reformalar, damu» 2015 zhylgy 30 karasha Kazakstan Respublikasynyn Prezidenti N.A. Nazarbaevtyn Kazakstan halkyna zholdauy.

Isabekov B.N., Konys Zh.K.

Human capital and its place in the classification system of factors, which have an influence on innovation activity of the country

The influence of innovation activity on the rate of economic growth is increasing in the world. On the world market the products of intellectual effort have higher value compared to other sides of economic activity. There are several factors of innovation activity which can slow it down or speed up its growth rate. But up to this date there has not been defined the unique systematized understanding of these factors. Also the role of human capital has not been defined on innovation activity. In the given paper the absence of the unified structured understanding of the set of factors, which affect the innovation activity of organizations and country as a whole, was studied. Existing methods for analyzing the factors, that affect the development of innovation processes of the industry, were analyzed. Internal and external factors, which affect positively or negatively the acceptance of innovations, were reviewed. Based on the conducted analysis, the authors proposed the system for classification of factors based on 7 features, which is versatile and can be applied for any region, regardless of their specialization, size or geographical location. In addition the place and role of human capital in that system is defined.

Key words: innovation activity; classification of factors; human capital; innovation; innovative development.

Исабеков Б.Н., Қоныс Ж.К.

Адами капитал және оның елдің инновациялық белсенділігіне әсер ететін факторлар жіктемесіндегі рөлі

Әлемде инновациялық қызметтің экономикалық даму барысына тигізетін әсері өсіп келеді. Әлемдік нарықта зияткерлік жұмыстың өнімдері экономикалық қызметтің басқа салаларына қарағанда құндырақ. Инновациялық белсенділікті арттыратын не кемітетін тетік әр түрлі факторларға байланысты. Бірақ бүгінгі күні сол факторлардың жиынтығына қатысты бірыңғай жүйеленген көзқарас жоқ. Сонымен қатар, инновациялық дамудың негізгі бөлігі болып табылатын адами капитал факторының орыны анықталмаған. Аталған мақалада кәсіпорындар мен жалпы елдің инновациялық белсенділігіне әсер ететін факторлардың бірыңғай жүйеленген анықталымының жоқтығы жайлы мәселе қарастырылған. Өндірістік кәсіпорындардағы инновациялық үдерістердің дамуына әсерін тигізетін факторларды зерттеуге арналған қазіргі күні кездесетін қадамдар сарапталған. Жаңалықтарға оң немесе теріс әсер етеін ішкі және сыртқы факторлар қарастырылған. Өткізілген сараптама негізінде авторлар факторларды 7 сипаты бойынша жіктеу жүйесін ұсынады. Жүйе өзінің әмбебаптылығымен және кез-келген аймақ мен салаға қолданыла алуымен ерекшеленеді. Сонымен қатар, адами капиталдың аталған жүйедегі орны мен маңызы анықталған.

Түйін сөздер: инновациялық белсенділік; факторлар жіктемесі; адами капитал; инновация; инновациялық даму.

Исабеков Б.Н., Коныс Ж.К.

Человеческий капитал и его место в системе классификации факторов, имеющих влияние на инновационную активность страны

В данной статье рассмотрена проблема отсутствия указанного представления о совокупности факторов, влияющих на инновационную активность предприятий и страны в целом. Проанализированы существующие подходы к изучению факторов, оказывающих воздействие на развитие инновационных процессов на производственных предприятиях. Рассмотрены внутренние и внешние факторы, влияющие положительно или отрицательно на нововведения. На основе проведенного анализа авторами предложена система классификации факторов по 7 признакам, которая отличается универсальностью и применима для любых регионов, независимо от их специализации, размера или территориального расположения. Также определены место и роль человеческого капитала в данной системе.

Ключевые слова: инновационная активность, классификация факторов, человеческий капитал, инновация, инновационное развитие.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 005.342(574)

Isabekov B.N., *Konys Zh.K.

L.N. Gumilyov Eurasian national university,
Kazakhstan, Astana
*E-mail: zhanar.konyssova@mail.ru

HUMAN CAPITAL AND ITS PLACE IN THE CLASSIFICATION SYSTEM OF FACTORS, WHICH HAVE AN INFLUENCE ON INNOVATION ACTIVITY OF THE COUNTRY

The strategic objectives of the modern Kazakhstan's economy are the development of domestic high-tech production, development and exploration of new information technologies, that are meant to obtain competitive products and ensure the economic interests at the expense of preservation and development of industrial and technological potential of the republic.

Trends in the development of the world community demonstrates the growing impact of innovative activity on economic growth. In the world market the products of intellectual labor have more value when comparing with other areas of economic activity. Market requirements dictate the need to create conditions for wide usage of innovations and for strengthening innovation activity.

Kazakhstan has all the prerequisites for the transition to an innovative development path. First of all is that Kazakhstan has rich natural resources that provide most of the domestic demand for raw materials and energy; the presence of significant spare capacities to run high-tech industries; cheap labor combined with its relatively high education level; sufficiently developed scientific and technical potential; the groundwork for a number of technological structures.

According to the results of the Global Competitiveness Index (GCI) in 2014 Kazakhstan took the 50th place among 144 countries, situated between Italy and Costa Rica. For your information: GCI is formed of 114 indicators, of which 34 indicators are calculated based on the results of statistical data of international organizations, and others - on a survey of business executives. 12 factors of competitiveness are defined on the basis of 114 indicators. And only in 2013 Kazakhstan started participating in the rating as a country whose economy is moving from the second stage, the stage of efficient development, to the third – the stage of innovation development [2].

According to Table 1 there was an improvement in the country's position in the group of efficiency factors, in particular through improved performance of the efficiency of the market of goods and services, financial market development and market size. In the group of factors of innovative development the rating increase in the competitiveness of companies and slight decrease of innovative potential can be traced.

Table 1 – Components of the overall rating of Kazakhstan in 2013-2014

Indicators	Years		Deviations 2014 / 2013
	2013	2014	
Group 1 – Basic requirements	48	51	-3
– institutes	55	57	-2
– infrastructure	62	62	-
– macroeconomic environment	23	27	-4
– health and basic education	97	96	+1
Group 2 – Efficiency factors	53	48	+5
– higher education and professional training	54	62	-8
– efficiency of the market of goods and services	56	54	+2
– labor market efficiency	15	15	-
– financial market development	103	98	+5
– technological readiness	57	61	-4
– market size	54	52	+2
Group 3 - Factors of innovative development	87	89	-2
– competitiveness of companies	94	91	+3
– innovative potential	84	85	-1
Overall rating	50	50	-
Note – compiled by the authors based on the source [1]			

International business school INSEAD (France), in collaboration with Cornell University and the World Intellectual Property Organization, calculates the Global Innovation Index. The index is being calculated since 2007 and includes the most comprehensive set of indicators of innovative development. Total of 80 indicators are taken into account. In 2014, 143 countries were surveyed, producing a total of 98.3% of the global gross domestic product. According to the survey, it was found that the most innovative countries are Switzerland, UK and Sweden. Kazakhstan took 79th place, lifted up from 84 place by 5 positions, and being in an intermediate position between Tunisia and Guyana. For comparison, Estonia is 24th, Latvia - 34th, Lithuania - 39th, Moldova - 43th, Russia - 49th, Belarus - 58th, Ukraine - 63th, Armenia - 65th, Georgia - 74th place [3].

Table 2 – Main indicators of innovative activity of the RK companies

Indicators	Year					Deviations in 2013 / 2009, %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Number of companies with innovations, units	399	467	614	1622	1774	by 4,4 times
The level of innovation activity of companies, %	4,0	4,3	5,7	7,6	8,0	by 2 times
The volume of innovative products, mln. tenge	82 597,4	142 166,8	235 962,7	379 005,6	578 263,1	by 7 times
The total cost of technological innovations, mln. tenge	61 050,9	235 501,7	194 990,9	325 639,3	431 993,8	by 7,1 times
Note – compiled by the authors based on the source [3]						

Experts of JSC «Institute of Economic Research» explain the Kazakhstan's being behind a number of CIS countries and leading countries of the world by the fact that the national system of introduction and support of innovations is at the stage of formation.

According to Table 2, all indicators of innovative activity of the companies in the republic observed to increase multiple times. And here it takes into account all kinds of innovations in the companies – product, process, organization and marketing. During the period from 2009 to 2013 the level of innovative activity of Kazakhstan companies increased by 2 times. This increase is the lowest among other indicators of innovative activity [4].

Innovative activity of companies entirely depends on the external factors affecting the development of the country, on the economic situation inside the country and in the world, on the geopolitical situation and historical heritage of the country. In our opinion, the factors of innovative activity of the company act as the levers of innovative activity, that slow down or stimulate its growth, as well as determine the competitiveness of the company.

If the environment of an economic system is favorable to innovations, they depend entirely on internal local factors of innovation activity. Innovation activity is determined by two groups of factors: internal factors directed at enterprise-level management of innovation activity and external factors conducive to expansion of innovation activity's scope.

Internal factors that govern an enterprise's interaction with its economic and social environment are the following:

External sources of support for all stages of innovation process: from discovery and development of a novelty to its commercialization;

Communication with customers, business partners, investors, competitors, research organizations and universities;

Lobbying of interests in public institutional structures.

As practice shows, a detailed exploration of various aspects of the environment's impact is necessary since the environment acts as a supplier of economic resources indispensable for maintaining internal processes of the enterprise at a target level [1].

Internal factors represent key particular features of the enterprise that distinguish it from competition and determine its innovational capability:

– a motivated leadership;

– integration of technological, institutional and management innovations;

– high productivity;

– efficient personnel relations and successful involvement of employees in the innovation process;

– continuous institutional training;

– an efficient marketing system providing communication and feedback with end users;

– quality, infrastructure and institutional development management.

Internal factors may be, in turn, divided in two groups. The first group of factors determines the system of internal economic relations and ways of interaction with environmental factors. Among the factors that belong here are:

– ownership of capital equipment that determines the nature of economic interests of business entities, including management relations;

– institutional framework which determines just how mobile an economic system is in terms of management decision-making;

– size of enterprise, i.e. whether it belongs to the small, medium or large business category;

– industry affiliation that characterizes enterprise's profile, its objective, market share and competitiveness.

The second group consists of factors related to so-called internal resources of organization. They include:

– financial situation of the enterprise shedding light on its financial stability, dependence on external sources of innovation financing, solvency and borrowing ability;

– scientific and technological potential which characterizes organization's capability to realize R&D activities;

– production capacity that determines enterprise's manufacturing capabilities;

– talent pool showing the level of professional qualification of human resources.

As it happens, post-Soviet countries share more or less similar factors which negatively influence innovation activity of enterprises.

For example, main factors that hinder innovation breakthroughs are:

1. Enterprises use morally obsolete equipment (mostly III technological wave). Low technological level is the most significant contributor to the national industry's lagging behind European countries in terms of labor productivity.

2. High level of physical wear of equipment – it discourages use of the potential of modern technologies, and production of goods with high added value, as well as slows down consolidation of export potential and cripples business competitiveness in foreign markets.

3. Shortage of own resources, high cost of innovations and unreasonably high interest rates on bank loans.

4. Frequently inefficient and inappropriate use of innovation funds, underdeveloped venture financing for innovation activity and lack of a mechanism for investment reinsurance.

5. Limited effective demand in domestic market for advanced technologies and innovations, low demand of real economy for prospective results of research and development activity, and a non-existent market of innovation products.

6. Resistance to innovations both on the part of top management and rank-and-file employees, lack of qualified human resources for implementation of all stages of the innovation process.

7. Inadequate regulatory framework with regard to innovation activity, including a legally deficient mechanism of financial leasing and the unresolved issue of authorship in rationalization activity.

8. Program-oriented and goal-oriented approach is predominantly used for innovation management which causes tensions between republican and local authorities and the enterprise and reduces companies' interest.

9. Rigid institutional enterprise management structures (mostly linear-functional) and, accordingly, obsolete decision-making methods. Many enterprises lack departments in charge of innovation activity.

10. Weak ties between scientific organizations, educational institutions, production facilities and innovation infrastructure units.

11. Modern mechanisms of commercialization and marketing of technological innovations have not found extensive use, and the market of innovation products is slowly developing.

It should be noted that the above is far from being an exhaustive list of «bottlenecks» which discourage development of innovation processes in industrial enterprises.

Analysis of existent approaches to the study of factors hampering innovation activity of enterprises enabled to develop a classification shown in Table 3. In this classification factors that negatively impact innovation activity of enterprises are divided in 7 groups.

We believe that the proposed classification may have both theoretical and applied relevance since it represents a body of knowledge about factors – hurdles for innovation development of a national economic system and contains a wealth of extremely condensed information about them. Its practical relevance stems from the fact that the classification makes accessible a system of factors that hamstring innovation development of economic systems at all levels.

It is worth mentioning that at present attempts at classification of factors of activation of innovation activity are few and far between. Various researchers at different points have made independent attempts to systematize factors of innovation activity. However as of today no single systematic conception regarding the ensemble of factors is yet present.

Table 3 – Classification of factors hampering innovation activity of enterprises

№	*Factor*	*Categorization*
1	Importance	Primary Secondary
2	Functions	Production Technical and process design Institutional and management Social and economic
3	Management impact	Objective Subjective
4	Issue pools	Market Financial Support mechanisms Motivation and stimulation factors Coordination and cooperation factors Resources and human capital
5	Duration	Continuous Periodic
6	Incidence	General Specific
7	Measure of impact	Measurable Immeasurable

Note – developed by authors on the basis of research

Given system can also be applied on the factors, which positively affect the innovation activity. One of those factors and not the least of importance is human capital. Based on the constructed unified classification, the human capital factor in the innovation activity of the organizations and the country as a whole can be determined in the following way (Table 4):

Table 4 – Determination of the place for human capital according to 7 classification parameters

Importance	*Primary*
Functions	*Institutional and management*
Management impact	*Objective*
Issue pools	*Resources and human capital*
Duration	*Continuous*
Incidence	*General*
Measure of impact	*Measurable*

Study of factors exerting the most influence on innovation activity has enabled us to enhance existing classifications. In our opinion, this classification is notable for its versatility and applicability to any regions regardless of their profile, size or territorial location. At the same time, such systematization of factors hampering innovation development may be used by businesses for development and implementation of corporate innovation strategies and programs. It may also be helpful at the republican and regional level for development of public innovation policy aimed at enhancement of innovation activity of business entities in various sectors of economy and establishment of a national innovation system in general.

According to the developed classification, the characteristic of human capital factor based on 7 parameters was determined, which proves the applicability of the proposed method to positive factors as well As a result, the «human capital» factor is classified as:

– primary according to importance;

– institutional and management according to functions;

– objective according to management impact;

– belongs to resources and human capital according to issue pools;

– continuous according to duration;

– general according to incidence;

– measurable according to measure of impact.

References

1 Barancheev V, Maslennikova N, Mishin V. Innovations management. – 2nd edition. – M.: Yurait, 2013. – 711 p.

2 The Global Competitiveness Report 2014–2015 (2015) // http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

3 The Global Innovation Index 2014 The Human Factor in Innovation (2015) // http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2014.pdf

4 Science. Innovations. Informational society (2014). Statistical compilation // http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT105446.

Каменова М.Ж.,
Турсумбаева М.Ж.,
Капышева С.К.

Агромаркетинг как инструмент управления конкурентоспособностью аграрного сектора

Сегодня нет ни одной индустриально развитой страны, где бы в той или иной мере не практиковалась маркетинговая деятельность. Современный этап развития агропромышленного комплекса характеризуется созданием принципиально новых условий для предпринимательской деятельности. В первую очередь, речь идет об усилении конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем продовольственных рынках. Основными конкурентами на этих рынках являются страны с развитым аграрным сектором экономики, направляющие огромные средства на субсидирование сельского хозяйства. Формируется экономическая ситуация, когда актуализируется рыночная ориентация аграрного производства. В этой ситуации на первый план выступает маркетинг, позволяющий максимально учитывать изменения конъюнктуры рынка, рыночное поведение потребителей сельхозпродукции, сегментацию потребительских и сырьевых рынков и другие факторы. Анализ сложившихся ситуаций на рынке сельскохозяйственной продукции Республики Казахстан показал, что агромаркетинг как система еще не получил распространения в формировании сельского хозяйства. В связи с этим в данной статье раскрываются сущность и особенности аграрного маркетинга, проанализирована агропромышленная деятельность Республики Казахстан, выявлены основные причины, сдерживающие развитие агромаркетинга в Казахстане.

Ключевые слова: маркетинг, агромаркетинг, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, рынок.

Kamenova M.,
Tursumbayeva M.,
Kapysheva S.

Agromarketing as an instrument of managing the competitiveness of agricultural sector

Today there is no industrially developed country where marketing activity to some extent wouldn't practice. The present stage of development of agro-industrial complex is characterized by creation of essentially new conditions for business activity. First, it is about strengthening of the competition both on internal and on external the food markets. The main competitors in these markets are the countries with the developed agrarian sector of economy allocating huge amounts of money for subsidizing of agriculture.

The economic situation when market orientation of agrarian production is staticized is formed. In this situation into the forefront the marketing allowing to consider as much as possible market condition changes, market behavior of consumers of agricultural products, segmentation of the consumer and raw markets and other factors acts. The analysis of current situation in the market of agricultural production of the Republic of Kazakhstan showed that agromarketing as system didn't gain distribution in formation of agriculture yet. In this regard in this article the essence and features of agrarian marketing reveal, agro-industrial activity of the Republic of Kazakhstan is analysed, the main reasons constraining development of agromarketing in Kazakhstan are established.

Key words: marketing, agromarketing, agro-industrial complex, agriculture, market.

Қаменова М.Ж.,
Тұрсымбаева М.Ж.,
Қапышева С.Қ.

Агромаркетинг аргарлық сектордың бәсекеге қабілеттілігін басқару құралы ретінде

Бүгінде маркетингтік қызметті қолданбайтын бірде бір индустриалды дамыған ел жоқ. Агроөнеркәсіптік кешеннің қазіргі заманғы даму кезеңі кәсіпкерлік қызмет үшін жаңа жағдайлар жасаумен сипатталады. Ең бірінші, бұл сыртқы, сонымен бірге ішкі нарықтарда бәсекенің күшеюімен байланысты. Бұл нарықтардағы негізгі бәсекелестер экономикасында аграрлық сала дамыған елдер болып келеді, олар орасан зор қаржы көлемін ауыл шаруашылығын субсидиялауға жұмсайды. Аграрлық өндірісті нарықтық бағыттау қажеттілігі туындайтын экономикалық жағдай қалыптасады. Бұл жағдайда нарық конъюнктурасы өзгерістерін, ауыл шаруашылығы өнімдерін тұтынушылардың нарықтық мінез-құлық, шикізат пен тұтынушы нарықтарын сегменттеу жағдайларын барынша ескеретін маркетингті қолдану алдыңғы жоспарда орын алады. Қазақстан Республикасының ауыл шаруашылығы өнімдері нарығындағы қалыптасқан жағдайларды талдау барысы агромаркетингтің ауыл шаруашылығын қалыптастыруда жүйе ретінде қалыптаспағанын көрсетіп отыр. Осыған байланысты берілген мақалада аграрлық маркетингтің мәні мен ерекшелігі айқын көрсетіліп, Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік қызметін жүргізу нәтижесінде агромаркетингтің дамуына кедергі келтіруші себептер айқындалды.

Түйін сөздер: маркетинг, агромаркетинг, агроөнеркәсіптік кешен, ауыл шаруашылығы, нарық.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 339.13.63

*Каменова М.Ж., Турсумбаева М.Ж., Капышева С.К.

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Республика Казахстан, г. Астана
*E-mail: mazken_kamenova@mail.ru

АГРОМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Термин «маркетинг агробизнеса» был впервые сформулирован Дж. Н. Девисом в 1997 году, а введен в экономическую науку сравнительно недавно – в конце XX века. По мнению Р. Колса и Дж. Юла, «агромаркетинг – это совокупность всей деловой активности, вовлеченной в поток продовольственных товаров и услуг от начала сельскохозяйственного производства до потребительских групп» [1, 2]. Концепция агромаркетинга в большинстве источников определяется как деятельность фирмы, ориентированная на потребителя и направленная на оптимизацию всего процесса движения продукта: от стадии производства до стадии потребления. Российские ученые определяют «агромаркетинг как вид целенаправленной творческой деятельности по предвидению, планированию, организации и управлению удовлетворением спроса потребителей на товары, услуги, идеи сельскохозяйственного производства посредством обмена» [3].

Практически аналогичное определение дает российский экономист Греков Н.И.: «Агромаркетинг – это деятельность по предвидению, планированию и удовлетворению спроса потребителей на товары и услуги агропромышленного комплекса на основе анализа конъюнктуры рынка, проведения адекватной политики в сфере производства, ценообразования и реализации продукции» [4].

Эти определения маркетинга, с нашей точки зрения, нуждаются в уточнении и дополнении, так как, во-первых, агромаркетинг – это не только «творческая деятельность», но и стандартные маркетинговые процедуры, основанные на использовании инструментов маркетинг-микс; во-вторых, вышеприведенные определения охватывают не все элементы системы агромаркетинга, а лишь некоторые из них. Кроме сферы производства, ценообразования и реализации продукции к важнейшим элементам, влияющим на состояние рынка сельскохозяйственной продукции, относится процесс организации движения товара к потребителю, то есть система агромаркетинга включает совокупность взаимосвязанных элементов и информационных потоков, которые позволяют установить обратную связь с рынками сбыта товаров агропромышленного комплекса. Грамотное использование инструментов агромаркетинга помогает

предприятиям агробизнеса быть эффективными и конкурентоспособными на рынке. Агромаркетинг как отдельное направление маркетинга включает изучение, прогнозирование и осуществление предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов рынка в области производства, переработки, хранения, доставки до потребителя и реализации сельскохозяйственной продукции с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Как видим, современные определения агромаркетинга не содержат каких-либо отличий от определений маркетинга в других сферах деятельности. Между тем, агромаркетинг отличается от других видов маркетинга. Эти отличия обусловлены особенностями деятельности агропромышленного комплекса и должны учитываться при формировании системы маркетинг-микс либо при локальном использовании инструментов маркетинга в большинстве сельхозпредприятий:

– служба агромаркетинга имеет дело, как правило, с товарами первой необходимости, обычно скоропортящимися. Это требует обеспечения удовлетворения спроса не только в нужном количестве и качестве, но и в кратчайшие сроки;

– несовпадение периода производства, переработки и потребления ставит перед маркетологами и специалистами службы сбыта задачу прогнозирования спроса, исследования конъюнктуры исходя из временного разрыва между фазами воспроизводства;

– то обстоятельство, что основное средство производства в сельском хозяйстве – земля, требует определения объема, ассортимента и качества продукции исходя из продуктивности почвы, зависящей от природно-климатических условий;

– многообразие форм собственности формирует многоукладную аграрную экономику и соответствующую конкуренцию. Это вызывает необходимость использования различных маркетинговых стратегий. Кроме того, не следует забывать о высокой доле импортной продукции, с которой приходится конкурировать отечественному бизнесу;

– сезонный характер аграрного производства требует от маркетологов направления усилий в сторону не только реализации полученного урожая в период его изобилия на рынке, но и умения сохранить его на весь период потребления, а также до того времени, пока цены на продукцию возрастут, а предложение упадет;

– продукция сельского хозяйства имеет постоянный спрос и длительный жизненный цикл, что затрудняет выбор стратегии расширения ассортимента. Исследования маркетологов в данной области должны быть направлены, прежде всего, не на поиск товарных инноваций и запросы потребителей, а на поиск дополнительных потребителей, в том числе и на международном рынке;

– низкий уровень технического оснащения отраслей агропромышленного комплекса и внедрения достижений научно-технического прогресса по сравнению с другими сферами экономики не способствуют росту производительности труда и конкурентоспособности аграрного сектора. Маркетологам в связи с этим необходимо совместно с другими службами предприятия заниматься вопросами лизинга, трансферта технологий и инноваций.

Экономические реформы в этой сфере привели к созданию многоукладной экономики. Современный этап ее развития характеризуется созданием принципиально новых условий для предпринимательской деятельности. В первую очередь, речь идет об усилении конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем продовольственных рынках. Основными конкурентами на этих рынках являются страны с развитым аграрным сектором экономики, направляющие огромные средства на субсидирование сельского хозяйства. Формируется экономическая ситуация, когда актуализируется рыночная ориентация аграрного производства. В этой ситуации на первый план выступает маркетинг, позволяющий максимально учитывать изменения конъюнктуры рынка, рыночное поведение потребителей сельхозпродукции, сегментацию потребительских и сырьевых рынков и другие факторы. С нашей точки зрения, активное использование принципов, методов и инструментов маркетинга является одним из направлений обеспечения продовольственной безопасности в стране, средством преодоления последствий кризиса в агропромышленном комплексе, повышения его конкурентоспособности, что особенно актуально в условиях усиления интеграционных процессов в мировой экономике.

Агромаркетинг можно определить как комплекс взаимосвязанных организационно-технических, финансовых и коммерческих функций предприятия, направленных на обеспечение реализации сельскохозяйственной продукции в соответствии с запросами потребителей с выгодой для предприятия.

Хорошо отлаженная система агромаркетинга позволяет наладить контакт с рынками сбыта

товаров, учитывать запросы потребителей. Другими словами, грамотное использование инструментов агромаркетинга помогает предприятиям агробизнеса быть конкурентоспособными на рынке. Как отдельное направление маркетинга агромаркетинг включает изучение, прогнозирование и осуществление предпринимательской деятельности в области производства, переработки, хранения, доставки до потребителя и реализации сельскохозяйственной продукции с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Исследуя маркетинг-микс, следует отметить его системный характер. Инструменты маркетинг-микс, используемые системно, обладают такой результативностью воздействия на рынок и потребителя, которая не свойственна ни одному из них, используемому в отдельности, то есть качества каждого из системных инструментов теряются, если его использовать вне связи с другими элементами. Например, рост или снижение цены на продукт окажутся эффективными только в случае изменений в товарной политике, политике распределения и продвижения товара.

Одна из ключевых задач государства в области аграрной политики – построение систем управления, адаптированных к современным условиям хозяйствования, ориентированных на восстановление управляемости отраслями агропромышленного комплекса. Необходимость формирования такой модели управления агропромышленного комплекса вызвана тем, что переход к рынку обусловил усложнение условий хозяйствования, усиление конкуренции между сельскохозяйственными товаропроизводителями. Недостаточно высокая эффективность сельскохозяйственного производства и других отраслей агропромышленного комплекса Казахстана связана, с нашей точки зрения, не только с отсутствием опыта работы в рыночных условиях, но и слабой проработкой проводимых аграрных реформ с позиций маркетингового подхода. Причина этого – отсутствие четкого понимания сущности, функций и концепций развития систем агромаркетинга и маркетинг-менеджмента и недостаток методических разработок по планированию маркетинговой деятельности и разработке маркетинговых стратегий.

В соответствии со стратегическими задачами, стоящими перед Казахстаном, приоритетами индустриально-инновационного развития агропромышленного комплекса Казахстана являются: производство продукции, имеющей стабильные рынки сбыта; переход на новые виды и механизмы государственной поддержки аграрного сектора, стимулирующие внедрение новых технологий; разработка и реализация мастер-планов по приоритетным направлениям агропромышленного комплекса с определением четких индикаторов; стимулирование развития высокотехнологических производств [5].

Реализация выбранных приоритетов требует создания соответствующего управленческого механизма, подсистемами которого являются: индикативное планирование, финансовые рычаги, управление отраслью на основе рыночных подходов, в частности, инструментов агромаркетинга.

Агромаркетинг как система еще не получил распространения в формировании сельского хозяйства Казахстана. Это объясняется, во-первых, тем, что продукции сельского хозяйства производится недостаточно и уровень конкуренции низкий; во-вторых, некоторые руководители предприятий имеют неверное представление о роли маркетинга в условиях рынка, срабатывает советская психология, когда руководитель предприятия, прежде всего, думает не о том, как и где реализовать продукцию, а, в первую очередь, о том, как ее производить. В результате, запросы потребителей удовлетворяются не в полном объеме, снижается качество продукции и уровень обслуживания. На наш взгляд, в сложившихся условиях именно агромаркетинг как система призван решить накопившиеся проблемы аграрного сектора. Именно маркетинг позволит переориентировать агропромышленное производство и реализацию сельскохозяйственной продукции на решение вопросов продовольственной безопасности, уменьшение объемов импорта продовольствия, повышение казахстанского содержания и пр. Маркетинг дает возможность агропромышленным формированиям лучше адаптироваться к условиям рыночной конкуренции, помогает объединить усилия товаропроизводителей сельского хозяйства, предприятий перерабатывающей промышленности и торговли не только на стадии реализации, но уже на стадии определения объемов и структуры производства путем эффективного использования производственных мощностей предприятий, формирования взаимовыгодных условий деятельности для всех субъектов рынка, максимально реализовать свои сильные стороны и возможности для удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли, прогнозировать деятельность предприятия с учетом влияния факторов внутренней и внешней маркетинговой среды. На маркетолога

сельскохозяйственного предприятия возлагается широкий круг вопросов: анализ конъюнктуры рынка, объема и структуры спроса, изучение влияния факторов на деятельность сельскохозяйственного формирования, и разработка на этой основе прогнозов развития. Это предполагает высокий уровень его профессиональной подготовки и владения инструментами агромаркетинга.

На наш взгляд, на современном этапе развития экономики следует вести речь не просто об использовании на отечественных предприятиях инструментов маркетинга, а целесообразно говорить о маркетинг-менеджменте. Ведь не решив внутренние организационные проблемы управления предприятием, не выработав стратегию ценообразования, говорить о методах продвижения, исследованиях рынка и о полноценном удовлетворении спроса потребителей сельскохозяйственной продукции рано. Еще большая потребность в маркетинг-менеджменте возникает у агропромышленных предприятия, которые занимаются экспортом своей продукции. Результатом слабой маркетинговой проработки вопросов сбыта продукции может стать ситуация, аналогичная ситуации с урожаем зерновых в 2010 году, когда выращенную пшеницу оказалось некуда девать. Маркетинговый подход в этом случае позволил бы:

1) составить многовариантные прогнозы сбора зерновых при min, opt и max показателях урожайности и засеянных площадей;

2) разработать прогнозы объема экспорта с учетом уже определенных и возможных покупателей;

3) анализировать состояние инфраструктуры (элеваторов, наличие вагонов для перевозки и т. д.), необходимой для обеспечения экспортно-импортных операций;

4) изучить потребности внутреннего рынка, перерабатывающей и животноводческой отраслей.

Такие исследования помогли бы ответить на вопросы: сколько и какие виды зерновых необходимо выращивать и как правильно распорядиться выращенным урожаем [5].

В связи с тем, что в Казахстане применение инструментов агромаркетинга еще не получило должного распространения, сложно произвести оценку эффективности использования данного инструмента на отечественном сельскохозяйственном рынке. Обобщение зарубежного опыта применения агромаркетинговых инструментов показывает его эффективность. К примеру, в США, занимающих 3-е место в мире по производству свинины и 4-е место по производству говядины, в розничной цене 1 кг говядины доля маркетинговых затрат составляет примерно 43,2%; свинины соответственно – 55,8% [6]. Именно использование агромаркетинговых инструментов вывело США на уровень лидера производства сельскохозяйственной продукции в мире.

Основные причины, сдерживающие развитие агромаркетинга в Казахстане: неразвитая инфраструктура, отсутствие полной информации о состоянии внутреннего и внешнего рынков сельскохозяйственной продукции, нехватка кадров, обладающих опытом маркетинговой работы, недостаток финансовых средств для создания службы маркетинга. Предприятия агропромышленного комплекса используют лишь отдельные инструменты и стратегии маркетинга, что не дает полномасштабного эффекта. Сложившаяся экономическая ситуация в республике не позволяет большинству товаропроизводителей использовать всю систему маркетинга.

Организация агромаркетинговой деятельности должна производиться и на макроуровне. Государство, создавая институты развития и выделяя средства на их развитие, преследует цель повышения эффективности аграрного сектора, снижения зависимости от импорта, улучшения продовольственного обеспечения населения и др.

С наступлением 2000-х годов, когда ситуация в экономике несколько выровнялась благодаря высоким ценам на нефть, у страны появились возможности для решения стратегических задач. Зародились институты развития, фонды поддержки как экономики в целом, так и отдельных ее секторов. Создание национальных холдингов преследовало ряд целей: разгрузить профильные министерства и ведомства от несвойственных для них функций, сконцентрировать все государственные активы воедино, создать крупные интегрированные формирования, способные выдержать конкуренцию на мировых рынках и призванные избавить страну от сырьевой зависимости.

Так, в 2006 году был создан национальный управляющий холдинг «КазАгро», целью которого стало развитие конкурентоспособного, экспортоориентированного агропромышленного комплекса. В состав холдинга вошли акционерные общества «Продовольственная контрактная корпорация», «Мал өнімдері корпорациясы», «КазАгроФинанс», «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», «КазАгроФинанс», «Аграрная кредитная корпорация», «КазАгроГарант», «КазАгромаркетинг».

Миссия АО «Казагромаркетинга» – повышение уровня эффективности агробизнеса путем обеспечения широкого доступа сельхозтоваропроизводителей к информационно-консультативным и консалтинговым услугам. Для субъектов аграрного рынка АО «Казагромаркетинг» выполняет широкий спектр услуг:

– анализ рынков отдельных сельскохозяйственных товаров;

– постоянный ценовой мониторинг на сельскохозяйственную продукцию;

– консультации по вопросам агробизнеса по горячей линии и в онлайн режиме;

– разработку и экспертизу бизнес-планов и проектов в аграрной сфере;

– организацию обучающих семинаров и специализированных тренингов;

– проведение выставок и ярмарок сельскохозяйственной продукции;

– разработку, внедрение и сопровождение информационных технологий в агропромышленном комплексе [7].

В условиях глобализации рынков доступ отечественных сельскохозяйственных производителей к внешнему рынку невозможен без взаимодействия с информационными, консалтинговыми и маркетинговыми службами зарубежья. В этих условиях особенно возрастает роль маркетинга на макроуровне. Именно по этой причине АО «Казагромаркетинг» вошло в систему Agrimis, в которой работает более 20 стран Европейского Союза, и стало полноправным членом Ассоциации агентств по маркетингу продовольственных товаров в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Авторы данной работы участвовали в экспертизе эффективности мер Программы по реализации Концепции устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2006-2010 годы. Была использована разработанная АО «КазАгромаркетингом» анкета, целью которой являлось выяснение отношения целевой аудитории к реализуемым мерам. Опрос проводился в четырех областях Казахстана: Северо-Казахстанской, Восточно-Казахстанской, Кзылординской и Атырауской областях и был репрезентативным. Из опроса респондентов выяснилась следующая картина: 44% опрошенных на вопрос о возможности получения услуг ответили, что при получении услуг были затруднения, 37% считают, что выгоды по программе получить трудно и практически невозможно. 45% опрошенных ответили, что цели Программы не достигнуты, 32% достигнуты, но не полностью и лишь 23% ответили, что цели достигнуты полностью.

При изучении влияния внедрения кластерных инициатив в агропродовольственную сферу респонденты ответили, что созданные кластеры пока функционируют неэффективно: 20% респондентов отметили, что кластеры повысили эффективность деятельности, 77% считают, что их создание никак не отразилось на состоянии агропромышленного комплекса.

В отношении новых механизмов регулирования рынков продовольственной продукции, в частности, деятельности АО «КазАгро», опрашиваемые респонденты отметили, что деятельность холдинга не всегда эффективна. Сотрудничество с АО «КазАгро» осуществлялось у 11% респондентов по фьючерсной системе закупке зерна, у 24% – по другим формам сотрудничества, 46% респондентов отметили, что сотрудничество не осуществляли. На вопрос о состоянии контроля качества продукции 33% респондентов отметили, что система контроля качества соответствует нормам, у 40% есть претензии к работе лабораторий и 27% считают, что позитивных изменений не произошло; 40% респондентов считают, что техническая оснащенность отраслей агропромышленного комплекса повысилась за счет лизинга техники и оборудования, 8% – повысилась за счет создания сервис-центров, 22% отмечают, что органами государственного управления мероприятия по модернизации агропромышленного комплекса не проводились и 31% считают, что оснащение ухудшилось.

В ходе опроса 56% респондентов отметили улучшения в финансовой и страховой инфраструктурах агропромышленного комплекса за счет развития микрокредитования, увеличения объема гарантированных и зерновых расписок, поддержки страхования в растениеводстве. 44% отмечают, что изменений не произошло.

Такого рода опросы позволяют сделать выводы об эффективности деятельности управляющей подсистемы, использования маркетинговых методов и инструментов и принимать грамотные управленческие решения. Для повышения отдачи от таких мероприятий необходимо перейти от эпизодических опросов к опросам и наблюдениям на постоянной основе, использованию их результатов для корректировки деятельности и управляющей, и управляемой подсистем.

Как любое новое начинание, создание института развития вызвало неоднозначное отношение со стороны экономистов, часто – критическое. С нашей точки зрения, институты развития

в их нынешнем виде и структуре не оправдали надежд: сконцентрировав у себя все регулирующие и распределительные функции, они не смогли существенно повысить эффективность экономики, деятельность некоторых из них по данным Счетного комитета (например, АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий») убыточна с момента образования.

Деятельность АО «КазАгро», с нашей точки зрения также не лишена недостатков. Наиболее существенные из них:

– слабое взаимодействие институтов, деятельность которых направлена на реализацию одних и тех же задач (Правительство, МСХ, КазАгро);

– отсутствие грамотного планирования и слабое использование маркетинговых инструментов привели к существенным перекосам между объемами производства зерновых и возможностями инфраструктуры, обеспечивающей хранение и транспортировку продукции;

– АО «Продкорпорация» в годы высокого урожая не справляется с реализацией закупленного объема зерна и осуществлением экспортных операций, что влечет за собой серьезные потери. Вместо повышения эффективности управления в АО «Продкорпорации» была создана новая структура, благодаря которой, по мнению МСХ и КазАгро, государство получит возможность регулировать цену на рынке, устраивающую как фермеров, так и потребителя внутри страны;

– не удалось преодолеть влияние факторов, сдерживающих развитие растениеводства. В частности, это: экстенсивные технологии возделывания сельскохозяйственных культур, отсутствие крупных овощеводческих хозяйств, использующих высокие технологии возделывания земли, низкая эффективность использования орошаемых площадей, нарушение сроков агротехнических работ, недостаточное применение удобрений и средств для борьбы с болезнями и вредителями сельскохозяйственных культур, отсутствие современных технически оснащенных хранилищ для овощей, что обусловливает низкую урожайность сельскохозяйственных культур и снижение сроков хранения овощей, фруктов и картофеля, не налажена их заготовка и переработка;

– слабая работа по диверсификации, засилье «монокультуры» (зерно), несущественные сдвиги в животноводстве и др.

Таким образом, деятельность аграрных предприятий в новых рыночных условиях требует совершенствования управления на основе использования инструментов и методов агромаркетинга, способных повысить эффективность аграрного сектора.

Литература

1 Ахметова К.А. Практический маркетинг: учебник. – Астана: BG-print, 2007.

2 Kohls RL, Uhl IN Marketing of Agricultural Products. – NJ Prentice Hall, 2001.

3 Цыпкин Ю.А, Люкшинов АН. Агромаркетинг. – М.: Колос, 1999.

4 Греков Н.И. Управление и маркетинг в АПК: учебно-методическое пособие. – Мичуринск: Издательство Мичуринского государственного аграрного университета, 2006. – С.61.

5 www.mining.kz/index/ Казахстанский горнопромышленный портал/ Государственная Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 годы утверждена Указом Президента РК от 19 марта 2010 года № 95836. Ахметова К.А. Агропромышленный комплекс Казахстана: состояние, проблемы, пути решения/ Монография. – Караганда, 2010. – 133 с

6 Алшанов Г.А. Казахстан на мировом аграрном рынке: потенциал, проблемы и их решение. – Алматы, 2010. – 624 с.

7 Концепция устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2006-2010 годы. – Астана, 2005.

References

1 Ahmetova K.A. Prakticheskij marketing: uchebnik. – Astana: BG-print, 2007.

2 Kohls RL, Uhl IN Marketing of Agricultural Products. – NJ Prentice Hall, 2001.

3 Cypkin Ju.A, Ljukshinov AN. Agromarketing. – M.: Kolos, 1999.

4 Grekov N.I. Upravlenie i marketing v APK: uchebno-metodicheskoe posobie. – Michurinsk: Izdatel'stvo Michurinskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2006. – S.61.

5 www.mining.kz/index/ Kazahstanskij gornopromyshlennyj portal/ Gosudarstvennaja Programma po forsirovannomu industrial'no-innovacionnomu razvitiju RK na 2010-2014 gody utverzhdena Ukazom Prezidenta RK ot 19 marta 2010 goda № 95836. Ahmetova K.A. Agropromyshlennyj kompleks Kazahstana: sostojanie, problemy, puti reshenija/ Monografija. – Karaganda, 2010. – 133 s

6 Alshanov G.A. Kazahstan na mirovom agrarnom rynke: potencial, problemy i ih reshenie. – Almaty, 2010. – 624 s.

7 Koncepcija ustojchivogo razvitija agropromyshlennogo kompleksa Respubliki Kazahstan na 2006-2010 gody. – Astana, 2005.

Давильбекова Ж.Қ.

Экономикалық тұрақтылықты қамтамсыз етудегі инновациялық даму стратегиясын іс жүзіне асыру бағыттары

Мақалада білім экономикасына ұмтылған қадам қарастырылған. Бүгінгі дамудың жалғыз жолы –инновациялық даму айтуға болады. Солайша, инновациялық даму қазақстанның әлемнің бәсекеге барынша қабілетті жолы болып табылады. Мақалада инновация сипаты ажыратылған: өнімділігі мен үдерістігі. Зерттеу жұмысында инновацияларды шартты түрде екі деңгейде қарастыруға болады деп анықталған. Өңдеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге түсуге қабілетті және экспортқа негізделген тауарларды, жұмыстар мен қызмет көрсетулер өндірісі мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың басты нысанасы болып табылады. Индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік саясаттары стратегиялық жоспарда белгіленген мақсаттарға қол жеткізуді қамтамасыз етуі, сондай-ақ одан кейінгі жылдары қазақстандық экономиканың сервистік-технологиялық бағыттылығын қалыптастыру негіздерін құруы тиіс

Мақалада анықталған индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік саясаттары қандай қағидаттарға негізделгені көрсетілген. Индустриалды-инновациялық саясат индустриядан кейінгі дамудың перспективалы бағыттарында ғылыми-техникалық, инновациялық және өндірістік әлеуетті ұлғайтуға бағытталған, ол болашақта қағидатты бәсекелестік артықшылықтарды алуға жәрдемдесуге тиіс деп негізгі бағыттар қандай болуы тиіс екені мақалада айқындалған.

Түйін сөздер: экономика, инновация, индустрия; өңдеуші өнеркәсіп, ғылыми технология, үрдіс, қаржыландыру, мемлекет.

Davil'bekova Zh.Kh.

Ways of introduction of strategy of innovative development for maintenance of economic stability

Ways of strategy of innovative development are considered in the article and is revealed, that a unique way of development for any country, including of Kazakhstan, is innovative way, which promotes increase competitiveness economy. Characteristics of an innovation, their levels and the problems of interfering their introduction are considered in the research. Development of processing industry is a priority task of all innovative strategy of the state. The paper examines the characteristics of innovation, their levels and challenges to their implementation. The article presents the principles of industrial – innovative government policies which aimed at the foundations, the strategic development plan, aimed at industrial – service technological economic of Kazakhstan. Also in this article have been identified directions of the post – industrial development ways in the perspective areas of science and technology innovation for increasing of the productive capacity for helping of the future competitive advantages in key areas of industrial – innovative policy of Kazakhstan.

Key words: economy, innovative industry, manufacturing, high-tech technologies, processes, financing, the state.

Давильбекова Ж.Х.

Пути внедрения стратегии инновационного развития для обеспечения экономической стабильности

В статье рассмотрены направления стратегии инновационного развития и выявлено, что единственный путь развития любой страны, включая Казахстан, является инновационный, который способствует повышению конкурентоспобности экономики. В работе рассматриваются характеристики инновации, их уровни и проблемы, препятствующие их внедрению. В ходе исследования выяснено, что развитие обрабатывающих отраслей промышленности является приоритетной задачей всех инновационных стратегий государства. В статье приводятся принципы индустриально-инновационной государственной политики, направленной на формирование основ, стратегического плана развития, ориентированных на индустриально-сервисную технологическую казахстанскую экономику. Также в данной статье были определены направления постиндустриального пути развития в перспективных областях науки и техники, инновациях с целью повышения производственного потенциала для содействия будущим конкурентным преимуществам в ключевых областях индустриально-инновационной политики Казахстана.

Ключевые слова: экономика, инновация, индустрия, обрабатывающая промышленность, наукоемкая технология, процесс, финансирование, государство.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 330.34.01

Давильбекова Ж.Қ.

Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық зерттеу техникалық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
E-mail: dnx37@mail.ru

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҚТЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ІС ЖҮЗІНЕ АСЫРУ БАҒЫТТАРЫ

Қазіргі болашаққа ұмтылған қадамды – білім экономикасына ұмтылған қадам деуге болады. Бүгінгі дамудың жалғыз жолы – инновациялық даму. Ол – Қазақстанның әлемнің бәсекеге барынша қабілетті 30 елінің қатарына кіру жолы болып табылады. Қазақстан экономикасының ғылыми білімге, инновациялық технологияларға, жоғары білікті өндіргіш күшке негізделуі тиіс дегендік. Атап айтқанда,табиғи ресурстарды жаңаша игеруге, оларды мүмкіндігінше республикада өңдеуге, мүмкіндігінше қосымша құн жасауға, жаңа жұмыс орындарын ашуға. Ғылыми ауқымды технологияларды барынша аз енгізуге негізделген, тұлғаның шығармашылық қабілеттілігі мен белсенділігін қажет етпейтін шикізаттық экономикадан «өңдеуші және өндіруші» экономикаға өту.

Инновациялық даму жолын таңдау себептеріміздің негізгілері: әлемдегі өнеркәсіптің технологиялық жолмен қарқынды дамуы, әлемде жаһандану процесінің өріс алуы, Қазақстанның БСҰ(Бүкіләлемдік сауда ұйымы)-на кіру жолында байланысты өнеркәсіпті бәсекелестікке дайындау қажеттілігі және бәсекеге қабілетті еңселі отыз елдің қатарына қосылудағы мақсатымызға жету. Жетілген экономика деп жаңа әртүрлі салаларда бәсекеге түсе алатын экономиканы айтады, ал бұндай жетістіктерге тек инновациялық қарқынмен ғана қол жеткізуге болады. Қазіргі заман талаптарына сай инновациялық экономика процестері біркелкі ағын секілді жедел қарқынмен жүруде. Сөзсіз, оның жекелеген сәттері: техникалық идеяларды ойлап табу, жетілдіру, оны өндіріс кезеңіне дейін апару, жаңа өнім түрлерін алу, оны коммерциализациялау – өзінше, қызметтерді ұйымдастыру жағынан, басқару мен қаржыландыру, айналымға жіберу тұрғысынан ерекшеленеді [1].

Инновация сипатын екі жақты ажыратуға болады:

1. Өнімділік – жаңа өнімді түбегейлі өндіріске енгізу немесе жаңа технологияға негіздеу.

2. Үдерістік(прогрестік) – өндіріс тәсілін не технологияны едәуір жетілдіру, жабдықтар мен өндіріс тәсілдерін өзгерту.

Технологиялық инновацияларға өндірістік аяда ең алғаш рет зерттеу жүргізген ғалым Й. Шумпетер еді. Ол өзінің «іскерлік белсенділік циклдері» ілімінде экономикалық дамудың қозғаушысы кәсіпкердің инновациялық әрекеттері деп көрсетті

[2]. Яғни кәсіпкер экономика мен экономикалық өсімнің бәсекелік тұрғыдан құрылымдық өзгерісінің қайнар көзі. Жалпы инновацияларды өнім өндірудің кез келген кезеңде енгізуге болады. Инновациялық өзгерістер технологиялық процесстердің басқа жабдықтар мен құралдардың жаңаша түрлерін енгізу мен тұтынушыларға тауарды сатуға дейін және сатудан кейін қызметтің ерекше, жаңашыл түрін көрсете отырып, дифференцияланған бәсекелік артықшылықтарға қол жеткізудің басты шарты. Инновацияларды шартты түрде екі деңгейде қарастыруға болады:

1. Өндіріске алғаш рет енгізіліп отырған жаңалықтар, идеялар-ал бұларды енгізіп отырған инноваторлар жоғары деңгейдегі бәсекелік артықшылықтарға қол жеткізе алады.

2. Имитатор фирмалар енгізіп отырған қайталанбалы ноу-хоу немесе жаңалықтар.

Бірінші деңгейдегі инновациялар мекемелердің барлығында жаппай қолданыс таба алмауы ықтимал. Екіншісі қатаң бәсеке талаптарына төтеп бергісі келетін фирмаларда қолданыс табуы керек.

Қазақстанның қазіргі таңдағы экономикасында мынадай проблемалар орын алуда:

– экономиканың шикізат бағыттылығы;

– әлемдік экономикаға ықпалдасудың әлсіздігі; ел ішіндегі салааралық және өңіраралық экономикалық ықпалдасудың босаңдығы;

– өңдеуші өнеркәсіп өнімділігінің төмендігі; ішкі рынокта (шағын экономика) тауарлар мен қызметтерге деген тұтыну сұранысының мардымсыздығы;

– өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның жеткілікті дәрежеде дамымауы;

– мұнай-газ және кен-металлургиялық кешенге жатпайтын экономика салаларында негізгі қорлардың тез тозуы;

– кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалуы;

– ғылым мен өндіріс арасында ұтымды байланыстың болмауы;

– ҒЗТКЖ (ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар) қаржының аз бөлінуі; отандық ғылымның нарықтық экономика жағдайларына нашар бейімделуі, ғылыми-техникалық өнімді тауар деңгейіне дейін жеткізудің ықпалды тетіктерінің болмауы, соның салдарынан тұтастай алғанда инновациялық ұсыныстар деңгейінің төмен болуы;

– мамандарды және жұмысшы кадрларды даярлау мен қайта даярлаудың қазіргі заманғы жүйесінің болмауы;

экономиканың өңдеуші секторларына инвестициялар салуға отандық қаржы институттары үшін ынталандыру көздерінің болмауы;

– менеджменттің экономиканы ғалымдану үрдістеріне және сервистік-технологиялық экономикаға өтуге бейімдеу міндеттеріне сәйкес келмеуі.

Индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік саясаты 2015 жылға дейінгі кезеңге арналған стратегиялық жоспарда белгіленген мақсаттарға қол жеткізуді қамтамасыз етуі, сондай-ақ одан кейінгі жылдары қазақстандық экономиканың сервистік-технологиялық бағыттылығын қалыптастыру негіздерін құруы тиіс [3].

Саясаттың басты мақсаты шикізаттық бағыттан бас тартуға ықпал ететін экономика салаларын әртараптандыру жолымен елдің тұрақты дамуына қол жеткізу, ұзақ мерзімді жоспарда сервистік-технологиялық экономикаға өту үшін жағдай жасау болып табылады.

Өңдеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге түсуге қабілетті және экспортқа негізделген тауарларды, жұмыстар және қызмет көрсетулер өндірісі мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың басты нысанасы болып табылады. Бәсекеге түсу қабілеті дегеніміз қазақстандық кәсіпорындардың экспортқа шығарылатын өнімдерді өндіру қабілетін білдіреді. Басқаша айтқанда, өңдеуші өнеркәсіптің өнімі осындай әлемдік стандарттарға сәйкес келуі керек және баға бойынша бәсекелесуге қабілетті болуы тиіс. Саясат мынадай қағидаттарға негізделеді:

– жеке сектормен серіктестік;

– инвестициялық және инновациялық ұсыныстардың өнеркәсіптің шикізаттық емес салаларында өндірілетін тауарлар мен қызметтердің бәсекелестік қабілетін арттыруға бағытталуы;

– өнеркәсіпті жаңғыртуға, оларға қолдау көрсету жөніндегі рәсімдердің жариялылығы мен ашықтығына бағытталған жобаларды іске асыруға мемлекеттік қаржылық және өзге қолдау көрсету;

– қосылған құн тізбегін дамытуды қамтамасыз ететін салаларға мемлекеттік қолдау көрсету шараларының кешенді сипаты;

– тең бәсекелестік жағдайларды және салауатты бәсекелестік ортаны қалыптастыруды қамтамасыз ету;

– қандай да болсын жеке сипаттағы жеңілдіктерден және преференциялардан бас тарту;

– индустриялық саясаттың бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыруға бағытталуы.

Индустриалды-инновациялық саясат индустриядан кейінгі дамудың перспективалы бағыттарында ғылыми-техникалық, инновациялық

және өндірістік әлеуетті ұлғайтуға бағытталған, ол болашақта қағидатты бәсекелестік артықшылықтарды алуға жәрдемдесуге тиіс. Негізгі бағыттар мыналар болуы тиіс:

1. Жоғары технологиялы өндірістер қалыптастыруға, оның ішінде шетелдік те, салааралық та технологиялар трансфертінің тиімді жүйесін жасауға жәрдемдесу.

2. Жоғары ғылыми-технологиялық әлеуеті бар ғылыми-техникалық және өнеркәсіптік ұйымдар мен кәсіпорындар желісі бар қалаларда қазіргі заманғы ғылыми және инновациялық инфрақұрылымды жасап, оның қазіргі заманғы элементтерінің қызметін (технопарктер, ұлттық ғылыми орталықтар, ғылыми-технологиялық аймақтар және с.с.) қолдау.

3. Индустриядан кейінгі экономика тұрғысынан алғанда озық салаларды дамытуда қазіргі ғылыми-техникалық әлеует салаларын пайдалану.

Мемлекеттің негізгі инновациялық саясаты келесі шараларды қамтуы тиіс:

– инновациялық шаралардың экономикалық, құқықтық және ұйымдастырушылық негіздерін қалау;

– өндірістің тиімділігі мен ішкі нарықтағы тауар өндірушілердің өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін технологиялық жаңалықтар енгізу негізінде арттыру;

– кәсіпкерлердің инновациялық белсенділігін көтеру ;

– инновациялық іс-әрекеттерді асыруға бөлінген мемлекеттік қаржыларды тиімді қолдану;

– отандық инновациялық өнімді халықаралық нарықта өткізуді қолдау;

Республикадағы өнімнің осы түрі бойынша экспорттық әлеуетті арттыру.

Бағдарламаны іске асырудың негізгі бағытына экономиканы әртараптандыруды және оның бәсекеге қабілеттігінің өсуін қамтамасыз ететін басым секторларын дамыту керек.

Алдағы кезеңде индустрияландыру саясаты индустриялық-инновациялық процестердің жеделдетушісі болатын «дәстүрлі мамандандыру» салаларын дамыту арқылы басым шикізаттық емес секторды озыңқы дамытуға бағытталған болады.

Мемлекеттің күш-жігері экономиканың мынадай басым секторларын дамытуға топтастырылады:

Дәстүрлі: мұнай-газ секторы, тау-кен металлургия кешені, шикізат өндірістерін кейіннен аса жоғары қайта бөлулерге ауыстыратын атом және химия өнеркәсібі;

Жер қойнауын пайдаланушылар, ұлттық компаниялар және мемлекет сұранысына негізделген: машина жасау, құрылыс индустриясы, фармацевтика;

Шикізаттық сектормен байланыстырылмаған және экспортқа басым бағдарланған өндірістер: агроөнеркәсіптік кешен, жеңіл өнеркәсіп, туризм;

Келесі 15-20 жылда әлемдік экономикада үстем рөлге ие болатын «болашақ экономикасының» секторлары: ақпараттық және коммуникациялық технологиялар, биотехнологиялар, баламалы энергетика, ғарыш қызметі.

Көрсетілген секторлардың тізбесі толық емес әрі бағдарламаның іске асырылу барысында толықтырылып отырады.

Экономиканы сәтті әртараптандыру республиканың тұрақты дамуымен, соның ішінде тұрақты дамуды басқару жүйесін оңтайландыру және көмірсутегі төмен экономиканың, сондай-ақ инвестициялар тарту, экологиялық проблемаларды шешу, табиғи экожүйелерге антропогендік жүктемелердің кері әсерін азайту, табиғатты пайдаланушылардың қоршаған ортаға эмиссиясын азайту, қалдықтарды кешенді қайта өңдеу мәселелерінде «жасыл» саясатты енгізу жолымен республиканың тұрақты дамуымен үздіксіз байланысты.

Экономиканы әртараптандыруды жеделдету процесінде мемлекет тиімсіз жобалардың іске асырылуына қарсы тұратын болады, сондықтан жобаларды қолдаудың негізгі өлшемдерін таңдауға ең алдымен Кеден одағының әлеуетін іске асыру мүмкіндігімен байланысты өнімділік, энергия тиімділігі және экспортқа бағдарлану жатады.

Әлемдегі инновациялық үрдістердің бәрі де кез келген мемлекеттің экономикалық дамуының жоғары деңгейін қамтамасыз етумен бірге, ғылыми-техникалық ілгерілеуінде едәуір жылдамдатады. Өйткені, мемлекет дамуының негізі болып табылатын инновациялық саясат кез келген бәсекеге қабілетті мемлекеттегі ғылым дамуының бағытын анықтайды. Сондықтан да ғылыми-техникалық үдеріс бүкіл әлемде «инновациялық үдеріс» ұғымымен тығыз байланыста болуды талап етеді. Инновациялық үрдіс жаңа бір өнімнің алынуын білдіреді де, ол идеяның пайда болуынан бастап, оның коммерциялық тұрғыда жүзеге асырылуына дейінгі ұзақ жолды қамти отырып, әртүрлі қарым-қатынастар (өндіру, алмасу, тұтыну) кешенін өз қармағына алады [4].

Ғылыми зерттеулерді жеткіліктілігі қаржыландыру туралы сауал және оның көз-

дері *Қазақстанға ғана актуалді емес. 1957 ж. кеңестік спутникті жіберу АҚШ-та космостық пен әскери сфераларда КСРО-дан, мүмкін, техникалық артта қалуды еңсеру үшің ғылыми зерттеулерді қаржыландыру жеткіліксіздігі сауалы бойынша қоғамдық; дискуссияға стартты берді. Онда* зерттеулерді қаржыландыраудың қажеттілігі мен жеткіліктігі анализденген, бірінші экономикалық зертеулердің бірі болып, 1959 ж, АҚШ-тың жетекші «think tank», RAND пропорациясының еңбектесінің жұмысы жарияланған.

Жеке фирма қалайша фундаментальді зерттеулерге шығындарды жаба алады? Тәсілдердін бірі – зерттеулік бөлімдерде алынған, жаңа ашуларды патенттеу. Тіпті егер, компания өзінің негізгі тірлігінде зерттеулердің нәтижелерін қолдана алмаса, ол жұмсаулардың нәтижелерін пайдалануға құқықтарды сату немесе лизингтеу жолымен ақтай алады. Бұл ол туралы әлден, оңды сыртқы эффектерді жасаудан пайданы алғызғызады.

Фундаментальді зерттеулерді әдетте, диферсифицтелген құрамы бар ірі компаниялар қаржыландырады, өйткені нәтижелер фирмамен жайланушы өндірістік түптердің қандай да біреуінде қалуының ықтималдылығы жоғарылау. АҚШ-та мұндай компанияларға, мысалы, General Electric, Dupont, Еуропада – Siemens, EADS жатқызылады [5].

Фундаментальдық ғылымды қаржыландырушы, меценаттардың тірлігі мотивтерің көбінесе жеке басты сипатты тасиды әрі пайданы максимизациялау контекстіде қарастыла алмайды. Бұл жағдайда, қоғамдық пайданы максимизациялау немесе пайдақорлықсыз сыйлықтан алынған рақаттың феномені туралы айтуға болады. Басқа сөздермен, экономикалық субъекті жаналық жасаушы ретінде сезе отырып, өз пайдалығын максимиздейді.

Әйтсе де, жеке компаниялардың мүддесінің және қайырымдылықтың бар болуына қарамастан, фундаментальді зерттеулерге шығындардың айтарлықтай бөлігін мемлекет артады.

Біздің халқымыз ежелден жаңалықты жатсынбайтын, жаңаға жаны құштар халық. Халқымыздың бойындағы осындай асыл қасиет – біздің инновациялық дамуды ұйымдастыруымыз бен жүзеге асыруымызға көптеген жеңілдіктер әкеледі. Біз еліміздің жоғары оқу орындарының басшылары мен қызметкерлері елдегі, атап айтқанда, өз оқу орнымыздағы инновациялық даму стратегиясын ғылыми да жүйелі жолға қоя білсек, оның жүзеге асуына қолайлы шарт-жағдай әзірлеп берсек болғаны. Әрі қарай, санасы азат, ойы озат, жаңалыққа жаны құштар халқымыз жалғастырып кетеді деп толық сеніммен айта аламыз.

Әдебиеттер

1 Дятлов С. – Инновационная гиперконкуренция как фактор развития экономической системы // Экономист – М., 2012. – №5. – С. 69-76.

2 Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

3 2010-2014 жылдарға арналған Мемлекеттік үдемелі индустриялы-инновациялық даму бағдарламасы. Қазақстан Республикасы Президентінің. Astana: 2010 жылғы 19 наурыздағы № 958 жарлығымен бекітілген.

4 Карачаровский В. Долгосрочные тенденции развития инновационного сектора // Экономист. – М., 2010. – №11. – С. 59-68.

5 Balbontin A., Yazdani B., Cooper R., Souder W. E. New Product Development Success Factors in American and British Firms // International Journal of Technology Management. – 1999. – Vol. 17. – No 3. – P. 259-280.

References

1 Djatlov S. – Innovacionnaja giperkonkurencija kak faktor razvitija jekonomicheskoj sistemy // Jekonomist – M., 2012. – №5. – S. 69-76.

2 Shumpeter J. Teorija jekonomicheskogo razvitija. – M.: JeKSMO, 2007. – 864 s.

3 2010-2014 zhyldarga arnalgan Memlekettik udemeli industrijaly-innovacijalyk damu bagdarlamasy. Kazakstan Respublikasy Prezidentinin. Astana: 2010 zhylgy 19 nauryzdagy № 958 zharlygymen bekitilgen.

4 Karacharovskij V. Dolgosrochnye tendencii razvitija innovacionnogo sektora // Jekonomist. – M., 2010. – №11. – S. 59-68.

5 Balbontin A., Yazdani V., Cooper R., Souder W. E. New Product Development Success Factors in American and British Firms // International Journal of Technology Management. – 1999. – Vol. 17. – No 3. – P. 259-280.

Темирбекова А.Б.

Значение брендинга для повышения конкурентоспособности казахстанских товаропроизводителей

Конкурентоспособность отечественных товаров во многом зависит от налаженной системы продвижения. Важную роль в продвижении товаров в развитых странах играет технология брендинга. В Казахстане брендинг практически не распростанен. В статье говорится о важности бренда для повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, рассмотрены теоретические и практические аспекты брендинга. Дается определение понятий «брендинг», «управление брендингом». Определяется отличие бренда от товарного знака. В Казахстане не так много предприятий, внедривших бренд-менеджмент, поэтому в статье определяются возможности его внедрения и обосновываются положительные последствия. Рассмотрены негативные факторы, которые сдерживают развитие бренд-менеджмента на казахстанских предприятиях. Предложены пути повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей в области продвижения товара, рассмотрены законы создания бренда компании.

Ключевые слова: брендинг, продвижение, устойчивый бренд, законы бренда, управление брендом.

Temirbekova A.B.

Importance of brand in increasing competitiveness of Kazakhstani producers

The competitiveness of the domestic goods depends largely on adjusted system of promotion. An important role in the promotion of products in developed countries, branding technology Kazakhstan has almost no circulated branding. In the article discusses the importance of the brand to improve competitiveness of domestic producers, considered theoretical and practical aspects of branding.

Give a definition the concepts of «branding», «management of branding». Determined difference brand from the trademark.In Kazakhstan, are not so many companies that have implemented brand management, so the article defines the possibility of it's introduction are justified the positive effects are justified. Considered negative factors that hinder the development of brand management of Kazakhs enterprises. Suggests the ways improve the competitiveness of domestic producers in the area of sales promotion, considered the laws creating the company's brand.

Key words: branding, promotion, steady brand, laws of brand, management by a brand.

Темірбекова А.Б.

Қазақстандық тауар өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін брендингтің маңыздылығы

Отандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі көбінесе ретке келтірілген жылжыту жүйесіне тәуелді. Дамыған елдерде тауарды жылжытуда брендинг технологиясы маңызды рөл атқарады. Қазақстанда брендинг кең тараған жоқ. Мақалада отандық өнім шығарушылардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы брендтің маңыздылығы туралы айтылған, брендтің теориялық және практикалық аспектілері қарастырылған.

«Брендинг», «Брендингті басқару» түсініктеріне анықтама беріледі. Брендтің тауар белгісінен айырмашылығы анықталады. Қазақстанда брендті енгізген кәсіпорындар көп емес, сондықтан мақалада оны енгізу мүмкіндіктері анықталады және жағымды салдары негізделеді. Қазақстандық кәсіпорындарда бренд-менеджментті дамытуға кедергі болатын жағымсыз факторлар қарастырылған. Тауарды жылжыту саласында отандық өнім шығарушылардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары ұсынылған, компания брендтің жасау заңдылықтары қарастырылған.

Түйін сөздер: Брендинг, Жылжыту, Тұрақты бренд, Бренд заңдары, Брендті басқару.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 339.35

Темирбекова А.Б.

Алматы менеджмент университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: alma.61@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ БРЕНДИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Каждая фирма стремится завоевать рынок за счет воздействия на сознание потребителей путем создания товарных марок и их агрессивного рекламирования. Этому способствует технология брендинга, которая для казахстанских товаропроизводителей пока является новинкой. Поэтому проблема адаптации технологий брендинга к казахстанским условиям в настоящее время весьма актуальна.

Понятие «брендинг» можно отнести и к маркетингу, и к PR-технологиям, поскольку он не только играет большую роль в продвижении товара, но и работает на имидж фирмы.

Термин «branding» происходит от латинского слова «brand» – тавро, клеймо. Концепция брендинга возникла в рамках североамериканской школы маркетинга как практическое направление. Считается, что впервые система управления брендом была предложена и применена в компании Procter & Gamble в начале 1930-х гг. сотрудником по имени Ник МакЭлрой, который отвечал за торговую марку мыла Camay. И с тех пор организационно-функциональное воплощение брендинга – марочный принцип управления (brand management), заключающийся в выделении отдельных брендов в самостоятельные объекты маркетинга, – стал общепринятым инструментом продвижения товаров на потребительский рынок [1].

Таким образом, брендинг – процесс комплексного управления торговой маркой, товаром и предприятием с целью создания долгосрочных взаимоотношений с потребителем.

Бренд – система, связывающая вместе товар с его характеристиками, торговую марку, ее образ в сознании потребителей, а также концепцию производителя (продавца) по отношению к своему товару, торговой марке и потребителям [2].

Далеко не каждая товарная марка может стать брендом – для этого она должна приобрести известность на рынке и доверие у покупателей. Поэтому бренд есть сущность, развивающаяся во времени, – от марки как концепции, состоящей из известных элементов (фирменного названия, фирменного знака, дизайна, стиля, слогана), до четко воспринятой покупателями совокупности функциональных и эмоциональных элементов, единых с самим товаром и способом его представления на рынке. В этом состоит принципиальное отличие бренда от товарного знака,

который представляет собой «обозначения, способные отличать соответственно товары и услуги одних юридических и физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц» [1].

Устойчивый бренд (strong brand) создается из 2-х основных частей:

1) собственно бренда;

2) его маркетинговых программ и выполняемых ими задач.

Современные компании все больше внимания уделяют управлению брендами товаров, услуг или фирм. Управление брендом (brand management) – процесс создания индивидуальных черт бренда, изменения их для достижения максимальной эффективности, проверки того, что индивидуальные черты не корректируются в угоду тактической выгоде, а также составление планов антикризисного управления брендом в случае необходимости с целью стратегического увеличения стоимости бренда [1].

Казахстанским производителям для формирования собственных брендов необходимо учитывать следующие моменты:

1) в Казахстане не так много предприятий, внедривших бренд-менеджмент, имеющих свой собственный бренд. Поэтому здесь можно довольно быстро создать и продвинуть новый бренд;

2) вследствие стремительного насыщения отечественного рынка и в связи с постоянным появлением новых товаров, ранее не известных, потребители не успевают формировать лояльность к определенной товарной марке;

3) в связи с большим притоком на казахстанский рынок некачественной иностранной продукции у потребителей наблюдается рост недоверия к зарубежным товарам, особенно продовольственным, и однозначное предпочтение отечественных марок продуктов;

4) бренд в Казахстане в гораздо большей степени, чем на Западе, воспринимается как символ «аутентичности товара» (отсутствие подозрений в незаконной подделке марки);

5) для создания бренда необходима мощная рекламная компания в средствах массовой информации и активное использование наружной рекламы;

6) необходимо учитывать национальные традиции и особенности восприятия рекламных обращений отечественными потребителями и формировать их таким образом, чтобы они стали более приятными, чем рекламные сообщения зарубежных конкурентов, рассчитанные на восприятие населения, привыкшего к специфическому языку рекламы.

Таким образом, создание бренда – длительный творческий процесс, предусматривающий разработку идеологии продвижения бренда, его текстовое и визуальное оформление, упаковку товара, распространение образцов, стимулирование сбыта, работу в местах продажи, т.е. весь арсенал маркетинговых средств воздействия на потребителя.

Существует ряд негативных факторов, которые сдерживают развитие бренд-менеджмента на казахстанских предприятиях:

1) слабое развитие маркетинговых умений и навыков, отсутствие на предприятиях принципа «марочного управления» (brand management);

2) ограниченность средств на маркетинг, усугубляющаяся тем, что расходы на рекламу увеличивают налогооблагаемую прибыль предприятия;

3) нехватка управленческих кадров;

4) несовершенство казахстанского законодательства по охране товарных знаков, что обостряет борьбу отечественных производителей за свои товарные знаки и создает благоприятную почву для появления различных подделок;

5) неопределённость в покупательской ориентации на отдельные товарные марки, связанная с тем, что предприятие продолжает выпускать свою продукцию по единым рецептурам, утвержденным стандартами, под одинаковыми наименованиями. При этом покупатели отдают предпочтение знакомым названиям, не обращая внимания на их производителей, что затрудняет идентификацию их товарных марок на рынке.

Преодоление этих негативных барьеров позволит предприятиям получить высокие результаты от проведения бренд-менеджмента, что будет способствовать повышению конкурентоспособности производимой продукции.

Предприятия Казахстана имеют реальные возможности для повышения конкурентоспособности. Однако главным является использование внутренних резервов, поскольку фундаментальным источником конкурентного преимущества являются внутренние ресурсы компании [3].

Для повышения конкурентоспособности предприятий необходимо принять ряд мер в области продвижения товара. Во-первых, привлечение сбытовой компании.

Плюсы для сбытовой компании:

– возможность получения товара на консигнацию;

– отсутствие конкуренции по этой торговой марке;

– преимущества при реализации брендовой продукции.

Плюсы для предприятий:

– гарантированная реализация продукции;

– увеличение оборачиваемости, соответственно, увеличение прибыли;

– расширение географии сбыта, увеличение клиентской базы и узнаваемости продукта.

Во-вторых, привлечение маркетингового агентства в г. Алматы.

Плюсы для маркетингового агентства:

– стабильный клиент;

– экономия от масштаба.

Плюсы для предприятий:

– наличие тесных связей со всеми средствами СМИ;

– эффективность от интеграции маркетинговых коммуникаций;

– повышение узнаваемости, выход на новые рынки сбыта;

– усиление брендов продуктовой линейки.

Предлагаемые методы повышения конкурентоспособности отечественных производителей можно с уверенностью отнести к инновациям, поскольку они позволят получить конкурентные преимущества. М. Портер пишет, что в большинстве своем инновации бывают достаточно простыми, не приводят к значительным улучшениям и крупному технологическому прорыву [4]. Другими словами, под инновациями нужно понимать не только коренные изменения в технологии и методах работы, но и небольшие нововведения, позволяющие фирмам получить конкурентные преимущества.

В послании Президента РК народу Казахстана от 17 января 2014 года «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» приоритетным направлением Концепции вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира определяется перевод агропромышленного комплекса на инновационные рельсы [5]. А как известно, инновационность есть фактор конкурентоспособности.

Создание бренда экологически чистой продукции становится в современных условиях важным фактором увеличения спроса на нее. В последние годы во всем мире растет спрос на экологически чистую, органическую продукцию. В этом плане перспективы казахстанских предприятий пищевой промышленности очень большие. В постсоветский период в погоне за прибылью отечественные товаропроизводители стали больше использовать различные добави и красители. Спрос на такую продукцию падает. Поэтому брендом отечественного продовольствия должна стать экологически чистая продукция с высоким качеством.

Примером удачной реализации подобной стратегии может служить популярный в Германии бренд «Happy Chicken» (Счастливый Цыпленок). Первоначально такая маркировка действительно ставилась на бройлерных цыплят, выращенных в экологически чистых условиях, без применения генетически измененного корма и искусственных кормовых добавок. Затем под этим брендом стали выпускаться и другие продукты питания. Параллельно шла активная раскрутка нового бренда. Потребителям внушали, что, используя продукцию с маркировкой «Happy Chicken», заботятся о своем здоровье и здоровье своих близких. На сегодняшний день популярность этого бренда в Германии столь велика, что даже несмотря на в полтора-два раза более высокую цену (по сравнению с обычной продукцией), продукты с маркировкой «Happy Chicken» пользуются очень высоким спросом [6, с. 63].

Сегодня компании и потребители придают брендам все большее значение. Правильно созданный бренд приносит огромные прибыли. Человеку свойственна потребность тянуться к вещам, которые он знает и которым он доверяет. Сильные бренды с уникальной привлекательностью – это мощные движущие силы делового роста, которые создают новый тип компаний с конкурентным преимуществом. Формирование бренда собственной продукции или услуг стало рычагом, который позволяет поднять бизнес на недосягаемый для конкурентов уровень.

В экономической литературе рассматриваются следующие законы создания бренда компании:

Закон общественного мнения: бренд создает общественное мнение о том, что признано лучшим.

Закон рекламы: появившись на свет, бренд, чтобы выжить, нуждается в рекламе. Рекламировать необходимо лидерство своего бренда, которое является важнейшим фактором, мотивирующим поведение потребителя.

Закон слова: бренд должен запечатлеться в памяти потребителя. Имя бренда и связанные с ним ассоциации придают товару в представлении человека смысловую значимость. Необходимо выразить сущность бренда в его одной-единственной характерной черте – той, которой чужой товар не обладает.

Закон качества: брендовой должна быть продукция, обладающая высоким качеством.

Закон имени: бренд – это имя, чтобы привлечь внимание потребителя. Бренд – это сущность компании. Успех и функционирование любого предприятия определяются, в первую очередь, способностью его хозяина дать потребителю четкое представление о своей торговой марке.

Закон содружества: чтобы создать категорию, бренд должен сотрудничать с подобным себе. Лидирующий бренд должен не только терпимо относиться к своим конкурентам, но и всячески приветствовать их присутствие на рынке.

Закон формы: логотип бренда должен легко восприниматься глазом. Логотип – это комбинация торговой марки, то есть графического символа бренда и его названия.

Закон цвета: бренду необходим цвет, противоположный цвету основного конкурента. Человеческий глаз воспринимает каждый цвет посвоему. Цвет создает настроение. В мире брендов красный цвет используется в качестве активного раздражителя, чтобы привлечь внимание. Синий – цвет корпоративный, символизирующий стабильность и уверенность. Все остальные цвета занимают промежуточное положение. Постоянство в цвете дает бренду возможность прочно утвердиться в умах потребителей.

Закон неповторимости: важнейшее качество бренда – его единичность. Уникальная идея или концепция, которую вы вложили в голову потребителя [7].

Казахстанские товаропроизводители работают в условиях, когда происходит быстрое развитие и изменение рынков и усиливается конкуренция с иностранными фирмами, имеющими многолетний опыт работы. Поэтому для укрепления своих позиций на внутренних региональных потребительских рынках предприятиям необходимо анализировать и учитывать факторы, определяющие поведение индивидуальных потребителей и влияющие на их решения о покупке. Среди этих факторов часто преобладают субъективные, связанные со степенью известности, привлекательности товарных марок и упаковки товаров в сознании потребителя. Основой успеха на потребительском рынке являются стойкие конкурентные преимущества, заключающиеся в лучших в понимании потребителя свойствах товара по сравнению с конкурирующими. Поэтому одной из основных задач маркетинга потребительских товаров является создание долгосрочных покупательских предпочтений к определенным товарным маркам и обеспечение высокого уровня их идентификации при совершении покупок.

Решению этой задачи в значительной степени способствует использование брендинга – подхода, заключающегося в выделении отдельных товарных марок (брендов) в самостоятельные объекты маркетинга и продвижение их на региональные рынки с помощью создания запоминающихся рекламных объектов.

Таким образом, можно констатировать, что из трех главных компонентов конкурентоспособности продукции – цены, качества и продвижения – казахстанским товаропроизводителями не освоен фактор продвижения. Создание собственного бренда отечественной продукции необходимо и возможно, так как именно мировые бренды пользуются большим спросом у населения. Особенно это актуализируется в условиях членства Казахстана в Евразийском экономическом союзе и Всемирной торговой организации.

Литература

1 Бренд-менеджмент. - [электронный ресурс]: http://xreferat.ru/53/3211-2-brend-menedzhment.html

2 Субхонбердиев Ш.Д. Зарубежный опыт и российская практика продвижения торговых марок. - [электронный ресурс]: http://www.dslib.net/economika-mira/zarubezhnyj-

3 Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. – М.: Олимп-Бизнесс, 2002. – 288 с.

4 Портер М. Конкуренция / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

5 Послание Президента РК народу Казахстана от 17 января 2014 года «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». - [электронный ресурс]: http://akorda.kz/ru/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-17-yanvarya-2014-g

6 Брылев А. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции. // АПК: экономика и управление. – 1998. – №10. – С. 58-65.

7 Жоламан Р.К. Индустриализация аграрного сектора и кластерный подход в размещении «точек роста» в Казахстане. - Материалы Международной научно-практической конференции «Методология, теория и практика экономической науки», посвященной памяти видного ученого-экономиста, академика НАН РК Аубакирова Я.А., состоявшейся 3 ноября 2011 года в КазНУ им. аль-Фараби. – Алматы: Қазақ университеті, 2011. – С. 106-107.

References

1 Brend-menedzhment. - [jelektronnyj resurs]: http://xreferat.ru/53/3211-2-brend-menedzhment.html

2 Subhonberdiev Sh.D. Zarubezhnyj opyt i rossijskaja praktika prodvizhenija torgovyh marok. - [jelektronnyj resurs]: http://www.dslib.net/economika-mira/zarubezhnyj-

3 Hamel G., Prahalad K.K. Konkuriruja za budushhee. – M.: Olimp-Bizness, 2002. – 288 c.

4 Porter M. Konkurencija / per. s angl. – M.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2002. – 496 s.

5 Poslanie Prezidenta RK narodu Kazahstana ot 17 janvarja 2014 goda «Kazahstanskij put' – 2050: Edinaja cel', edinye interesy, edinoe budushhee». - [jelektronnyj resurs]: http://akorda.kz/ru/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-17-yanvarya-2014-g

6 Brylev A. Konkurentosposobnost' sel'skohozjajstvennoj produkcii. // APK: jekonomika i upravlenie. – 1998. – №10. – S. 58-65.

7 Zholaman R.K. Industrializacija agrarnogo sektora i klasternyj podhod v razmeshhenii «tochek rosta» v Kazahstane. - Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Metodologija, teorija i praktika jekonomicheskoj nauki», posvjashhennoj pamjati vidnogo uchenogo-jekonomista, akademika NAN RK Aubakirova Ja.A., sostojavshejsja 3 nojabrja 2011 goda v KazNU im. al'-Farabi. – Almaty: Қазақ universiteti, 2011. – S. 106-107.

Байдильдина А.М.,
Алимбекова Г.А.

Количественные методики предсказания банкротства

Высшее руководство фирмы в современных рыночных условиях должно привлекать к разработке стратегических решений аналитиков, иначе, без тщательно проведенного стратегического анализа, такое решение может носить случайный характер, быть не эффективным и способным в условиях жесткой конкуренции привести к банкротству. Компании должны быть в состоянии давать оценку своей управленческой деятельности, если они намерены обеспечить контроль за проведением финансовых операций и добиться выполнения стоящих перед ними организационных задач.

Появление новых методов анализа является важным источником повышения конкурентоспособности фирмы, помогая ей в рамках неопределенности чётко выработать основные направления деятельности, увеличить эффективность и снизить риск потенциального банкротства.

Стратегический анализ требует понимания со стороны руководства того, на какой стадии развития находится предприятие, прежде чем решать, куда двигаться дальше. Для этого необходима эффективная информационная система, обеспечивающая данными для анализа прошлых, настоящих и будущих ситуаций.

Ключевые слова: банкротство, количественная оценка, кредитоспособность, неплатежеспособность, субъект, малый и средний бизнес, финансовая устойчивость, модель прогнозирования банкротства, финансовый коэффициент.

Baydildina A.M.,
Alimbekova G.A.

Quantitative techniques of a prediction of bankruptcy

The top management of firm in modern market conditions has to involve in development of strategic decisions of analysts, otherwise, without carefully carried out strategic analysis, such decision can have casual character, to be not effective and is capable to result in the conditions of fierce competition in bankruptcy. The companies have to be able to give an assessment to the administrative activity if they intend to provide control of carrying out financial operations and to achieve performance of the organizational tasks facing them.

Emergence of new methods of the analysis is an important source of increase of competitiveness of firm, helping it within uncertainty accurately to develop the main activities, to increase efficiency and to reduce risk of potential bankruptcy.

The strategic analysis demands understanding from the guide of at what stage of development there is an enterprise before solving, where to move further. The effective information system providing with data for the analysis of last, real and future situations is for this purpose necessary.

Key words: bankruptcy, quantitative assessment, solvency, insolvency, subject, small and medium business, financial stability, bankruptcy forecasting model, financial coefficient.

Байдильдина А.М.,
Алимбекова Г.А.

Банкроттықты болжамдауың сандық әдістемелері

Қазіргі нарықтық жағдайда фирманың жағары басшылығы стратегиялық шешімдерді қабылдауда сарапшылардың пікірлерін есепке алуы тиіс. Болмаса, мұқиятты жүргізілген стратегиялық талдаусыз, қабылданған шешім тиімсіз болуы мүмкін, және қатты бәсекелестік жағдайда банкроттыққа алып келуі мүмкін. Егер компаниялар қаржылық операцияларына бақылау қамтамасыз етуді және алдарында тұрған ұйымдастырушылық міндеттерін орындауын мақсат етсе, олар өз басқарушылық қызметтеріне баға беруі тиіс.

Талдау жүргізудің жаңа әдістерінің пайда болуы фирманың бәсекеге қабілеттілігін көтеруіне негізгі себеп болып табылады, белгісіздік жағдайда фирма қызметінің басты бағыттарын анық жасап шығаруға көмек беретін, тиімділігін арттырып банкроттық ықтималдығының тәуекелін төмендететін.

Стратегиялық талдау жүргізу фирма басшылығынан кәсіпорынның даму бағытын анықтау үшін қазіргі өзінің бар жағдайын түсініп білуді талап етеді. Ол үшін, бұрын болған, қазіргі және болашақта болатын жағдайлардың мәліметтерімен талдауды қамтамасыз ететін тиімді ақпараттық жүйесі болу қажет.

Түйін сөздер: банкроттық, сандық бағалау, төлем қабілеттілік, субъект, шағын және орта кәсіпкерлік, қаржылық орнықтылық, банкроттық жағдайын болжамдау моделі, қаржылық коэффициент.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.3225

***Байдильдина А.М., Алимбекова Г.А.**

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: adilya_11@mail.ru

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДИКИ ПРЕДСКАЗАНИЯ БАНКРОТСТВА

Своими корнями институт несостоятельности уходит в далекое прошлое.

Уже древнейшему Римскому праву была известна ситуация, когда несколько кредиторов предъявляли требования одному должнику.

Изначально основная особенность регулирования положения несостоятельного должника состояла в праве кредитора обратить взыскание на личность должника, а не на его имущество. Должник передавался кредитору, который мог обратить его в рабство либо убить, получив, таким образом, удовлетворение своих требований. «Если кто будет обременен долгами, должен свою жену, свою дочь или своего сына продать за деньги или отдать в рабство».

Бесспорно, рассматриваемые события не относятся к конкурсным отношениям. О зачатках конкурса можно говорить как минимум тогда, когда обращению взыскания на личность должника предшествует реализация его имущества и распределение вырученных средств между кредиторами. Ситуация, когда взыскание со стороны кредитора осуществлялось в отношении личности кредитора, была вызвана, прежде всего, недостаточным развитием денежных отношений и денежной системы, вследствие чего древние народы могли обеспечить надлежащее исполнение обязательств, только «заложив себя и своих детей в кабалу кредиторов».

При неисполнении требования удовлетворение кредитора состояло в возможности использовать должника по своему усмотрению. Указанные положения статуса должника со временем пересматривались.

В частности, Закон XII таблиц уже предусматривает срок (30 дней), который давался неисправному должнику для поиска средств платежа.

Лишь после истечения этого срока к должнику могли быть применены определенные меры: «если он пропускал этот срок, не расквитавшись со взыскателем, то считался должником неоплатными, взыскание обращалось затем на его лицо и на все его имущество».

С развитием экономики постепенно такие меры взыскания были ограничены случаями нечестного поведения должника.

Так, в 326 г. в Риме был издан Закон Петелия, запрещающий налагать личные взыскания, если должник давал клятву, что он ничего не скрывает и все имущество отдает кредитору.

Со временем римское конкурсное право создало некоторые нормы, связанные с обращением взыскания на имущество, но имущественные взыскания, даже уничтожавшие целое хозяйство должника, не избавляли его от личной долговой расправы.

Устранение личных (а позже и имущественных) последствий банкротства говорит о том, что римское право постепенно вырабатывало еще один важнейший признак конкурса – погашение всех оставшихся неудовлетворенными требований кредиторов в момент окончания всех процедур, применяемых к должнику.

Инициатива в открытии конкурсного процесса практически на протяжении всей истории римского права принадлежала кредиторам; инициатива суда и должника не допускалась. Основанием для обращения кредитора с соответствующим требованием было отсутствие уплаты долга, причём это требование могло основываться как на неисполнении договора, так и на признании долга должником и на нарушении вещных прав; при этом подтверждение требования судебным решением допускалось, но не было обязательным.

Также к числу достижений римского конкурсного права следует отнести создание правовых норм, регулирующих процедуру признания недействительными некоторых сделок должника (если при их заключении у кредиторов возникали убытки и имелся злой умысел со стороны как должника, так и контрагента, приобретшего вещь).

Положения римского конкурсного права частично были восприняты средневековым итальянским правом, которое, по мнению многих ученых, удержалось от слепого подражания римскому праву. Основным стимулом развития конкурсного права является развитие торговли, кредитных отношений, и это в полной мере проявилось в средневековой Италии.

Итальянское право не только сохранило связь с римским, но и значительно усовершенствовало его, сделав более удобным, ввело новые институты и термины. Итальянскому праву мы обязаны существованием самого термина «банкрот». Так в Италии называли бежавших должников (от слов *bancus* – лавка, контора, торговое заведение и ruptus от *rotto* – ломать, закрывать заведение.

Информацию о праве средневековых итальянских городов (в том числе и конкурсном) можно почерпнуть из статутов, представлявших собой сборники судебных решений, более или менее систематизированных. В Италии конкурсные статуты появились в 1244 г., в Венеции – позднее, в 1298 г. – в Генуе.

Итальянское право допускало заключение мирового соглашения должника с кредиторами, причем положения о мировом соглашении были достаточно хорошо разработаны.

На сегодняшний день разработаны различные модели количественной оценки несостоятельности организации:

Двухфакторная модель

Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель. Она основывается на двух ключевых показателях (например, показатель текущей ликвидности и показатель доли заемных средств), от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты затем складываются с некой постоянной величиной (const), также полученной тем же (опытно-статистическим) способом. Если результат (C_1) оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика. Положительное значение C_1 указывает на высокую вероятность банкротства.

В американской практике выявлены и используются такие весовые значения коэффициентов:

– для показателя текущей ликвидности (покрытия) (Кп) – (-1,0736);

– для показателя удельного веса заемных средств в пассивах предприятия (Кз) – (+0,0579);

– постоянная величина – (-0,3877).

Отсюда формула расчета C_1 принимает следующий вид:

$$C_1 = -0{,}3877 + К_п \cdot (-1{,}0736) + К_з \cdot 0{,}0579 \quad (1)$$

Надо заметить, что источник, приводящий данную методику, не дает информации о базе расчета весовых значений коэффициентов. Тем не менее, в любом случае следует иметь в виду, что в нашей стране иные темпы инфляции, иные циклы макро- и микроэкономики, а также другие уровни фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда, иное налоговое бремя. В силу этого невозможно механически использовать приведенные выше значения коэффициентов в российских условиях.

Однако саму модель с числовыми значениями, соответствующими реалиям российско-

го рынка, можно было бы применить, если бы отечественные учет и отчетность обеспечивали достаточно представительную информацию о финансовом состоянии предприятия.

Рассмотренная двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния предприятия, а потому возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень и тенденцию изменения рентабельности проданной продукции, так как данный показатель существенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это позволяет одновременно сравнивать показатель риска банкротства (C_1) и уровень рентабельности продаж продукции. Если первый показатель находится в безопасных границах и уровень рентабельности продукции достаточно высок, то вероятность банкротства крайне незначительная.

Коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности)

Этот метод предложен в 1968 г. известным западным экономистом Альтманом (Edward I. Altman). Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis – MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

При построении индекса Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от нескольких показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

$$Z = 1{,}2X_1 + 1{,}4X_2 + 3{,}3X_3 + 0{,}6X_4 + X_5, \quad (2)$$

где X_1 – оборотный капитал / сумма активов;

X_2 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_3 – операционная прибыль / сумма активов;

X_4 – рыночная стоимость акций / задолженность;

X_5 – выручка / сумма активов.

Результаты многочисленных расчетов по модели Альтмана показали, что обобщающий показатель Z может принимать значения в пределах [-14, +22], при этом предприятия, для которых Z>2,99, попадают в число финансово устойчивых, предприятия, для которых Z<1,81, являются безусловно-несостоятельными, а интервал [1,81–2,99] составляет зону неопределенности.

Z-коэффициент имеет общий серьезный недостаток – по существу его можно использовать лишь в отношении крупных кампаний, котирующих свои акции на биржах. Именно для таких компаний можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала.

Коэффициент Альтмана относится к числу наиболее распространенных. Однако, при внимательном его изучении видно, что он составлен некорректно: член X_1 связан с кризисом управления, X_4 характеризует наступление финансового кризиса, в то время как остальные – экономического.

Вообще, согласно этой формуле, предприятия с рентабельностью выше некоторой границы становятся полностью «непотопляемыми». В российских условиях рентабельность отдельного предприятия в значительной мере подвергается опасности внешних колебаний. По-видимому, эта формула в наших условиях должна иметь менее высокие параметры при различных показателях рентабельности.

Четырехфакторная модель Таффлера

Известны другие подобные критерии. Так британский ученый Таффлер предложил в 1977 г. четырехфакторную прогнозную модель, при разработке которой использовал следующий подход:

При использовании компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности корпорации, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную картину финансового состояния корпорации. Типичная модель для анали-

за компаний, акции которых котируются на биржах, принимает форму:

$$Z = C_0 + C_1X_1 + C_2X_2 + C_3X_3 + C_4X_4 \ldots \quad (3)$$

где:

x_1=прибыль до уплаты налога / текущие обязательства (53%)

x_2=текущие активы / общая сумма обязательств (13%)

x_3=текущие обязательства / общая сумма активов (18%)

x_4=отсутствие интервала кредитования (16%)

c_0,… c_4 – коэффициенты, проценты в скобках указывают на пропорции модели; x_1 измеряет прибыльность, x_2 – состояние оборотного капитала, x_3 – финансовый риск и x_4 – ликвидность.

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в PAS-коэффициент (Perfomans Analysys Score) – коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность компании во времени. Изучая PAS-коэффициент как выше, так и ниже критического уровня, легко определить моменты упадка и возрождения компании.

PAS-коэффициент – это просто относительный уровень деятельности компании, выведенный на основе ее Z-коэффициента за определенный год и выраженный в процентах от 1 до 100. Например, PAS-коэффициент, равный 50, указывает на то, что деятельность компании оценивается удовлетворительно, тогда как PAS-коэффициент, равный 10, свидетельствует о том, что лишь 10% компаний находятся в худшем положении (неудовлетворительная ситуация). Итак, подсчитав Z-коэффициент для компании, можно затем трансформировать абсолютную меру финансового положения в относительную меру финансовой деятельности. Другими словами, если Z-коэффициент может свидетельствовать о том, что компания находится в рискованном положении, то PAS-коэффициент отражает историческую тенденцию и текущую деятельность на перспективу.

Сильной стороной такого подхода является его способность сочетать ключевые характеристики отчета о прибылях и убытках и баланса в единое представительное соотношение. Так, компания, получающая большие прибыли, но слабая с точки зрения баланса, может быть сопоставлена с менее прибыльной, баланс которой уравновешен. Таким образом, рассчитав PAS-коэффициент, можно быстро оценить финансовый риск, связанный с данной компанией, и соответственно варьировать условия сделки. В сущности, подход основан на принципе, что целое более ценно, чем сумма его составляющих. Дополнительной особенностью этого подхода является использование «рейтинга риска» для дальнейшего выявления скрытого риска. Этот рейтинг статистически определяется только, если компания имеет отрицательный Z-коэффициент и вычисляется на основе тренда Z-коэффициента, величины отрицательного Z-коэффициента и числа лет, в продолжение которых компания находилась в рискованном финансовом положении. Используя пятибалльную шкалу, в которой 1 указывает на «риск, но незначительную вероятность немедленного бедствия», а 5 означает «абсолютную невозможность сохранения прежнего состояния», менеджер оперирует готовыми средствами для оценки общего баланса рисков, связанных с кредитами клиента.

Модель R

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет следующий вид:

$$R = 8{,}38 \cdot K_1 + K_2 + 0{,}054 \cdot K_3 + 0{,}63 \cdot K_4 \quad (4)$$

где K_1 – оборотный капитал / актив;

K_2 – чистая прибыль / собственный капитал;

K_3 – выручка от реализации / актив;

K_4 – чистая прибыль / интегральные затраты.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R определяется следующим образом:

Значение R	Вероятность банкротства, процентов
Меньше 0	Максимальная (90–100)
0–0,18	Высокая (60–80)
0,18–0,32	Средняя (35–50)
0,32–0,42	Низкая (15–20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

К очевидным достоинствам данной модели можно отнести то, что механизм ее разработки и все основные этапы расчетов наиболее соответствуют реальным условиям РК.

Использование фактора цены предприятия в предсказании банкротства

Можно также использовать в качестве механизма предсказания банкротства цену предприя-

тия. На скрытой стадии банкротства начинается незаметное, особенно если не наложен специальный учет, снижение данного показателя по причине неблагоприятных тенденций как внутри, так и вне предприятия.

Цена предприятия (V) определяется капитализацией прибыли по формуле:

$$\mathbf{V} = \frac{P}{\mathbf{K}}, \qquad (5)$$

где P – ожидаемая прибыль до выплаты налогов, а также процентов по займам и дивидендов;

K – средневзвешенная стоимость пассивов (обязательств) фирмы (средний процент, показывающий проценты и дивиденды, которые необходимо будет выплачивать в соответствии со сложившимися на рынке условиями за заемный и акционерный капиталы).

Снижение цены предприятия означает снижение его прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств (требования банков, акционеров и других вкладчиков средств). Прогноз ожидаемого снижения требует анализа перспектив прибыльности и процентных ставок.

Целесообразно рассчитывать цену предприятия на ближайшую и долгосрочную перспективу. Условия будущего падения цены предприятия обычно формируются в текущий момент и могут быть в определенной степени предугаданы (хотя в экономике всегда остается место для непрогнозируемых скачков).

Краткое описание модели Спрингейта

Эта модель была построена Гордоном Л.В. Спрингейтом в университете Симона Фрейзера в 1978 году с помощью пошагового дискриминантного анализа методом, который разработал Эдуард И. Альтман в 1968 году.

В процессе создания модели из 19 – считавшихся лучшими – финансовых коэффициентов в окончательном варианте осталось только четыре. Общий вид модели:

$$Z = 1{,}03x_1 + 3{,}07x_2 + 0{,}66x_3 + 0{,}4x_4 \qquad (6)$$

в которой:

$$x_1 = \frac{\text{оборотный капитал}}{\text{баланс}}$$

$$x_2 = \frac{\text{прибыль до налогообложения} + \text{проценты к уплате}}{\text{баланс}}$$

$$x_3 = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

$$x_4 = \frac{\text{выручка (нетто) от реализации}}{\text{баланс}}$$

Если Z < 0,862, предприятие получает оценку «крах». При создании модели Спрингейт использовал данные 40 предприятий и достиг 92,5-процентной точности предсказания неплатежеспособности на год вперёд. Позднее Бодерас, [Botheras, 1979] используя модель Спрингейта на данных 50 предприятий со средним балансом в 2,5 миллиона долларов, достиг 88-процентной точности предсказания.

Эти модели, как и любые другие, следует использовать лишь как вспомогательные средства анализа предприятий. Полностью полагаться на их результаты неразумно и опасно. Применять их следует только после проверки и коррекции в среде будущего применения. Ниже перечислены примеры возможного использования:

Обработка данных потенциальных заёмщиков с целью определения риска неплатежеспособности.

Определение условий кредита.

Покупка или продажа предприятия.

«Сигнал тревоги» для менеджмента предприятия.

Проверка принятых решений в симуляциях экономических ситуаций.

Создание динамичной картины платежеспособности предприятия (анализ трендов), используя данные предыдущих отчётных периодов.

Следует отметить, что, несмотря на наличие большого количества всевозможных методов и методик, позволяющих прогнозировать наступление банкротства предприятия с той или иной степенью вероятности, в этой области чрезвычайно много проблем. В РК не развит рынок ценных бумаг, акции многих компаний не котируются на биржах. Из-за чего в свою очередь становится не возможным расчет ряда показателей, использующихся в иностранных моделях прогнозирования банкротства. По этой причине в российских условиях не следует применять коэффициент Альтмана, так как для его расчетов используется показатель рыночной стоимости акций.

К тому же в РК пока еще отсутствует статистика банкротств предприятий по причине молодости института банкротства в нашей стране, что затрудняет собственные разработки, основанные на реалиях нашей экономики и направленные на достоверное прогнозирование возможного банкротства предприятий. Существует также проблема достоверности информации о состоянии дел на конкретных предприятиях и трудности её получения.

В современных условиях выбор грамотной финансовой стратегии может помочь стабилизировать финансовое состояние организации и снизить риск банкротства. Важен выбор стратегической альтернативы, которая максимально повысит долгосрочную эффективность организации.

Выбор стратегии тесно связан с оценкой альтернативных стратегий. Менеджеры, имеющие большой опыт в стратегическом планировании, обычно проводят попарное сравнение стратегий, чтобы каждая альтернатива получила справедливую оценку, прежде чем принять окончательное решение.

Выработка и реализация стратегии развития фирмы стала исключительно важной частью деятельности руководства большинства компаний.

В этой связи возросла роль стратегического анализа как инструмента, дающего базу для принятия стратегических решений. Появление новых методов анализа является важным источником повышения конкурентоспособности фирмы, помогая ей в рамках неопределенности чётко выработать основные направления деятельности, увеличить эффективность и снизить риск потенциального банкротства.

Стратегический анализ требует понимания со стороны руководства того, на какой стадии развития находится предприятие, прежде чем решать, куда двигаться дальше. Для этого необходима эффективная информационная система, обеспечивающая данными для анализа прошлых, настоящих и будущих ситуаций.

Хорошо проведенная диагностика сильных и слабых сторон деятельности предприятия даёт реальную оценку его ресурсов и возможностей, а также является отправной точкой разработки стратегии.

В силу несовершенства законодательства и непредсказуемости рынка к выбору стратегии необходимо подойти очень осторожно.

Литература

1 Скоун Т. Управленческий учет / пер. с англ., под редакцией Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2005.
2 Руководство по кредитному менеджменту: пер. с англ. / под ред. Б. Эдвардса. – М.: ИНФРА-М, 2006.
3 Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2003.
4 Менар К. Экономика организаций: Пер. с фр. / Под. ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1996.

References

1 Skoun T. Upravlencheskij uchet / per. s angl., pod redakciej N.D. Jeriashvili. – M.: Audit, JuNITI, 2005.
2 Rukovodstvo po kreditnomu menedzhmentu: Per. s angl. / Pod red. B. Jedvardsa. – M.: INFRA-M, 2006.
3 Kovalev V.V. Finansovyj analiz: Upravlenie kapitalom. Vybor investicij. Analiz otchetnosti. – M.: Finansy i statistika, 2003.
4 Menar K. Jekonomika organizacij: Per. s fr. / Pod. red. A.G. Hudokormova. – M.: INFRA-M, 1996.

Альжанова Н.Ш.

Комплексная система управления рисками инвестиционных проектов

Как показывает практика деятельности инвестиционных проектов, большинство проектов обычно завершается с нарушением сроков, превышением сметной стоимости, что, в свою очередь, приводит к ослаблению рыночной позиции предприятий. Особые условия неопределенности характерны для сферы строительного производства, где комплексные и в то же время уникальные проекты подвержены влиянию разнообразных рисковых факторов, инициируемых различными источниками. Для таких проектов с целью принятия оптимальных решений необходим системный мониторинг возникающих рисков и условий неопределенности, находящихся вне контроля участников проекта. В статье рассмотрены риски, систематизированные в разрезе бизнес-процессов при комплексной системе управления рисками инвестиционных проектов. Предлагаемая эффективная комплексная система управления рисками предусматривает анализ рисков, анализ планирования мероприятий риск-менеджмента и будет способствовать усовершенствованию системы управления инвестиционными проектами в условиях рискового предпринимательства.

Ключевые слова: рыночная стратегия предприятия, фискально-монетарные риски, социально-политические риски, бизнес-процессы, мезоуровневые риски, макроэкономические риски.

Alzhanova N.Sh.

Comprehensive system of risk management of investment projects

The practice of investment projects shows that most of the projects are usually completed in violation of the terms, cost overruns, which in turn leads to a weakening of the market position of enterprises. Special conditions of uncertainty are observed in the field of building production, where the complex and at the same time unique designs influenced by a variety of risk factors.For such projects in order to make the best decisions requires a systematic monitoring of risks which arise and which are beyond the control of the project participants. An effective comprehensive system of risk management which includes risk analysis, planning, and risk management will help to improve the system of management of investment projects in conditions of risk. The article discusses the risks, systematized in the context of business processes in integrated risk management of investment projects.

Key words: enterprise market strategy, fiscal and monetary risks, social andpolitical risks, business processes, macroeconomic risks.

Альжанова Н.Ш.

Инвестициялық жобалардың тәуекелдерін бағалаудың кешенді жүйесі

Инвестициялық жобалар қызметінің тәжірибесі көрсеткендей жобалардың көбісі мерзімінен кеш уақытында, сметалық құнынан асып кетіп аяқталып, ол өздігінен, кәсіпорынның нарықтық орнының әлсіреуіне алып келеді. **Белгісіздіктің ерекше шарттары түрлі көздерден бастау алатын, сан алуан тәуекелді факторлардың әсеріне арнайы және кешенді жобалар да ұшырайтын құрылыстық өндіріс саласына тән. Мұндай жобаларға тиімді шешімдерді қабылдау мақсатында жоба қатысушыларының бақылауында емес пайда болатын тәуекелдер мен белгісіздік шарттарының жүйелі мониторингі қажет.** Мақалада ұсынылып отырған тәуекелдерді басқарудың тиімді кешенді жүйесі тәуекел-менеджменттің шараларын жобалауды, тәуекелдерді талдауды қарастырады және тәуекелдік кәсіпкерлік жағдайында инвестициялық жобаларды басқару жүйесін жетілдіруге көмектеседі. Инвестициялық жобалардың тәуекелдерін басқарудағы кешенді жүйенің бизнес-процесстері аясында жүйеленген тәуекелдер қарастырылды.

Түйін сөздер: Кәсіпорынның нарықтық стратегиясы, фискалды-монетарлы тәуекелдер, әлеуметтік-саяси тәуекелдер, бизнес-процесстер, мезодеңгейлік тәуекелдер, макроэкономикалық тәуекелдер.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.71; 336.72

Альжанова Н.Ш.

Алматы Менеджмент Университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: ansh13@mail.ru

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В условиях свободных экономических отношений неизбежно возникает неопределенность в достижении результатов хозяйственной деятельности, степень которой может существенно возрасти при нестабильности внутренних и внешних процессов. Особое внимание в этой связи следует уделять исследованию рисков, рассматривая их в качестве индикаторов изменений и важной составляющей экономической политики строительных предприятий. Важность данного положения определяется и тем, что именно состояние строительного сектора является индикатором макроэкономической ситуации в стране.

Традиционный подход к исследованию и формированию методологии управления рисками связан с позицией, при которой риск рассматривается как потенциально опасная или выгодная с точки зрения последствий ситуация. Соответственно, объектом управления будут выступать преимущественно вероятностные характеристики риска. Однако такой подход представляется ограниченным, и расширить его возможно за счет применения комплексной системы управления рисками.

В большинстве случаев, рассматривая риск как конкретное событие, не принимается во внимание его степень воздействия. В практических ситуациях риск не относится к категории случившихся или не случившихся событий. Их влияние существенно варьируется в зависимости от условий возникновения. Изменчивость и уровень предсказуемости (неопределенности) будущих сценариев определяют качество анализа риска. Поэтому многие исследователи полагают, что термин «риск» должен быть заменен на более нейтральный термин, а именно на «неопределенность», поскольку неопределенность включает в себя изменчивость и вероятность возникновения самих рисков.

Безусловно, неопределенность является критичной для любого проекта, оказывая влияние на достижение целей по времени и затратам. Однако, все-таки не следует отождествлять указанные понятия, поскольку неопределенность является внешним условием, влияющим на значения параметров риска, таких как вероятность, опасность. Тем самым, определение риска как события или явления не является достаточным, необходимо рассматривать неопределенность и непредсказуемость, связанные с будущими условиями функционирования инвестиционного

проекта. Особый интерес вызывают исследования, в которых источниками рисков являются взаимозависимость задач и неопределенность [1].

С нашей точки зрения, неопределенность является следствием изменчивости внешних и внутренних условий и отсутствия данных. В связи с этим выделим следующие виды неопределенности:

– неопределенность, связанная с оценками реализации проекта;

– неопределенность в отношении маркетинга и логистики;

– неопределенность в отношении целей и приоритетов;

– неопределенность в отношениях между участниками проекта.

Последний вид представляет наибольший интерес, поскольку трудности, связанные с определением обязанностей, возможностей и надлежащих механизмов по координации и контролю, являются достаточно распространенным источником неопределенности, причем эти отношения могут включать или не включать формальные контрактные взаимоотношения. Поэтому необходимо определить, какова неопределенность, характерная для строительных площадок, и что нужно сделать, чтобы управлять неопределенностью. В научной литературе под причинами возникновения риска понимаются: объективные или субъективные действия, влекущие наступление неблагоприятных и неожиданных событий; условия, вызывающие напряженность; факторы, определяющие степень неопределенности среды [2]. В качестве причин общего характера указываются: экономическая деятельность предприятия, проблемы информационного обеспечения, влияние внешних макро- и микрофакторов. К числу частных причин, вызывающих возникновение рисковых ситуаций, относят:

– отказ партнеров от заключения договоров или предложение неприемлемых условий соглашений;

– изменения на рынке закупок в части ассортимента, условий продаж, изменений законодательства;

– изменение потребностей, профиля и специализации, уровня доходов и платежеспособности потребителей;

– производство продукции, не соответствующей требованиям по качеству;

– изменение репутационной составляющей бизнеса, влияющей на инвесторов, кредиторов, клиентов.

Указанные причины могут привести к возникновению целого комплекса рисков: отсутствия или дефицита сырья и материалов; отсутствия оплаты или несвоевременного поступления платежей за реализованную продукцию; отказа покупателя от оплаченной продукции; неполучения кредитов, инвестиций. Как свидетельствует многолетний опыт, в Казахстане сферой экономики, наиболее подверженной рискам, которые вызваны как внешней, так и внутренней средой предприятия, является строительная сфера, при этом, если в условиях социалистической экономики управление рисками рассматривалось на макроуровне, то механизм управления рисками в условиях рыночных отношений носит совершенно иной характер. Принимая во внимание незначительный, и, в большинстве своем, негативный опыт казахстанских строительных предприятий в рыночных условиях отношений, сопровождающийся постоянной потерей финансовой устойчивости, возникает необходимость формирования комплексной системы управления рисками. В основе реализации комплексной системы управления рисками лежат ряд признаков, зависящих от рыночной стратегии предприятия [3].

Если на данном этапе стратегия предприятия направлена на поддержание финансовой стабильности, то все мероприятия по управлению рисками имеют своей целью компенсацию существующих факторов финансовой неустойчивости. Поскольку все эти факторы сосредоточены в бизнес-среде, то комплексная система управления рисками ориентирована на реализацию принципа максимального учета внешних факторов.

В том случае, если стратегия предприятия сосредоточена на овладение максимально возможной доли рынка, то комплексная система управления рисками ориентирована на принцип компенсации рисков на внутрифирменном уровне.

Следует заметить, что в стабильной ситуации управление рисками актуально, поскольку обусловлено наличием конкуренции на рынке инвестиционных проектов и также в этих условиях целесообразно идентифицировать риски и планировать управление. В связи с тем, что деятельность любого инвестиционного проекта относится к тому или иному региональному уровню, анализ внешних рисков классифицируется на два уровня.

К первому уровню относятся риски макроэкономического уровня, а второй уровень определяют риски на мезоуровне. Макроэкономические риски, в свою очередь, подразделяются на внешнеэкономические риски, внутриэкономические риски и социально-политические условия.

Внешнеэкономические риски инвестиционных проектов – это, прежде всего, риски, связанные с изменением внешних источников финансирования инвестиционных проектов, ростом импорта и изменениями в государственной политике, касающимися импорта той или ной продукции, соответствующей деятельности инвестиционного проекта.

К внутриэкономическим рискам инвестиционного проекта относятся изменение уровня инфляции, рост реального ВВП, колебание мировых цен на энергоносители и изменение инвестиционной политики государства. Социально-политические риски определяются политической нестабильностью, уровнем безработицы и состоянием охраны окружающей среды.

Мезоуровневые риски инвестиционных проектов будем систематизировать следующим образом: экономические риски, фискально-монетарные риски и риски социально-политического характера.

Экономические риски инвестиционных проектов определяются уровнем и характером конкуренции на рынке деятельности инвестиционного проекта, состояниями рынка средств производства и рынка рабочей силы, требованиями к потребительским свойствам продукции и возможностями привлечения инвестиций.

Фискально-монетарные риски определяются уровнем предоставляемого банковского процента, налоговыми условиями и возможностями привлечения акционерного капитала.

Социально-политические риски определяются уровнем занятости населения и демографической ситуацией, состоянием охраны окружающей среды, политикой использования земельных ресурсов и вторичного рынка сырья и отходов.

В процессе исследования источников рисков инвестиционных проектов, систематизированных в таблице 1, выяснилось, что круг источников рисков не ограничивается только системой функционального управления и нарушениями деятельности в ее отдельных подсистемах, но и внешними факторами, несмотря на то, что уровень их воздействия достаточно мал.

Таблица 1 – Риски, систематизированные в разрезе бизнес-процессов при комплексной системе управления рисками инвестиционных проектов

Подсистемы	Риски
Управление развитием	1. Слабая выраженная актуальность стратегии развития инвестиционного проекта 2. Низкая степень кредитования
Управление качеством	1. Требования конъюнктуры рынка. 2. Низкий уровень обеспеченности ресурсами, направленными на качество продукции. 3. Слабый контроль качества работ. 4. Недостаточное развитие системы, регламентирующей качество работ в процессе инвестиционного проекта
Управление персоналом	1. Отсутствие мотивации персонала. 2. Следствие несовершенства политики развития управления персоналом: текучесть кадров и низкая квалификация.
Управление финансами	1. Низкая ликвидность активов. 2. Слабый уровень факторов деловой активности. 3. Низкий уровень дивидендной политики. 4. Слабо развитое финансовое планирование
Управление производством инвестиционного проекта	1. Недостатки в проектно-сметной документации 2. Последствия нарушения тендерной документации. 3. Слабая юридическая служба. 4. План работ, не соответствующий современному уровню развития
Управление нормативами и учетно-аналитическим обеспечением	1. Низкая информационная обеспеченность ивыполнимость производственных нормативов. 2. Недостаточный уровень информационности в обеспечении анализа деятельности инвестиционного проекта. 3. Несовершенство методики в анализе стратегии и в системе управления учета

В настоящих условиях самым реальным путем для инвестиционных компаний является выделение позиции риск-менеджера в отдельную управленческую единицу, требующую пересмотра всех традиционных форм управления. Такие изменения выражаются в участии риск-менеджера в процессе формирования планов инвестиционных проектов, участии в политике сметного ценообразования и в предварительном анализе документации и участии в торгах. Пос-

кольку источники риска охватывают не только производственную, но и финансовую, а также и инвестиционную деятельности предприятий, то в приводимой комплексной системе управления рисками проектов для достижения устойчивости инвестиционных проектов предлагается разграничить риски, формируя их таким образом, чтобы были выделены в целом риски от производственно-хозяйственной деятельности организации и отдельно риски по отдельным контрактным подрядным работам.

При этом такая комплексная система управления рисками должна разрабатываться не только в условиях неустойчивого развития деятельности предприятия, но и в состоянии стабильности рынка. Что касается различий, то они будут присутствовать как в перечне рисковых событий, так и в соответствующих действиях, направленных на их управление.

В качестве аналитического инструментария комплексной системы управления рисками инвестиционных проектов рассматриваются идентификационные модели рисковых событий, оценки вероятности их возникновения и системы воздействия на факторы деятельности инвестиционного проекта.

На первом этапе комплексной системы управления рисками инвестиционных проектов проводится анализ рисков инвестиционных проектов методом экспертных оценок, в основе которого ряд предположений с использованием следующего подхода:

– 0 – риск отсутствует и считается, что он не наступит, действия без учета и корректировочных расчетов;

– 0,25 – существует риск, но достаточно маловероятный риск;

– 0,5 – неопределенность, однако шансы наступления риска или избегания такового равновероятны;

– 0,75 – риск наступит по всей вероятности;

– 1,0 – наступление риска однозначно и не подлежит сомнению.

В предлагаемом исследовании в инструментарии комплексной системы управления рисками (КСУР) инвестиционных проектов рассмотрен подход, при котором систематизацию идентифицированных рисков по уровню их воздействия и влияния на проект рассматривают так [4]:

– 3 – риск, последствием которого будет полная невозможность реализации проекта, не достижение целей проекта;

– 2 – риск, результатом наступления которого будет снижение основных показателей проекта;

– 1 – риск, влияющий на отдельные показатели, связанные с затратами и со сроками реализации проекта.

Риски, которым присваивают большие удельные веса, это риски с большим приоритетом, а в случае одинаковых приоритетов – веса присваиваются одни и те же, и это приводит к введению величины средней вероятности появления рисков по проекту. На втором этапе полученные результаты заполняются в таблице 2, где расчет рисков производится по фазам инвестиционных проектов.

Таблица 2 – Расчет рисков по фазам при комплексной системе управления рисками инвестиционных проектов

№	Вид риска	Вероятность P_i	Приоритет	Вес W_i	Вероятность $P_{i*}W_i$
А. Прединвестиционная фаза					
1	Слабая обоснованность всех плановых решений	0,75	2	0,033	0,025
2	Низкая информационность в расчетах инвестиционных проектов	0,25	2	0,033	0,008
3	Низкий уровень актуализации сметной документации	0,75	3	0,051	0,038
4	Не соответствующий уровень технологии производства	0,5	3	0,033	0,017
Итого					0,088
В. Планирование					
1	Низкий уровень согласованности договорных обязательств проекта	0,75	3	0,051	0,038

Продолжение таблицы 2

2	Нарушение и изменения в решениях организационных вопросов	0,75	3	0,051	0,038
3	Низкий уровень согласованности по срокам и объемам субподрядных работ	0,25	2	0,033	0,008
4	Отсутствие выбора поставщиков ресурсов	0,25	3	0,051	0,013
Итого					0,098
Процесс реализации инвестиционного проекта					
1	Низкий уровень платежеспособности заказчика	0,05	3	0,051	0,026
2	Нарушения сроков выполнения проекта	0,05	3		0,026
3	Нарушения в сроках выполнения субподрядных работ	0,75	2	0,033	0,025
4	Слабая обеспеченность ресурсами проекта	0,75	2	0,033	0,025
5	Нарушения в сроках поставки материалов	0,05	2	0,033	0,08
6	Высокий уровень текучести кадров	0,05	2	0,033	0,08
7	Простои и потеря времени в процессе реализации проекта	0,5	2	0,033	0,017
8	Слаборазвитая инфраструктура	0,5	2	0,033	0,017
9	Низкий уровень квалификации персонала	0,5	2	0,033	0,017
10	Увеличение цен на энергоносители	0,75	3	0,051	0,038
11	Увеличение цен на материалы и оборудование по проекту	0,75	3	0,051	0,013
12	Повышенная сметная стоимость инвестиционного проекта	0,75	3	0,051	0,026
Вероятность по фазе					0,281
Д. Фаза завершения проекта					
1	Незавершенные мероприятия и дефекты, обнаруженные на этой фазе	0,05	3	0,051	0,038
2	Разногласия участников проекта	0,05	3	0,051	0,026
Вероятность по фазе					0,064
Вероятность по проекту					0,531

Анализируя данные, получаем, что высокая степень риска характерна для производственных и финансовых рисков, для которых величина вероятности составляет 0,281. И если ранжировать риски по возрастанию величины вероятности, то получим, что наиболее значимые риски расположены в такой последовательности: низкий уровень платежеспособности заказчика, увеличение цен на энергоносители и цен на материалы.

Третий этап построения комплексной системы управления рисками заключается в выборе методов минимизации рисков, производимых на базе анализа рисковых факторов. Применяемые при этом методы позволяют избежать потенциальные риски путем их устранения, или же позволят значительно снизить размер ожидаемых потерь в результате появления рисковых событий.

Следует учесть и такие методы минимизации рисков, которые воздействуют на качество управления инвестиционными проектами в целом: совершенствование управления кадрового потенциала, повышение уровня квалифицированных кадров, повышение эффективности организационной структуры, эффективности инвестиционной деятельности, развитие всесторонних связей с инфраструктурными организациями.

Разнообразие всех этих методов будет составлять основу при формировании различных сценариев функционирования организации в условиях рынка. На четвертом этапе построения комплексной системы управления рисками, который направлен на построение конкретного сценария управления рисками в разрезе бизнес-процессов, необходимо учесть ориентацию такого подхода на развитие внутренних факторов и на возможности их преобразования (таблица 3).

Таблица 3 – Сценарии управления рисками комплексной системы управления рисками инвестиционных проектов

Источник риска	Пути преобразований для компенсации риска
Обеспеченность основными средствами	1. Основные средства: аренда. 2. Основные средства: лизинг. 3. Основные средства: приобретение. 4. Избыточные активы: продажа
Кадровый потенциал	1. Постоянство численности штатного состава. 2. Привлечение на временную работу согласно требуемой квалификации
Обеспеченность материальными ресурсами	1. Своевременность. 2. Система закупок с собственными складами

Пятый этап построения комплексной системы управления рисками предусматривает меры по управлению рисками в разрезе функций управления (таблица 4).

Таблица 4 – Направления риск-менеджмента по функциям управления при комплексной системе управления рисками инвестиционных проектов

Функции управления	Источники проблем	Направления риск-менеджмента
1. Организация	1. Неустойчивость формальных связей и централизованность структуры. 2. Неопределенность, связанная с недостаточно развитыми информационные связями подсистем. 3. Слабая деловая репутация. 4. Неопределенность в развитии сегментов рынка 5. Низкий уровень управляемости персоналом	1. Бизнес-планирование. 2. Организационное регламентирование. 3. Дальнейшее установление долгосрочных связей с поставщиками и субконтракторами. 4. Обучение персонала
2. Мотивация	1. Низкий уровень организационной культуры 2. Немотивируемость при вознаграждении за труд	1. Разработка мотивационного механизма. 2. Открытость принятия управленческих решений
3. Планирование	1. Слаборазвитая система планирования. 2. Низкая информационная обеспеченность планов. 3. Отсутствие планирующих организационных единиц	1. Бизнес- планирование. 2. Формирование планово-экономических служб. 3. Формирование систем информационного обеспечения плана. 4. Разработка систем управления внутрифирменных стандартов.
4. Контроль	1. Бессистемный контроль качества. 2. Отсутствие системы критериев контроля. 3. Отсутствие методик идентификации самой фазы жизненного цикла	1. Внедрение систем мониторинга сроков, смет и качества. 2.Формирование управления по контролю организационной системы

Разработанная таким образом комплексная система управления рисками инвестиционных проектов имеет своей целью совершенствование управления такими подсистемами, как финансовая служба, маркетинговые продвижения, закупки. Тем самым, любое действие, связанное с управленческим решением в процессе управления инвестиционными проектами в условиях рискового предпринимательства, необходимо отразить в виде интегрирующего потенциала для стабильного функционирования одновременно всех перечисленных подсистем.

Как свидетельствует практика деятельности инвестиционных проектов, в большинстве случаев реализация инвестиционных проектов завершается с нарушением сроков, превышением сметной стоимости, что, в свою очередь, приводит к снижению позиции предприятий на рынке. Предлагаемая эффективная комплексная система управления рисками, предусматривающая анализ рисков, систему планирования мероприятий риск-менеджмента, позволит усовершенствовать систему управления инвестиционными проектами в условиях рискового предпринимательства.

Литература

1 Dubois, A. The construction industry as a loosely coupled system: im-plications for productivity and innovation / A. Dubois, L-E. Gadde //Construction Management and Economics. – 2002. – Vol.20, issue 7. – P. 621-631.

2 Яхнеева, И.В. Моделирование и проектирование систем поставок в условиях риска / И.В. Яхнеева. [Текст] – М.: Библио-Глобус, 2013. – 176 с.

3 Самарская Н.А. Оценка уровня интегрального потенциала строительной организации в условиях неблагоприятного функционирования // Экономический анализ. – 2006. – № 4(61).

4 Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения: экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

References

1 Dubois, A. The construction industry as a loosely coupled system: im-plications for productivity and innovation / A. Dubois, L-E. Gadde //Construction Management and Economics. – 2002. – Vol.20, issue 7. – P. 621-631.

2 Jahneeva, I.V. Modelirovanie i proektirovanie sistem postavok v uslovijah riska / I.V. Jahneeva. [Tekst] – M.: Biblio-Globus, 2013. – 176 s.

3 Camarskaja N.A. Ocenka urovnja integral'nogo potenciala stroitel'noj organizacii v uslovijah neblagoprijatnogo funkcionirovanija // Jekonomicheskij analiz. – 2006. – № 4(61).

4 Birman G., Shmidt S. Kapitalovlozhenija: jekonomicheskij analiz investicionnyh proektov. – M.: JuNITI-DANA, 2003.

Сембиева Л.М., Алина Г.Б., Кулыбекова А.М.

Перспективы и противоречия новой денежно-кредитной политики Казахстана

В статье авторами исследуется политика Национального Банка РК по расширению валютного коридора с целью формирования плавающего валютного курса и переходу на инфляционное таргетирование, которая вызвала неоднозначную реакцию общественности. На основе анализа сложившейся ситуации в Казахстане и странах-экспортерах нефти хотелось бы более детально рассмотреть возможности и перспективы новой денежно-кредитной политики Национального Банка РК. По мнению авторов, в целях оценки применимости инфляционного таргетирования необходимо определить детерминанты его эффективности. Под экономическими детерминантами будем понимать структурные особенности национальной экономики, при которых использование инфляционного таргетирования становится эффективным (т.е. макроэкономические детерминанты). Организационно-правовые детерминанты связаны с двумя ключевыми условиями, необходимыми для инфляционного таргетирования: функциональная автономия Национального Банка и отказ от таргетирования других переменных. Соответственно, для перехода на инфляционное таргетирование необходимо решение вышеназванных проблем или возврат к прежней модели денежно-кредитного регулирования или переход на новую валюту в рамках валютного союза.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инфляция, инфляционное таргетирование, валютный курс, Национальный банк.

Sembiyeva L.M., Alina G.B., Kulybekova A.M.

Prospects and contradictions of a new monetary policy of Kazakhstan

From the point of monetary policy the important condition of efficiency of its realization is a correct choice of the monetary accommodation model based on the certain monetary mode. The policy of the National Bank of Kazakhstan on expansion of currency corridor with the purpose of forming the floating rate of exchange and passing to inflation targeting caused the ambiguous reaction of public. On the basis of analysis of the Kazakhstan's and countries-exporters of oil situation it would be desirable to consider the possibilities and prospects of the new monetary policy of the National Bank of Kazakhstan more in detail. In order to assess the applicability of inflation targeting it is necessary to identify the determinants of its effectiveness. By fundamentals we mean the structural features of the national economy, in which the use of inflation targeting becomes effective (t.e.macroeconomical determinants). Organizational and legal determinants are linked to two key conditions necessary for inflation targeting: the functional autonomy of the National Bank and the abandonment of targeting other variables. Accordingly, the transition to inflation targeting is necessary to solve the above problems, or to return to the old model of monetary control or transition to a new currency in a monetary union.

Key words: monetary policy, inflation, inflation targeting, rate of exchange, the National Bank.

Сембиева Л.М., Алина Г.Б., Құлыбекова А.М.

Қазақстанның ақша-несие саясатының келешегі мен қайшылықтары

Ақша-несие саясатының тұрғысынан қарағанда оның тиімді жүзеге асырылуының шарты ретінде нақты монетарлы режимде негізделген ақша-несиелік реттеудің үлгісін дұрыс таңдау қарастырылады. ҚР Ұлттық Банкінің өзгермелі айырбас бағамын қалыптастыру және инфляциялық таргеттеуге көшу мақсатында валюта дәлізін кеңейту саясаты қоғамның даулы көзқарасын тудырды. Қазақстандағы және мұнайды экспорттаушы елдерде қалыптасқан жағдайға талдау жүргізу негізінде ҚР Ұлттық Банкінің жаңа ақша-несие саясатының мүмкіндіктері мен келешегін тереңдетіп қарастыру ұйғарылды. Инфляциялық таргеттеуді қолдануды бағалау мақсатында оның тиімділік себептерін анықтау қажет. Экономикалық негізделген себептері ретінде (яғни макроэкономикалық себептер) инфляциялық таргеттеуді қолдану тиімді болатын ұлттық экономиканың құрылымдық ерекшеліктерін түсінеміз. Ұйымдық–құқықтық себептер инфляциялық таргеттеуге қажет екі негізгі шарттармен байланысты: Ұлттық Банктің функционалды тәуелсіздігі және өзге айнымалыларды таргеттеуден бас тарту. Сәйкесінше, инфляциялық таргеттеуге көшу үшін жоғарыда аталған мәселелерді шешу қажет, немесе ақша-несиелік реттеу үлгісіне қайта келу, немесе валюталық одақ шеңберінде жаңа валютаға ауысу керек.

Түйін сөздер: ақша-несие саясаты**,** инфляция, инфляциялық таргеттеу, валюталық курс, ұлттық банк.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.74(574)

***[1]Сембиева Л.М., [2]Алина Г.Б., [1]Кулыбекова А.М.**

[1] Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
Республика Казахстан, г. Астана
[2] Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Республика Казахстан, г. Астана
*E-mail: sembiyeva@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ НОВОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА

Политика Национального Банка РК по расширению валютного коридора с целью формирования плавающего валютного курса вызвала неоднозначную реакцию общественности. Много вопросов возникло и по заявлению Правительства и Национального Банка о переходе на инфляционное таргетирование, которое было закреплено в «Денежно-кредитной политике Республики Казахстан до 2020 года» [1]. Хотя еще в июле 2003 года в Закон Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» был внесен ряд принципиальных изменений и дополнений, касающихся проведения Национальным Банком денежно-кредитной политики, которые вступили в силу с 1 января 2004 года. Так, если до 2004 г. Национальный Банк основной целью деятельности объявлял обеспечение внутренней и внешней устойчивости национальной валюты, то согласно изменениям Национальный Банк определил своей целью обеспечение стабильности цен.

Основной причиной данных изменений, как объяснил Национальный Банк, явилась необходимость более точной формулировки цели его деятельности в рамках объявленного перехода к стандартам Евросоюза и к принципам инфляционного таргетирования, одним из условий которого является смещение акцентов в политике Национального Банка от ориентиров по обменному курсу к обеспечению стабильности цен [2].

Как известно, с точки зрения денежно-кредитной политики важным условием эффективности ее реализации является правильный выбор модели денежно-кредитного регулирования, основанного на конкретном монетарном режиме.

Вообще, под таргетированием, на наш взгляд, следует понимать применение инструментов экономической политики для достижения количественных ориентиров целевой переменной, входящих в сферу ответственности органа регулирования [3, с. 124]. В связи с тем, что центральный банк, как известно, не в состоянии достичь конечную цель напрямую, он действует опосредованно, через таргетирование промежуточной цели. Соответственно, в зависимости от того, таргетирование какой переменной проводится, денежно-кредитная политика может функционировать в том или ином режиме.

На современном этапе наибольшее распространение получило таргетирование валютного курса, но при этом ситуация неоднозначна, так как большинство центральных банков прибегают к таргетированию нескольких промежуточных целей, при этом в последние годы, начиная с 2000 года, активно происходит переход на инфляционный ориентир. При исследовании монетарных моделей денежно-кредитного регулирования для отечественных специалистов понятие «инфляционное таргетирование» знакомо наиболее широко. Вообще, зарождение инфляционного таргетирования связано с поиском наиболее эффективных форм организации денежно-кредитной политики, которые отличались бы большей гибкостью и позволяли денежным властям использовать находящиеся в их распоряжении инструменты, что было особо актуально в 90-е годы XX-го столетия.

В целом, называют три основные причины введения режима инфляционного таргетирования в развивающихся странах и странах с переходной экономикой:

– во-первых, валютный кризис, заставивший изменить прежнюю денежно-кредитную политику, что было характерно для Бразилии и Таиланда;

– во-вторых, эволюция стабилизационной программы на базе фиксированного валютного курса: Чили, Чехия, Польша и Израиль;

– в-третьих, потеря эффективности денежного таргетирования: ЮАР, Южная Корея, Колумбия, Индонезия, Мексика, Перу, отчасти Таиланд.

Эффективность применения инфляционного таргетирования наглядно можно видеть по данным таблицы 1 [4, с. 104].

Таблица 1 – Характеристика изменения уровня инфляции и динамики ВВП в связи с переходом к инфляционному таргетированию, в %

Страна	Инфляция		Рост ВВП	
	До введения	После введения	До введения	После введения
Новая Зеландия	11,44	1,75	1,61	2,62
Канада	6,29	1,59	2,42	2,98
Великобритания	7,19	2,62	1,81	2,8
Швеция	7,81	1,46	1,5	2,33
Финляндия	6,62	1,49	2,05	4,01
Австралия	7,35	2,25	2,85	4,34
Испания	8,69	2,96	2,37	3,38

Как видно из данных, этим странам удалось удерживать темпы инфляции в рамках установленного коридора. Иногда наблюдались небольшие (десятые доли процента) отклонения от плановых показателей, скажем, в Новой Зеландии и Австралии, но неизменно происходило возвращение инфляции в установленные границы без каких-либо экстренных мер со стороны центральных банков. Вообще сегодня денежно-кредитную политику многих стран можно в той или иной степени охарактеризовать как инфляционное таргетирование.

Страны, применяющие процедуру инфляционного таргетирования, считают, что она помогает повысить эффективность денежно-кредитной политики по сравнению со стандартными приемами, к которым прибегают центральные банки. Есть разные подходы к пониманию инфляционного таргетирования, но наш взгляд, следует согласиться, что таргетирование инфляции можно рассматривается как совокупность определенных элементов [5, с. 28]. К основным из них можно отнести:

1) публичное провозглашение количественно определенных плановых показателей инфляции;

2) институциональное соглашение относительно ценовой стабильности как основной долгосрочной цели денежно-кредитной политики;

3) стратегия, опирающаяся на широкую информацию с пониженным вниманием к промежуточным целям;

4) повышенная транспарентность монетарной политики посредством оповещения общест-

венности и рынков о целях и планах денежных властей;

5) повышенная ответственность регулирующих органов за достижение плановых показателей.

Необходимо подчеркнуть, что инфляционное таргетирование не сводится к простому установлению количественных параметров инфляции на год вперед. Инфляционное таргетирование требует присутствия в течение среднесрочного периода остальных четырех перечисленных элементов. Реакция центрального банка на шоковые явления считается одним из наиболее сложных вопросов, связанных с реализацией стратегии инфляционного таргетирования. Существует мнение, что органы денежного регулирования могут иметь возможность не достигать поставленных целей, но при этом они должны, во-первых, подробно объяснять объективные обстоятельства, благодаря которым произошли негативные события, а во-вторых, публично провозгласить сроки по возвращению инфляции к значениям, установленным в рамках долгосрочной стратегии.

Считается, что преимущества, которые несет с собой таргетирование инфляции, объясняются спецификой его трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. При инфляционном таргетировании задействованы иные каналы трансмиссии, чем при денежном таргетировании: прямой канал процентной ставки, канал накопленных финансовых активов (канал благосостояния), канал финансового акселератора, канал валютного курса и канал инфляционных ожиданий. Отказ от активного участия центрального банка на валютном рынке предполагает повышенное внимание к инструментам денежного рынка. Более или менее успешно для этой цели, как отмечалось, используются процентные ставки.

При этом необходимо отметить, что основным инструментом оказываются ставки по привлечению, а точнее, по краткосрочным депозитам центральных банков. Особый интерес у нас вызывают исследования по оценке эффективности денежно-кредитной политики в странах – крупнейших экспортерах нефти в условиях резких колебаний экспортной выручки при изменении цен на нефть на мировом рынке.

Как известно, цены на нефть начали падать в конце июня 2014 года, достигнув максимальной отметки $115 за барр. (рис. 1). За последние 3 года цена на нефть снизилась почти в два раза и в октябре 2015 года составила $46,57 за барр., приближаясь к цене кризисных лет [6]. Среди главных причин снижения цены называют замедление темпов роста китайской экономики – главного потребителя энергоресурсов, а также активизацию разработки альтернативных источников топлива в США.

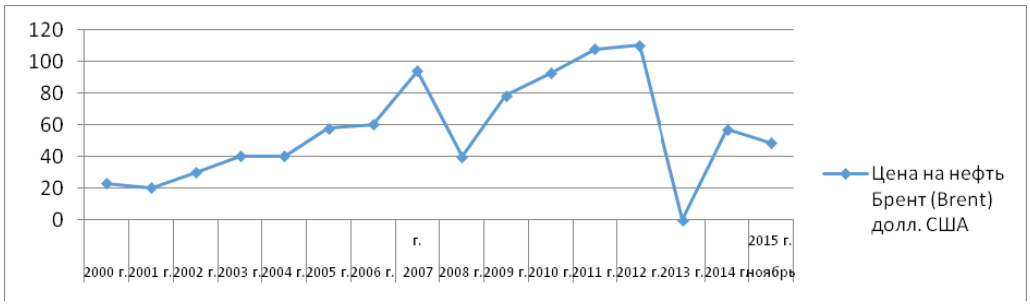


Рисунок 1 – Динамика изменения цены нефти брент, долл. США

Понижающий тренд сопровождался падением курса валют нефтедобывающих стран в различной степени и в данном случае определяющим была проводимая денежно-кредитная политика.

Три первых страны с высоким уровнем дохода на душу населения придерживаются фиксированного валютного курса. В остальных, как видно, национальные валюты подверглись значительным девальвационным колебаниям. Мы не будет останавливаться на подробностях исследований, отметим лишь, что основные выводы из них заключаются в следующем [8, с. 73]:

– выбор оптимального режима денежно-кредитной политики зависит не только от соотношения текущих цен экспорта и их долгосрочного уровня, но и от доли импортных товаров на внутреннем рынке.

– показатель доли импортных товаров на рынке отражает как размеры экономики (малая

– большая), так и степень диверсификации национальной экономики, и соответственно возможность и скорость импортозамещения, либо потери внутренней конкурентоспособности.

– при высоких текущих ценах на экспортируемый товар и низкой доле импортных товаров на внутреннем рынке предпочтительнее следовать режиму инфляционного таргетирования;

– при низких ценах экспорта и небольшой доле импортных товаров на внутреннем рынке таргетирования номинального обменного курса или инфляционного таргетирования.

Таблица 2 – Обобщающая таблица по странам-экспортерам нефти

Группы стран	Базовые преимущества	Доля в мировой нефтедобыче	Курс	Проблемы
Саудовская Аравия (риял)	Низкая себестоимость, большие резервы, Привязанность к доллару	13,1	Валютный совет 3,75:1	Поддержка уровня иностранных инвестиций
Кувейт (динар)	Низкая себестоимость, большие резервы, Привязанность к доллару		В 3,5 раза дороже доллара США	
ОАЭ (дирхам)	Низкая себестоимость, большие резервы, Привязанность к доллару	4%	3,67:1	90%, экспорт нефти
Бразилия (реал)		2,7%	2,65:1	Девальвация, 12,7% (2014 г.)
Норвегия (крона)		2%	7,38:1	Девальвация, 17% (2014 г.)
Иран (риал)	Отказались от фиксированного курса	%	24,8 тыс:1	Девальвация, на 102% (2013 г.)
Россия	Санкции			Девальвация, 71% (с 2014 г.)
Венесуэла (боливар)	Черный валютный рынок	3,3%	6,3:1	Девальвация, 50%
Казахстан		2%	300:1	Девальвация, 2014-2015 г.г.
Составлено по данным [7]				

Так, рекомендуемое моделью инфляционное таргетирование оказалось в достаточной степени эффективным в Великобритании и Канаде, т.е. в странах, которые в рамках модели характеризовались бы как страны с низкой долей импорта. В то же время при низких ценах на нефть в Иране и Ливии как в странах с низким уровнем импорта из-за закрытости экономик стерилизация оттока валюты с рынка была достигнута и при фиксированном обменном курсе. В то же время, как и показывает модель, во всех странах (за исключением Кувейта), относящихся в рамках принятых предпосылок к группе с большой долей импорта, таргетирование обменного курса не являлось оптимальным и эффективным режимом денежно-кредитной политики. Как было отмечено, результаты для Кувейта могут объясняться в значительной степени наличием эффективно действующего стабилизационного фонда. Если эти проблемы рассматривать с позиции денежно-кредитного регулирования в Казахстане, следует отметить следующее. Как показывает анализ, Национальный Банк Казахстана, несмотря на то, что в качестве промежуточных целевых показателей использует денежные агрегаты, не осуществляет в чистом виде монетарное таргетирование. Главной особенностью принципа инфляционного таргетирования, Национальный Банк считает его «направленность в будущее», а именно принятие параметров денежно-кредитной политики на ближайшие годы с учетом прогноза их влияния на инфляцию в средне- и долгосрочном периоде.

В целях оценки применимости инфляционного таргетирования необходимо определить де-

терминанты его эффективности. Детерминанты были разбиты нами на экономические и организационно-правовые.

Под экономическими детерминантами будем понимать структурные особенности национальной экономики, при которых использование инфляционного таргетирования становится эффективным (т.е. макроэкономические детерминанты). Организационно-правовые детерминанты связаны с двумя ключевыми условиями, необходимыми для инфляционного таргетирования: функциональная автономия Национального Банка и отказ от таргетирования других переменных.

Первое условие связано с тем, что Национальный Банк должен иметь достаточную степень независимости.

Второе условие, определяющее работоспособность инфляционного таргетирования, состоит в том, что власти должны отказаться от таргетирования других экономических показателей, таких как заработная плата, уровень занятости или валютный курс.

Как известно, экономика Казахстана, начиная с 2001 года, росла достаточно быстрыми темпами. Этому способствовал ряд факторов, таких как рост цен на нефть, стимулирующая бюджетно-налоговая политика и рост потребительского кредитования, которое обеспечивало спрос населения. Но в результате снижения цен на нефть, нестабильности на мировых рынках, волатильности национальной валюты, усиления регуляторных функций Национального банка произошло замедление роста доходов населения и соответственно спроса, ухудшились условия на рынке ликвидности. ВВП Казахстана стал замедляться с 7,5% в 2011 году до 4,4% в 2014 году, причем замедление было во всех отраслях экономики, но больше всего падение показала промышленность. Несмотря на политику Правительства по сокращению расходов бюджета [9] (на 10% в феврале 2015 г.), увеличению объема заимствований на внутреннем рынке и привлечению $2,5 млрд. на рынке еврооблигаций, уровень дефицита бюджета стал расти.

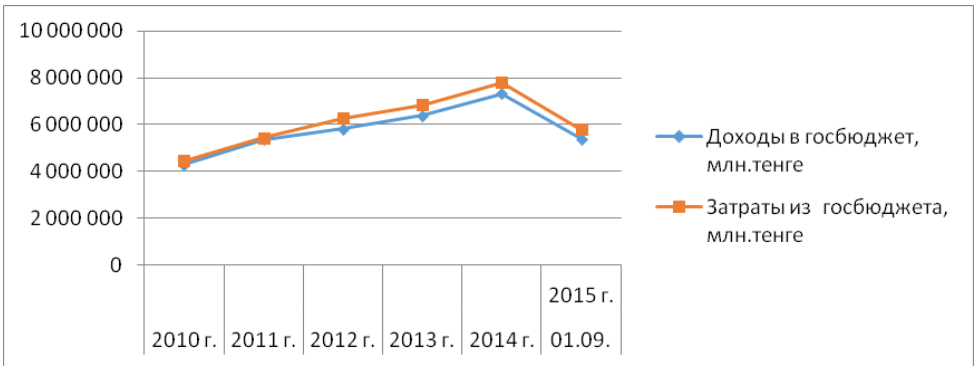


Рисунок 2 – Динамика доходов и расходов госбюджета РК

Рост доли вкладов государственных расходов в экономический рост в 2014 году составил 31%, при этом их результативность продолжает снижаться, так как темпы роста экономики падают. Следует отметить, что, помимо гарантированных трансфертов из НФ в бюджет страны, значительную дополнительную поддержку экономике оказывают средства Национального фонда и республиканского бюджета, направляемые в квазигосударственный сектор и институтам развития. Как видно из таблицы, только за 2009-2013 гг. было выделено около 20 млрд долл США, в 2014 и 2015 гг. – по 500 млрд.тенге по ГПИИР и в рамках программы «Нурлы жол» планируется ежегодное выделение 3 млрд. долл. из Национального фонда. Потраченные государственные средства и усилия, как видно, не дают пока ощутимого результата.

Еще одной проблемой, затрудняющей введение инфляционного таргетирования, является общая слабость банковской системы. Как показала ситуация осенью 2007 года, необходимость поддержки банковского сектора может вступать в конфликт с достижением ценовой стабильности.

Поддержка ликвидности коммерческих банков в кризисные моменты, часто случающиеся в странах с переходной экономикой, выливается в

незапланированное увеличение денежного предложения и в конечном итоге способна сорвать все планы по достижению определенного уровня инфляции.

Таблица 3 – Государственное финансирование экономики в период 2009-2015 гг.

20009-2013 гг.	
АО «ФНБ «Самрук-Казына»	2767, 62 млрд. тенге (около 18,6 млрд. долларов США)
АО «НУХ «Байтерек»	96,62 млрд. тенге (около 650 млн. долларов США)
АО «НУХ «Казагро»	87,45 млрд. тенге (около 580 млн. долларов США)
2014 г.	
Строительства автодорог	475 000 000 тыс. тенге
EXPO-2017	
АО «Фонд проблемных кредитов» для оздоровления банковского сектора	
АО «ФНБ «Самрук-Казына»	
«НУХ «Байтерек»	
Нұрлы Жол 2015 г.	
Кредит МСБ	100 млрд.тг.
АО «Фонд проблемных кредитов	250 млрд.тг.
Строительство	81 млрд.тг.
EXPO-2017	40 млрд.тг.
Аэропорт Астаны Т2	29 млрд.тг.
Всего	500 млрд.тг.
Примечание: Составлено по данным Министерства национальной экономики РК [8]	

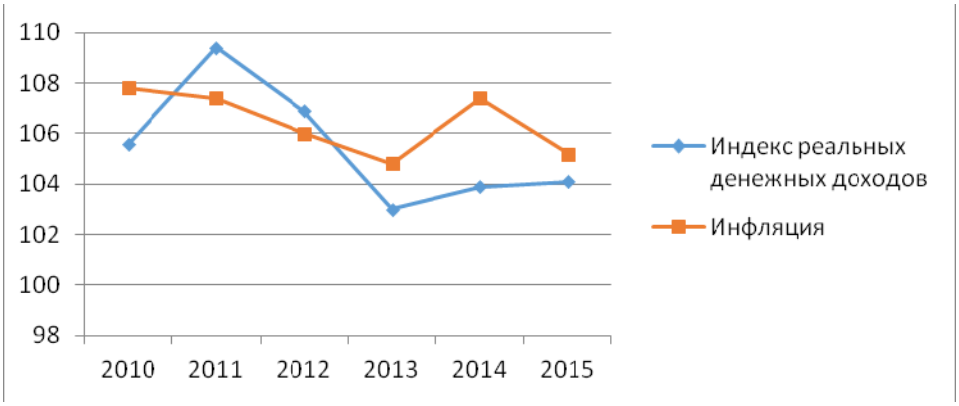


Рисунок 3 – Взаимосвязь инфляции и индекса реальных денежных доходов в РК

В результате политики Национального банка в области банковского регулирования произошло замедление кредитования. Рост кредитования населения снизился в результате «заморозки» ипотечных программ, а также в связи с ограничениями для банков по приросту потребительских займов на уровне 30%. К 1 августа 2015 года досрочно, усилиями Национального банка и Правительства, за счет списания обеспечено снижение уровня неработающих активов в целом по системе с 31,4% в 2013 году до 9,35%.

Девальвация привела к снижению инвестиционного импорта и росту цен в экономике. Цены на импортные ресурсы стали главной причиной роста цен на товары, производимые в Казахстане. Цены росли быстрее в сфере торгуемых товаров и медленнее в сфере услуг и неторгуемых товаров, как и ожидалось [10].

Важное значение для контроля инфляции имеет государственное регулирование цен, которое представляет собой одну из самых актуальных проблем таргетирования инфляции.

Таким образом, для перехода на новый режим денежно-кредитной политики, на наш взгляд, необходимо:

– обеспечить диверсификацию экономики, развитие импортозамещающих отраслей через, в первую очередь, жесткий контроль за использование государственных ресурсов;

– принять поправки к Закону о Национальном Банке РК, увеличив его открытость и транспарентность, так как эффективности реализации новой денежно-кредитной политики будет мешать низкий уровень доверия к регулятору, подорванного им же непоследовательностью в реализации своих заявлений;

– сформировать политику по реальной дедолларизации экономики. Отойти от привязанности тенге к доллару, снизить долю долларизированной депозитной базы банков, осуществлять контроль за квазигосударственным и сырьевым сектором (их валютными счетами и заимствованиями);

– повысить эффективность трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Национальный банк не выполняет в полной мере основную функцию, присущую всем полноценным центробанкам, а именно – функцию кредитора последней инстанции для всей экономики. Это означает невозможность эффективно использовать один из главных инструментов монетарной политики для регулирования спроса и предложения денег – ставку рефинансирования. Следует отметить, что рынок госдолга должен быть большим по сравнению с объемом операций НБРК;

– адекватное тарифное регулирование. Для реализации политики инфляционного таргетирования в ситуации, когда монетарные власти не могут влиять на ценовую политику естественных монополий, как минимум необходимо хорошо предсказуемое тарифное регулирование. Существует два варианта решения проблемы регулируемых цен. Во-первых, можно согласовать решения по изменению тарифов государственными монополиями с Национальным банком, а во-вторых, исключить из ИПЦ изменения в регулируемых ценах.

– укрепление банковского и финансового рынка. Банковская система должна быть здоровой и сильной

Следовательно, для перехода на инфляционное таргетирование необходимо решение вышеназванных проблем или возврат к прежней модели денежно-кредитного регулирования или переход на новую валюту в рамках валютного союза.

Литература

1 Денежно-кредитная политика Республики Казахстан до 2020 года / http://www.nationalbank.kz

2 Основные направления деятельности Национального Банка на 2004-2006 годы http://www.nationalbank.kz

3 Сембиева Л.М. Денежно-кредитная политика в обеспечении устойчивого развития экономики Казахстана: теория, методология, механизм реализации. – Алматы: Колор, 2007. – 373с.

4 Солодова О.А. Антиинфляционная политика в системе денежно-кредитного регулирования экономики: Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. – Екатеринбург, 2004. – 154 с.

5 Д.В.Левченко О таргетировании инфляции// Деньги и кредит. – 2001. – № 10. – С.28-34.

6 Crude Oil (petroleum); Dated Brent Daily Pricewww.indexmundi.com/commodities/

7 Курсовая политика нефтедобывающих стран в условиях падения цен на нефть // http://iwep.kz/ru/kommentariy-eksperta/2014-12-31

8 Дробышевский С., Козловская А., Трунин П. Выбор денежно-кредитной политики в стране – экспортере нефти. – М.: ИЭПП, 2004. 92 с.

9 Министерство национальной экономики РК//economy.gov.kz

10 Джандарова Н. Инфляция подскочила в октябре, выше ожидаемого // http://www.halykfinance.kz/ru/site/index/research/news:98156

References

1 Denezhno-kreditnaja politika Respubliki Kazahstan do 2020 goda / http://www.nationalbank.kz

2 Osnovnye napravlenija dejatel'nosti Nacional'nogo Banka na 2004-2006 gody http://www.nationalbank.kz

3 Sembieva L.M. Denezhno-kreditnaja politika v obespechenii ustojchivogo razvitija jekonomiki Kazahstana: teorija, metodologija, mehanizm realizacii. – Almaty: Kolor, 2007. – 373s.

4 Solodova O.A. Antiinfljacionnaja politika v sisteme denezhno-kreditnogo regulirovanija jekonomiki: Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni k.je.n. – Ekaterinburg, 2004. – 154 s.

5 D.V.Levchenko O targetirovanii infljacii// Den'gi i kredit. – 2001. – № 10. – S.28-34.

6 Crude Oil (petroleum); Dated Brent Daily Pricewww.indexmundi.com/commodities/

7 Kursovaja politika neftedobyvajushhih stran v uslovijah padenija cen na neft' // http://iwep.kz/ru/kommentariy-eksperta/2014-12-31

8 Drobyshevskij S., Kozlovskaja A., Trunin P. Vybor denezhno-kreditnoj politiki v strane – jeksportere nefti. – M.: IJePP, 2004. 92 s.

9 Ministerstvo nacional'noj jekonomiki RK//economy.gov.kz

10 Dzhandarova N. Infljacija podskochila v oktjabre, vyshe ozhidaemogo // http://www.halykfinance.kz/ru/site/index/research/news:98156

Байдильдина А.М., Ноянов М.Е.

Критерии, источники рисков в предпринимательской деятельности и их классификация

В статье рассматриваются проблемы качественного управления риском, которое предполагает необходимость исследования источников возникновения рисков, позволяющих идентифицировать их возможное появление на той или иной стадии предпринимательской деятельности. Систематизации и идентификация рисков, в свою очередь, позволят выработать приемлемые подходы к управлению рисками.

Выявление и идентификация факторов риска, опасностей и угроз – одна из наиболее важных задач обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов. По нашему мнению, все факторы риска можно объединить в две группы в зависимости от сферы возникновения.

На основе анализа внутренних и внешних факторов прямого и косвенного воздействия осуществляется гибкое регулирование и своевременная корректировка производственной программы, отвечающей вызовам неопределённости и позволяющей добиваться конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, факторы риска, неопределенность, предпринимательский риск, вероятность потерь.

Baydildina A.M., Noiyanov M.E.

Criteria, sources of risks in business activity and their classification

In article problems of high-quality management of risk which assumes need of research of sources of emergence of the risks allowing to identify their possible emergence at this or that stage of business activity are considered. Systematization and identification of risks, in turn, will allow to develop the acceptable approaches to risk management.

Identification and identification of risk factors, dangers and threats – one of the most important problems of providing economic security of economic entities. In our opinion, all risk factors can be united in two groups depending on the sphere of emergence.

On the basis of the analysis of internal and external factors of direct and indirect influence flexible regulation and with timely updating of the production program answering to calls of uncertainty and allowing to achieve competitive advantages is carried out.

Key words: business activity, risk factors, uncertainty, enterprise risk, probability of losses.

Байдильдина А.М., Ноянов М.Е.

Кәсіпкерлік тәуекелдің экономикалық мазмұнымен мағынасы

Мақалада кәсіпкерлік тәуекелдерді сапалы басқару үшін тәуекелдердің пайда болу себептерін зерттеудің негізінде кәсіпкерлік қызметінің әртүрлі кезеңінде тәуекелдердің табылу ықтималдығын идентификациялау қажеттілігі қарастырылған. Тәуекелдерді жүйелеу және идентификациялау, тәуекелдерді басқаруға ыңғайлы тәсілдерді жасауға мүмкіндік береді.

Тәуекел, қауіп-қатер факторларын анықтау мен идентификациялау шаруашылық жүргізуші субъектілердің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізгі мақсаттарының бірі болып табылады. Біздің пікіріміз бойынша, барлық тәуекел факторларын, туындау себептеріне қарай, екі топқа бөлуге болады.

Тікелей және жанама әсер ететін ішкі және сыртқы факторларын талдау негізінде, белгісіздік сын-тегеуріндеріне сай келетін және бәсекелі артықшылықтарына жеткізетін, өндірістік бағдарламаны икемді реттеу және мерзімді түзету жүргізіледі.

Түйін сөздер: кәсіпкерлік қызмет, тәуекел факторлары, белгісіздік, кәсіпкерлік тәуекел, жоғалтулар ықтималдығы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.3225

***Байдильдина А.М., Ноянов М.Е.**

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: adilya_11@mail.ru

КРИТЕРИИ, ИСТОЧНИКИ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Проблематика рисков в предпринимательской деятельности неразрывно связана с анализом причин их возникновения. Значимость выявления причинно-следственных связей рисков актуализируется в связи со следующими аспектами:

– факторов риска, опасностей, угроз и других деструктивных обстоятельств, которые могут повлиять на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий, бесконечное множество, что вызывает необходимость их систематизации;

– выявление источников неопределённостей и рисков позволяет предупредить возникновение их негативных последствий либо минимизировать их;

– в зависимости от условий развития бизнеса значимость тех или иных факторов может измениться, что способствует приданию управленческим решениям определённой гибкости и оперативности;

– классификация рисков способствует анализу их проявления, более точной количественной оценке и выработке специфических форм и методов их регулирования.

Вопросам систематизации рисков в предпринимательской деятельности в Казахстане и за рубежом посвящено значительное количество исследований. Проведённый анализ научных подходов к данному вопросу позволил объединить их по следующим направлениям:

– анализ источников рисков в предпринимательской деятельности;

– выявление ущерба, опасностей, угроз – негативных последствий возникновения рисковых ситуаций;

– подходы к определению критериев систематизации;

– классификация рисков по различным основаниям (признакам классификации).

Рассмотрим основные направления в каждой группе проблем.

По мнению В.И. Лукашина, «источники рисков – это условия и факторы, которые имеют деструктивную природу и при определённых условиях могут представлять угрозу существованию, нормальному развитию и функционированию организационных систем. Они имеют естественно-природное, техногенное и социальное происхождение» [1, с. 5].

И.М. Гранатуров отождествляет понятия «источники рисков» и «причины неопределённостей», систематизируя их следующим образом [2, с. 15]:

1. Спонтанность природных процессов, явлений, стихийные бедствия.

2. Случайность. Вероятностная сущность многих социально-экономических и технологических процессов, многовариантность материальных отношений, в которые вступают субъекты предпринимательской деятельности, приводят к тому, что в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково, т.е. имеет место элемент случайности. Это предопределяет невозможность предвидения наступления предполагаемого конечного результата.

3. Наличие противоборствующих тенденций, столкновение противоречивых интересов. Проявление этого источника риска весьма многообразно – от войн и межнациональных конфликтов до конкуренции и простого несовпадения интересов.

4. Вероятностный характер НТП – технический прогресс неосуществим без риска, поскольку затраты и результаты растянуты и отдалены во времени.

5. Неполнота, недостаточность информации – чем ниже качество информации, используемой при принятии решений, тем выше риск наступления отрицательных последствий такого решения.

Российские учёные Глущенко В.В. и Глущенко И.И. исходят из определения риска как «возможности положительного (шанс) или отрицательного отклонения в процессе деятельности от ожидаемых или плановых значений». Соответственно, анализ источников распадается на две составляющие. «Источником положительного отклонения может стать творчество, синергия, комплексирование, учёт конкретных особенностей операции, системы или услуги, благоприятная комбинация внешних факторов» [3, с.180, 297].

Исследуя негативные последствия рисков, они выделяют следующие источники их возникновения:

1) природные – эти источники порождают риски, связанные с тем, что в процессе выполнения операций или функционирования системы внешние условия выходят за пределы заданных и являются причиной отрицательного отклонения;

2) ненадёжность элементов операций и систем, к которым относятся конструктивные особенности механизмов или материалов (технического свойства);

3) человеческий фактор – может быть источником риска вследствие действия конкурентов, тайны, конфиденциальности, которые могут порождать неопределённость знаний об объекте управления (риск изучения) или ошибочные действия менеджера (риск действия).

Специалист по риск-менеджменту Фомичёв А.Н. группирует факторы риска следующим образом [4, с. 16]:

К факторам, влияющим на результаты хозяйственной деятельности, могут быть отнесены: состояние предпринимательской среды; наличие местных сырьевых и энергетических ресурсов; развитие транспортных и других коммуникаций; наполняемость рынка производимой предприятием продукцией; состояние конкурентов; наличие свободных трудовых ресурсов, уровень их профессиональной подготовки; степень социальной и политической напряжённости; ориентировка населения на производительный труд; уровень жизни населения, его платежеспособность; криминализация хозяйственной жизни (коррумпированность чиновников, рэкет, экономическая преступность).

К политическим факторам относятся политическая нестабильность, наличие межнациональных, религиозных, территориальных споров, сепаратистские настроения отдельных руководителей и др.

Социально-политические факторы включают состояние денежной эмиссии в стране, обеспечение нормального хода платежей, изменения тарифов, правил валютного регулирования и т.д.

Экологические факторы.

Научно-технические и технологические факторы.

Юридические факторы обусловлены изменениями в законодательстве, регламентирующими предпринимательскую деятельность.

Социально-культурные факторы включают изменение предпочтений потребителей, социальные приоритеты и идеи.

Природно-климатические условия.

Криминальные факторы.

На наш взгляд, подобная группировка является несколько размытой. Так, по нашему мнению, юридические и социально-политические факторы можно объединить, поскольку все изменения тарифов и правил определяются действующим законодательством. Экологические факторы могут быть включены в природно-климатические факторы.

Выявление и идентификация факторов риска, опасностей и угроз – одна из наиболее важных задач обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов. По нашему

мнению, все факторы риска можно объединить в две группы в зависимости от сферы возникновения.

Факторы внешнего окружения предприятия формируют совокупность сред: экономической, политической, правовой, социально-культурной, технологической, географической и институциональной. Каждая из них может оказывать как положительное, побуждающее влияние, так и отрицательное, препятствующее эффективному менеджменту.

Внутреннюю среду субъекта хозяйствования определяют факторы, которые требуют особого внимания. Это, во-первых, кадровый состав предприятия, его потенциал, квалификация, умственные и физические способности, интересы, включая ценности и взгляды. Важнейшим фактором внутренней среды выступает система управления предприятием, создание эффективной структуры которой является первостепенной задачей. От способности субъекта хозяйствования адаптироваться к меняющимся условиям зависит его возможность выдерживать конкурентную борьбу, поддерживать или наращивать свои мощности, в противном случае возникнет риск банкротства предприятия.

Внутреннюю среду субъекта хозяйствования определяют технологии управления ресурсами, включающие соотношение собственных и привлечённых ресурсов, рациональное взаимодействие факторов производства. Отдельный блок представляет организация производственных процессов, учитывающая технологический процесс, контроль качества продукции, соблюдение графиков поставки сырья, материалов, комплектующих, процессы реализации. На любой из стадий жизненного цикла субъекта хозяйствования важно своевременно оценить и поддержать на должном уровне финансовую гибкость, что будет способствовать высокой ликвидности активов, повышению их качественного состава.

Поскольку процесс реализации изготовляемой продукции составляет важнейший этап, определяющий финансовые результаты деятельности компании, огромное значение приобретает концепция маркетинга на предприятии. Каждый субъект рыночной экономики должен постоянно отслеживать быстро меняющиеся потребности рынка, стремиться воздействовать на спрос посредством инструментария активного маркетинга.

Немаловажным фактором внутренней среды, значение которого приобретает особую значимость в современных условиях, выступают компоненты корпоративной культуры.

Комплексный анализ факторов внутренней и внешней среды предприятия позволяет оценить влияние каждого из них на достижение поставленных целей предпринимательской деятельности. Внешние факторы, в свою очередь, делятся на факторы среды прямого и косвенного воздействия.

На основе анализа внутренних и внешних факторов прямого и косвенного воздействия осуществляется гибкое регулирование и своевременная корректировка производственной программы, отвечающей вызовам неопределённости и позволяющей добиваться конкурентных преимуществ. Для каждого варианта из совокупности альтернативных исходов важно учитывать, какие угрозы и какие возможности содержат в себе среды прямого и косвенного воздействия. При анализе внутренних факторов важно принимать во внимание сильные и слабые стороны предприятия относительно противостояния угрозам и благоприятствования использованию возможностей внешней среды.

Литература

1 Лукашин В.И. Экономическая безопасность: учебно-практическое пособие. – М.: МЭСИ, 1999. – С. 5.

2 Глушенко В.В., Глушенко И.И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги. Страхование. – М., 1998. – С. 299.

3 Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.

4 Фомичёв А.Н. Риск-менеджмент. – М.: Дашков и К, 2008. – 116 с.

References

1 Lukashin V.I. Jekonomicheskaja bezopasnost’: Uchebno-prakticheskoe posobie. – M.: MJeSI, 1999. – S. 5.

2 Glushenko V.V., Glushenko I.I. Finansy. Finansovaja politika, marketing, menedzhment. Finansovyj risk-menedzhment. Cennye bumagi. Strahovanie. – M., 1998. – S. 299.

3 Granaturov V.M. Jekonomicheskij risk: sushhnost’, metody izmerenija, puti snizhenija: Uchebnoe posobie. – M.: Delo i servis, 2002. – 160 s.

4 Fomichjov A.N. Risk-menedzhment. – M.: Dashkov i K, 2008. – 116 s.

Мухамедиев Б.М.,
Хитахунов А.А.

Экспорт и импорт в модели динамического стохастического общего равновесия нескольких стран

В этой статье развивается модель стохастического динамического общего равновесия нескольких стран. Рассматриваются переменные выпуска, процентной ставки, инфляции, обменного курса для каждой страны, а также условия торговли, экспорт, импорт для каждой пары стран. Модель содержит уравнения динамических кривых IS, новой кейнсианской Филлипса и уравнения денежно-кредитной политики согласно числу стран. Оценка модели выполнена для экономик Казахстана, России и ЕС. Учитывалось асимметричное взаимодействие больших и малых стран. Анализ влияния внутренних и внешних потрясений для макроэкономических показателей проведен для каждой страны / региона.

Ключевые слова: модель, экспорт, импорт, динамическое равновесие.

Mukhamediyev B.M.,
Khitakhunov A.A.

Export and import in the dynamic stochastic general equilibrium model for several countries

In this article, develop a model of dynamic stochastic general equilibrium of multiple countries is developed. The indicators of output, interest rate, inflation, exchange rate, terms of trade for each country, as well as exports, and imports for each pair of countries are considered. The model contains equations of dynamic IS and New Keynesian Phillips curves and equations of monetary policy corresponding to the number of countries. The estimation of the model was implemented for the economies of Kazakhstan, Russia and the EU. An asymmetrical interaction of large and small economies was taken into account. The analysis of the impact of internal and external shocks on the macroeconomic variables is performed for each country/region.

Key words: model, export, import, dynamic equilibrium.

Мухамедиев Б.М.,
Хитахунов А.А.

Экспорт және импорт бірнеше елдер динамикалық стохастикалық жалпы теңдік моделінде

Бұл мақалада динамикалық стохастикалық жалпы тепе-теңдік бірнеше елдер моделі өркенделеді. Әр ел үшін шығарылым, пайыз, инфляция, айырбас бағамы сол сияқты әр екі ел үшін сауда шарттары, экспорт импорт көрсеткіштері қарастырылады. Елдердің санына сәкес моделге динамикалық IS, кейнстік Филлипс қисықтарының және ақша-несие саясат теңдеулері еңгізілген. Қазақстан, Ресей және ЕО экономикалары үшін модель бағаланған. Үлкен және кіші елдердің өзара іс-қимылдары еске алынған. Әр ел немесе аймақ үшін ішкі және сыртқы сілкіністердің макроэкономикалық көрсеткіштерге ықпал талдауы жүргізілген.

Түйін сөздер: модель, экспорт, импорт, динамикалық тепе-теңдік.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.36.01’012

***Мухамедиев Б.М., Хитахунов А.А.**

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: bmukhamediyev@mail.ru

ЭКСПОРТ И ИМПОРТ В МОДЕЛИ ДИНАМИЧЕСКОГО СТОХАСТИЧЕСКОГО ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ НЕСКОЛЬКИХ СТРАН

В современных условиях, когда экономики стран сильно вовлечены в мирохозяйственные связи, экспорт и импорт оказывают существенное влияние на их экономическое развитие. Основополагающие подходы к построению моделей динамического стохастического общего равновесия представлены в работах [1-6]. В настоящей статье предлагается расширение модели нескольких стран [7] с включением в нее внешнеторговых отношений между странами. Вначале приведем лишь основные предположения модели.

В каждой стране потребляются отечественные и иностранные товары. Для производства фирмы используют труд. Номинальная жесткость цен моделируется с использованием механизма Кальво [1]. Считается, что население мира состоит из континуума бесконечно долго живущих домохозяйств, проиндексированных через $i \in [0,1]$. Домохозяйства в каждой стране имеют одинаковые предпочтения. В мире есть K стран. В стране k домохозяйства проиндексированы как $i \in Jk$. Множества $Jk,\ k = 1,\ 2, \dots, K$, не пересекаются и покрывают всю совокупность домохозяйств. Через n_k обозначим меру множества Jk, которая отражает численность населения страны k.

Товары считаются диверсифицированными, следовательно, каждая такая фирма обладает рыночной властью. Выпуск каждой фирмы $i \in Jk$ определяется производственной функцией

$$Y_{kt}(i) = A_{kt}L_{kt}(i). \tag{1}$$

Величина A_{kt} задает общую факторную производительность и отражает влияние технологических шоков. Поведение A_{kt} описывается авторегрессионным процессом

$$lnA_{kt} = \rho_{ak} lnA_{kt-1} + \varepsilon_{akt},$$

$$\varepsilon_{akt} \sim i.i.d.(0, \sigma_{ak}^2). \tag{2}$$

Товары предполагаются диверсифицированными, и фирма может в определенных пределах менять цену своего товара, т.е. имеет место монополистическая конкуренция. Математический анализ позволяет получить уравнение динамической кривой IS:

$$x_{kt} = \mathbb{E}_t[x_{kt+1}] + \frac{1}{\rho}\left(\mathbb{E}_t[\pi_{kkt+1}] - i_{kt}\right) +$$

$$+\frac{\varphi+1}{\varphi+\rho}\,\mathbb{E}_t[\Delta a_{kt+1}] + \qquad (3)$$

а также уравнение неоклассической кривой Филипса:

$$\pi_{kkt} = \beta\mathbb{E}_t[\pi_{kkt+1}] +$$

$$+\frac{(1-\theta\beta)(1-\theta)}{\theta}(\varphi+\rho)x_t + u_{kt}, \qquad (4)$$

где u_{kt} есть авторегрессионный процесс

$$u_{kt} = \rho_{uk}u_{kt-1} + u_{kt}, \quad u_{kt} \sim i.i.d.\left(0, \sigma_{uk}^2\right).$$

Правило монетарной политики (правило Тейлора), согласно которому процентные ставки устанавливаются центральными банками в соответствии с формулой следующего вида:

$$i_{kt} = \psi_{\pi k}\pi_{kkt} + \psi_{xt}x_{kt} +$$

$$\psi_{ik}i_{kt-1} + u_{kt}, \qquad k = 1, \dots, K. \qquad (5)$$

Уравнения для условий торговли:

$$\Delta s_{klt} = i_{lt-1} - i_{kt-1} + \pi_{kkt} - \pi_{ut}, \;\; k \neq l. \quad (6)$$

Предполагается, что динамика v_{kt} определяется экзогенно авторегрессионным процессом первого порядка:

$$v_{kt} = p_v v_{kt-1} + v_{vkt}, \quad v_{kvt} \sim i.i.d.\left(0, \sigma_{kv}^2\right).$$

Так как товары считаются диверсифицированными и каждая фирма производит свой товар, то ее производство удовлетворяет мировой спрос на него. Поэтому в каждом периоде *t* экспорт товара *j* из страны *k* в страну *l* равен объему потребления этого товара в стране *l* :

$$Ex_{klt}(j) = C_{lkt}(j), \quad j \in Jk. \qquad (7)$$

Тогда для экспорта из страны k в страну l , учитывая формулы (5) и (13) из [7], справедливо

$$Ex_{klt} = n_k \prod_{m=1}^{K} S_{kmt}^{-n_m} \prod_{m=1}^{K} S_{lmt}^{n_m} Y_{lt}, \qquad (8)$$

что соответствует положению макроэкономической теории о прямой зависимости экспорта страны от объема производства за рубежом. Также экспорт зависит от соотношения условий торговли стран k и l с остальными странами. Величина n_k отражает производственные возможности страны k . Пусть через ex_{klt} обозначен логарифм экспорта Ex_{klt}. Тогда

$$ex_{klt} = \ln n_k - \sum_{m=1}^{K} n_m s_{kmt} +$$

$$+\sum_{m=1}^{K} n_m s_{lmt} + y_{lt}. \qquad (9)$$

Отсюда следует, что для ожидаемого темпа прироста экспорта из страны k в страну l в логарифмической форме имеет место уравнение

$$\mathbb{E}_t[\Delta ex_{klt+1}] = -\sum_{m=1}^{K} n_m \mathbb{E}_t[\Delta s_{kmt+1}] +$$

$$-\frac{1}{\rho}\sum_{m=1}^{K} n_m \mathbb{E}_t[\Delta s_{lmt+1}] -$$

$$-\frac{1}{\rho}\mathbb{E}_t[\pi_{llt+1} - i_{lt}]. \qquad (10)$$

Аналогично, импорт $lm_{klt}(j)$ товара $j \in Jk$ из страны *l* в страну *k* равен потреблению этого товара в стране *k:*

$$lm_{klt}(j) = C_{klt}(j), \qquad j \in J_l.$$

После преобразований согласно формулам (5) и (13) из [7] найдем, что импорт из страны *l* в страну *k*

$$lm_{klt} = n_l \prod_{m=1}^{K} S_{lmt}^{-n_m} \prod_{m-1}^{K} S_{kmt}^{n_m} Y_{kt}$$

Импорт в страну k положительно зависит от объема производства в этой стране и отрицательно от соотношения условий торговли стран k и l с остальными странами. Тогда для ожидания темпа роста импорта в страну k из страны l получаем

$$\mathbb{E}_t[\Delta im_{klt+1}] = -\sum_{m=1}^{K} n_m \mathbb{E}_t \, [\![\Delta s]\!]_{lmt+1}] +$$

$$+\frac{1}{\rho}\sum_{m=1}^{K} n_m \mathbb{E}_t[\Delta s_{kmt+1}] - \frac{1}{\rho}\mathbb{E}_t[\pi_{kkt+1} - i_{kt}]. \quad (11)$$

Из формул (10) и (11) нетрудно заметить, что экспорт из страны k в страну l совпадает с импортом в страну l из страны k.

Модель оценивалась по статистическим данным Казахстана (страна H), России (страна F), Европейский союз (страна G). Статистические данные для построения модели динамического стохастического равновесия для трех стран были собраны по данным IFS Международного валютного фонда, Всемирного Банка, Агентства РК по статистике, Национального банка РК.

Параметры модели в основном оценивались байесовским методом с использованием алгоритма Метрополиса-Хастинга. В уравнениях для технологических шоков параметры ρ_{aFG}, ρ_{aGF}, ρ_{aGF} приняты равными нулю. Этим учитывается, что технологические нововведения, возникающие в большой стране G, быстро проникают в обе страны F и H, а технологические нововведения, появившиеся в стране среднего размера F, проникают только в страну H, и нет таких потоков инноваций в обратном направлении от малой страны к большей стране. Можно проследить, как на шоки в каждой стране реагируют макроэкономические показатели в этой стране и в остальных странах. Здесь на рисунках 1-4 иллюстрируются последствия для экспорта и импорта только для двух шоков: одного в малой стране H и другого в большой стране G.

Для технологического шока в стране G отклики переменных представлены на рисунках 1-2. Изменения процентных ставок и темпов инфляции воздействуют на условия торговли. А изменения в выпуске и условиях торговли влияют на изменения в экспорте и импорте между всеми странами. Экспорт из страны G в страны H и F падает, а экспорт из стран H и F в другие страны растет. Соответственно, импорт в страну G из стран H и F снижается и во всех остальных случаях растет. Отклики переменных экспорта и импорта на технлогический шок, возникший в стране G, одного порядка для всех стран H, F и G.

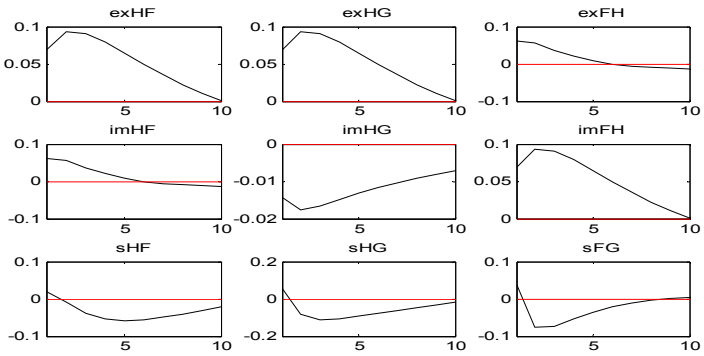


Рисунок 1 – Влияние технологического шока в стране G

Примечание – приращения логарифмов: exHF – экспорта из страны H в страну F, exHG – экспорта из страны H в страну G, exFH – экспорта из страны F в страну H, imHF – импорта из страны F в страну H, imHG – импорта из страны G в страну H, imFH – импорта из страны F в страну H, sHF – условий торговли страны H со страной F, sHG – условий торговли страны H со страной G, sFG – условий торговли страны F со страной G.

Переменная общей факторной производительности в стране G испытывает вначале положительный скачок, затем возвращается к устойчивому состоянию. Вследствие предположения о проникновении инноваций из страны G в обе страны H и F отклонения переменных общей факторной производительности для стран H и F от значений в устойчивом состоянии возрастают, начиная с нулевого уровня, и затем также возвращаются к нулевому уровню.

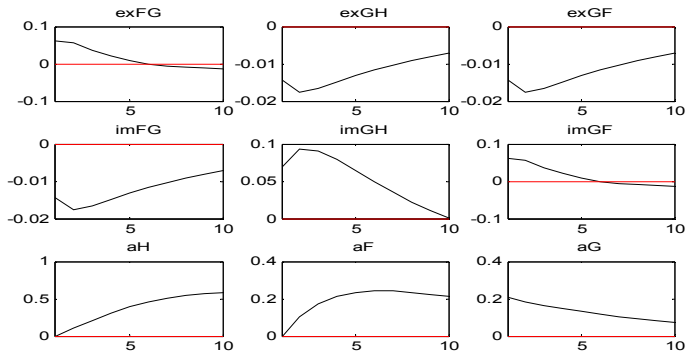


Рисунок 2 – Влияние технологического шока в стране G

Примечание – приращения логарифмов: exFG – экспорта из страны F в страну G, exGH – экспорта из страны G в страну H, exGF – экспорта из страны G в страну H, imFG – импорта из страны G в страну F, imGH – импорта из страны H в страну G, imGF – импорта из страны F в страну G, aH – общей производительности факторов в стране H, aH – общей производительности факторов в стране H, aH – общей производительности факторов в стране H.

Для шока издержек производства в стране H отклики переменных представлены на рисунках 3-4. В стране H возрастают предельные издержки, и фирмы оказываются вынужденными повысить цены на производимые ими товары. Возникает сокращение выпуска, который затем возвращается к значению в устойчивом состоянии экономики. Это ведет к росту процентной ставки и росту цен товаров, производимых в стране H.

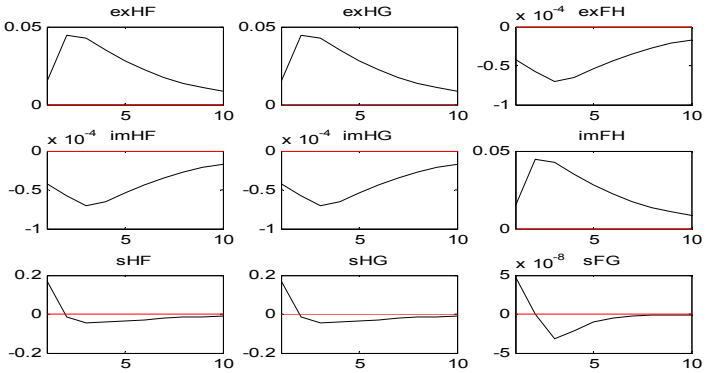


Рисунок 3 – Влияние шока издержек производства в стране H

Примечание – приращения логарифмов: exHF – экспорта из страны H в страну F, exHG – экспорта из страны H в страну G, exFH – экспорта из страны F в страну H, imHF – импорта из страны F в страну H, imHG – импорта из страны G в страну H, imFH – импорта из страны F в страну H, sHF – условий торговли страны H со страной F, sHG – условий торговли страны H со страной G, sFG – условий торговли страны F со страной G.

Вследствие изменения процентных ставок и темпов инфляции улучшаются условия торговли со странами F и G. А для этих стран F и G из-за сокращения доходов фирм происходит снижение цен, условия торговли, наоборот, ухудшаются. В этих странах имеет место снижение процентной ставки, выпуска и темпа инфляции. Но следует заметить, что влияние шока издержек производства в стране H на показатели стран F и G мало, слабее на четыре порядка по сравнению с откликами показателей в стране H.

А изменения в выпуске и условиях торговли влияют на изменения в экспорте и импорте между всеми странами. Растут экспорт из страны H и импорт в страну H из стран F и G. А во всех остальных случаях экспорт и импорт между странами испытывают спад, но незначительный, на четыре порядка слабее, чем для страны H.

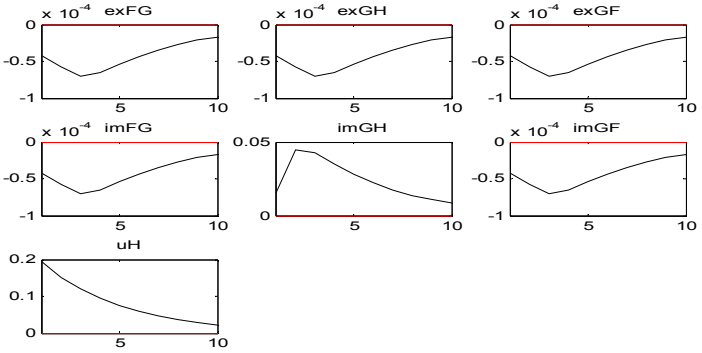


Рисунок 4 – Влияние шока издержек производства в стране H

Примечание – приращения логарифмов: exFG – экспорта из страны F в страну G, exGH – экспорта из страны G в страну H, exGF – экспорта из страны G в страну H, imFG – импорта из страны G в страну F, imGH – импорта из страны H в страну G, imGF – импорта из страны F в страну G, uH – издержек производства в стране H.

В настоящей статье представлено расширение модели динамического стохастического равновесия для нескольких стран. С использованием данных IFS Международного валютного фонда, Всемирного Банка, Агентства РК по статистике, Национального банка РК оценена модель трех стран по статистическим данным Казахстана, России и Европейского союза с применением методов калибровки и байесовского подхода. Получены прогнозные оценки последствий внутренних и внешних шоков на показатели экспорта и импорта этих трех стран/регионов. Модель может быть развита в различных направлениях, например, путем включения в нее потребления и производства нефти.

В условиях взаимозависимости экономического развития стран применение моделей динамического стохастического общего равновесия для вовлеченных в мирохозяйственные связи экономик позволит прогнозировать влияние изменений в экономической политике на последствия внутренних и внешних шоков для макроэкономических показателей страны.

Литература

1 Calvo G. Staggered prices in a utility maximizing framework // Journal of Monetary Economics. – 1983. – №12. – P. 383–398.

2 Galí, J., Monacelli, T. Monetary policy and exchange rate volatility in a small open economy // The Review of Economic Studies. – 2005. – Vol. 72. – No. 3. – P. 707–734.

3 Gorsetti C., Pezenty P. Welfare and Macroeconomic Interdependence // Quarterly Journal of Economics. Vol.116. – 2001. – P. 421-446.

4 Kydland F. E., Prescott E. C. Time to build and aggregate fluctuations // Econometrica. – 1982. – Vol. 50. – P. 1345-1370.

5 Obstfeld M., Rogo K. Risk and Exchange Rates // Conference paper in honor of Assaf Razin. – Tel-Aviv university. – 2001. – P. 1-51.

6 Smets, F. and Wouters, R. An estimated stochastic dynamic general equilibrium model of the euro area // Journal of the European Economic Association. – 2003. – Vol. 1. – No. 5. – P.123-175.

7 Мухамедиев Б.М. Модель динамического стохастического общего равновесия нескольких стран // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2015. – 1(107). – С.26-35.

8 Taylor, J.B. Discretion versus Policy Rules in Practice // Carnegie-Rochester Conference series on Public Policy. – 1993. – No 39. – P. 195-214.

References

1 Calvo G. Staggered prices in a utility maximizing framework // Journal of Monetary Economics. – 1983. – №12. – P. 383–398.

2 Galí, J., Monacelli, T. Monetary policy and exchange rate volatility in a small open economy. // The Review of Economic Studies. – 2005. – Vol. 72. – No. 3. – P. 707–734.

3 Gorsetti C., Pezenty P. (2001). Welfare and Macroeconomic Interdependence // Quarterly Journal of Economics. Vol.116. – P. 421-446.

4 Kydland F. E., Prescott E. C. Time to build and aggregate fluctuations // Econometrica. – 1982. – Vol. 50. – P. 1345-1370.

5 Obstfeld M., Rogo K. Risk and Exchange Rates // Conference paper in honor of Assaf Razin. – Tel-Aviv university. – 2001. P. 1-51.

6 Smets, F. and Wouters, R. An estimated stochastic dynamic general equilibrium model of the euro area // Journal of the European Economic Association. – 2003. – Vol. 1. – No. 5. – P. 123-175.

7 Mukhamediyev B.M. The Model of Dynamic Stochastic General Equilibrium of several countries // Вестник КазНУ. An economic series. – 2015. – 1(107). – P.26-35.

8 Taylor, J.B. Discretion versus Policy Rules in Practice. Carnegie-Rochester Conference series on Public Policy. – 1993. – No 39. – P. 195-214.

Tulegenova M.,
Mansurova B., Khassenova M.

The loan portfolio of commercial banks of Kazakhstan and the Czech Republic: the dynamics and quality

One of the prioritized activities of commercial banks is formation of loan portfolio. The quality of the loan portfolio of Kazakh commercial banks declined due to the global economic crisis. The main reason for the prolonged financial crisis in Kazakhstan has become risky behavior of banks. The special nature of mediation of commercial banks requires them to balanced approach in the organization of their assets.

The article deals with the formation of the loan portfolio of Kazakh and Czech commercial banks, the branch structure of loans and their quality. It was noted that the quality of the loan portfolio depends on the professional conduct of bank employees.

Key words: loan portfolio, payables and receivables, the professional conduct of bank employees, Czech and Kazakh banks.

Тулегенова М.,
Мансурова Б., Хасенова М.

Қазақстан мен Чехия Республикасының коммерциялық банктерінің несие портфелі: сапасы мен динамикасы

Коммерциялық банктердің негізгі бағыттарының бірі несие қоржынының қалыптастыру болып табылады. қазақстандық коммерциялық банктердің несие портфелі сапасының әлемдік экономикалық дағдарысқа байланысты бас тартты. Қазақстанда ұзақ мерзімді қаржы дағдарысының негізгі себебі банктердің тәуекелді мінез-құлық айналды. Коммерциялық банктердің медиация арнайы табиғат активтерінің ұйымдастыруға теңдестірілген тәсілді талап етеді. Мақала заемдар мен олардың сапасын салалық құрылымында қазақ және чех коммерциялық банктердің несие портфелі қалыптастыру айналысады. Несие портфелінің сапасы банк қызметкерлерінің кәсіби мінез-құлқына байланысты.

Түйін сөздер: несие портфелі, Чехия және қазақ банктерге банк қызметкерлерінің дебиторлық және кредиторлық қарыздары, кәсіптік мінез-құлық құрайды.

Тулегенова М.,
Мансурова Б., Хасенова М.

Кредитный портфель коммерческих банков Казахстана и Чешской Республики: качество и динамика

Одним из основных видов деятельности коммерческих банков является формирование кредитного портфеля. Качество кредитного портфеля казахстанских коммерческих банков снизилось из-за глобального экономического кризиса. Основной причиной длительного финансового кризиса в Казахстане стало рисковое поведение банков. Особый характер посредничества коммерческих банков требует сбалансированного подхода в организации активов. В статье рассматривается формирование кредитного портфеля казахстанских и чешских коммерческих банков, в отраслевой структуре кредитов и их качества. Качество кредитного портфеля зависит от профессионального поведения сотрудников банка.

Ключевые слова: кредитный портфель, дебиторская и кредиторская задолженности, профессиональное поведение сотрудников банка, чешские и казахстанские банки.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 336

[1]Tulegenova M., [2]Mansurova B., *[1]Khassenova M.

[1]Al-Farabi Kazakh national university,
Kazakhstan, Almaty
[2]University of Economics in Prague,
Czech Republic, Prague
*E-mail: k.malika92@mail.ru

THE LOAN PORTFOLIO OF COMMERCIAL BANKS OF KAZAKHSTAN AND THE CZECH REPUBLIC: THE DYNAMICS AND QUALITY

The Kazakh banking system started to use international standards BASEL since 2003. Classification of the loan portfolio enables the quantitative study of the quality of loans issued in the banking system. The classification of the quality of loan portfolio as it publishes the Financial Supervision Agency of Kazakhstan is represented by a seven categories of quality, which uniquely determine the probability of default / non-payment of borrowers. The first category of loans (referred to as «Standard») reflects the amount of those loans for which failure to fulfill obligations is the minimum because borrowers payments of principal and interest of remuneration is on schedule, which means no debt. The following 5 categories called Doubtful, which are ranked from least risky (category 1) to the most risky (Category 5). Loans relate to these categories according to the degree of fulfillment of obligations on them, if the debt is 90 days or more. The last category («Hopeless») reflects the least solvent credit for which the probability of default is close to unity. For this type of loans the debt exceeds the period of 180 days or more. The classification of loans in this form allows to determine the dynamics of the loan portfolio quality and to evaluate the long-term stability of the loan portfolio, which is important for the analysis of credit risk in the banking system.

Nowadays the banking system of Kazakhstan is experiencing difficulties. The main problem is the decrease in the quantity of loans of domestic banks. The cause lies largely in the credit boom that emerged in Kazakhstan, before the global financial crisis. In that time banks, attracting «depreciating» external credit, began to lend, disrupting the necessary requirements. The negative consequences were unavoidable. Moreover, losses are growing because of the increase in a share of the non-standard and problem credits. The quality of a loan portfolio of second level banks is reflected in next table.

According to the Table 1 absolute sum of the overdue credits in 9 months of 2014 year increased for 388,4 billion tenge (2,134 billion US dollars). The main share from this sum accounts for legal entities. Respectively, also provisions were increased, which narrows the volume of credit resources.

Table 1 – The share of non-performing loans to Kazakhstan commercial banks by type of loans in 2014 year

	01.01.2014 г.			01.09.2014 г		
	Main debt, billion tenge	NPLs	The proportion of reserves (provisions)	Main debt, billion tenge	NPLs	The proportion of reserves (provisions)
Loan portfolio, including	13 348	31%	35%	14 513	30%	32,4%
Entities	7473	41%	49%	7603	42%	49%
Individuals	3297	24%	14%	3684	18%	14%
Construction	989	24%	17%	1023	22%	15%
Mortgage	892	22%	16%	937	21%	14%
Consumer loans	1666	17%	13%	2017	17%	14%
For other purposes	642	12%	11%	644	15%	13%
Small and medium business	2011	18%	19%	2623	14%	14%
Source: http://www.rfcaratings.kz/reports *Official exchange rate 1$=183,3 tenge						

It should be noted that the share of doubtful and hopeless credits is increasing in the structure of the overdue credit, which causes growth of losses of banks and decrease in level of liquidity.

Deterioration of a loan portfolio of second-tier banks of Kazakhstan is caused by a variety of reasons.

The Czech Republic became the member of European Union in 2004 and in 2005 year was published the first Financial Stability report. The Czech financial system proved resilient to the effects of the global financial crisis. During the last three years, banks further strengthened capitalization levels, with total capitalization increasing to 15,9% by June 2011. Hence, the Czech-banking sector was one of the few in Central and Eastern Europe (CEE), which, so far, did not require public support (International Monetary Fund, 2012).

Table 2 – Bank Non-Performing Loan to Total Gross Loans in Czech Republic

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Bank NPL to TGL	3,6	2,4	2,8	4,6	5,4	5,2	5,2	5,2	5,6

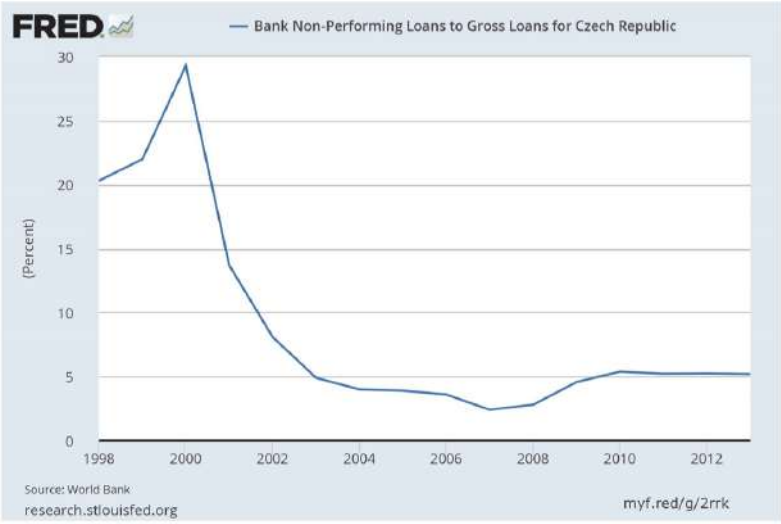
Source: worldbank.org

In 2009 and 2010 years there wasn't strong growth in Non-Profitable Loans according to the Czech National bank and the ratio of NPLs to Total Loans slightly decreased in 2011 year to 6%, which was 6.3% in 2010 year. According to the comparison between European Union countries Non-Profitable Loans ratio in Czech Republic is higher than in Belgium (2,8%) and Austria (2,7%), lower than in Poland (8,2%) and Slovenia (11,8%), and similar to the Slovakia ratio (5,6%). There was a decline in credit risk because of the evolution of the restructuring of loans in non-financial corporations and household segments.

Corporate Non-Profit Loans was 7,51 of total loans in 31.10. At the end of January in the year 2002 the Non-Profit Loans were in the peak of 17,7 and after that never increased to this level. In 2008 year Q2 NPL house were in the lowest level of 2,9 of total loans, but after that started to constantly grow.

In this article is shown one of the main problems, which seem that systematically important banks,

which excessively were fond of non-expensive foreign credits in 2003-2005 years, allowed violation of the prudential standards established by National Bank of Kazakhstan.



Source: Economic Research. Federal Reserve Bank of St. Louis (2015)

The followed devaluation in 2009 led to the growth of share of the unprofitable credits issued in foreign currency. As a result in 2010 four systematically important banks appeared on the brink of bankruptcy. The gross external debt of Kazakhstan came nearer to a critical threshold (Table 2).

Table 3 – Structure and dynamics of the gross external debt of the Republic of Kazakhstan in 2006-2013 years

	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2010	31.12.2013
State and guaranteed state external debt billions tenge	3124,7	2099,0	2055,8	5 944,6	6 156,6
As % of GDP	4,2	2,2	2,0	5,0	4,0
The external debt of the private sector	70889,4	94617,0	98567,5	113297,9	144978,7
Including debt of second-tier banks	33323	45946	39221	20024	10780
Non-guaranteed external debt of the state, as % of GFD	95,8	97,8	98,0	95,0	95,9
Gross Foreign Debt (GFD), billions tenge	74014,1	96716,0	100623,3	119242,5	155635,3
From this intercompany receivable billions tenge	25513,0	29913	32379,3	53247,4	76 884,3
As % of GFD	34,5	30,9	32,2	44,6	49,4
Gross external debt to GDP ratio, %	75,2	71	78	79,9	81,4
Source: Review of the banking sector of the Republic of Kazakhstan, www.rfcaratings.kz/reports, 2014г. *Official exchange rate 1$=183,3 tenge					

The government of the country, in order to avoid a default, «rescued» these banks by granting them a soft loan from National fund of Republic of Kazakhstan, besides that banks repaid debts by attracting new loans from abroad. In 2011 the National Bank of Kazakhstan introduced restrictions on attraction of the foreign credits by commercial banks that reduced their share in a gross external debt. The intercompany debt of the Kazakh multinational companies continues to increase.

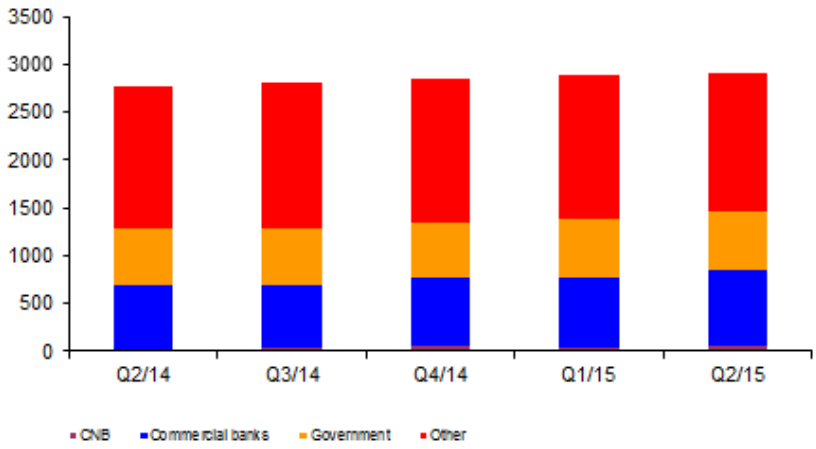
In the Czech financial sector only few large banks are dominated. This banks accounts 84% of the whole financial assets sector. The balance sheet of the banking system stop to grow in 2009 because of the crisis, but the banking system's assets significantly increased in 2000-2008 years. In Czech Republic the 5 largest banks control more that 70 percent of total assets of the banks, the 3 largest banks about 60 percent. (International Monetary Fund, 2012)

Table 4 – Gross External Debts in Czech Republic 2014

31.03.2014	30.06.2014
108067,4 mill. USD	112532,9 mill. USD

Source: Czech National Bank (cnb.cz)

External Debt by Debtor (CZK billions, end-of-period balance)

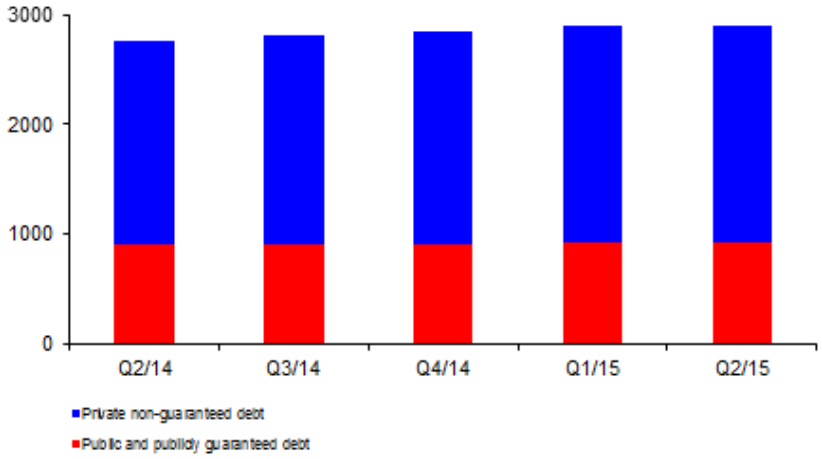


There is the risk of some problems for households in payment loan obligations because of the increase in the unemployment rate in 2012 year Q3. Which can lead to the growth of default rate because a lot of people can lose their jobs and their creditworthiness will decrease. The lowest unemployment rate in Czech Republic according to the ministry of labor and social affairs reached 5% in 2008 year Q3 and 8,4% in the year 2012 Q3. The pick of unemployment was 9,6% in 2010 Q4 according to the Czech National Bank, 2015.

In 30 of June 2015, debt service on medium-term and long-term liabilities, which was planned in the rest of 2015 were equal to 148,2 billion CZK, of which principal amounted to 110,1 billion CZK and interest to 38,1 billion CZK. (Czech National Bank, 2015).

Domestic banking sector according to the Czech National Bank is stable and profitable. The excess of deposits over loans to banks in the system provides a sufficient reserve of cash and ensures that the domestic banking system is not dependent on external financing. The ratio of loans to deposits in the Czech banking sector has long been around 75 percent, which is among the lowest in the European Union. In an international comparison, the Czech banking system is well capitalized. And the results of stress tests of the Czech National Bank show that it is able to withstand even a very adverse economic developments. Czech banks have a very good long-term liquidity position. And currently achieve coverage of all client deposits of banks' very liquid assets of more than 48%. CNB conducted annually rigorous tests banks' liquidity, which demonstrate the ability of banks to withstand very adverse shocks to liquidity.

External Debt of Private and Public Sectors (CZK billions, end-of-period balance)



Also an important problem of commercial banks became the decline in quality of the personnel. Shareholders of banks started to forget that their main asset is the personnel, and human resources management is the most important task for banks. Meanwhile, supervisions show that CEO of some banks doesn't have basic education in banking sphere and if they have there are the knowledge gained as a result of short-term business education or finishing master degree program abroad. Often this knowledge doesn't answer conditions of the development of national economy, doesn't connected with its structure and the mentality of the population. As a result the effective management of the assets and liabilities of banks decreases.

According to the director of the department of inspection of financial institutions National Bank of Kazakhstan, in financial sector it is possible to identify «Achilles' heels» of banking in the country. They were the lack of adequate supervision by the board of directors over the executive bodies; low level of regulation and enforcement of risk management procedures; procedures for monitoring compliance by the bank with legal requirements; the operational procedures of action in dealing with emergency situations in the banks. It is also noted that the distressed look and procedures for interaction with clients as the Department of Consumer Protection receives numerous complaints on the second-tier banks. In addition, banks noted a discrepancy risk management procedures size and nature of the complexity of the control activities.

Near term objective is the share reduction of problem loans. In this regard application of new forms of ensuring return of the credit default, sale of debts with discount, factoring is obviously possible. At the same time, banks should conduct a consistent policy of diversification of structure of a loan portfolio, expanding financing of small and medium business in real sector of economy. This sector of economy allows forming steadier branch structure of national economy, to create new workplaces, to raise the income, to expand the market.

The developed tendency of priority financing of trade brings in fast incomes, however promotes development of the branches creating a value added a little. We believe that the project financing aimed at the development of real sector of economy would provide steady profit, allowing increasing capitalization level.

In case of insufficiency of own financial resources for production investment, it is recommended on a business basis together with the partner to carry out the syndicated financing of projects, and in proportion to share profit on realization between producers and investors. It is expedient to allow a loan for the long-term period, on favorable terms, to stimulate producers, to give them the chance to adjust production, and then full and timely repayment of loan debt and payment of percent that is obtaining the considerable income will be provided to bank.

It is known that for the Kazakhstan economy dollarization process that amplified after each devaluation is characteristic (1999, 2009, 2014 years). Banks give preference to foreign currencies. The volume of the credits in foreign currency began to increase systematically in the last quarter 2012. Loans in foreign currency mainly were in demand for corporate borrowers at whom they made more than 90% of a loan portfolio.

In 2014-2015 years the National bank of Kazakhstan limited delivery of the dollar credits.

Restriction of loans in foreign currency is directed more not so much on improvement of quality of a loan portfolio, how many on prevention of its further deterioration. Restrictions and on delivery of the consumer credits are introduced. The effect of these measures is contradictory as they not only will protect banks from future risks, but also will contain growth of consumption of the population and profit of banks.

Czech financial sector has strengthened the already high resilience to potential adverse shocks. Banks, an essential part of the financial system, increased capital and liquidity reserves and fulfilling new European regulatory rules. The main risk for the financial sector remains a renewed recession leading to a drop in profitability.

Thus, the phase of crisis of a modern business cycle in the countries of an emerging market will have long character since it is caused not only market fluctuations, and is caused by deep structural deformations of economy.

In this situation heads and shareholders of banks of the second level have to realize that in Kazakhstan as in the country with an emerging market, representation that banks can prosper against a depression of real sector of economy, is illusory and not perspective. It is expedient to lift personal responsibility of board members, Board and credit committee of bank for quality of a loan portfolio. And also to increase the responsibility of shareholders for growth of capitalization of banks.

References

1 Statistical Bulletin National Bank of Kazakhstan №8, http://www.nationalbank.kz, 2013 year.

2 The Civil Code of the Republic of Kazakhstan, Article 51 (with amendments and additions as of 29.12.2014 year.)

3 Guidance on credit scoring, edited by Elithabeth Mays. Editors: Elizabeth Mays, D.Voronenko. Publisher: Grevtsov Publisher ISBN 978-985-6569-34-3, 1-888998-01-8; 2008 year.

4 The banking sector. Current position. http://www.afn.kz; 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 years.

5 Abisheva G.A. «The financial crisis in Kazakhstan: experience and prospects», 2012 year.

6 National Bank revealed the «Achilles' heels» http:// www.matritca.kz/other-sites/19736-nacbank-vyyavil-ahillesovy-pyaty-kazahstanskih-bankov.html. 18 March 2015

7 International Monetary fund. Available online: www.imf.org

8 Czech National Bank. Available online: www.cnb.cz

9 Economic Research. Bank NPLs to Gross Loans for Czech Republic. Federal reserve bank of St. Louis, DDSI02CZA156N-WDB; 2015.

10 World Bank. Available online: www.worldbank.org

11 European Central Bank. Working Paper Series NO 1329/ April 2011. Available online: www.ecb.europa.eu

Ермекбаева Б.Ж.

Проблемы совершенствования механизма использования налоговых льгот

Статья посвящена исследованию вопросов создания эффективной системы налоговых льгот, способствующих формированию гибкой налоговой политики, регулируемой через инструменты налогового механизма.

Роль налоговых инструментов, в том числе налоговых льгот обоснована и в экономической литературе широко рассмотрена зарубежными и отечественными учеными.

Несмотря на это, вопрос создания эффективной системы налоговых льгот, способствующих формированию гибкой налоговой политики, регулируемой через инструменты налогового механизма, остается все еще актуальным. В Казахстане и в других странах СНГ пока еще не создана эффективная система налогового стимулирования с помощью налоговых льгот. Пока еще налоговые льготы являются составляющим элементом налогового стимулирования хозяйствующих субъектов или населения, они представлены в основном как механизм сокращения налоговой базы или уменьшения налоговых ставок. Нет методики определения эффективности налоговых льгот.

Ключевые слова: налоговые льготы, оценка эффективности налоговых льгот, налоговая система, стимулирование малого и среднего бизнеса.

Yermekbayeva B.

Problems of improvement of use of tax benefits mechanism

Role of tax instruments, including tax benefits, are substantiated and widely considered in economic literature by foreign and native scholars. In despite of this, issues of creating effective system of tax benefits, contributory to forming flexible tax policy, regulated via tax mechanism instruments, is still actual. In Kazakhstan, and in other countries of CIS effective stimulation system of tax benefits hasn't been created as yet. Tax benefits are still the element of tax stimulation of economic entities and population, and are presented mostly as a mechanism of tax base or tax rates reduce. There is no methodic of tax benefits efficiency defining.

This article is devoted to research of the issues of effective tax benefits system development, which will contribute to flexible tax policy forming, regulating by the instruments of tax mechanism.

Key words: tax benefits, tax benefits effectiveness evaluation, tax system, small and medium business stimulation.

Ермекбаева Б.Ж.

Салық жеңілдіктерін пайдалану тетіктерін жетілдіру мәселелері

Тиімді салық жүйесін құрастыруға қажет салық механизмдерінің рөлі, соның ішіндегі салық жеңілдігінің алатын орыны бүгінгі таңда шешуін толық таппаған мәселелер қатарында болып отыр.

Қазақстанда ғана емес, барлық ТМД елдерінде салық жеңілдіктерінің тиімді ынталандыру жүйесі қалыптаспаған. Салық жеңілдіктері әзірше тек қана салық төлеушілердің (заңды тұлғалар және жеке тұлғалар) салық төлеу базасын қысқарту ретінде ғана іске асырылуда. Салық жеңілдіктерінің мән-мағынасы және өзіне тән ерекшеліктерін дұрыс түсіну де өзекті мәселелер қатарына жатады.

Мақалада салық механизмдері арқылы реттелетін ыңғайлы салық жүйесін қалыптастыруға әсер ететін, тиімді салық жеңілдіктер жүйесін құрастыру мәселелері қарастырылған.

Салық жеңілдіктерін қолданудың қазіргі жағдайы зерттеліп, оны жетілдіру жолдары туралы пікірлер тұжырымдалған.

Түйін сөздер: Салық жеңілдіктері, салық механизмі, салық жүйесі, салықтық реттеу.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.225.66

Ермекбаева Б.Ж.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: bayan.ermekbaeva@kaznu.kz

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

К числу действенных инструментов налогового регулирования в системе функциональных элементов налога относятся налоговые льготы. Роль налоговых инструментов, в том числе налоговых льгот обоснована и в экономической литературе широко рассмотрена зарубежными и отечественными учеными.

Несмотря на это, вопрос создания эффективной системы налоговых льгот, способствующих формированию гибкой налоговой политики, регулируемой через инструменты налогового механизма, остается все еще актуальным. В Казахстане и в других странах СНГ пока еще не создана эффективная система налогового стимулирования с помощью налоговых льгот. Пока еще налоговые льготы являются составляющим элементом налогового стимулирования хозяйствующих субъектов или населения, они представлены в основном как механизм сокращения налоговой базы или уменьшения налоговых ставок. На данный момент нет методики определения эффективности налоговых льгот.

Налоговые льготы сами по себе никогда не будут эффективными в отсутствие других системных механизмов защиты и поддержки налогоплательщиков со стороны государства (стабильность, определенность налогового законодательства, посильная налоговая нагрузка в рамках общего налогового режима, законность действий налоговых органов государства, справедливое наказание за уклонение от уплаты налогов и др.). Поэтому использование налоговых льгот как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщиков должно быть изначально обоснованным и продуманным.

Немаловажное значение имеет правильное понимание сущности и функции, отличительных признаков налоговых льгот.

Налоговые льготы – это предоставленные государством отдельным категориям налогоплательщиков преимущества в налогообложении в виде полного или частичного освобождения от уплаты налогов, уменьшения их суммы или создания более выгодных условий для уплаты.

В условиях кризисных явлений в экономике, при дефиците бюджетных средств очень важно эффективно использовать налоговые льготы, предоставляя преференции тем, кто в этом действительно нуждается.

Любые налоговые льготы должны способствовать развитию бизнеса. Государство, освобождая предпринимателя на определенный период времени от налогообложения, стимулирует его производство, способствует созданию рабочих мест, росту занятости. Налоговые льготы должны содержать макроэкономический эффект, основанный на прогнозе увеличения инвестиций и инноваций, роста поступлений в доход бюджета, получения иного полезного эффекта.

В целом можно отметить, что разнообразие существующих налоговых льгот позволяет довольно эффективно влиять на налогоплательщиков, корректируя их хозяйственное поведение для достижения экономических и социальных целей государства. Несмотря на положительные аспекты в экономическом и социальном налоговом регулировании, применение налоговых льгот, которые суживают налоговую базу и не всегда справедливо перекладывают налоговое бремя на более эффективное предприятие, не пользующееся налоговыми льготами. Предоставление налоговых льгот приводит к неравенству плательщиков с точки зрения их конкурентных позиций. Наличие у плательщика налоговых льгот, которыми не могут воспользоваться конкуренты, является конкурентным преимуществом отдельных субъектов.

Налоговые льготы и освобождение так же могут отрицательно воздействовать на экономический рост. Являясь дискриминационными по своему характеру, налоговые льготы могут инициировать рентоориентированное поведение налогоплательщиков, направленное на требование ведения все новых и новых льгот для получения собственных стимулов. Такая ситуация неизбежно будет сокращать эффективную налоговую базу, что приведет к росту экономических искажений [1].

История знает не мало примеров, когда предоставленные государством налоговые льготы в конечном итоге не достигали своей цели и даже, напротив, своим количеством и бессистемным предоставлением подрывали основу налоговой системы государства, негативно сказываясь на формировании государственных доходов, на социально-экономических процессах в обществе, превращали изначально исключительный режим налоговых льгот в общий и доступный для всех желающих, порождали массовые компании налогоплательщиков и их лоббистов по выбиванию для себя налоговых льгот, создавали в сознании большинства людей уклонистские настроения, а впоследствии и массовые протесты против необоснованного предоставления льгот избранным или сомнительным лицам [2].

Предоставление налоговых льгот – сложный процесс, требующий всестороннего изучения и обоснования. На наш взгляд, налоговые льготы должны способствовать: уменьшению налоговой нагрузки, поддержке малого и среднего бизнеса, стимулированию инвестиционной и инновационной деятельности.

Опыт развитых стран свидетельствует, что применение таких форм налогового стимулирования, как налоговые кредиты, налоговые каникулы, инвестиционные налоговые преференции, позволит активизировать производство, повысить рентабельность, конкурентоспособность, т.е. налоговые льготы могут быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Как оценить эффективность налоговых льгот? Дать ответ на этот вопрос очень сложно. Дело в том, что данная проблема теоретически и практически мало исследована, т.е. не проработана. По мнению известного российского ученого И.А. Майбурова, само понятие «оценка эффективности» какого-либо метода (процесса) не находит в экономической литературе однозначного толкования.

По мнению И.А. Майбурова, здесь нужны два методологических подхода: первый – характеризует результативность какого-либо метода (процесса) как степень достижения поставленной цели (отнесение фактически полученного эффекта к его предварительно заданной величине); второй – характеризует уровень отдачи затраченных для реализации какого-либо метода или процесса ресурсов (отнесение суммы эффекта к общей сумме затрат всех видов ресурсов), показывающий, какая сумма затрат была потрачена на получение единицы эффекта [3].

Для оценки эффективности налоговых льгот, по нашему мнению, более пригоден первый подход – через оценку результатов и их соответствия поставленным целям. Критерием оценки эффективности в данном случае является приближение достигаемого результата к заявленной цели. Объективная оценка полученных результатов по факту реализации политики налоговых льгот – задача сложная.

На наш взгляд, оценка степени соответствия достигнутых результатов заявленным целям должна анализироваться правильностью поставленных целей. Если цель ошибочна и противоречит общему характеру проводимой налоговой политики и комплексу реализуемых мер, то это может привести к негативным результатам, несмотря на высокую эффективность используемого отдельно взятого метода. Например, на прак-

тике неоднократно ставилась цель оптимизации налоговых льгот, при этом в основном применялся метод уменьшения масштаба их предоставления.

Однако результат оставался отрицательным – количество льгот не уменьшилось. Следовательно, винить нужно не метод, а цель, которая должна быть заявлена иначе, например, как реализация принципа равенства налогообложения и придание льготам стимулирующего характера. Тогда и методы были бы выбраны другие и результат был бы иной [3].

По нашему мнению, можно полностью согласиться с таким выводом и при установлении налоговых льгот следует придерживаться системы количественных и качественных критерий, подлежащих системному мониторингу и анализу.

Оценка эффективности налоговых льгот проводится в целях оптимизации перечня налоговых преференций и обеспечения оптимального выбора объектов для предоставления государственной поддержки в виде налоговых льгот.

Для оценки эффективности налоговых льгот используются следующие критерии:

– бюджетная эффективность – оценка результатов хозяйственной деятельности категории налогоплательщиков, которым предоставлены налоговые льготы с точки зрений влияния на наполняемость бюджета;

– экономическая эффективность – оценка динамики финансово-экономических показателей хозяйственной деятельности налогоплательщика, которому предоставлены налоговые льготы;

– социальная эффективность – оценка степени достижения социально-экономического эффекта, которая выражается в изменении качества и объема предоставляемых услуг в результате реализации налогоплательщиками системы мер, направленных на повышение уровня жизни населения.

По мнению ученых института экономической политики имени Е.Т. Гайдара, решение целесообразности предоставления тех или иных налоговых льгот следует принимать с учетом таких аспектов, как прямые потери в государственных доходах, простота налогового администрирования и исполнения законодательства, социальные и распределительные эффекты, а также несовершенство рынков и наличие внешних эффектов.

Предоставление налоговых льгот и освобождений может быть оправдано, если они:

1) корректируют провалы рынка;

2) направлены на решение актуальных задач;

3) не снижают прогрессивность налога на доходы;

4) не привносят излишние сложности в налоговое законодательство;

5) не искажают поведение экономических агентов;

6) более эффективны по принципу сопоставления затрат и выгод, чем программы прямых расходов [4].

Вместе с тем введение налоговых льгот и освобождений должно сопровождаться обоснованием, в котором содержатся ответы на следующие вопросы:

1) почему введение новой льготы необходимо в принципе;

2) какие цели преследует введение данной льготы и как будет измеряться успех или провал данной меры;

3) какие доказательства могут быть приведены в пользу того, что введение налоговой льготы позволит достичь указанных целей с приемлемыми затратами;

4) почему введение налоговой льготы лучше прямых расходов бюджета для достижения указанных целей [5].

Правительством Казахстана совместно с бизнес-сообществом с учетом рекомендации счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета проведена большая работа по ревизии действующих налоговых льгот и оценка их эффективности. По данным министерства национальной экономики, к концу 2014 года в Казахстане количество действующих налоговых льгот составило 281. Из них: 118 – стандартные льготы, 163 – нестандартные льготы.

Нестандартные 163 налоговые льготы были классифицированы на группы:

1) социальные – предоставляющие дополнительную поддержку отдельным группам населения (инвалиды, многодетные семьи, дети-сироты и т.д.), количество таких льгот 64, или 39% от всех нестандартных льгот;

2) экономические – стимулирующие развитие и модернизацию производства, приоритетных отраслей экономики, внедрение высокотехнологичных производств, таких льгот 67, или 41%;

3) внешнеэкономические – направленные на развитие импортно-экспортного потенциала страны, 16 льгот, или 10%;

4) инвестиционные – для привлечения инвестиций в экономику, также 16 льгот, или 10%.

На основании использования вышеизложенных критериев были определены льготы, подлежащие сокращению. В первую очередь, это:

1) временные;

2) индивидуальные;

3) противоречащие требованиям вступления в ВТО.

Более того, проведен анализ влияния льгот на сектора экономики, по результатам проведенной ревизии сделаны следующие выводы по влиянию налоговых льгот:

1) на приток прямых иностранных инвестиций;

2) на малый и средний бизнес;

3) на развитие сельского хозяйства.

В Казахстане за последние 4 года привлечено почти 50% от валового притока прямых иностранных инвестиций за все годы независимости, а за годы Государственной программы индустриально-инновационного развития в обрабатывающий сектор привлечено столько же прямых иностранных инвестиций, сколько за все 16 лет до него.

М. Кусаинов отметил, что инвесторы, реализующие инвестиционные проекты, будут освобождены от уплаты земельного, имущественного и корпоративного подоходного налога. Действующие налоговые льготы, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности, подлежат сохранению и являются обоснованными и эффективными.

В течение последних 6 лет Казахстан сегодня повысил свою позицию в рейтинге «Doing Business» Всемирного Банка, характеризующем степень легкости ведения бизнеса с 80-го до 50-го места из 189 стран, при этом по показателю налогообложение занимает 18 место. Отсюда следует вывод о том, что действующие в настоящее время налоговые льготы, направленные на стимулирование деятельности малого и среднего бизнеса, являются обоснованными и эффективными [6].

В 2014 году в Парламент РК внесен законопроект по вопросам налогообложения, где предусмотрены поправки в Налоговый кодекс, направленные на кардинальную поддержку субъектов агробизнеса.

По результатам проведенной ревизии налоговых льгот в законопроекте по налогообложению ожидается исключить льготы на сумму более 200 млрд. тенге, такие как:

1) уменьшение на 70% налога на землю в рамках специальных налоговых режимов для сельхозтоваропроизводителей;

2) освобождение от налогов на имущество и землю для стратегических инвестиционных проектов;

3) льгота при передаче неработающих активов Банком развития Казахстана в Инвестиционный фонд Казахстана;

4) льготы по налогообложению дивидендов;

5) освобождение от КПН вознаграждения по финансовому лизингу;

6) временные льготы с конкретным сроком их завершения.

Правительством РК постоянно проводится работа по выстраиванию гибкой налоговой политики, направленной на поддержку бизнеса, кардинальное улучшение бизнес-среды, улучшение условий для инвесторов, дальнейшую диверсификацию и индустриализацию экономики, а также усиление конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей в ЕАЭС, и в свете вступления Казахстана в ВТО.

Считаем справедливым предложение вице-министра М. Кусаинова о привлечении ученых в разработку рекомендаций по совершенствованию налоговых льгот.

На наш взгляд, было бы целесообразным к этой важной работе привлечь и ученых-экономистов, которые ведут научно-исследовательские работы по модернизации налоговой системы. К сожалению, пока нет должной интеграции между практиками и учеными-исследователями. Исследование столь актуальных вопросов по созданию гибкой, конкурентоспособной налоговой системы предлагаем проводить комплексно, так как только научно-обоснованная, грамотно построенная налоговая система может способствовать устойчивому развитию экономики страны.

Литература

1 Шатов В. Практика осуществления налогового администрирования и его социальная значимость в современный период // Казахстанский налоговый форум. – 2013 г. – С. 27.

2 Дуйсенгалиева М. Этапы формирования бюджетной системы Казахстана и дальнейшие направления укрепления финансовой дисциплины / Финансы Казахстана. – 2004. – № 2. – С. 13.

3 Майбуров И.А. Теория и история налогообложения. – М., 2007. – С. 495.

4 См.: Hungerford T. Tax Expenditures: Trends and Critiques. CRS Report for Congress. September 13, 2006. P. 11.

5 См.: Toder E., Wasow B., Ettlinger M. Bad Breaks All Around: The Report of the Century Foundation Working Group on Tax Expenditures. The Century Foundation Press, 2002. P. 28–29.

6 Кусаинов М. Выступление на круглом столе в Сенате Парламента «Об оптимизации налоговых льгот и повышение их эффективности». «КазИнформ» (www.inform.kz).

References

1 Shatov V. Praktika osushhestvlenija nalogovogo administrirovanija i ego social'naja znachimost' v sovremennyj period // Kazahstanskij nalogovyj forum. – 2013 g. – S. 27.

2 Dujsengalieva M. Jetapy formirovanija bjudzhetnoj sistemy Kazahstana i dal'nejshie napravlenija ukreplenija finansovoj discipliny / Finansy Kazahstana. – 2004. – № 2. – S. 13.

3 Majburov I.A. Teorija i istorija nalogooblozhenija. – M., 2007. – S. 495.

4 Sm.: Hungerford T. Tax Expenditures: Trends and Critiques. CRS Report for Congress. September 13, 2006. P. 11.

5 Sm.: Toder E., Wasow B., Ettlinger M. Bad Breaks All Around: The Report of the Century Foundation Working Group on Tax Expenditures. The Century Foundation Press, 2002. P. 28–29.

6 Kusainov M. Vystuplenie na kruglom stole v Senate Parlamenta «Ob optimizacii nalogovyh l'got i povyshenie ih jeffektivnosti». «KazInform» (www.inform.kz).

Sitenko D.A., Yessengeldina A.S.

Development of innovative economy in Kazakhstan

The article considers the main indicators of innovation development of economy of Kazakhstan. The paper determined the positive trends of innovative development which includes the growth of innovative products and services, increasing the number of people employed in R&D, growth of innovation activity of domestic enterprises. It was identified negative aspects which include the reduction of the share of R&D expenditures in GDP, weak links among the business and the scientific sector, low salaries of researchers in the higher education sector. The innovative activity of domestic companies, despite significant growth in recent years, is still critically low. It was found that the threat of the development of the innovation system can be: the weakening of the scientific potential of the country in connection with the move of scientists and engineers of Kazakhstan in foreign countries («brain drain»); increased competition in the area of innovation from the developing countries; the lack of domestic production with high added value on the world markets. Opportunities for the development of innovative economy in Kazakhstan connected with the implementation of the program of industrial-innovative development of Kazakhstan for 2015-2019 years, as well as strengthening cooperation between the private sector and science, the growth of the market for high-end products in the framework of integration processes.

Key words: innovative economy, scientific potential, innovation active enterprises, innovation system, Kazakhstan.

Ситенко Д.А.,
Есенгельдина А.С.

Инновациялық экономиканың Қазақстанда дамуы

Мақалада Қазақстан экономикасының инновациялық даму негізгі көрсеткіштері қарастырылды. Инновациялық дамудың оң беталыстары ретінде инновациялық өнімді шығару көлемдерін арттырылуы, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік конструкторлық жұмыстарды атқару саласындағы қызметкерлердің саны өсуі, отандық өндірістердің белсенділігі арттырылуы болып саналады. Жалпы ішкі өнімдегі ғылыми-зерттеу және тәжірибелік конструкторлық жұмыстарды атқару саласына жіберілетін шығындар үлесінің төмендеуі, кәсіпкерлік секторы мен ғылыми сектордың арасындағы байланыстың дамымағаны, жоғары оқу орындарда жұмыс істейтін қызметкерлер алатын еңбекақысының төмен болғаны сияқты жағымсыз аспекттер де анықталды. Соңғы жылдардың ішінде отандық кәсіпорындарының инновациялық белсенділігі арттырылғанымен де, олардың деңгейі өте төмен. Қазақстандық ғалымдар мен инженерлердің шетелге көшіп кеткеніне («милардың шашырауы») байланысты елдің ғылыми әлеуетінің әлсіреуі, инновация саласындағы дамушы елдер тарапынан бәсеке деңгейінің күшейгені, дүниежүзілік нарықтарында қосылған құны жоғарылатылған отандастық өнімнің жоқтығы инновациялық жүйенің дамуына қарсы әсер ететін жағдайлар ретінде қарастырылады. Қазақстандық инновациялық экономикасының даму мүмкіншіліктері Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму бағадарламасының жүзеге асырылуына және жекеменшіктік сектор мен ғылым арасындағы әрекеттесу деңгейінің өсуі, интеграциялық үдерістердің шеңберінде жоғары технологиялық өнім нарығының дамуына байланысты.

Түйін сөздер: инновациялық экономика, ғылыми әлеует, кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі, инновациялық жүйе, Қазақстан.

Ситенко Д.А.,
Есенгельдина А.С.

Развитие инновационной экономики в Казахстане

В статье рассматриваются основные показатели инновационного развития экономики Казахстана. В статье определено, что положительными тенденциями инновационного развития являются рост объемов инновационной продукции, увеличение числа занятых в сфере НИОКР, рост инновационной активности отечественных предприятий. Также определены и негативные аспекты, к которым относятся снижение доли затрат на НИОКР в ВВП, слабые связи предпринимательского сектора с научным сектором, низкая заработная плата исследователей в секторе высшего образования. Возможности для развития инновационной экономики в Казахстане связаны с реализацией программы индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы, а также с усилением взаимодействия между частным сектором и наукой, ростом рынков для высокотехнологичной продукции в рамках интеграционных процессов.

Ключевые слова: инновационная экономика, научный потенциал, инновационно-активные предприятия, инновационная система, Казахстан.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 330.3(574)

***[1]Sitenko D.A., [2]Yessengeldina A.S.**

[1]Buketov Karaganda State University,
Kazakhstan, Karaganda
[2]The Academy of public administration under the President
of the Republic of Kazakhstan,
Kazakhstan, Astana
* E-mail: daesha@list.ru

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECONOMY IN KAZAKHSTAN

The basic elements of national innovation system have been created within last 10 years in Kazakhstan, but out-of-date representation about linear model of innovative activity and an elementary chain for revealing of effects of scientific and technical progress dominates: R&D expenses - increase in the absolute volume of sales. Nevertheless, in postindustrial economy the process of diffusion of innovations often goes by nonlinear way, cooperation and collaboration in the sphere of innovation are developed on initial stages of innovative process, distribution of innovations goes in clusters often with smaller expenses, than in separate firms etc.

Mutual relations between manufacturers and consumers of new knowledge and technologies in our country are an exception, than system. The universities register individual patents and do not realise the innovative function because of out-of-date material base, absence of resources on carrying out of laboratory and skilled works, etc. As a result the program of the forced industrial development supports projects which are not innovative by their nature.

Large corporations of Kazakhstan do not demonstrate active development and implementation of innovative technologies. Although, all over the world corporations, along with the Government, take leading positions in scientific researches, creating the enclaves whose give innovative impulse for small and medium business.

As a result the Republic Kazakhstan worsens the places in a Global competitiveness rating on *Innovation* and *Business sophistication* factors during some years. For example, Kazakhstan's position on the *Innovation* factor fell by 21 points in 2014 compared to 2006.

These issues clearly show that the formation the innovation system in Kazakhstan is still in progress. The analysis of some key indicators of innovation development of the country can help to understand the bottlenecks of local innovation system and provide some recommendations to improve its mechanisms in terms of creating of knowledge based economy in the country.

The concept of National innovation system (NIS) becomes very popular between experts and policy-makers during last decade. It was developed in work by Christopher Freeman (1987), Bengt Ake Lundvall (1992) and Richard Nelson (1993) [1-3].

The system nature of the concept of innovation system means that the development of technology is not as a chain leading from research to innovation, but as a process of interaction and feedback between the full range of economic, a social, political, institutional and other factors that determine creation of innovations.

The formation of the state innovation system is the initial stage of constructing the economy of post-industrial society based on use of new knowledge. In the same time NISs of different countries differ from each other [4].

NISs of different countries may have different goals. In each case, the development strategy ща certain NIS determined by macroeconomic policy of the state, legislation, forms of direct and indirect state regulation, scientific, technological and industrial capacity, domestic markets, labor markets, as well as historical and cultural traditions and peculiarities. The development of innovation activity is not affected by any type of state or political regimes. Thus, innovation is successfully developed in federal states (USA, Germany) and unitary ones (France), in the states under a constitutional monarchy (Britain, Netherlands, Spain), as well as under the communist regime of China. Therefore we can assume that the crucial factor is the stability of the political situation in the country [5].

Regulating functions of states in the development of NIS includes: the establishment of framework conditions for innovation business development strategy for innovative economic development, conducting forecasting technological development and definition of the basis of scientific and technological priorities, support the development of innovation infrastructure, development and implementation of measures to implicitly and explicitly encourage innovation. However, these measures are generally not intended for direct funding of the development of R&D sphere, priority is given to funding the fundamental science.

The Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan is the official organization which collects the R&D statistics. Throughout the years financial support of R&D is increased (table 1). In structure of expenses the great part belongs to business sector. R&D expenditures in absolute terms are increased every year but related to gross domestic product it had reduced considerably in 2010. At present expenses for R&D in percentage to gross national product do not exceed 0.17 percent that is very low indicator.

Table 1 – Key R&D indicators in Kazakhstan in 2006-2014

Indicators	*2006*	*2008*	*2010*	*2012*	*2014*
GDP, billion tenge	10 213.7	15907.0	21815.5	30 347.0	38033.1
Inramural Expenses on R&D in Current Prices, million tenge	24 799.9	34 761.6	33 466.8	51 253.1	66 347.6
as percent to GDP	0.24	0.22	0.15	0.17	0.17
Volume of innovative production in Kazakhstan, million tenge	156 039.9	111 531.1	142 166.8	379005.6	580 386
Share of innovative production in GDP, percent	1.53	0.69	0.66	1.25	1.5
Patent application for inventions	1 557	1 668	1 850	1 468	n/a
Number of Personnel Involved in R&D (at the end of the year) persons of which:	19 563	16 304	17021	20404	25 793
Researches	12404	10780	10870	13494	18930
Doctorate degree	1157	1191	1347	1065	2014
Candidate degree	3147	2861	3041	3629	5335
PhD			59	131	335
Doctor on the profile			-	719	610

Source: Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan (www.stat.gov.kz)

The number of researchers is increased considerably in 2014 to compare with 2006.

To assess the quality of personnel involved in R&D, we consider the dynamics of the number of researchers who have scientific degrees. There is a tendency to reduce the number of researchers in the period 2006-2009, due to a decrease in the number of all personnel engaged in research and development in this period. The positive trend is the increase in the number of researchers with scientific degrees. The proportion of researchers with degrees in 2006 in the total number of researchers was 34.7% and in 2014 it was 43.8%, which indicates the improvement of quality of researchers.

The level of wages in the research area largely determines its attractiveness for young professionals. Relatively high salary of staff in the field of research and development is explained by the presence of private entities among R&D organizations, which raise the average level of wages of employees involved in research. At the same time, wages of researchers of higher education is below the average salary on the economy because mainly studies are conducted at public universities, which are funded from the state budget.

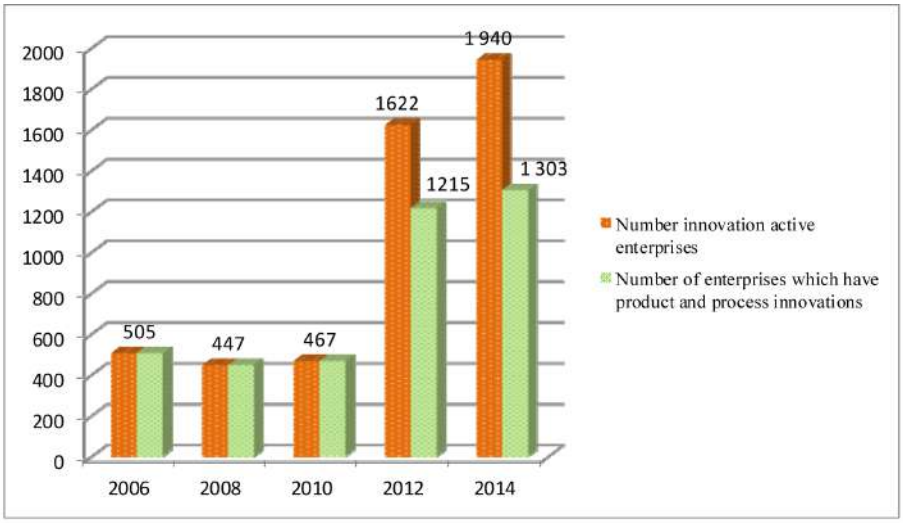
Despite the annual increase in wages of researchers, the increase in wages, adjusted for inflation remains low. At the same time, in other countries the wages of researchers is one of the highest in the economy. For example, in the US the average salary of employees in research and development (according to data on May 2012) is almost 2 times higher than the average wage in the economy [6, c. 3-32]

The results of innovation activity are expressed in innovative products. The volume of innovative products increased in 3.7 times in 2014 compared with 2006.

The leader in producing of innovation products in 2014 is Astana city (125507.0 million tenge).

The innovative activity of industrial enterprises in the country, despite the significant growth remains low because companies are not engaged in the research and development of new products independently. According to the Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan innovative activity of enterprises in Kazakhstan in recent years it is about 8%, which is significantly lower than in developed countries.

Since 2012 the methodology of accounting of innovation active enterprises was changed. A survey of innovation statistics carried out in accordance with international recommendations on product, process, organizational and marketing innovations, while in previous years mainly the product innovations were taken into account. This explains the significant growth of innovative enterprises in the country (Figure 1).



Source – Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan (www.stat.gov.kz)

Figure 1 – Dynamics of innovation active enterprises and enterprises which have product and process innovations

One of the main reasons for growth in innovative products in our country is the annual increasing in domestic R&D expenditures. Expenditures on R&D, R&D intensity and Number of Researchers are main indicators which used for estimation of national innovation system. Other indicators show

the general level of development of science and technology in the country. They provide additional information for estimation of parameters of national innovation system. Along with patent statistics above indicators can provide complex estimation of innovation system of the country.

The current state of the innovation system of Kazakhstan may be presented via SWOT analysis framework which underlines Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats of NIS. The analysis of main indicators of innovation development of the country allows authors to determine of key trends of innovation development of the country. They were presented according to the structure of SWOT analysis below.

Main strengths of the innovation system of Kazakhstan, in our opinion, include:

– beneficial geographical location of Kazakhstan;

– the legislative basis for supporting of NIS development on state and region levels, creation of state institutes of development, state policy for economical modernization;

– reserves of natural resources (mainly, oil and coal);

– high educational level of the population;

– availability of academic universities and qualified research personnel;

– increasing R&D personnel with scientific degrees in 2010-2014;

– qualified and relatively cheap labor force;

– state funding of innovation projects through the state institutions of development;

– increasing of domestic R&D expenses;

– state support of public-private partnerships in perspective spheres of economy.

Weaknesses. Economic development of sovereign Kazakhstan for 20 years is cause by to two factors. Historically Kazakhstan economy had formed in plan economy period and level of technological development of industries is still very low. There is a disproportion between relatively high level of scientific and technical potential and weak capability of researchers and research institutes in commercialization of innovations along with undeveloped market of innovation. The main «bottlenecks» in innovation development of the country include:

– low level of domestic R&D expenses in percentage to GDP (less than 0.2 percent);

– inadequate coordination between public and private sectors in development of priorities for research, engineering and innovation development and measures for their implementation;

– lack of a coordinated policy regarding transfer of knowledge and technologies;

– weak state support of small and medium innovation firm;

– low level of innovation activity of business (about 8 percent of all business);

– outdated technological structure of the basic capital in many industries;

– inhomogeneity of the research sector, the gap between industry requirements and science;

– inadequate level of internal demand for innovation products;

– lack of experience in innovation business enterprise and undeveloped innovation culture.

These factors reveal main problems of national innovation system in Kazakhstan: the relatively high level of academic research and the gap between available scientific and technical developments and the needs of the real economy of Kazakhstan.

Threats are the factors that can endanger the competitiveness by becoming weaknesses. They might also have potential for an opportunity. After identifying possible threats, country need to prepare for them, and if they become reality, to overcome them. If a threat, identified or unidentified, turns into reality it shifts to weakness reducing the competitiveness.

On the authors opinion, the threats of the innovation development are follows:

– changing in priorities of public policy;

– increased competition in the sphere of innovation development among developing countries;

– the widening gap between the scientific and technological and production level of developed countries;

– securing raw materials orientation of the economy due to high prices for raw materials;

– insufficient state funding;

– declining quality of education and relatively low popularity of engineering disciplines;

– «Brain drain» - moving of talented scientists and highly qualified specialists from Kazakhstan to foreign countries.

The opportunities of the Kazakhstan innovation system are connected with innovation and industrial policy. The government program of industrial and innovative development of Kazakhstan adopted in 2015 is logic continuation of state policy on an economy diversification, and it integrated the basic approaches of program of forced industrial and innovative development of Kazakhstan for 2010-2014.

It is planned to achieve the following results in the manufacturing industry by 2019 (to compare with 2012 year):

– Growth in the volume of output by 43% in real terms;

– The growth of the gross added value of not less than 1.4 times in real terms;

– Labor productivity growth by 1.4 times in real terms;

– Growth in the value of non-commodity (processed) exports of not less than 1.1 times;

– Employment growth in the manufacturing industry by 29.2 thousand people [7].

Total costs provided for the implementation of the program in 2015 - 2019 years from the national budget amount to 643 909.6 million tenge.

Another opportunities, in our opinion, include increasing efficiency NIS by improving the collaboration between industry and science, significant increase in productivity through technology transfer, the growth of markets for high-tech products through the integration process (the Customs Union within CIS countries, EEU, WTO, etc.).

In the conclusion it may be noted that Kazakhstan follows the strategy of long-term innovation development within the conception of national innovation system. The main elements of innovation system are created but the analysis of key indicators of innovation activity show ineffectiveness of direct methods of financing and managing of innovations. The perspectives of innovation development of the country will depend on the increasing of the level of innovation activity of business and its ability to cooperate in research with higher education sector which traditionally provided with qualified R&D personnel engaged in fundamental and applied studies.

References

1 Freeman C. Technology policy and economic performance: lesson from Japan. – London: Frances Pinter, 1987.

2 Lundvall B, editor. National systems of innovation: towards a theorem of innovation and interactive learning. – London: Pinter; 1992.

3 Nelson R.R., editor. National innovation systems: a comparative analysis. – New York: Oxford University Press, 1993.

4 Sitenko D. Kazakhstan national innovation system: an analysis of innovative performance // Actual problems of economics. – 2011. – №5 (119). – C.361-369.

5 Sitenko, D. Khaidargaliyeva, T., Vasa, L. (2010) Theoretical conception of national innovation systems. Scientific Challenges of the 21st Century: 6th International conference of young researchers. – Godollo, Hungary. – C. 273-277.

6 Science and Engineering Indicators 2010. National Science Board. 2010. Arlington, VA: National Science Foundation (NSB 10-01)

7 Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated August 1, 2014 №874 «On approval of the State program of industrial-innovative development of Kazakhstan for 2015-2019» http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31588425

Литература

1 Freeman C. Technology policy and economic performance: lesson from Japan. – London: Frances Pinter, 1987

2 Lundvall B, editor. National systems of innovation: towards a theorem of innovation and interactive learning. – London: Pinter; 1992.

3 Nelson R.R., editor. National innovation systems: a comparative analysis. – New York: Oxford University Press, 1993.

4 Sitenko D. Kazakhstan national innovation system: an analysis of innovative performance // Actual problems of economics. – 2011. – №5 (119). – C.361-369.

5 Sitenko, D. Khaidargaliyeva, T., Vasa, L. (2010) Theoretical conception of national innovation systems. Scientific Challenges of the 21st Century: 6th International conference of young researchers. – Godollo, Hungary. – C. 273-277.

6 Science and Engineering Indicators 2010. National Science Board. 2010. Arlington, VA: National Science Foundation (NSB 10-01)

7 Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 1 avgusta 2014 goda №874 «Ob utverzhdenii Gosudarstvennoj programmy industrial'no-innovacionnogo razvitija Respubliki Kazahstan na 2015-2019 gody». http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31588425

Штиллер М.В.

Современные проблемы по управлению налоговыми рисками в Республике Казахстан

В статье рассматриваются современные проблемы по управлению налоговыми рисками компании как неотъемлемой части в общей системе принятия управленческих решений. Обосновывается необходимость организации научных исследований, использования различных приемов снижения налоговых рисков на предприятии, разработки стратегии управления риском в виде прогнозирования рисков. Определены функции налогового риска и предложены меры по их учету с целью снижения налоговых рисков. Раскрыты основные принципы оценки налоговых рисков, связанные с концепцией приемлемого риска, определением пороговых значений риска, расчетом величины экономического ущерба показателей, необходимых для риск-менеджмента.

Ключевые слова: налоговые риски, оценка налоговых рисков, управление рисками, идентификация рисков, предпринимательский риск, бухгалтерский риск, возникновение бухгалтерских рисков, способы снижения риска, функции налогового риска, величина налогового риска.

Shtiller M.V.

Modern problems on management of tax risks in the Republic of Kazakhstan

In article modern problems on management of tax risks of the company, as integral part in the general system of adoption of administrative decisions are considered. The author proved need of the organization of scientific researches of use of various methods of decrease in tax risks at the enterprise, development of strategy of management of risk, in the form of forecasting of risks. Functions of tax risk are defined and measures for their account, for the purpose of decrease in tax risks are offered. The basic principles of an assessment of tax risks connected with the concept of the acceptable risk, determination of threshold values of risk, calculation of size of economic damage of the indicators necessary for a risk management are opened.

Key words: tax risks, assessment of tax risks, risk management, identification of risks, enterprise risk, accounting risk, emergence of accounting risks, ways of decrease in risk, function of tax risk, size of tax risk.

Штиллер М.В.

Қазақстан Республикасындағы салық тәуекелдерді басқару қазіргі мәселелері

Мақала жалпы жүйелік басқару шешімдеріне ажырамас бөлігі ретінде компанияның салық тәуекелдерін басқарудың заманауи проблемаларына арналған. Салық тәуекел функциялары және салық тәуекелдерін азайту мақсатында, олардың біріктіру үшін шаралар ұсынамын. Бұл тәуекелдерді басқару үшін, экономикалық залал көрсеткіштердің мәні есептеу, қабылдарлық тәуекел, тәуекелді белгілі бір шегін байланысты салық тәуекелдерді бағалаудың негізгі принциптері баяндалған.

Түйін сөздер: салық тәуекелдер, салық тәуекелдерді бағалау, тәуекелдерді басқару, тәуекелдерді сәйкестендіру, бизнес тәуекел, бухгалтерлік тәуекел, бухгалтерлік тәуекелдердің пайда болуы, қатерін азайту жолдары, салық тәуекел функциясы, салық тәуекел мәні.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 677

Штиллер М.В.

Алматинская академия экономики и статистики,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: stilmarmax@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Современные принципы организации бухгалтерского учета предполагают свободный выбор методов финансового и налогового учета, оценок этих объектов учета и т.д., которые обязательно должны быть раскрыты в учетно-налоговой политике предприятия. Данные действия предприятия направлены на достижение более полного удовлетворения потребностей заинтересованных пользователей. При выборе методов финансового и налогового учета, составлении финансовой отчетности предприятие попадает в неопределенность. Это связано с тем, что невозможно достоверно выделить круг пользователей, которые фактически в будущем будут заинтересованы, выделить их по видам, по количеству, группам и т.д., также важно помнить, что у каждого заинтересованного пользователя имеются свои специфические информационные потребности и каждый заинтересованный пользователь может воспринимать одну и ту же отчетность с разных точек зрения. Все это, как правило, влечет к возникновению рисковой ситуации.

Сложной задачей для предприятия является возможность одновременного удовлетворения запросов всех внешних пользователей, которые имеют разные информационные интересы. С этой целью предприятие выбирает один вариант и представляет отчетность, как правило, рассчитанную на интересы инвестора, поскольку именно он является поставщиком капитала. Считается, что данная отчетность должна удовлетворить информационные интересы всех остальных пользователей. Предприятие при этом попадает в ситуацию неопределенности, которая в будущем чревата рисками, возникшими вследствие принятия внешними пользователями неблагоприятных решений, обусловленных недостаточной информативностью отчетности. Для того чтобы снизить элемент неопределенности, а также уменьшить последствия рисков при принятии управленческих инвестиционных решений в финансовую отчетность для инвестора следует включать нефинансовые показатели, позволяющие качественно прогнозировать будущее состояние компании и ее стоимость. При этом рекомендуется в отчетности раскрывать риски, связанные с данными показателями, а также давать оценку возможным последствиям их проявления.

Проблемой с высокой степенью актуальности является выявление рисков, которые связаны непосредственно с порядком организации и ведения бухгалтерского и налогового учета, а также снижение негативного влияния этих рисков на общее состояние и финансовые результаты деятельности компании. У налогового риска наблюдается прямая зависимость между величиной риска и доходностью, а также некоторая особенность его экономической природы. Однако увеличение налогового риска не обязательно влечет за собой увеличение дохода, то есть налоговый риск напрямую не связан с прибылью. Большинство рисков относятся либо к чистым, либо – спекулятивным. Особенностью же налогового риска является тот факт, что он объединяет и спекулятивный и чистый риск.

Если предприятие имеет возможность произвести излишние налоговые платежи или сэкономить на платежах в бюджет по сравнению с выбранным вариантом налогообложения, то в таком случае проявляется спекулятивный налоговый риск. Такие действия могут произойти в результате изменения условий, согласно которым ранее принималось решение.

При начислении штрафов контролирующими налоговыми органами или возможностью возникновения таких санкций возникает чистый налоговый риск. Он влечет за собой либо потери в виде финансовых санкций, либо отсутствие этих потерь. Результатом возникновения чистового налогового риска может стать банкротство предприятия.

В определении налогового риска можно отметить следующие основные характеристики. Налоговый риск является локальным риском, его величина изменчива и может изменяться от допустимого до катастрофического уровня. Этот риск входит в группу чистых рисков, как правило, является временным риском и выступает в качестве постоянного лишь при условии, что вся налоговая система страны принимается за постоянную константу.

В силу казахстанского менталитета и выбранной государством налоговой политики налоговые риски в стране приобрели особый статус.

С инвестиционными, валютными, банковскими рисками сталкивается лишь часть хозяйствующих субъектов. С налоговыми рисками имеет дело каждое предприятие, поскольку налогообложение касается всех видов деятельности и всех хозяйствующих субъектов. Этим и объясняется особая значимость налоговых рисков для предприятий Казахстана.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что предприятия в своей финансово-хозяйственной деятельности должны учитывать налоговые риски и принимать меры по их снижению. Очень важно следить за тем, когда возникает налоговый риск, также осуществлять контроль, в течение какого периода он действует, оценивать величину риска и предпринимать меры для снижения налогового риска до минимального уровня.

Анализируя риск, необходимо оценить результат, который будет получен при реализации принятого управленческого решения. Применительно к налоговому риску это означает осуществление налогового планирования, или другими словами, следует рассчитать возможную экономию или перерасход по налоговым обязательствам предприятия.

Для оценки риска используют традиционные методы: методы теории игр, эвристические методы, теории вероятности и т.д. [1]. Эти методы основаны на ряде допущений, например, теории портфеля, рассматривающей инвестиционные решения в условиях неопределенности [2]. При оценке налоговых рисков принимаются некоторые допущения, а именно: ни топ-менеджеры, ни бухгалтерская служба не склонны к риску и стараются понести наименьшие потери при заданном уровне риска или получить наименьший риск при заданном уровне потерь.

Важно отметить, что все налоговые потери, вызванные ошибками неумышленного характера, являются случайными. Отсюда можно предположить, что если величина налогового риска связанна с дополнительными платежами, то в общем случае она является случайной.

При оценке налогового риска также используются фактические данные предприятия о выявленных в прошлые отчетные периоды налоговых нарушениях и начисленных штрафных санкциях. Определив значения имевшихся штрафных санкций, можно сделать прогноз на предстоящий период. Однако, есть случаи, когда оценить величину налогового риска невозможно.

В настоящее время в экономике Казахстана роль объективных факторов при формировании налоговых рисков существенна, если не сказать велика. При этом прогнозирование вероятности изменения этих факторов (например, налогового законодательства) очень мала, вплоть до фактической непредсказуемости. Предприятие может влиять на величину налоговых рисков только через субъективные факторы. Влиять на налоговый риск через объективные факторы предприятие не может, поскольку их действие не зави-

сит от деятельности предприятия. Но оно может и должно принимать определенные меры для смягчения их влияния на величину налоговых рисков.

Причиной, которая обусловливает возникновение, существование, наличие налогового риска, является неопределенность. Под действием факторов финансовой и хозяйственной среды деятельности предприятия изменяется и величина риска. Поэтому выявление данных факторов необходимо для установления направлений по снижению налогового риска. Как показали научные исследования, на величину налогового риска могут оказывать внешние и внутренние факторы [3].

Изменения и несовершенство налогового законодательства – один из примеров внешних факторов, влияющих на налоговые риски как в сторону снижения, так и в сторону их увеличения. Зачастую нечеткие, неопределенные формулировки некоторых положений в нормативных налоговых документах приводят к неверному неоднозначному их толкованию. Нередко наблюдаются противоречия отдельных положений нормативных и законодательных документов или отсутствие регламентаций налогообложения некоторых хозяйственных операций. Также наблюдается частая периодичность изменения налогового законодательства в стране. Регулярно изменения в налоговом законодательстве осуществляются задним числом, что создает проблему их отслеживания и своевременного отражения в учете и соответственно способствует увеличению налогового риска вследствие увеличения числа возможных ошибок, допущенных бухгалтером.

Для снижения налоговых рисков при налоговом планировании необходимо как можно точно придерживаться требований закона в его действующей интерпретации [4]. Предприятие не в состоянии самостоятельно на свое усмотрение менять налоговое законодательство, поэтому оно не имеет возможности управлять налоговыми рисками непосредственно через внешние факторы. В тоже время оно способно своевременно отслеживать изменения таких факторов при осуществлении деятельности и принимать соответствующие меры по их учету, а также осуществлять мониторинг состояния расчетов с бюджетом по налогам и т.д. В качестве мер, способных повлиять на снижение налогового риска, можно рекомендовать следующие: в первую очередь, это мероприятия по снижению налогового риска непосредственно на самом предприятии. К ним относятся такие, как: меры по отражению в учете налогового риска, возникающего при принятии управленческих решений; привлечение специалистов высокой квалификации, принимающих решения по налогообложению и/или ведущих налоговый учет; на регулярной основе отслеживание изменений в законодательстве в области бухгалтерского и налогового учета; при разработке учетно-налоговой политики предприятия выработка мер, направленных на снижение налогового риска; управление налоговыми обязательствами при выполнении; учет инвестиционного налогового риска; создание резерва под обеспечение возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования; постоянный мониторинг налоговых ошибок, их выявление и исправление.

Во-вторых, необходимо проводить систематическую работу с налоговыми органами. С целью снижения конфликтных ситуаций с налоговыми органами предприятия должны в спорных вопросах в письменном виде обращаться в налоговые органы за разъяснениями. Важно проводить регулярные сверки налоговых расчетов и раскрывать информацию о состоянии налоговых расчетов в финансовой отчетности.

В-третьих, должна вестись работа с контрагентами. Бухгалтерская служба должна проводить экспертизу договоров, которые предприятие заключает с партнерами.

В заключении можно сделать вывод, что под управлением налоговыми рисками понимается прогноз наступления положительного или отрицательного результата и принятие мер по снижению степени риска. В силу того, что налоговый риск связан с вероятностными показателями, которые характеризуют возможные финансовые потери или выгоды, необходимо разрабатывать меры, методики оценки и прогнозирования различных ситуаций поведения хозяйствующего субъекта в условиях таких рисков.

Литература

1 Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. – М.: Наука, 2002. – 192 с.

2 Авдийский В.И., Курмашов Ш.Р. Прогнозирование и анализ рисков в деятельности хозяйствующих субъектов: научные и практические основы / под ред. М.А. Эскиндарова. – М.: ФА, 2003. – 392 с.

3 Ломейко А.В. Риски, связанные с применением налогового планирования на предприятии / А.В. Ломейко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – №1 (14). – С.183-188.

References

1 Shevchenko I.K. Organizacija predprinimatel'skoj dejatel'nosti. Uchebnoe posobie.- Taganrog: Iz-vo TRTU, 2004. – 92s..

2 Kachalov R.M. Upravlenie hozjajstvennym riskom. – M.: Nauka, 2002. – 192 s.

3 Avdijskij V.I., Kurmashov Sh.R. Prognozirovanie i analiz riskov v dejatel'nosti hozjajstvujushhih sub#ektov: nauchnye i prakticheskie osnovy / pod red. M.A. Jeskindarova. – M.: FA, 2003. – 392 s.

4 Lomejko A.V. Riski, svjazannye s primeneniem nalogovogo planirovanija na predprijatii / A.V. Lomejko // Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. – 2011. – №1 (14). – S.183-188.

Бекбоева М.А.

Расширение экспортного потенциала Кыргызстана со странами Великого Шелкового пути

В статье отмечена важность Великого Шёлкового пути (ВШП) и выделены те его ветки, которые играют большую роль для развития внешнеторговой политики Кыргызстана, в частности экспортной. В связи с этим проанализирована динамика экспорта и импорта Кыргызстана за определённые годы, структура его товарооборота со странами ВШП и выделены основные препятствия по развитию экспортной политики на сегодняшний день. Авторами обоснована необходимость экспорта туристических услуг, который является одной из перспективных и прибыльных отраслей страны, о чём говорят представленные в статье основные экономические показатели. В статье представлены виды туристических ресурсов, как природные, рекреационные, исторические, культурные, которые являются наиболее привлекательными для привлечения туристов. Отмечена авторами развитость инфраструктуры, это прежде всего гостиничный бизнес, туристические базы, обслуживающие отрасль туризма, и проблемы, сдерживающие его развитие. Авторы возлагают большие надежды на то, что Кыргызстан в перспективе станет мировым туристическим центром.

Ключевые слова: Великий Шёлковый путь, международный туристический бизнес, инфраструктура туризма, мировой туристический центр.

Bekboeva M. A.

The expansion of export potential of Kyrgyzstan with the countries of the Great silk road

The article indicates the importance of the Great Silk Road (GSR) and also those branches, which play an important role for the development of foreign policy of Kyrgyzstan, in particular, export sides were highlighted. In this regard, the dynamics of exports and imports of Kyrgyzstan for some years, the structure of its trade with the countries of GSR were analyzed and nowadays basic obstacles on the development of an export policy were pointed.

The authors substantiated the needs for tourism services export, which is one of the most perspective and profitable sectors of the country. In addition, the main economic indicators presented in the article also proved it.

The article presents the views of tourism resources as natural, recreational, historical and cultural which are the most effective tools for tourist attraction.

The development of infrastructure, primarily a business hotel, tourist centers serving the tourism industry and the problems hindering its development were marked by the authors in the article. The authors have high hopes that Kyrgyzstan will be a great world tourist destination in the future.

Key words: Great Silk Road, foreign trade, international business tourism, tourism infrastructure, global tourist center.

Бекбоева М.А.

Қырғызстанның сыртқа шығару әлеуетін Ұлы Жібек жолы елдерімен кеңейту

Мақалада Ұлы Жібек жолының (ҰЖЖ) маңыздылығы туралы айтылып, оның Қырғызстанның сыртқы сауда саясатын, атап айтқанда сыртқа шығаруды дамытуда үлкен рөл атқаратын тармақтары бөлініп көрсетіледі. Осыған байланысты Қырғызстанның соңғы жылдардағы тауар айналымының құрылымы, сыртқа шығару және сырттан әкелу динамикасы талданады және ҰЖЖ елдерімен бүгінгі таңда сыртқа шығару саясатын дамытудағы негізгі кедергілер айқындалады.

Мақалада берілген экономикалық көрсеткіштерге орай авторлар туристік сыртқа шығару қызметінің қажеттігін елдің қосымша пайда түсіретін және болашағы зор саласы ретінде негіздейді. Мақалада туристерді тартудың аса бір жағымды рерурстары ретінде туризмнің табиғи, рекреационды, тарихи және мәдени түрлері беріледі.

Авторлар инфрақұрылымдардың дамуы туралы, бұл ең алдымен қонақ үй бизнесі, туристік базалар, туризм саласының қызметін жүзеге асыратын және оның дамуын тежейтін мәселелерді атап айтады. Сонымен қатар авторлар Қырғызстанның болашақта әлемдік туристік орталыққа айналатынына үлкен үміт артады.

Түйін сөздер: Ұлы Жібек жолы, сыртқы сауда, халықаралық туристік бизнес, туризм инфрақұрылымы, әлемдік туристік орталық.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 33(338.48)

Бекбоева М.А.

Нарынский государственный университет,
Кыргызская Республика, г. Нарын
E-mail: bekboeva_naryn@mail.ru

РАСШИРЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КЫРГЫЗСТАНА СО СТРАНАМИ ВЕЛИКОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ

История древнего Кыргызстана тесно связана с формированием и существованием величайшего мирового экономического и культурного феномена – Великого Шелкового пути. Это условное название носила система сухопутных торгово-караванных путей, просуществовавших около 15 веков между Востоком и Западом. Географическое положение Кыргызстана определило его важное место на Великом Шелковом пути (ВШП), которое не только дало толчок к развитию торговли, но и долгое время способствовало активному обмену духовными ценностями кыргызов с народами других стран.

Многие караванные маршруты на ВШП изменились, прежними оставались только основные направления с Востока на Запад и с Запада на Восток. Но в данном регионе маршрут проходил по тем же самым местам, где и столетия назад, из-за близости к Тянь-Шанским и Памирским горам. С самого начала через Кыргызстан проходило три ветки Великого Шелкового пути.

Первая ветка – Южная – проходила от Термеза через Самарканд до места нынешнего Душанбе, вдоль притока Кызыл-Суу к Алаю, к современному Иркештаму, далее направление менялось – на Кашгар.

Вторая ветка – Ферганская – вела от Самарканда через Ходжент к Исфаре, Коканд и Ош. Ош был главным промежуточным торговым пунктом, откуда караваны шли дальше на Кашгар через перевал Торугарт.

Третья ветка – Северная – проходила от Замин Рабата до Бенкета (Ташкента), Исфиджаба (Шимкента), Тараза (Джамбула), Нузкет (Кара-Балты) и Баласагына (Бурана). Отсюда караваны шли через Боомский каньон на Иссык-Куль и далее – в Китай через Сан-Ташский перевал.

Эти древнейшие ветки ВШП по праву и сейчас способствуют расширению экспортного потенциала нашей страны [3; 8].

В настоящее время ни одна страна ВШП, в том числе и Кыргызстан, независимо от её научно-технического и экономического потенциала, не может оптимально функционировать без учета международных экономических связей, сотрудничества с другими государствами. При этом появляется очевидная зависимость: чем выше уровень экономического развития страны и уже ее внутренний рынок, тем в большей степени она должна

быть включена в систему международного разделения труда, и, наоборот, чем выше степень включенности страны в систему международного разделения труда, тем больше вероятность роста уровня экономического развития страны.

Внешная торговля Кыргызской Республики, как и других стран мира, играет важную роль в развитии национальной экономики. За счет этого поддерживается финансовая стабильность, формируется доходная часть бюджета, обеспечиваются развитие производства и занятость населения в экспортоориентированных секторах экономики, насыщенность внутреннего рынка потребительскими товарами. Производство аналогов импортируемой продукции позволяет не только снизить общие объемы импорта, но и удешевить сами товары и поддержать отечественного производителя.

В настоящее время внешняя торговля Кыргызстана осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования (экспортные и импортные таможенные тарифы) и нетарифного регулирования (в частности, путем квотирования и лицензирования) внешнеторговой деятельности. Не допускаются иные методы государственного регулирования международной торговой деятельности путем вмешательства и установления различных ограничений органами государственной власти. Экспорт и импорт осуществляются без количественных ограничений. Количественные ограничения в Кыргызстане вводятся в исключительных целях: обеспечения национальной безопасности; выполнения международных обязательств с учетом состояния на внутреннем товарном рынке; защиты внутреннего рынка. В целях защиты национальных интересов также действует система экспортного контроля.

Обретение независимости позволило Кыргызстану самостоятельно выйти на мировой рынок и интегрироваться в мирохозяйственный процесс. В стране создан либеральный торговый режим, республика стала страной свободной и открытой торговли. В целях формирования открытой экономики в республике были проведены реформы, среди которых реформа международной торговой политики выдвигалась как одна из первоочередных задач. Наиболее важным достижением либерализации международной торговли явился рост открытости экономики, который показывает интеграцию республики в мировую экономику (рис.1).

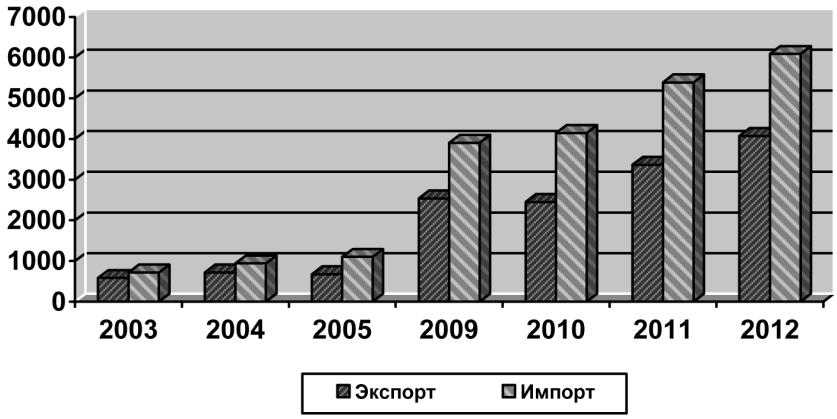


Рисунок 1 – Динамика экспорта и импорта товаров (млн. долларов США)
Источник данных: [5]

Макроэкономическая стабилизация в 2000-2012 годах достаточно мало повлияла на экспорт страны, динамика которого в большей степени зависит от конъюнктуры на нескольких мировых и региональных товарных рынках, чем от реального обменного курса сома. Однако обменный курс сома оказывает видимое воздействие на импорт. Действие эффекта девальвации, произошедшей в 1998-1999 годах, закончилось, и происходящее номинальное и реальное укрепление сома по отношению к доллару сопровождается заметным ростом импорта.

Серьезным препятствием в решении задачи повышения экспортного потенциала является чрезмерная концентрация и зависимость экспортных поставок от ограниченного перечня

товаров. В экспортных поставках основной объем составляют драгоценные металлы, минеральные продукты, электрические лампы накаливания и продукция сельского хозяйства. Несмотря на появление новых торговых партнеров, страны ВШП: Россия, Казахстан, Китай, Узбекистан, США, Турция, Республика Корея и другие страны – сейчас составляют основную часть внешнеторгового оборота республики (94,5%) (рис. 2).

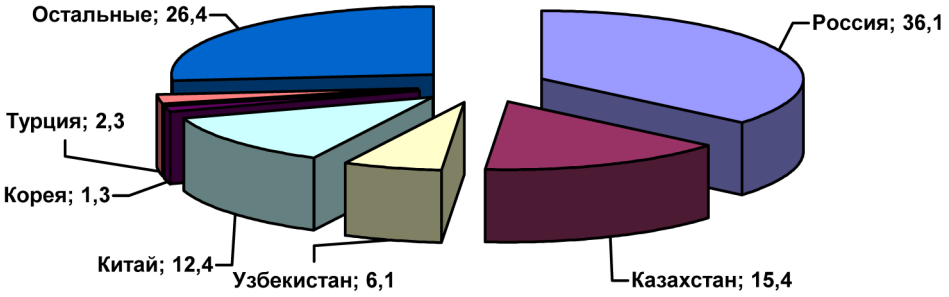


Рисунок 2 – Структура товарооборота Кыргызстана со странами ВШП
Источник данных: [5]

Современная индустрия туризма является одним из ведущих высокодоходных и динамично развивающихся сегментов международной торговли услугами. По данным ВТО и ЮНЕСКО, Великий Шелковый путь до 2020 года превратится в самый привлекательный маршрут для туристического бизнеса, который примет более 600 млн. туристов и охватит треть путешественников всего мира.

Как считают многие международные эксперты, сегодня в мире туристический бизнес должен развиваться за счёт появления новых посещаемых регионов, поскольку традиционные центры мирового туристского рынка практически уже «насытили» туристов. В этом отношении Кыргызстан до недавнего времени как раз и был той страной, которая в силу ряда причин была малоизвестна туристам стран ВШП.

В Кыргызстане туризм – развивающийся сектор, и влияние туристской индустрии на экономику страны пока незначительно. Обладая значительными природно-рекреационными потенциальными запасами, наша страна принимает лишь около 0,5% мирового туристического потока.

Туристический бизнес как торговля услугами на мировом рынке обычно называется невидимым экспортом. Он вносит соответствующий вклад в платежный баланс нашей страны. Значительную сумму в сфере туристического бизнеса составляют обороты розничной торговли. Значительную сумму в сфере туристского бизнеса составляют обороты розничной торговли. Данный показатель в 2007-2012 гг. вырос от 1,5 млрд. сомов до 3,4 млрд. сомов; прирост составил – 2,3%.

Таблица 1 – Основные показатели развития туризма в Кыргызской Республике

Валовой выпуск в сфере туризма (млн. сомов)	2001 г.	2002 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
	7500,9	6942,9	19186,4	20700,0	29246,9	29879,2
Валовая добавленная стоимость в сфере туристической деятельности (млн. сомов)	3073,4	3024,3	3010,9	3372,2	5598,3	8109,1
В процентах к ВВП	4,2	4,0	4,0	3,7	4,2	4,4
Оборот розничной торговли в сфере туризма (млн. сомов)	1508,7	1691,3	5187,9	5443,5	6884,4	7257,9
Платные услуги населению, млн. сомов: туристско-экскурсионные	122,7	140,4	426,4	379,1	469,6	579,1

Продолжение таблицы 1

санаторно-оздоровительные	201,7	223,6	390,5	302,9	440,2	502,9
услуги гостиниц и других мест краткосрочного проживания	280,0	524,6	1376,9	1056,1	1221,1	1356,1
Экспорт туристских услуг (млн.долларов США)	24,4	35,7	445,0	271,7	631,3	701,7
Импорт туристских услуг (млн.долларов США)	11,9	9,9	257,1	259,9	407,5	459,9

Источник данных: [7]

Анализ показывает, что в Кыргызстане экспорт (прибытие) и импорт (выезд) туристических услуг с каждым годом стабильно растут. Так, если экспорт в 2001 году составил 24,4 млн. долларов, то в 2012 году – 701,7 млн. долларов, что за последние шесть лет увеличилось в 28,7 раз. Импорт в 2001 году составил 11,9 млн. долларов, в 2012 году – 459,9 млн. долларов (табл. 1, рис. 3). Эти тенденции свидетельствуют, что хоть и медленно, но идёт устойчивая тенденция к росту экспорта туристических услуг, что является показателем позитивных процессов, происходящих в экономическом развитии Кыргызстана.

Таким образом, удельный вес поступлений от туризма в ВВП республики с каждым годом растет: в 1996 году он составил 1,9%; в 1997 году – 2,0; в 1998 году – 2,1; в 1999 году – 2,5; в 2000 году – 2,9; в 2001 году – 4,2; в 2002 году – 4,0; в 2003 году – 3,6; в 2005 году – 3,5; в 2007 году – 4,0; в 2008 году – 4,2; в 2009 году – 4,0; в 2010 году – 3,7; в 2011 – 4,2; в 2012 году – 4,4% [1].

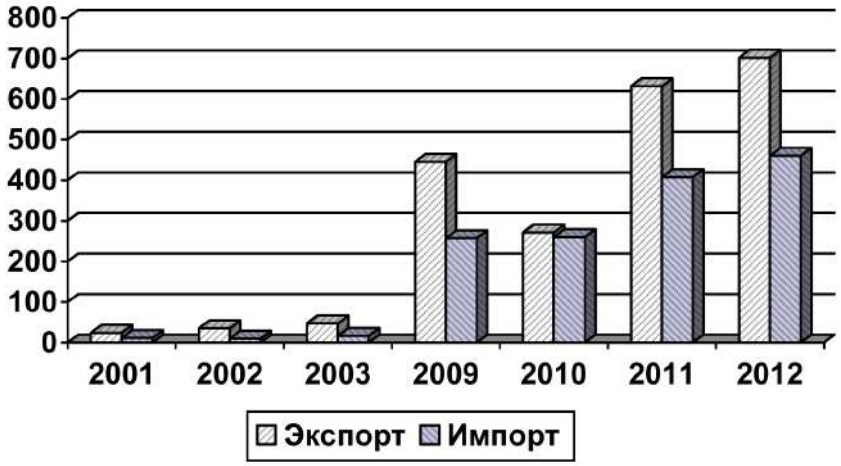


Рисунок 3 – Динамика экспорта и импорта туристических услуг (млн. долларов США)
Источник данных: [7]

В последние годы наблюдается тенденция устойчивого роста туризма как в количественных, так и качественных показателях.

Согласно данным Нацстаткома Кыргызской Республики, общая численность иностранных граждан, посетивших нашу страну в 2012 г., составила более 1316,2 тыс. человек, в том числе из стран Великого Шелкового пути – 1220,3 тыс. человек, что составило 93,1% всех туристов (рис. 4).

В связи с этим сейчас наша страна имеет уникальную возможность занять свою нишу на мировом туристском рынке и заявить о себе не только путем проведения соревнований международного класса, но и построить современные туристские комплексы, отвечающие всем стандартам мирового уровня. Более того, индустрия туризма обладает множественным эффектом, в отличие от других секторов экономики.

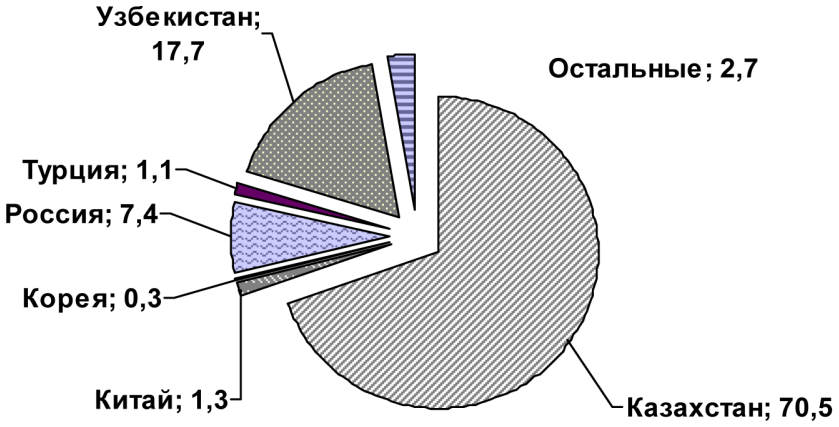


Рисунок 4 – Туристы, посетившие Кыргызстан из стран ВШП, %
Источник данных: [7]

Комплексное изучение перспектив развития рекреационного комплекса Кыргызстана свидетельствует о высокой потенции формирования курортных, туристических и альпинистских учреждений. Так, по оценке отдельных элементов природно-рекреационного потенциала республики, их емкость составляет 15846,6 тыс. чел. в год. Решение этой проблемы, т. е. формирование в различных регионах санаторно-курортных и туристско-экскурсионных баз, позволит удовлетворить потребности в отдыхе и лечении не только жителей республики, но многих регионов страны и зарубежных туристов. Экономический эффект от освоения рекреационного потенциала республики при этом может составить ежегодно более 2,0 млрд. долл. Среди особо перспективных регионов по объему и качеству природно-рекреационных ресурсов ведущее положение занимает Прииссыккулье, общий потенциал которого – 62,5%.

Эффективное освоение определенной части природно-рекреационного потенциала Кыргызстана с учётом его экологических параметров Кыргызстана позволяет ежегодно обеспечить прием и обслуживание более 2,0 млн. международных и внутренних туристов, при этом доходы могут составить не менее 1,0 млрд. долл. в год [2].

Как показывает зарубежный опыт, наибольших практических результатов формирования отраслей рекреации достигают те страны, где разрабатываются и своевременно реализуются широкомасштабные государственные программы, рассчитанные на длительный период. Подобная практика должна найти применение при освоении природного рекреационного потенциала Кыргызстана, что диктует необходимость более заинтересованного подхода соответствующих органов республики к этому современному высокодоходному сектору экономики.

Кыргызстан – типичная горная страна и по разнообразию, и по богатству природно-рекреационных условий и ресурсов. Он относится к уникальным регионам мира. Многообразие типов горных природно-климатических условий создает возможность круглогодичного функционирования различных по специализации курортно-туристических учреждений.

Особой привлекательностью природных горных ландшафтов с благоприятными рекреационными ресурсами отличаются Прииссыккулье, Орехово-плодовые леса Приферганья, природные комплексы Абшира, Кара-Шоро, Арсланбоба, Сары-Челека, Ысык-Аты, Ак-Суу, Джети-Огуза, Ала-Арчи, Сонкуля, Чаткала, Таласа и др. В пределах территории республики уникальны три известные горные вершины: пик Победы (7439 м), пик Ленина (7134 м), пик Хан-Тенгри (6995), ледник Юж.Энильчек (длина – 60,5 км) [2].

По разнообразию и богатству типов минеральных и термальных вод Кыргызстан относится к числу наиболее богатых регионов мира. В республике насчитывается более 130 источников минеральных вод, разнообразных по физико-химическому составу и лечебным свойствам. Это способствует развитию мощных курортно-туристских комплексов, заводов по розливу минеральных вод.

Утвержденные балансовые запасы минеральных и терминальных вод в Кыргызстане составляют 13541,8 м/сут. Из них запасы питье-

вой воды составляют – 1354,8 м/сут. Аналогично положение и в отношении лечебных грязей. На территории республики открыто 13 месторождений с общими запасами около 5225,0 тыс. м^3. Они представлены иловыми, торфяно-иловыми отложениями и располагаются в Иссык-Кульской котловине, Чуйской и Кугартской долинах. Многие месторождения не разведаны. Только 5 месторождений из 13 имеют утвержденные запасы в объеме 573,1 тыс. м^3, что составляет 11% общих запасов лечебных грязей.

На базе минеральных источников и лечебных грязей в сочетании с другими ресурсами функционируют курорты – «Ысык-Ата», «Джалал-Абад», «Чолпон-Ата», «Джети-Огуз», «Джергалан», «Ак-Суу». Однако их суммарная вместимость не удовлетворяет современные потребности.

На территории республики размещены следующие туристические объекты: горнолыжная база «Кашкасуу КРЭД», ОсОО «Оруусай», «Норус», «Сулуутар», «Кырчын», ущелье «Чон-Кызылсуу» и Кыргызско-Российская туристическая база «Идеал-Тур» и др.

Одним из важных мотивов прибытия иностранных туристов является историко-культурное наследие Кыргызстана. Территория Кыргызстана, как и весь Центральноазиатский регион, является одним из древнейших очагов цвилизации человечества. В настоящее время на территории республики взято на учет 5 тысяч исторических и культурных памятников различных периодов. Среди них взяты на учёт и охраняются государством 1331 памятник археологии, 402 памятника архитектуры, 648 памятников истории, 437 памятников монументального искусства. Из них 32 памятника имеют международное значение. Большинство историко-культурных наследий республики, такие как – «Сулайман-Тоо», «Кумбез Манаса», башни – «Бурана», «Узген», Караван-Сарай «Таш-Рабат», музей «Саймалуу-Таш» и многие другие – находятся на пути Великого Шелкового пути [1].

Приём и обслуживание туристов осуществляют более 384 учреждений, организаций отдыха и туризма, из котрых 129 имеют круглогодичное функционирование. На сегодняшний день более 120 гостиниц и 100 турагентств и туроператоров, 16 национальных парков и заповедников, свыше 140 специализированных средств размещения принимают и обслуживают туристов. Среди них – 20 санаториев, из них 6 – детских, свыше 10 санаториев-профилакториев, более 50 – пансионаты отдыха, свыше 30 детских оздоровительных комплекса, 10 турбаз, столько же домов отдыха, 5 баз отдыха и около 10 спортивно-оздоровительных лагерей [7].

Основным туристическим центром Кыргызстана является горное озеро Иссык-Куль. Здесь имеется 14 курортно-рекреационных зон, свыше 320 пансионатов и домов отдыха без лечения и более 80 курортно-оздоровительных учреждений. Единовременная вместимость организаций отдыха и туризма, включая индивидуальных предпринимателей организованного и неорганизованного секторов Иссык-Кульского курортного района, составляет свыше 32,0 тыс. человек. Из них организованный сектор – более 22,0 тыс., неорганизованный – около 10 тыс. чел.

Наиболее массовая форма организации туристического бизнеса на побережье озера Иссык-Куль – пансионаты. Самыми популярными санаториями являются «Голубой Иссык-Куль», «Чолпон-Ата», «Кыргызское взморье», «Иссык-Куль (Аврора)». Более известными являются пансионаты «Витязь», «Рохат», «Телтору», «Золотые пески» и др. Кроме этого, в последние годы на северном побережье озера появились новые отели, соответствующие международным стандартам, которые предлагают комплекс услуг курортно-туристского характера, такие как «Старый замок», «ЦТ Алматы», «Ак-Бермет», «Охотный двор», «Солемар» и др.

Бизнес гостинично-туристских услуг за время приобретения Кыргызстаном независимости и проведения реформ в экономике подвергается постоянным изменениям. Этот вид предпринимательства оказался наиболее приближенным к рыночным колебаниям спроса. Оказание услуг в гостиничном бизнесе базируется на конкретных экономических и финансовых показателях, при этом все они так или иначе связаны как с внешней, так и с внутренней средой.

В 2012 году в республике осуществляли деятельность 149 гостиниц, т.е. на 30 гостиничных предприятий больше, чем в 2007 году. Финансовые показатели по анализируемому гостиничному бизнесу сложились не на одинаковом уровне. Так, в гостиничном доходе самую большую долю имела гостиница «Хайят Ридженси Бишкек» – 43,2% и «Пинара-Бишкек» – 34,5%. Остальные гостиницы по этому показателю оказались в несравнимых с ними категориях. Доля ближайшего конкурента – гостиница «Достук» – всего лишь на уровне 9,5%.

Комплексный анализ показал, что гостиницы, придерживающиеся диверсифицированной политики в управлении («Хайят Ридженси Биш-

кек», «Ак-Кеме», «Небесные горы», «Достук», «Ысык-Куль») обладали суммарно 93,2% рынка доходов в гостиничном бизнесе, при 31,2% заполняемости. По показателю доли затрат, доли использования общей площади, жилой площади, численности работников, отмечаются значительные преимущества у гостиниц с диверсифицированным управлением. В условиях становления современной гостиничной индустрии «Хайят Ридженси Бишкек», «Ак-Кеме», «Небесные горы» (с участием иностранного капитала) могут служить ярким примером и ориентиром для отечественных средств размещения и в перспективе.

Если до 1991 года Кыргызстан имел только три структуры, занимающиеся туризмом («Интурист», «Рестурсовет» и БММТ «Спутник»), то сейчас в республике осуществляют туристическую деятельность свыше 250 фирм с частной формой собственности, в том числе ряд фирм с участием партнеров из Англии, Голландии, США и Германии, которые предоставляют различные виды услуг [4].

Анализируя тенденции развития туристического и гостиничного бизнеса в Кыргызстане, можно отметить ряд следующих проблем, существенно тормозящих его развитие: туризм практически не рассматривается как приоритетный сектор экономики; уровень развития туризма еще не в полном объёме отвечает предъявляемым на международном уровне требованиям; неразвитая законодательная база в туристической отрасли; недостаточный контроль налоговых поступлений в связи с отсутствием единой системы учета прибывающих туристов на основе миграционных карт; отсутствие высококвалифицированных кадров в туристическом и гостиничном бизнесе; отсутствие дипломатических представительств в отдельных экономически развитых странах, что значительно затрудняет процедуру получения виз; решение о возможности введения безвизового режима для туристов из развитых стран дальнего зарубежья; нехватка прогрессивных технологий в туристическом, особенно в гостиничном бизнесе; создание благоприятных условий для развития туризма; дальнейшее улучшение инвестиционного климата для привлечения прямых иностранных инвестиций в сфере туризма; недостаточное проведение полномасштабных социологических и маркетинговых исследований для создания необходимого, соответствующего международного туристского продукта; на уровне республики отсутствует научное обеспечение сферы туризма.

В заключение можно отметить, что территория республики по разнообразию и богатству природно-рекреационных ресурсов относится к уникальным горным регионам мира, создающим условия для развития современных курортных, туристических комплексов круглогодичного функционирования и центров альпинизма; туристический бизнес является одним из приоритетных секторов экономики республики, имеющих значительные экспортные возможности для развития рынка туристических услуг и пополнения местного и государственного бюджета. Комплексное изучение региональных особенностей экономики в целом и в природно-рекреационном потенциале, состояние и перспективы развития туризма республики, в частности, показало, что приоритетным направлением для Кыргызстана является расширение международного туризма со странами по маршрутам Великого Шелкового пути с эффективным использованием курортно-рекреационного, горно-экстремального потенциала.

Литература

1 Атышов К. Потенциал природных ресурсов горного региона и проблемы их рационального использования (На примере Кыргызской Республики): Дисс. …д.э.н. – Душанбе, 1990. – 278 с.

2 Атышов К.А., Боконтаева А.К. Освоенность природно-рекреационного потенциала Иссык-Кульской области //Материалы международной конференции «Проблемы профессиональной подготовки кадров для гостинично-туристской индустрии». – Бишкек, 2002.

3 Бекбоева М.А. Значение ВШП в развитии международного туризма в КР // Социальные и гуманитарные наук». – 2004. – №3-4.

4 Бекбоева М.А. Новые направления в управлении гостиничным бизнесом в Кыргызской Республике //Universitate de stat din Moldova. – М., 2005.

5 Внешняя торговля. Статистический сборник. – Бишкек: ГВЦ Нацстаткомитета Кыргызской Республики, 2012. – 160 с.

6 Кыргызстан в цифрах. Статистический сборник. – Бишкек: ГВЦ Нацстаткомитета Кыргызской Республики, 2012. – 344 с.

7 Туризм в Кыргызстане. Статистический сборник. – Бишкек: ГВЦ Нацстаткомитета Кыргызской Республики, 2012. – 48 с.

8 http://www.silkroad.com.kg

References

1 Atyshev K. The Potential of natural resources of mountainous region and problems of their rational use (On example of the Kyrgyz Republic): Diss. ...Ph. D. in Economics – Dushanbe, 1990. – 278 p.

2 Atyshev K. A., Bokontaev A. K. Development of natural and recreational potential of Issyk-Kul the field //proceedings of the international conference «problems of professional training for the hotel and tourist industry». – Bishkek, 2002.

3 Bekboeva M.A. Value VSH in the development of international tourism in Kyrgyzstan // humanitarian and Social Sciences». – 2004. – №3-4.

4 Bekboeva M.A. New directions in hospitality management in the Kyrgyz Republic //Universitate de stat din Moldova. – M., 2005.

5 Foreign trade. The statistical compilation. – Bishkek: national statistical Committee, main computing center of the Kyrgyz Republic, 2012. – 160 p.

6 Kyrgyzstan in figures. The statistical compilation. – Bishkek: national statistical Committee, main computing center of the Kyrgyz Republic, 2012. – 344 s.

7 Tourism in Kyrgyzstan. The statistical compilation. – Bishkek: national statistical Committee, main computing center of the Kyrgyz Republic, 2012. – 48 s.

8 http://www.silkroad.com.kg

Zholamanova M.T.

Management of a loan portfolio of a commercial bank

A service of crediting is one of the most profitable items of a commercial bank. It is the crediting that forms a basic part of the net profit, which further is listed into the reserve funds. Simultaneously credits' defaults (especially of the large credits) promoted bank's bankrupt and later, due to bank's importance on the macroeconomical level, it causes bankrupts of companies, legal entities and individuals.

Bank activity is directly connected to different risks in the process of bank's communications with clients and other banks. Loan risk is the main threat for succesful bank functioning. Increasing the volume of problem loans in the structure of a loan portfolio makes a negative influence on a reputation and a position of a bakn in the market of credit resourses. The issues of management of a loan portfolio of a commercial bank is considered in this article.

Key words: Commercial banks, problem loans, provisions, market, past due debt, The National Bank.

Жоламанова М.Т.

Коммерциялық банктердің несиелік портфелін басқару

Несие қызметін ұсыну коммерциялық банктер үшін кірісі ең мол бағыт болып табылады. Атап айтқанда, банктің қаражат резервісіне бөлінетін таза кірістің басты бөлігін дәл осы несиелендіру құрайды. Осымен қатар, несиелердің, әсіресе ірі несиелердің өтелмеуі банктің банкротқа ұшырауына жол ашады, ал банктің макроэкономикалық деңгейдегі маңыздылығын ескерсек, олармен қатар кәсіпорындардың, жеке және заңды тұлғалардың да банкротқа ұшырауына жол ашады.

Банк қызметі - тұтынушылар және басқа банктермен өзара ынтымақтастық процестері барысында әртүрлі тәуекелдермен тікелей байланысты. Әсіресе, несиелік тәуекел, банк қызметінің табысты жалғасуына үлкен қатер туғызады. Несиелік портфель құрамындағы проблемалық несиелер көлемінің ұлғаюы несиелік ресурстар нарығындағы банктің беделі мен позициясына кері әсер етеді. Бұл мақалада коммерциялық банктердің несиелік портфелін басқару мәселелері қаралады.

Түйін сөздер: Коммерциялық банктер, проблемалық несиелер, нәпақалар, нарық, мерзімі өткен берешек, Ұлттық банк.

Жоламанова М.Т.

Управление ссудным портфелем коммерческого банка

Предоставление услуг кредитования является одной из самых доходных статьей коммерческих банков. Именно кредитование формирует основную долю чистой прибыли, отчисляемой в фонды резервирования. Одновременно неплатежи по кредитам, особенно крупных кредитов, способствуют банкротству банка, а в силу его значимости на макроэкономическом уровне, к банкротству предприятий, юридических и физических лиц.

Банковская деятельность напрямую связана с различными рисками в процессе взаимодействия банка с клиентами и другими банками. Кредитный риск предоставляет наибольшую угрозу для успешного функционирования банка. Увеличение объемов проблемных кредитов в структуре ссудного портфеля негативно влияет на репутацию и позицию банка на рынке кредитных ресурсов. В статье рассматриваются вопросы управления ссудным портфелем коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческие банки, проблемные ссуды, провизии, рынок, просроченная задолженность, Национальный банк.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 336.717.061.1

Zholamanova M.T.

Al-Farabi Kazakh national university,
Kazakhstan, Almaty
E-mail: makpalzh@mail.ru

MANAGEMENT OF A LOAN PORTFOLIO OF A COMMERCIAL BANK

During the bank's realization of a loan policy about loan repayment provision there is very important work with problem loans. Problem loans are those loans whose borrower doesn't discharge a liabilities after receiving a loan on time and in full or those loans which security price has dramatically decreased.

A problem loan is a loan that has a delay of discharge a liabilities according to a bank loan agreement.

The observed increase of population crediting, including blank and express loans, leads to the growth of problem loans part in bank assets. Problem loans can be displayed in many different ways.

More often problem loans are resulted by a money crisis of a client. In this connection after loaning bank should implement measures for preventing bank losses. For this purpose banks conduct periodical independent and objective clients surveys, executed by audit department for their indication the problem loan's signs.

For more detailed assessment of a loan market statement it os necessary to thorougly consider the changes in the structure of a loan portfolio.

The credit investment volume which is presented by a banking sector during the last 3 years has increased on 21,7% from 11 657 billion tenge to 14 184 billions tenge. This growth shows a positive trend for the future growth. However, there are possible deteriorations of the quality of a loan portfolio.

The quality of a loan portfolio is one of the most important indicators of banking sector activity, which directly affects on financial sustainability and bank stability.

Changes in the structure of a loan portfolio looks this way (Table 1):

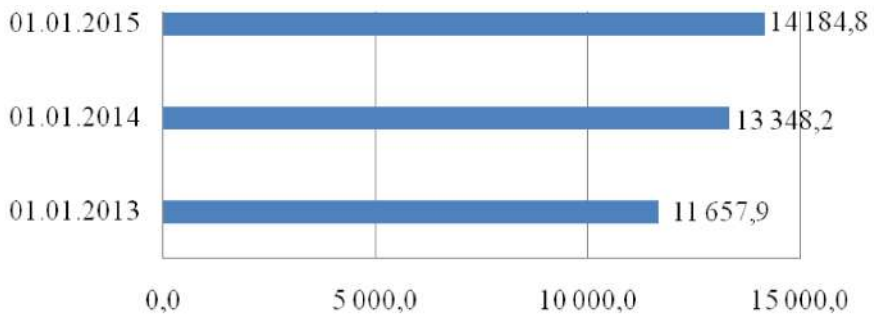
The table show that:

Loans in arrears from 1 to 30 days in the period of 2012-2014 increased on 69,4% in the total loan portfolio;

Loans in arrears from 31 to 60 days in the period of 2012-2014 increased on 23,1% in the total loan portfolio;

Loans in arrears from 61 to 90 days in the period of 2012-2014 increased on 41,2% in the total loan portfolio;

Loans in arrears more than 90 days in the period of 2012-2014 decreased on 3,8% in the total loan portfolio.



Picture 1 – Loans that are issued by second-tier banks

Table 1 – The quality of the loan portfolio of the Kazakhstan banking sector

Indicator's title / date	01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	Summ (billion tenge)	In % to the total	Summ (billion tenge)	In % to the total	Summ (billion tenge)	In % to the total
Bank loans (the main debt), including:	11 657,9	100,0	13 348,2	100,0	14 184,8	100,0
Loans for which there is no arrears of principal and / or accrued interest	7 796,6	66,9	8 745,9	65,5	10 259,3	72,3
Loans in arrears from 1 to 30 days	211,0	1,8	209,9	1,6	357,5	2,5
Loans in arrears from 31 to 60 days	128,7	1,1	91,5	0,7	158,4	1,1
Loans in arrears from 61 to 90 days	48,4	0,4	142,7	1,1	69,3	0,5
Loans in arrears more 30 days	3 473,2	29,8	4 158,2	31,2	3 340,4	23,5
Provisions IFRS	3 715,2	31,9	4 643,9	34,8%	3 581,1	25,2
The coverage ratio of provisions for IAS loans overdue more than 90 days	107,00		111,70		107,20	

Consequently, the volumes of bad loans in total for the Kazakhstan commercial banks have increased in every category, except loans in arrears more than 90 days, which have decreased on 3,8%. It all was preceded by the work of the banks itself and of the National Bank of the country.

It's common knowledge that the communication with the borrowers of this category is very long, and it's set reforms, a partnership with collector companies and creating the Problem loans Fund promotes the fulfillment of the requirements of the National Bank.

One of the actual problems in providing the stable functioning of a banking sector and a financial system is production and using efficient measures for clearing bank balances from loans in arrears more than 90 days.

For the best understanding the problems of «non-working» loans of STB (second-tier banks) of The Republic of Kazakhstan let's research the data on the Picture 2:

Beginning of the second half-year 2014 there was conducted an active work for decreasing the level of «non-working» loans, however, despite this decreasing, the quality of a loan portfolio is still being unsatisfactory.

Changes of NPL for more than 90 days in 2014 compared with 2012 decreased on 6,3%, notwithstanding that a situation with providing the quality and optimal structure of loan portfolios of Kazakhstan banks hasn't changed during last several years. It is a progress in the work with loans in arrears more than 90 days.

Provisions are the amounts of funds which is necessary for covering the losses of failures to return assets of their price reduction.

Млрд.т. – billion tenge
Ссудный портфель – a loan portfolio
Займы … - Loans in arrears more than 90 days

Picture 2 – Dynamics of the loan portfolio and loans in arrears more than 90 days.

Provisions are divided into general and special ones. Special provisions are the provisions that are formed for covering losses of the concrete classifies assets, for which the possibility of failure to return prevails or which current price at least two times less than the buying price. General provisions are the provisions for the possible losses in the whole totality of bank assets, except those for which it is necessary to create special provisions. Let's observe the picture for researching the ratio of the provisions volume to the whole volume of a loan portfolio of banking sector.

It is shown in the picture the reduction of the provision volume in 2014 compared with 2013 and 2012. In total there is decreasing of provisions on 5,7% for the reporting period. It proves the effectiveness of using the tools by The National Bank for improving the quality of a loan portfolio.

As it shows the practice of the developed countries in the solving problems of bad loans that finding of such a solution can last for long years if there is no active policy and support from government. It also can cause the decrease of the competitiveness of the Kazakhstan banking sector, including the integration process within Eurasion Economil Space, and the stability in front of the possible future deterioration in world markets.

Балансовая стоимость займов – The carrying value of loans
Провизии по МСФО – provisions under IFRS

Picture 3 – he provisions volume to the whole volume of a loan portfolio of second-tier banks

In order to realization of the measures, provided by The Plan ot realization of The Road Map 2020 of The Republic of Kazakhstan, there was developed the conception of the shareholding «Problem Loans Fund». The purpose of the conception is the increase of the effectiveness of the Fund functioning and of its methods of partnership with banks.

In its turn, the goal of the Fund is assistance to banks in the process of «clearing» a balance from «non-working» loans in order to implementation the strategic objective for improving the quality of a loan portfolio in a bank system, reaching the tafget level of «non-working» loans (no more than 10% by 2016), including through long-term financing in the national currency. Wherein the ability of partnership with the Fund must be considered by banks along with another available tools for work with «non-working» loans (remission, write-off, sale and transfer to a bank's daughter organization, acquiring doubful and helpless assets of a parental bank, collector companies, etc.)

Generalizing abovementioned information, we can conclude the seriousness of the problem with risk management in bank activity. It should be noted that the necessary conditions in risk management is a right system of full powers distribution, concrete official instructions and perfect information transfer channels. Generally, the risk management system is realized through precise events, implemented on the level of strategic management and within the cooperation of the sctructural departments of a bank.

The analysis above has shown that the volume of given loans rises from year to year, which is caused by financial needs of borrowers. For satisfaction such needs the second-tier banks use different innovations, including inventing new products, creating advantageous conditions, running marketing manipulations.

The quality statement, the portfolio bottom have showed good changes. As it was stated before, it was affected by the reforms and the reasonably strict policy of The National Bank. As we see in the struggle with loans in arrears more than 90 days there used the tools of a default and a loan policies. As the most priority measures in the work with problem loans there are sale to collector companies, write-off the hopeless loans, prolongation the total term of a loan, changing a payment schedule, refinancing of a debt.

References

1 The Law of The Republic of Kazakhstan from 31st of August 1995 № 2444 «About banks and a bank activity in the Republic of Kazakhstan» (with changes and additions to 15.07.2015)

2 Classification of bank loans. Approved at the session of the Committee of Financial Supervision from 31.01.2011. №8

3 The rules of formation of the system of risk management and internal control systems for the second-tier banks: approved by The Decree of the Government of The National Bank of The Republic of Kazakhstan from 26.02.2014 № 29

4 The banking sector's current statement on 01.01.2015 // The official website of The National Bank of The Republic of Kazakhstan // http//www/nationalbank.kz

5 The banking sector's current statement on 01.01.2014 // The official website of The National Bank of The Republic of Kazakhstan // http//www/nationalbank.kz

6 The banking sector's current statement on 01.01.2013 // The official website of The National Bank of The Republic of Kazakhstan // http//www/nationalbank.kz

7 The Decree of the Government of The National Bank of The Republic of Kazakhstan from 27.05.2015 №96 About Approving the Conception of the functioning og the Shareholding «The problem loans Fund»

8 Zholamanova M.T. Money. Loan. Banks: Tutorial. M.T. Zholamanova – Almaty: 2011. – 384 p.

Байдәулетов М.

Түгендеудің бухгалтерлік есеп әдістерінің элементі ретінде мәні мен мақсаты

Бухгалтерлік есептің және қаржылық есептіліктің мәліметтерінің шынайылығын қамтамасыз ету үшін мүлік пен міндеттемеге түгендеу жүргізу бухгалтерлік есептің маңызды шараларының бірі болып табылады. Түгендеу жүргізу жиілігі жылына бір реттен кем болмауы керек. Түгендеудің санын, жүргізілу күнін, мүліктің және қаржылық міндеттеменің тізімін ұйымның басшысы белгілейді. Түгендеу жүргізген кезде хаттамаға мәліметтерін толық және дәл енгізу үшін тұрақты жұмыс комиссиясы құрылады. Түгендеу кезінде нақты қолда бар мүлікті комиссия міндетті түрде санау, таразыға тарту, өлшеу жүргізіп түгендеу тізімдемесіне және актіге енлізеді.Тізімдемеге комиссия мүшелерінің бәрі қолдарын қояды. Жоспарланған түгендеудің арасында іріктеп ішінара тексеру жүргізілуі мүмкін.Түгендеу кезінде есептік мәліметтерінен ауытқу шыққан мүліктер бойынша салыстыру ведомсті жасалып,түгендеу нәтижесі есепте көрсетіледі.

Түйін сөздер: мүлікті және міндеттемені түгендеу,түгендеу комиссиясы, салыстыру ведомсті, материалды – жауапты тұлға.

Baydauletov M.

The essence and purpose of inventory accounting element

To ensure the reliability of accounting data and financial statements, inventory of assets and liabilities, is one of the most important procedures in accounting. Physical inventory be conducted at least once a year. Number, date of event, list of assets and financial liabilities are determined by management. To ensure the completeness and accuracy of application inventory data during the inventory, and created a permanent working Commission. The actual availability of property in the inventory is determined by the Commission by means of counting, weighing, measurement, with further entering in the inventory, or acts. The inventory shall be signed by all members of the Commission and materially responsible persons. In the period between the scheduled physical inventory counts can be performed sample inventory. On the property inventory, which identified deviations from accounting data are compiled collation statements. The results of the inventory are reflected in the documents.

Key words: the inventory of assets and liabilities, inventory Commission, the collation report, the financially responsible person.

Байдаулетов М.

Сущность и цели инвентаризации как элемента бухгалтерского учета

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности проводится инвентаризация имущества и обязательств, которая является одной из важнейших процедур в бухгалтерском учете. Инвентаризация должна проводиться не менее одного раза в год. Количество, даты проведения, перечень имущества и финансовых обязательств устанавливаются руководством организации. Для обеспечения полноты и точности внесения в описи данных при проведении инвентаризации создаются постоянно действующая и рабочая комиссии. Фактическое наличие имущества при инвентаризации определяется комиссией путем обязательного подсчета, взвешивания, обмера, с дальнейшим занесением в инвентаризационные описи или акты. Описи подписывают все члены комиссии и материально ответственные лица. В период между плановыми инвентаризациями могут проводиться выборочные инвентаризации. По имуществу, при инвентаризации которого выявлены отклонения от учетных данных, составляются сличительные ведомости. Результаты инвентаризации отражаются в документах.

Ключевые слова: инвентаризация имущества и обязательств, инвентаризационная комиссия, сличительная ведомость, материально ответственные лица.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ: 657

Байдәулетов М.

әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
E-mail: b_abdi@list.ru

ТҮГЕНДЕУДІҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ӘДІСТЕРІНІҢ ЭЛЕМЕНТІ РЕТІНДЕ МӘНІ МЕН МАҚСАТЫ

Ұйым бухгалтерлік есептің және қаржылық есептіліктің мәліметтерінің шынайылығын(нақтылығын) қамтамасыз ету үшін мүлікке (активтерге) және міндеттемелерге түгендеу жүргізуге міндетті. Түгендеу барысында олардың нақты қолда барлығы, бағалануы және жағдайы тексеріліп құжаттарымен расталады. Мүлікті және міндеттемені түгендеу бухгалтерлік есептің маңызды шараларының бірі болып табылады. Ұйымның барлық мүлкі орналасқан жеріне қарамастан және қаржылық міндеттемелерінің барлық түрі түгендеуге жатады. Бұлардан басқа ұйымның меншігіне жатпайтын, бірақ бухгалтерлік есепте көрсетілген, (сақтау жауапкершілігінде тұрған, жалға және қайта өңдеуге алынған, комиссияға қабылданған) материалды-өндірістік қорлар және басқа да мүліктің түрлерін мен қатар қандай да бір себептермен есепте жоқ мүліктер мен міндеттемелердің барлық түрлері түгендеуге жатады. Яғни түгендеу олардың орналасқан жерлері және материалдық жауапкершілікті тұлғалары бойынша жүргізіледі.

Түгендеудің негізгі мақсаты болып табылады:

– мүліктің нақты қолда барын анықтау;

– мүліктің нақты қолда барын бухгалтерлік есеп мәліметтерімен салыстыру;

– есепте міндеттемелердің толық көрсетілгендігін тексеру.

Активтер мен міндеттемелерді түгендеп тексерумен қамтылу деңгейіне қарай толық, ішнара және іріктеп (таңдап) түгендеу деп жіктейді. Толық түгендеу, активтер мен міндеттемелерді барлық түрлерімен қоса қамтиды. Ішінара түгендеу активтер мен міндеттемелердің бір немесе бірнеше түрлерін қамтиды.

Түгендеу жүргізу мерзіміне қарай жоспарланған (белгіленген мерзімде), жоспардан тыс (қажеттілігіне қарай), кенеттен (жоғары тұрған органдардың өкімі бойынша, мемлекеттік ұйымдардың құзыретіне сәйкес, меншік иелері мен ұйым басшыларының талабы бойынша) болып жіктеледі. Түгендеу жүргізу жиілігі жылына бір реттен кем болмауы керек. Жалдамалы қызметкерлері жиырма бестен аспайтын шағын кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын дара кәсіпкерлер және ұйымдар түгендеу жүргізу тәртібі мен мерзімін дербес анықтай алады. Есепті жылда түгендеу жүргізудің саны, оларды жүргізу күні, тексерілетін әрбір активтің және қаржылық мін-

деттеменің тізіміне түгендеу жүргізу міндетті болған жағдайдан басқа жағдайда ұйымның жетекшісі белгілейді.

Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің 2007 жылғы 22 маусымдағы № 221 бұйырығымен бекітілген «Бухгалтерлік есепті жүргізу ережесінің» 86 бабында баяндалғандай [1] және мамандардың пікірлері бойынша, мынандай жағдайларда түгендеу жүргізу міндетті болып табылады:

– материалды-жауапты тұлғаның ауысуы кезінде (істі қабылдау, өткізу күніне);

– мүліктің талан-таражға салынуы немесе бүліну фактілері анықталған кезде;

– төтенше жағдайлардан (дауыл, өрт, қар көшкіні, сел жүру, жер сілкіну, т.б.с.с.) кейін;

– ұйымды қайта ұйымдастыру немесе жою кезінде (бөліу және жою балансын жасаудың алдында);

– мүлікті жалға берген, сатып алған, сатқан кезде, [2] сондай-ақ ҚР заңнамаларында қаралған басқа да жағдайларда.

Есептік кезеңде жоспарланған түгендеу жүргізу санын, олардың жүргізілу күнін, әрбір түгендеу жүргізіліп тексерілетін активтер мен міндеттемелердің тізбесін дара кәсіпкер немесе ұйым басшысы есеп саясатында белгілейді.

Ұйымда түгендеу жүргізу үшін тұрақты жұмыс істейтін комиссия құрылады. Тұрақты жұмыс істейтін жеке құрамды және жұмысшы түгендеу комиссияның құрамын ұйымның басшысы бекітеді.

Комиссияның құрамы туралы құжат (бұйрық, қаулы, өкім) түгендеу туралы бұйрықты орындауды бақылау кітабына тіркейді.

Түгендеу комиссияның құрамына әкімшіліктің өкілі, бухгалтерлік қызмет қызметкерлері мен қатар басқада мамандықтың (инженерлер,экономистер технологтер және басқалар) өкілдері енеді. Комиссияның төрағасын тағайындау туралы бұйрық бекітілгенен кейін ұйым басшысының (дара кәсіпкердің) қолы қойылған жазбаша өкімде комиссия құрамынан басқа, бұйрықтың нөмірі мен күні, түгендеуге жататын объект, түгендеу жүргізу жұмысының басталуы және аяқталу мерзімі көрсетіледі. Комиссияның құрамына ішкі аудит қызметкерлерін тәуелсіз аудиторлық фирманың өкілдерін енгізуге болады.

Түгендеу жүргізген кезде комиссияның бір мүшесінің болмауы түгендеудің нәтижесін жарамсыз деп тануға негіз болып табылады.

Түгендеу комиссиясының мүшелері түгендеу жүргізу басталғанға дейін мынандай шараларды жүзеге асыруы қажет:

– осы түгендеу объектілері бойыша өткізілген соңғы түгендеу материалымен және оның нәтижелері бойынша қабылданған шешімдермен егжей-тегжейлі танысуы;

– қосалқы шаруашылық ғимараттарын, үйжайларды, жертөлелерді (подвалдарды) және бөлек кіретін және шығатын есіктері бар басқада мүлік сақтау орындарына пломбы салуы;

– түгендеу жүргізу және оларды таңбалаудың белгіленген мерзімін сақтау процесінде комиссияның жұмысына пайдаланылатын салмақ өлшеу аспаптарының дұрыс жұмыс істеуін тексеруді;

– түгендеу жүргізу сәтінде соңғы кіріс және шығыс құжаттарының тізілімін немесе түгендеуге тиісті мүліктің қозғалысы туралы есептерді алуы қажет.

Сондай-ақ бухгалтерлік қызметке есеп мәліметтері бойынша түгендеуді бастағанда, мүліктің қалдықтарын анықтау үшін негіздеме болып табылатын комиссия төрағасы «...» (күні)жағдайы бойынша түгендегенге дейін» деген жазбаны көрсете отырып, тізілімдерге (есептерге) қоса берілген барлық кіріс және шығыс құжаттарға бұрыштама қояды.

Түгендеу комиссиясы негізгі құралдардың, қорлардың, тауарлардың, ақша қаражаттарының, басқа да мүліктің және қаржылық міндеттемелердің нақты қалдығы туралы мәліметтерінің хаттамаға (тізімдемеге) толық және дәл енгізілгендігін, түгендеудің нәтижесінің дұрыс рәсімделгендігін қамтамасыз етеді.

Мүліктің нақты қолда барына тексеру басталғанға, дейін түгендеу комиссиясына түгендеу сәтіне соңғы жасалған кіріс-шығыс құжаттарын немесе материалды- құндылықтар мен ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есебін алу немесе есебін жасауды талап ету жүктеледі.

Материалды-жауапкершілікті тұлға, түгендеу басталғанға дейін мүліктің бүкіл кіріс-шығыс құжаттары бухгалтерияға өткізілгендігі немесе комиссияға берілгендігі және оның жауапкершілігіне сақтауға келіп түскен құндылықтардың бәрі кіріске алынғандығы және өндіріске, сатуға, шаруашылықтың басқада қажеттіліктеріне жұмсалғандарының шығысқа шығарылғандығы жөнінде қолхат береді. Осыған ұқсас қолхатты мүлікті сатып алуға есеп беретін сомасы немесе мүлікті алуға сенімхаты бар тұлғалар да береді.

Мүлікті түгендеу мүліктің орналасқан және сақтау орындары бойынша жүргізіледі. Іс-жүзінде нақты қолда бар қалдықты тексеру материалды – жауапты тұлғаның міндетті түрде

қатысуымен жүргізіледі. Бұндай жағдайда материалды – жауапты тұлға өзінің учаскесінде комиссия мүшесі бола алмайды.

Түгендеу жүргізілген нақты қолда бар мүліктің қалдығын түгендеу комиссиясы міндетті түрде есептеу, санау, таразға тарту, өлшеу жолдарымен анықтайды. Жүргізілген түгендеудің нәтижесінде анықталған нақты қолда бар мүліктер мен есепте көрсетілген қаржылық міндеттемелердің нақтылығы туралы мәліметтері түгендеу хаттамасына немесе екі данадан кем емес түгендеу актісіне жазылады.

Есептеу, санау, таразыға тарту және өлшеу нәтижелері түгендеу жүргізу сәтінде жасалатын түгендеу тізімдемесіне (хаттамасына) немесе кем дегенде екі данада түгендеу белгілі бір күнге мүлік пен міндеттемелердің нақты қолда барын растайтын құжатқа(актіге) енгізіліп, оған комиссияның барлық мүшесі және материалды-жауапты тұлға қолдарын қояды. Тізімдемеге (хаттамаға) немесе актіге жазылған қолда бар нақты мүлікті тексеру материалды-жауапкершілікті тұлғаның міндетті түрде қатысуымен жүргізілгендіктен, соңында материалды-жауапты тұлға мүлікті комиссияның өзінің қатысуымен көз алдында тексергенін растайтын және комиссия мүшелеріне қандайда бір шағым-талабы жоқ екендігі туралы қолхат береді. Түгендеу тізімдемесін (хаттамасын) толтыруды (рәсімдеу) есептеу техникасын пайдалану арқылы да, қолмен де жүзеге асыруға болады.

Түгенделетін құндылықтардың және объектілердің аталуы, олардың саны хаттамада (актіде) түр-түрлері және есепке алынған бірлік өлшемі бойынша көрсетіледі.Тізімдеменің (хаттаманың) әрбір бетіне материалдық құндылықтардың реттік нөмірлерінің саны және осы бетте жазылған натуралдық көрсеткіштерінің қандай өлшем бірліктерінде (дана, килограм, метр ж.т.б.) көрсетілгеніне қарамастан жалпы жиынтығын жазбаша көрсетеді. Хаттманың соңғы бетінде осы тексеруді жүргізген тұлғаның қойылған қолымен бағаны тексеру, сұрыптау және жиынтығын санау туралы белгі жасалуы тиіс.

Тізімдемеде (хаттамада) кеткен қатеге түзету жасау хаттаманың барлық данасына дұрыс емес жазудың үстінен жіңішкелеп сызу жолымен, сызылғанның үстіне дұрысын жазу арқылы жүргізіледі. Түзетуге түсініктеме берілуі және түгендеу комиссиясының барлық мүшесі мен материалды-жауапты тұлғаның қолдары қойылуы тиіс. Хаттаманың соңғы бетінде толтырылмаған бос жолдар қалдыруға жол берілмейтіндіктен толтырылмаған жолдары сызылып тасталады. Материалды-жауапты тұлға ауысқан жағдайда, мүліктің нақты қалдығына тексеру жүргізгенде хаттамаға комисия мүшелері де, мүлікті қабылдап алған тұлға да, осы мүлікті өткізген тұлға да қолдарын қояды. Сақтау жауапкершілігінде тұрған, жалға немесе қайта өңдеуге алған, комиссияға қабылданған мүліктерге жеке хаттама толтырылады. Мүлікті және қаржылық міндеттемені рәсімдеу үшін типтік үлгідегі (формадағы) немесе министрліктермен, ведомствалармен әзірленген бастапқы есептік құжаттамаларды қолдану қажет.

Түгендеу аяқталғаннан кейін түгендеудің дұрыс жүргізілгендігіне көз жеткізу мақсатында бақылау тексерілуі жүргізілуі мүмкін. Оны міндетті түрде түгендеу комиссиясының мүшелері мен материалды-жауапты тұлғалардың қатысуымен түгендеу жүргізілген қойманы, сақтау секцияларын ашқанға дейін өткізуді талап етіледі.

Түгендеудің дұрыс жүргізілгендігіне, жүргізілген бақылау тексерудің нәтижесі актмен рәсімделіп, жүргізілген түгендеудің нәтижесін бақылау-тексеру есеп кітабына тіркеледі.

Құндылықтардың түрлері көп ұйымда түгендеу кезеңдерінің арасында материалды құндылықтардың сақталу және өңделу орындарында ішінара түгендеу жүрізілуге мүкіндіктері бар. Түгендеу дұрыс жүргізілгендігіне бақылау тексеруді және түгендеу кезеңдерінің арасында ішінара түгендеу жүрізуді түгендеу комиссиясы ұйымның басшысының өкімі бойынша жүзеге асырады.

Түгендеу жүргізудің нәтижесі бойынша салыстыру ведомості жасалады. Салыстыру ведомості, түгендеу жүргізу кезінде есептік мәліметтерінен ауытқу анықталған мүліктер бойынша жасалады. Демек салыстыру ведомстінде бухгалтерлік есеп мәліметтері мен түгендеу тізімдемесінің (хаттамасының) мәліметтерінің арасындағы ауытқудың нәтижесі көрсетіледі. Салыстыру ведомстінде артық шыққан сомалар және кем шықан тауарлы-материалдық құндылықтар, олардың бухгалтерлік есептегі бағасына сәйкес көрсетіледі.Түгендеудің нәтижесін рәсімдеу үшін түгендеу тізімдемесі мен салыстыру ведомстінің көрсеткіштері біріктірілген бірыңғай регистрлерді қолданылуға да болады.

Ұйымға тиесілі емес, бірақ бухгалтерлік есепте көрсетілген құндылықтарға (жауапты сақтауда тұрған, жалға және қайта өңдеуге алынған, комиссияға қабылданған) жеке салыстыру ведомсті жасалады. Салыстыру ведомсті есептеу техникаларын пайдаланып та, қолмен де жасалуы мүмкін.

Егер түгендеу барысында нақты қолда бар мүліктің қалдығы мен бухгалтерлік есеп мәлі-

меттерінен ауытқу анықталған жағдайда, олар келесідей тәртіпбен реттеледі:

– артық шықан негізгі құралдар, материалдық құндылықтар, ақаш қаражаттар, басқада мүліктер кіріске алынып, тиісті сомасы коммерсиялық ұйымдарда қаржылық нәтижеге, бюджеттік ұйымдарда қаржыландырудың (қордың) артуына есептейді. Артық шығудың туындау себептерін анықтау қажет;

– нормативтік-құқықтық бекітілген табиғи кему нормасының шегінде кем шыққан құндылықтарды ұйымның жетекшісінің өкімімен акт жасап өндіріс (айналым) шығындарына немесе бюджеттік ұйымдарда қаржыландырудың (қордың) кемуіне шығысқа шығарады. Кему нормасы жетіспеушілік нақты анықталған құндылықтарға ғана талап етілуі мүмкін;

– құндылықтардың бүлінуі бойынша жетіспеуін артық шығыуымен есепке алғаннан кейін құндылықтардың белгіленген норманың шегінде кемуі анықталады. Егер белгіленген тәртіпте жүргізілген бүліну бойынша есепке алғаннан кейін де құндылықтардың жетіспеуі тіркелсе, онда табиғи кему нормасы тек ғана жетіспеушілік анықталған аталымдарға қолданылады.Табиғи нормасы болмаған жағдайда жетіспеушілік нормадан жоғары ретінде қаралады;

– кем шықан материалдық құндылықтар, ақша қаражаттар және басқа да мүліктермен қатар табиғи кему нормасынан жоғары бүлінгендеріде кінәлі тұлғаның есебіне жатқызылады. Кінәлілері анықталмаған немесе соттың шешімімен кінәлі тұлғадан өндіріп алудан бас тартқан кем шықан мүліктен және оның бүлінуінен шеккен зиянды коммерсиялық ұйымда қаржылық нәтижеге, ал бюджеттік ұйымда қаржыландырудың (қордың) төмендеуіне шығысқа шығару үшін ұсынылған құжаттарында кінәлі тұлғаларының жоқ екенін растаушы немесе кінәлі тұлғадан келтірілген залалды өндіріп алудан бас тартқан тергеу немесе сот органдарының шешімдері, немесе техникалық бақылау бөлімінің немесе тиісті мамандандырылған ұйымдардың (сапаны бақылау инспекциясы және басқалары) құндылықтардың бүлінгені туралы берген қортындысы болуы тиіс.

Жүргізілген түгендеудің нәтижесі бойынша тексерудегі бір ғана тұлғадан артық және бүлінудің нәтижесінде кем шыққан сол бір ғана аталымдағы тауарлы-материалды құндылықтарды тепе-тең санда сол тексеру кезеңінде өзара есепке алып жабуға өте сирек жағдайда жол берілуі мүмкін.

Түгендеудің нәтижесі сол түгендеу аяқталған айдың немесе жылдың есебі мен есептілігінде көрсетілуге тиісті. Есепті жылы жүргізілген түгендеудің нәтижесі бойынша мәліметтері түгендеу анықтаған нәтижелердің есебі ведомостында қорытындыланады.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің 2007 жылғы 22 маусымдағы № 221 бұйрығымен бекітілген «Бухгалтерлік есепті жүргізу ережесі».

2 Ержанов М.С., Ержанова А.М. Основы бухгалтерского учета и новая корреспонденция сетов (с 1 января 2003 г.): Учебное пособие. – Алматы: «Ержанова и К», 2003. – 185 с.

References

1 Kazakstan Respublikasy Karzhy ministrliginin 2007 zhylgy 22 mausymdagy № 221 bujrygymen bekitilgen «Buhgalterlik esepti zhurgizu erezhesi».

2 Erzhanov M.S., Erzhanova A.M. Osnovy buhgalterskogo ucheta i novaja korrespondencija setov (s 1 janvarja 2003 g.): Uchebnoe posobie. – Almaty: «Erzhanova i K», 2003. – 185 s.

Султанова Б.Б.,
Абишева Ж.А.,
Исаева А.А.

Особенности бухгалтерского учета основных средств в организациях железнодорожного транспорта

В данной статье рассматриваются особенности бухгалтерского учета основных средств в организациях железнодорожного транспорта. Развитие транспортной инфраструктуры – важное направление социально-экономического прогресса, повышения эффективности производства. От деятельности данной сферы зависят темпы и уровень развития общества. При этом успешное решение многих проблем определяется эффективностью механизма управления транспортным комплексом.

В настоящее время развитие транспортной инфраструктуры оказывает все большее влияние на процессы, происходящие в Казахстане. Ведущая роль в транспортном обеспечении населения республики и функционировании ее экономики принадлежит железнодорожному транспорту. Выявление особенностей становления и развития железнодорожного транспорта в Казахстане имеет научную и практическую значимость. В статье раскрывается роль, значения и классификация основных средств на железнодорожном транспорте. Раскрываются особенности аналитического учета и оформления первичных документов движения основных средств.

Ключевые слова: транспортно-коммуникационный комплекс, транспортная инфраструктура, железнодорожный транспорт, основные средства, подвижной состав, первичные документы.

Sultanova B.B.,
Abisheva Zh.A., Isaeva A.A.

Features of accounting of fixed assets in the organizations of railway transport

Development of transport infrastructure - an important area of social and economic progress, to improve production efficiency. From the activity of this sector depend on the pace and level of development of society. At the same time the successful solution of many problems is determined by the effective management of transport complex.

Currently, the development of transport infrastructure has a greater influence on the processes taking place in Kazakhstan. The leading role in the transport of the population of the republic and ensure the functioning of the economy belongs to the rail. Identifying features of the formation and development of railway transport in Kazakhstan is scientific and practical significance. The article deals with the role, value and classification of assets in rail transport. The peculiarities of analytical accounting and registration of primary documents of movement of fixed assets.

Key words: transport-communication complex, transport infrastructure, rail transport, fixed assets, rolling stock, primary documents.

Сұлтанова Б.Б.,
Әбішева Ж.А., Исаева А.А.

Теміржол транспорты ұйымдарындағы негізгі құралдардың бухгалтерлік есебінің ерекшелігі

Транспорттық инфраструктураны дамыту – әлеуметтік-экономикалық ілгерілеудің маңызды бағыты, өндірістің тиімділігінің артуы. Қоғамның даму сатысы мен қарқыны бұл саладағы қызметтің дамуына тәуелді. Сонымен бірге көптеген мәселелердің шешімі транспорттық кешендерді тиімді басқару механизмімен анықталады.

Қазіргі кезде транспорттық инфраструктураның дамуы Қазақстанда болып жатқан үрдістерге көбірек әсер етеді. Республика тұрғындарын транспортпен қамтамасыз етудегі және оның экономикасының қызмет істеуі бойынша жетекші рөл теміржол транспорттарына тиесілі. Қазақстандағы теміржол транспортының дамуы және қалыптасу ерекшелігін анықтауда ғылыми және тәжірибелік маңыздылығы бар. Мақалада теміржол транспортындағы негізгі құралдардың жіктелуі және маңызының рөлі ашылған. Аналитикалық есептердің ерекшелігі мен негізгі құралдардың қозғалысы бойынша алғашқы құжаттардың рәсімделуі ашылған.

Түйін сөздер: көлік-коммуникациялық кешен, транспорттық инфраструктура, теміржол транспорты, негізгі құралдар, жылжымалы құрам, алғашқы құжаттар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 657.6

***[1]Султанова Б.Б., [2]Абишева Ж.А., [1]Исаева А.А.**

[1]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2] ТОО Алматинские газовые сети,
Республика Казахстан, г. Алматы
* E-mail: bbakut_sul@ mail.ru

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Процесс совершенствования транспортной инфраструктуры в Республике Казахстан направлен на развитие транспортно-коммуникационного комплекса, способного в полном объеме удовлетворять потребности экономики и населения в транспортных услугах. Интегрированная устойчивая транспортная система республики способствует сбалансированному развитию всех секторов экономики, содержит в себе социальные и экологические аспекты [1].

Развитие транспортной отрасли направлено на прогресс инфраструктуры в транспортных отраслях: автодорожной, железнодорожной, гражданской авиации, на водном транспорте и повышение уровня интеграции транспортно-коммуникационного комплекса РК в международные транспортные сети.

Транспотрно-коммуникационный комплекс республики представлен:

1) железнодорожным,
2) воздушным,
3) морским, речным,
4) трубопроводным транспортом,
5) сетью автомобильных дорог,
6) телекоммуникационными системами.

Железнодорожный транспорт сыграл выдающуюся роль в формировании современной экономики и является важнейшей составляющей частью производственной инфраструктуры Республики Казахстан.

Железнодорожный транспорт в настоящее время выполняет 12,2% всего объема перевозки грузов и 58,2% грузооборота. Плотность железнодорожных магистралей в Казахстане составляет 5,4 км на 1000 км^2 территории. Из 15082,4 км эксплуатируемых железнодорожных линий 877 км принадлежат другим сопредельным государствам. Кроме того, на территории других государств расположено 336,1 км казахстанских железных дорог. Из железных дорог, принадлежащих Казахстану, 4143,5 км электрифицированные, 4625,3 км двухколейные и многоколейные.

На долю железнодорожного транспорта приходится около 75 процентов всех выполняемых в республике грузовых и более 50 процентов пассажирских перевозок [2]. Железнодорожный транспорт является фондоемкой отраслью, объем основных

средств АО «НК «КТЖ» постоянно возрастает в результате оснащения его новой техникой, имеющей более высокую стоимость. В совокупной стоимости активов, числящихся на балансе АО «НК «КТЖ», на долю основных средств приходится около 85%, а амортизационные отчисления с их стоимости составляют около 5% от в себестоимости выполненных работ и оказанных услуг АО «НК «КТЖ». Только в эксплуатационных расходах доля амортизационных отчислений составляет почти 50%. Поэтому улучшение использования основных средств способствует росту эффективности работы железнодорожного транспорта, обеспечивая повышение провозной и пропускной способности железных дорог, росту прибыли и производительности труда.

Развитие в Республике Казахстан инфраструктуры железнодорожного транспорта направлено на приведение существующей сети железных дорог в соответствие с мировыми стандартами безопасности и скорости движения наряду с оптимизацией сети посредством строительства новых участков, исходя из потребностей населения, отраслей экономики.

Реформирование железнодорожного транспорта также требует усиления внимания к инвестиционной деятельности дорог, связанной с поиском путей увеличения и рационализации инвестиционных вложений в обновление и реконструкцию основных средств железных дорог [3].

В соответствии с Транспортной стратегией Республики Казахстан намечено провести поэтапное обновление основных фондов, объектов инфраструктуры и приведение их в соответствие с международными стандартами железнодорожного транспорта.

Классификация основных средств по различным признакам имеет важное значение для получения достоверной информации об объектах основных средств с целью их правильного бухгалтерского учета.

Классификация основных средств предназначена для обеспечения единообразия группировки основных средств в учете и отчетности всеми организациями независимо от их отраслевой принадлежности и организационно-правовой формы.

Для целей бухгалтерского учета при определении состава и группировки основных средств следует руководствоваться государственным классификатором Республики Казахстан «Классификатор основных средств» [4].

Рассмотрим классификацию основных средств в организациях железнодорожного транспорта (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация основных средств в АО «НК «ҚТЖ»

Класс	Подкласс	Наименование
01		ЗДАНИЯ
	011	Здания, кроме жилых
	012	Жилые здания
02		СООРУЖЕНИЯ
	021	Земляное полотно железных дорог
	022	Верхнее строение пути железных дорог
	023	Сооружения транспортного хозяйства
	024	Искусственные сооружения
	025	Снегозащитные заборы
	026	Нефтяные и газовые сооружения
	027	Резервуары для хранения воды и других продуктов
	028	Гидротехнические сооружения
	029	Остальные сооружения

Продолжение таблицы 1

03		ПЕРЕДАТОЧНЫЕ УСТРОЙСТВА
	031	Контактная сеть электрифицированных железных дорог
	032	Низко- и высоковольтные воздушные линии электропередач
	033	Кабельные линии электропередач
	034	Воздушные линии связи
	035	Кабельные линии связи
	036	Водопроводы, водопроводные и тепловые сети
	037	Канализационные сети
	038	Остальные передаточные устройства
04		МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ
	041	Силовые машины и оборудование
	042	Рабочие машины и оборудование железнодорожного транспорта
	043	Рабочие машины и оборудование специального назначения
	044	Рабочие машины и оборудование других отраслей промышленности
	045	Измерительные, регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование
	046	Машины и оборудование для обработки данных. Вычислительная техника
	047	Прочие машины и оборудование
05		ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА
	051	Подвижной состав железнодорожного транспорта
	052	Специальный подвижной состав
	053	Вагоны грузового парка
	054	Вагоны пассажирского парка и вагоны – пассажирские специальные
	055	Прочие транспортные средства и комплектные части подвижного состава
	056	Автотранспорт
	057	Остальные транспортные средства
06		ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ИНВЕНТАРЬ И ПРИНАДЛЕЖНОСТИ
	071	Контейнеры железнодорожные
07		ПРОЧИЕ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА
	111	Библиотечные фонды
	112	Объекты социальной сферы
08		НЕИНВЕНТАРНЫЕ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА
09		НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Основные средства железнодорожного транспорта разнообразны по составу и назначению.

В зависимости от характера участия в процессе производства основные средства на железнодорожном транспорте подразделяются на производственные основные средства (основные средства, используемые в перевозочной деятельности (пассажирские и грузовые вагоны, контейнеры и др.)) и непроизводственные основные средства (объекты культурного, жи-

лищно-коммунального назначения, здравоохранения и др.).

Некоторые виды основных средств подразделений железных дорог подразделяются на подгруппы. Существенной детализации подвергаются транспортные средства, из которых отдельно учитывают электровозы, тепловозы, электро- и дизельные поезда, грузовые и пассажирские вагоны, прочие транспортные средства (легковые и грузовые автомобили, автобусы и др.).

Для контроля за наличием и движением основных средств по соответствующим признакам и для других целей необходимо определить единицу их учета. В совокупности инвентарные объекты подразделяют на единичные (отдельный локомотив, станок, отдельно стоящее здание и т.п.) и сложные, состоящие из нескольких предметов (1 км земляного полотна, 1 км верхнего строения пути, 1 стрелочный перевод и т.п.) [5].

Учет основных средств организуется в бухгалтерии по классификационным группам в разрезе инвентарных объектов.

По инвентарным объектом понимается также общее количество массовых однотипных предметов одного наименования, находящихся в ведении организации (грузовые вагоны, контейнеры и т.п.).

В соответствии с МСФО (IAS) 16 к основным средствам относятся материальные, т.е. имеющие форму активы, включающие недвижимость (здания, земля, сооружения и другие объекты, связанные с землей) и другие объекты, которые отвечают двум требованиям:

– применяются в деятельности предприятия для производства товаров (услуг), для сдачи в лизинг другим предприятиям или для административных целей;

– намеревается, что они будут применяться в течение более чем одного года как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере [6].

Существенными признаками бухгалтерского учета основных средств, отличающими его от других видов учета, являются:

– обязательное документирование всех фактов движения основных средств;

– непрерывность во времени отражения движения основных средств;

– применение специфических способов обработки получаемой информации;

– обязательное использование денежного измерителя для оценки основных средств, позволяющее обобщать разнородные по своему составу средства предприятий в процессе их кругооборота на любой момент времени, и другие.

В качестве основных средств признаются материальные активы, для которых соблюдаются следующие основные условия:

– актив предназначен для использования в течение срока продолжительностью свыше 12 месяцев;

– себестоимость актива можно достоверно оценить;

– актив приобретается не для последующей перепродажи в ближайшем будущем;

– существует высокая вероятность, что актив способен приносить экономические выгоды в будущем.

В качестве основных средств могут также признаваться объекты, использование которых может не приносить прямых экономических выгод, но которые необходимы для получения выгод от использования других объектов либо для предотвращения утраты экономических выгод (косвенные экономические выгоды). Примерами таких объектов являются основные средства, приобретаемые для обеспечения безопасности или в целях защиты окружающей среды.

Первоначальная стоимость основных средств формируется в зависимости от варианта поступления основных средств в организацию:

– приобретение основных средств за плату;

– приобретение объектов основных средств в обмен (частичный) на актив другого типа;

– строительство объектов основных средств;

– приобретение объектов основных средств на безвозмездной основе и оприходование излишков при инвентаризации;

– получение объектов основных средств в качестве вклада в уставный капитал;

– получение объектов основных средств по договорам финансовой аренды [7].

Объекты, отвечающие критериям принятия к учету в качестве основных средств, но первоначальной стоимостью не более 500 МРП (минимальный расчетный показатель) тенге за единицу, отражаются в составе запасов.

Запасные части, отвечающие критериям принятия к учету в качестве основных средств, классифицируются как мелкие запчасти и учитываются в составе запасов, если они:

– имеют незначительную стоимость относительно объекта основных средств, на который они устанавливаются;

– не используются с конкретным объектом;

– могут быть установлены на объекты основных средств, имеющие различные технические характеристики и сроки полезной службы, вследствие чего определение срока полезной

службы таких запасных частей не представляется возможным.

К таким запчастям относятся, например, колесные пары и тележки подвижного состава.

Многолетние насаждения, высаживаемые вдоль железнодорожного полотна и связанные с основной деятельностью Общества учитываются в составе основных средств. Затраты на дополнительную посадку многолетних насаждений списываются на текущие расходы.

Срок полезной службы основных средств определяется в соответствии с Классификатором основных средств, утвержденным решением Правления АО «НК «КТЖ» от 27.12.2012г. № 02/31 (далее – Классификатор основных средств).

По завершении работ по объектам незавершенного строительства и их приемки приемочной или государственной приемочной комиссиями, то есть с момента подписания Акта приемочной или государственной приемочной комиссии о приемке объекта в эксплуатацию данные объекты переводятся на счет «Законченные объекты незавершенного строительства до ввода в состав основных средств» до перевода в состав основных средств (до издания приказа о передаче капитальных вложений балансодержателю).

Срок службы зданий определяется исходя из соответствующего расчетного срока полезной службы зданий, указанного в Классификаторе основных средств.

Признание балансовой стоимости объекта основных средств в обязательном порядке подлежит прекращению:

– по выбытию; либо

– когда от его эксплуатации или выбытия не ожидается получение каких-либо будущих экономических выгод.

Выбытие основных средств может происходить путем реализации или обмена основных средств, безвозмездной передачи или передачи в качестве вклада в уставный капитал других организаций либо ликвидации основных средств.

Если выбытие объекта основных средств производится в результате его продажи, то выручка от продажи отражается в бухгалтерском учете в сумме, согласованной сторонами в договоре купли-продажи.

При обмене необходимо отразить в учете реализацию обмениваемого основного средства и приобретение получаемых взамен ценностей по справедливой стоимости.

В порядке ликвидации с бухгалтерского баланса Компании выбывают здания, сооружения, оборудование и другое изношенное имущество в следующих случаях:

– полностью утратившее производственное значение вследствие физического или морального износа;

– после истечения установленных сроков службы;

– в результате стихийных бедствий, аварий, если восстановить эти объекты экономически нецелесообразно или невозможно, и если они не могут быть реализованы или переданы другим юридическим и физическим лицам;

– незавершенное строительство, которое согласно актам технического состояния утратило свое производственное значение.

Грузовые вагоны, не прошедшие одну и более ежегодных общесетевых переписей и не обнаруженные в эксплуатации, подлежат исключению из инвентарного парка и списанию по результатам инвентаризации основных средств. В случае если в последующем данные вагоны будут обнаружены на сети железных дорог, они подлежат восстановлению в инвентарном парке грузовых вагонов и оприходованию в бухгалтерском учете по справедливой стоимости.

Прибыль или убыток, возникающие в связи с прекращением признания объекта основных средств, в обязательном порядке должны включаться в прибыль или убыток при прекращении признания такого объекта. Запрещается классифицировать прибыль в качестве выручки. Прибыль или убыток, возникающие в связи с прекращением признания объекта основных средств, в обязательном порядке должны определяться как разность между чистыми поступлениями от выбытия, если таковые имеются, и балансовой стоимостью данного объекта.

Учет движения основных средств оформляются унифицированными формами первичной учетной документации, утвержденными Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20 декабря 2012 года № 562.

Кроме того, применяются специализированные формы первичных документов, учитывающие специфику работы железнодорожного транспорта утвержденных решением Правления Компании от 5 февраля 2003 года, протокол № 2:

Акт на исключение из инвентаря грузового вагона (ВУ-10М);

Акт на исключение из инвентаря пассажирского вагона (ВУ-10б);

Акт на исключение универсального контейнера из инвентаря (ВУ-10КМ);

Акт на исключение из инвентаря тендера (ТУ-44);

Акт на исключение из инвентаря электровоза, тепловоза, моторного, головного, прицепного вагона электропоезда, дизель-поезда, электросекции, автомотрисы, мотовоза, мотодрезины и грузовой дрезины (ТЭУ-38);

Акт на исключение из инвентаря паровоза (ТУ-43) [5].

Литература

1 Послание Президента РК Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Казахстанская правда от 15 декабря 2012 г.

2 Основные показатели работы транспорта в Республике Казахстан: статистический бюллетень / Агентство РК по статистике. – Астана, 2012.

3 Программа по развитию транспортной инфраструктуры в Республике Казахстан на 2010-2014 годы // BNews.kz

4 Классификатор основных фондов ГК РК 12-2009.

5 Инструкция по учету основных средств, нематериальных активов и инвестиционной собственности акционерного общества «Национальная компания «ҚТЖ» протокол № 02/36 от 28 ноября 2013г. (с изменениями и дополнениями пр. №02/36 от 26 сентября 2014г.

6 Международные стандарты финансовой отчетности 2012. – М.: Аскери-АССА, 2012. – 1002с.

7 Султанова Б.Б. Экономическая сущность, классификация и оценка основных средств

8 Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года», Указ Президента Республики Казахстан от 11 апреля 2006 года, № 86.

References

1 Poslanie Prezidenta RK N. A. Nazarbaeva narodu Kazahstana «Strategija «Kazahstan-2050»: novyj politicheskij kurs sostojavshegosja gosudarstva» // Kazahstanskaja pravda ot 15 dekabrja 2012 g.

2 Osnovnye pokazateli raboty transporta v Respublike Kazahstan: statisticheskij bjulleten' / Agentstvo RK po statistike. – Astana, 2012.

3 Programma po razvitiju transportnoj infrastruktury v Respublike Kazahstan na 2010-2014 gody // BNews.kz

4 Klassifikator osnovnyh fondov GK RK 12-2009.

5 Instrukcija po uchetu osnovnyh sredstv, nematerial'nyh aktivov i investicionnoj sobstvennosti akcionernogo obshhestva «Nacional'naja kompanija «ҚTZh» protokol № 02/36 ot 28 nojabrja 2013g. (s izmenenijami i dopolnenijami pr. №02/36 ot 26 sentjabrja 2014g.

6 Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti 2012. – M.: Askeri-ASSA, 2012. – 1002s.

7 Sultanova B.B. Jekonomicheskaja sushhnost', klassifikacija i ocenka osnovnyh sredstv

8 Transportnaja strategija Respubliki Kazahstan do 2015 goda», Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 11 aprelja 2006 goda, № 86.

Бейсенбаева А.К.,
Джакишева О.К.

Мұнай газ секторындағы қаржылық есептілікті қалыптастырудың артықшылықтары

Экономикадағы мұнайгаз саласында қызмет көрсететін ұйымдар бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен қаржылық есептілігін қалыптастырудың салалық ерекшелігін ескере отырып ұйымдар қызметі көлемі мен операциялар күрделілігіне қарай халықаралық стандарттар мен қосымша стандарттарды да қолдануы тиіс. Мұнайгаз өнеркәсібі әлемдік маңызды сала болғандықтан жаһандық сипатқа ие. Сондықтан геосаяси және экологиялық міндеттерді шешу үшін ұйымдар табыс табу жолдары бойынша оның қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына сәйкес танылу тәртібін ұстануы шарт. Басқа мемлекеттердегі сияқты ҚХЕС көшудегі күрделі шарттарды орындаудағы қиындықтарды шешу жолдарын анықтауы керек.

Мақалада қаржылық есептілікті қалыптастырудағы пайдалануға болатын мүмкіншіліктер мен қаржылық нәтиже көрсеткіштерін пайдаланудың, табысты танудың тиімді жолдары мен стандарттарды пайдаланудағы кедергілерді жою, анықтау, шешу жолдары қарастырылған.

Түйін сөздер: табыс, бағалау, тану, экспорт, халықаралық стандарттар, қаржылық есептілік.

Beysenbaeva A.K.,
Dzhakysheva O.K.

Features of formation of financial statements oil and gas sector

The company's oil and gas sector within the scope of work and complexity of need to use not only General but also specific requirements of specific standards. The oil and gas industry is one of those global industries that are global in nature. Facing industry challenges geopolitical and environmental concerns with energy supply and natural resources in combination with the often observed complex relationships between companies and stakeholders suggest the need to apply the transition to IFRS a number of complex judgments relating to methods of implementing new standards.

This article examined methods of reporting in accordance with IFRS in the oil and gas industry. And also presented a vision of how companies respond to various challenges faced by the industry challenges faced by entities when applying IFRS.

Key words: profit, estimation, confession, export, international standards, financial reporting.

Бейсенбаева А.К.,
Джакишева О.К.

Особенности формирования финансовой отчетности в нефтегазовом секторе

Компании нефтегазового сектора в рамках объема работ и сложности операций должны использовать не только общие, но и специфические требования конкретных стандартов. Нефтегазовая промышленность относится к тем мировым отраслям, которые носят глобальный характер. Стоящие перед отраслью задачи геополитического и экологического характера, проблемы с поставками энергии и природных ресурсов в сочетании с нередко наблюдающимися сложными взаимоотношениями между компаниями и заинтересованными сторонами предполагают необходимость применения при переходе на МСФО ряда сложных суждений, касающихся способов внедрения новых стандартов.

В данной статье раасмотрены методы составления отчетности в соответствии с МСФО в нефтегазовой отрасли. А также представлено видение того, как компании отвечают на различные стоящие перед отраслью вызовы, с которыми сталкиваются компании при применении МСФО.

Ключевые слова: доход, оценка, признание, экспорт, международные стандарты, финансовая отчетность.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 338.24.021.

***Бейсенбаева А.К., Джакишева О.К.**

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: azhar.kakimovna@mail.ru

МҰНАЙ ГАЗ СЕКТОРЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ

2050 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының даму стратегиясында үлкен орынды еліміздің мұнай – газ кешені алады. Мұнай өнімдерінің қазіргі қоғамдағы алатын орны өте үлкен. Ғылыми-техникалық дамуды шикізаттың бұл түрінсіз елестетудің өзі қиын. Қазақстан үшін мұнай және газ конденсатының қоры үлкен мағынаға ие, себебі мұнда ұлттық экономиканың салаларының мұнай өнімдеріне деген сұраныстары ғана қанағаттандырылмайды, сонымен бірге мұнайдың белгілі бір бөлігі экспортқа шығарылады, бұл мемлекеттік бюджетке табысты түсірудің негізгі көзі болып табылады. Мұнайды экспортқа шығарудан түсетін валюталық түсімдер арқылы, Қазақстан өзінің экономикасын нарықтық экономикаға қайта құруды негізінен аяқтады. Қазіргі кезде Қазақстан экономикасының мұнай – газ саласынан тәуелділігі Жалпы Ұлттық Өнімнің (ЖҰӨ) 27 % және жиынтық экспорт көлемде – 56% құрайды. Мұнай-газ қызметінен салық төлемдері бюджетке төленетін төлемдердің 1/3 бөлігін құрайды. Мәселен, 2007 жылы мемлекеттік бюджетке мұнай және газ конденсатын экспорттаудан $28,5 млрд түсті, бұл мемлекеттік экспорт операцияларының 60 % құрайды. 2013 жылы еліміз әлем бойынша дәлелденген мұнай мен газ конденсатының босалқы қорының көлемі бойынша 12 орында, мұнай өндіру көлемі бойынша 17 орында; табиғи газдың дәлелденген босалқы қоры бойынша 22 орында, газ өндіру көлемі бойынша 28 орында тұрақтады. Сондықтан мұнай-газ қызметінен алынатын табысты есепке алу кезіндегі басты мәселе оны тану кезеңін анықтауда сенімді түрде өлшенетін болашақ пайданы алу мүмкіндігі болған жағдайда танылады.

Нарықтық экономика жағдайында ұйымда мұнай мен газды тасымалдау бойынша қызмет етуінің экономикалық пайдалылығы табыс табумен анықталады. Ұйымның табыстылығы абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштермен сипатталады. Табыстылықтың абсолютті көрсеткіші – бұл табыстар немесе пайдалардың сомасы. Шетелдік теорияда «табыстар» ұғымы келесідей түрде анықталады. Яғни:

Табыстар дегеніміз – қаржының келіп түсуі немесе активтер құнының өсуі, не болмаса пассивтердің азаюы түріндегі есепті кезеңдегі экономикалық пайданың ұлғаюы болып табылады, бұл акционерлердің салымдары есебінен өсуден басқа жаг-

дайдағы капиталдың өсуіне әкеледі. Табысқа тек ұйыммен алынған және оның өз жеке шотына түсуі міндетті экономикалық түсімдердің жалпы түсімі десек, үшінші тараптың пайдасына түскен сатылым салығы, тауарлар және қызметтерден алынатын салық және қосымша құн салығы сияқты сомалар ұйымға түсетін экономикалық пайда болып табылмайды, және жеке капиталдың өсуіне әкелмейді. Сондықтан олар табыстан алынып тасталады. Агенттік қарым-қатынас кезінде тап осылай экономикалық пайданың жалпы ағыны ұйымның өз капиталының ұлғаюына әкеліп соқтырмайтын принципал пайдасына жиналатын сомадан тұрады. Принципал пайдасына алынған сомалар табыс болып табылмайды. Табыс делдалдық сыйақы сомасы болып табылады. Табысты бағалау бойынша ұйымда табыс алынған немесе алынуға тиіс қарама-қарсы ұсыну әділ құны бойынша бағаланады.

Нарық жағдайында табыстың рөлі айтарлықтай артты. Өзіміз білетіндей жоспарлы-директивті экономика жағдайында оның рөлі төмендетілген болатын. Табыс (пайда) табу кез келген ұйымның мақсатты функциясы (қызметі) ретінде төмендетілді. Нарықтық экономикаға көшумен табыс (пайда) оның, яғни ұйымның қозғаушы күшіне айналды.

Тек табыс қана өзара байланысқан үш мәселенің шешімін анықтайды: ***нені, қалай*** және ***кім*** үшін өндіру керек. Табыс табу кез келген ұйымның қызмет етуінің мақсаты болып қалыптасты, ал нарықтық экономика ұйымның негізгі өндірістік және әлеуметтік дамуының көзі болып табылады. Бұл принцип өнімді өндірудегі шығындардың толық ақталуын және ұйымның өндірістік-техникалық базасының кеңеюіне негізделеді. Бұл әр ұйым өзінің ағымдағы және күрделі шығындарын өзінің меншікті қаржы көздерінен жабатындығын білдіреді. Уақытша қаржы тапшылығы кезінде, оларға деген қажеттілік, егер бұл ағымдағы шығындар болса, олар банктің қысқа мерзімді ссудаларымен және коммерциялық несиелерімен, сонымен қатар капитал салымдары банктің ұзақ мерзімдік несиелерімен жабылуы мүмкін.

Қаржылық нәтижені есептілік көрсеткіштері ретінде табысты тану үшін келесі шарттардың бірі орындалуы қажет :

Алынатын табыс сомасының өте жоғары шынайлық дәрежесінде бағалау мүмкіндігі бар болғанда;

Осы іс – шарамен байланысты табыс сомасы алынуының мүмкіндігі өте жоғары болған жағдайда.

Экономикалық маңызы зор ұйымның табысы келесі операциялар нәтижесінде алынуы мүмкін:

1. Тауарлы – материалдық қорларды сату нәтижесінде;
2. Қызмет көрсету нәтижесінде;
3. Активтерді уақытша пайдалануға беру нәтижесінде.

Алынған табыс сомалары әртүрлі әдістер бойынша есепке алынады:

1. Жеткізілуіне байланысты есепке алу әдісі;
2. Мәмілені іске асыру кезеңдері бойынша есептеу әдісі;
3. Өндіріс бойынша есепке алу әдісі;
4. Құнын бөліп төлеу әдісі.

Табыстар есебі шоттар жоспарының алдынғы бөлімінің пассивті шоттарында (реттеуші шоттарды есепке алмағанда) жүргізіледі. Табыс сомасының пайда болу және көбеюі пассивті шоттардың кредиттік айналымында, ал дебеттік айналымында табыстар сомасының есептен шығарылуы көрсетіледі. Операциядан пайда болатын табыс сомасы, әдетте, ұйым және сатып алушы немесе акцияны пайдаланушы арасындағы шартпен анықталады. Ол ұйыммен ұсынылатын қандай да бір сауда жеңілдігінің сомасы немесе санға жеңілдіктерді ескере отырып, алынған немесе алынуға тиіс қарама-қарсы ұсыну әділ құн бойынша бағаланады.

Көпшілік жағдайда қарама-қарсы ұсыну ақша қаражаты немесе оның баламалары нысанында ұсынылады, ал табыс сомасы – алынған немесе алынуы күтілетін ақша қаражаттарының немесе оның баламаларының сомасы. Алайда, ақша қаражаттарын немесе оның баламаларының табыстың кейінгіге қалдырған жағдайда қарама-қарсы ұсынудың әділ құны алынған немесе алынуы күтілетін ақша қаражаттарының номиналды сомасынан азырақ болуы мүмкін.

Пайыздың ендірілген ставкасы:

– ұқсас төлем қабілеттілік рейтингімен эмитенттің бірдей қаржы құралына арналған басым ставкадан; не

– қаржы құралының номиналдық сомасына дисконт ретінде қолдану олардың қаржы құралдарымен төлем жасаған кезде тауарлар мен қызмет көрсетулердің ағымдағы сату бағасын алуға мүмкіндік беретін пайыздық ставкадан тұратын нақтырақ анықталатын шама.

Мұнай-газ секторындағы ұйымдар қызметінің нәтижесін оның қаржылық есептілігінің негізінде анықтау қажет. Демек қаржылық есептілікті қалыптастыруда:

SFAS 19 «Мұнай-газ салаларындағы қаржылық есеп пен есептілік» стандарты;

SFAS 69 «Мұнай мен газды барлау мен өндіру бойынша қызметтегі ақпаратта ашу» стандарты;

SFAS 143 «Активтердің шығуымен байланысты міндеттемелер есебі» стандарты;

SFAS 144 «Ұзақ мерзімді қызметтегі активтердің шығуы мен құнсыздану есебі» стандарты;

Халықаралық қаржылық есептіліктің IFRS № 6 стандарты «Минералды ресурстарды барлау және бағалау» және сонымен қатар, активтер мен міндеттемелер есебінің жүргізілу тәртіптерін анықтайтын бірқатар IAS 2-40 аралығындағы халықаралық қаржылық есептілік стандарттары қолданылады.

1-сурет – Мұнай-газ өңдеу қызметінің есептелігінің ерекшелігі

АҚШ-тағы жалпы қабылданған бухгалтерлік есеп қағидаларына (GAAP) сәйкес мұнай және газ өндіру қызметінде қаржылық есептіліктің өзіне тән ерекшелігін ескеру керек, яғни:

– мұнайгаз активтерінің ерекше түрлерінің болуына байланысты пайда болу, амортизация және құнсыздану тәртібі;

– мұнайгаз өндеу және өндіру шығындарының жіктемесін бірегейлендіру;

– өндірістік инвестициялардың рұқсат берілген есептеу тәсілдері;

– мұнай мен газ өндірудегі қосымша ақпараттарды ашып көрсету.

Сонымен ұйымның қаржылық есептілігін ұтымды қалыптастыра отырып қаржылық жағдайын жақсартудың бірнеше жолдарын атап көрсетуге болады:

Біріншіден, шығындар құрамын азайту қажет. Ол үшін өзіндік құнға факторлық талдау жасау, оның өсу себептерін анықтау және азайту жөнінде шаралар қолдану қажет. Материалдық, еңбек және қаржылық ресурстарының тиімді пайдалануына көп көңіл бөлу қажет;

Екіншіден, негізгі көзі меншікті капитал болып табылатын капитал салымдарын азайту не болмаса ұзақ мерзімді қарыз қаражаттарын немесе лизингті пайдалану;

Үшіншіден, капитал салымдарын белгілі бір уақытқа дейін қысқарту пайда алуға мүмкіндік береді, алайда бұл капитал салымынан мүлде бас тарту қажет екендігін білдірмейді. Сондықтан ол үшін ұйым ұзақ мерзімді несиелер алуы немесе лизингті пайдалануы негізінде жаңа техникалар енгізу, ғылыми–зерттеу, тәжірибелі–конструкторлық және технологиялық жұмыстар жүргізуді ұмытпаған жөн. Бұл өндірістік шығындардың азаюына септігін тигізіп, ұйым табыстылығын арттырады. Жоғарыда аталған көрсеткіштер көлемі ұйымның өзіндік қаражаттарының көлемін өзгерте отырып, оның жалпы қаржылық жағдайында елеулі әсер етеді.

Ұйымның қаржылық қызметінің қалыпты болуы әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады, оның төлеу қабілеттілігінің кепілі болып табылатын өнім өндірудің үздіксіздігін және ұйымның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Оның үстіне соңғы жылдары энергетикалық ресурстарды экспорттау Қазақстандағы экономикалық өсудің негізгі факторы болды.

Алайда артып жатқан сұраныс мұнайгаз кен орындарын пайдалануға қойылатын талаптарды жоғарылатады, сондықтан мұнайгаз кен орындарының сарқылуы, заманауи энергетикалық технологияларды қолдану, мұнай және газды өндіру мен құбырлық тасымалдау жүйесін жетілдіру және кеңейту үшін инвестициялар қажеттілігі сынды күрделі сұрақтарды есепке алу керек.

Әдебиеттер

1 IAS 1 Представление финансовой отчётности (Presentation of financial statement). 2010. URL: http://ad.solutons/com/IFRS
2 IFRS 1 «Применение МСФО впервые». 2010. URL: http:// www.accountingreform.ru
3 SFRS 39 «Учёт нефтегазовых активов». 2012. URL: http://www.accountingreform.ru .
4 Райт Ш. Финансовый и бухгалтерский учёт в международных нефтегазовых компаниях. – М.: ЗАО «Олимпбизнес», 2009. – 657 с.

References

1 IAS 1 Submission of financial statements (Presentation of financial statement). 2010. URL: http://ad.solutons/com/IFRS
2 IFRS1 «Application of IFRS for the first time». 2010. URL: http:// www.accountingreform.ru
3 SFRS 39 «Accounting of oil and gas assets». 2012. URL: http://www.accountingreform.ru.
4 Wright Sh. Finansovy and accounting in the international oil and gas companies. – M.: JSC Olimpbusiness, 2009. – 657 pages.

Сакибаева Қ.С.,
Баймбетова А.А.

Қазақстандағы проблемалық несиелер жағдайы және оларды басқару шаралары

Банктердің жетістіктерінің маңызды индикаторларының бірі болып проблемалық несиелер табылады. Оларға қайтарылмаған несиелер, не болмаса қайтарылуы күмән келтіретін немесе мерзімінде қайтарылмауы мүмкін несиелер жатады. Бүгінде мұндай несиелер ҚР ЕДБ үшін де, жалпы ел экономикасы үшін де айтарлықтай мәселе тудырып отыр. Қазақстан үшін проблемалық несиелерді басқару мәселесі өте өзекті болып отыр, себебі отандық банктердің несиелік қоржыны бойынша кешіктірілген және күмәнді қарыздар көрсеткіші дамыған елдердің ұқсас көрсеткіштерінен асып кеткен. Осыған байланысты аталған мақалада проблемалық несиелер жағдайы қарастырылады, несиелердің қайтарылмау себептері айқындалды, сондай-ақ Қазақстандағы проблемалық несиелер деңгейін төмендету жұмыстарына талдау жасалды.

Түйін сөздер: Қазақстан экономикасы, кредиттік жүйе, несие қоржынын басқару, несие төлемсіздігі, проблемалық несиелер.

Sakibaeva K.S.,
Baimbetova A.A.

Status of problem loans and management activities of Kazakhstan

One of the most important indicators that characterize the success of the bank's bad loans are. These include bad loans, or loans, the return of which is unlikely or impossible in time. Today, such loans represent a serious problem for both STB Kazakhstan, and for the economy as a whole. For Kazakhstan, the problem of managing problem loans is extremely topical, as indicators of overdue and doubtful debts for the loan portfolios of domestic banks over the same indicators of banks in developed countries. Therefore, this article discusses the status of problem loans, identifies the main causes of non-performing loans, as well as analyzes the efforts to reduce the level of problem loans in Kazakhstan.

Key words: economic of Kazakhstan, sistem of credit, credit portfolio management, default loans, problem loans.

Сакибаева К.С.,
Баймбетова А.А.

Состояние проблемных кредитов в Казахстане и мероприятия по управлению ими

Одним из важнейших индикаторов, характеризующих успешность банка, являются проблемные кредиты. К ним относятся невозвращенные кредиты либо кредиты, возврат которых маловероятен или невозможен в срок. Сегодня такие кредиты представляют собой серьезную проблему как для БВУ РК, так и для экономики страны в целом. Для Казахстана вопросы управления проблемными кредитами являются чрезвычайно актуальными, так как показатели просроченной и сомнительной задолженности по кредитным портфелям отечественных банков превышают уровень аналогичных показателей банков развитых стран. В связи с этим в данной статье рассматриваются состояния проблемных кредитов, определяются основные причины невозвратности кредитов, а также анализируются работы по снижению уровня проблемных кредитов в Казахстане.

Ключевые слова: экономика Казахстана, кредитная система, управление кредитным портфелем, неуплата кредитов, проблемные кредиты.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 336.717.3

***Сакибаева Қ.С., Баймбетова А.А.**

Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық зерттеу техникалық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail:keroline80@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ПРОБЛЕМАЛЫҚ НЕСИЕЛЕР ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ БАСҚАРУ ШАРАЛАРЫ

2014 жылдың 14 ақпанында «Қазақстан – 2050» Стратегиясын іске асыру мәселелеріне арналған отырыста ҚР Елбасы Н.Ә.Назарбаев, «Ұлттық банк алдында келесідей міндет қоямын: екінші деңгейлі банктердегі жұмыс жасамайтын несиелер үлесінің деңгейін 2015 жылдың 1 қаңтарына 15%-ға, 2016 жылдың 1 қаңтарына 10%-ға дейін төмендетуді», – деген болатын.

Мүмкіндігінше өз активтерін төмендетсін және көшірсін немесе шегеріс жасасын. Өйткені, бұл – олардың өз кінәсі. Ұлттық қордан банкті қаржыландыру тетіктерінің негізгі басымдықтарының бірі ретінде жұмыс жасамайтын несиелер үлесін төмендету керек екенін атап өтті [1]. Сондықтан бүгінгі күні экономикадағы басы мәселелердің бірі проблемалық несиелерді азайту, оларды тиімді басқару.

Проблемалық несиелер басқадай несиелердің мерзімі сияқты несиелік тәуекелге және банктің өтімділігіне әсер етеді. Егер проблемалық несиенің мерзімі неғұрлым ұзақ болса, онда қысқа мерзімді несиемен салыстырғанда соғұрлым өтімді болады. Проблемалық несие мерзімінің ұзартылуы тәуекелдің өсуіне әкеледі. Сондықтан да банктің маңызды міндеті – несиелерді беру мерзімі бойынша оңтайлы жиынтықты құру болып табылады.

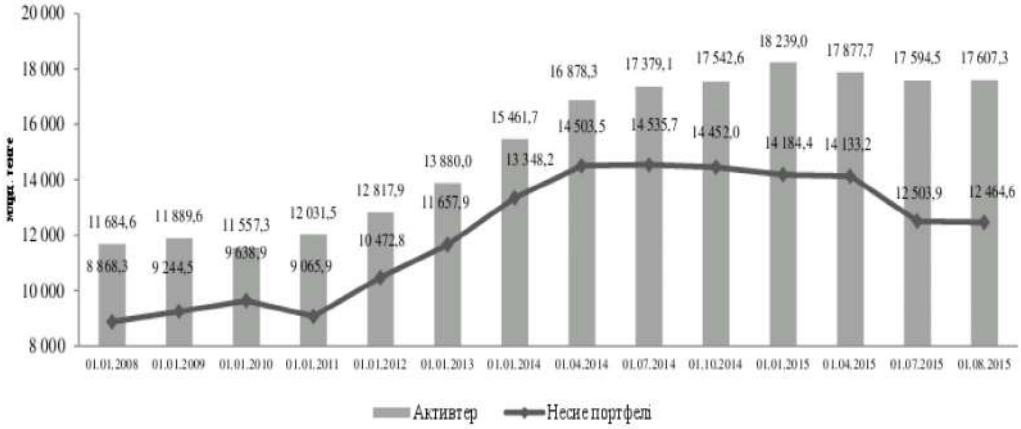
Әлемдік Банк Қазақстанды 2012 жылдың қортындысы бойынша берілген несиелердің ішінде жұмыс істемейтін несиелер көлемі бойынша Қазақстанды 31%-ды иеленіп, әлемде бірінші орынға қойғанын білеміз. Қазақстан жұмыс істемейтін несиелері 18,7 және 18% иеленген өзінің «ізбасарлары» Ирландия мен Литваны барынша артқа тастап көшбасшы болып үлгерді [2].

Бүгінде ҚР Екінші деңгейлі банктердің активтерінің көп бөлігін ссудалық қоржын иеленіп отыр (1-сурет).

Суреттен көріп отырғанымыздай, ЕДБ активтері мен ссудалық қоржынының оң динамикасын көрсетіп отыр. ҚР Екінші деңгейлі банктердің активтері 2015 жылдың 1 қаңтарындағы жағдай бойынша 18 239 млрд. теңгені құрап (2014 жылы 15 462 млрд. теңге), өткен жылмен салыстырғанда -18,0 %-ға өскен. Активтер құрылымында маңызды үлесті (жиынтық активтерден 63,4%-ы) 14185 млрд. теңгелі ссудалық қоржын иеленіп, 2014 жылмен салыстырғанда 6,3%-ға өскенін байқаймыз. Дегенмен, 2015 жыл-

дың қыркүйек айындағы мәліметтерден көретініміз, активтер 17607,3 млрд. теңгеге, ал ссудалық қоржын 12464,6 млрд. теңгеге төмендеген [3].

Жалпы банк секторындағы ссудалық қоржынның сапасы туралы келесі кестеден анығырақ көруге болады (1-кесте).



1-сурет – ҚР Екінші деңгейлі банктердің активтері мен ссудалық қоржынының динамикасы

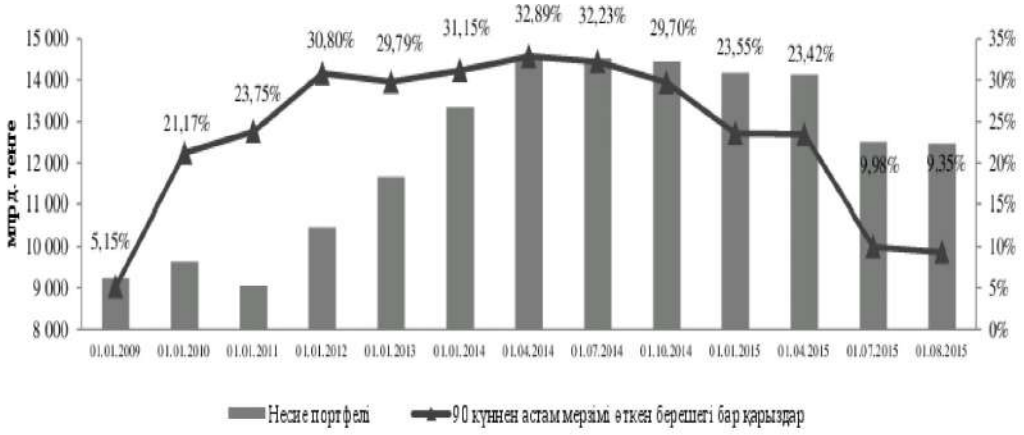
1-кесте – ҚР банк секторындағы ссудалық қоржынынын сапасы

Көрсеткіш атауы / күні	01.01.2014		01.01.2015		01.09.2015	
	Негізгі қарыз сомасы, млрд. теңге	Үлесі %-бен	Негізгі қарыз сомасы, млрд. теңге	Үлесі %-бен	Негізгі қарыз сомасы, млрд. теңге	Үлесі %-бен
Банктік қарыздар, оның ішінде:	13348,2	100,0	14184,8	100,0	13622,6	100,0
Негізгі борыш және немесе есептелген сыйақысы бойынша кешіктірлген қарызы жоқ	8745,9	65,5	10259,3	72,3	11473,3	84,2
1 ден 30 күнге дейін кешіктірілген қарыздар	209,9	1,6	357,5	2,5	580,6	4,3
31 ден 60 күнге дейін кешіктірілген қарыздар	91,5	0,7	158,4	1,1	184,2	1,4
61 ден 90 күнге дейін кешіктірілген қарыздар	142,7	1,1	69,3	0,5	129,5	0,0
90 күннен көп кешіктірлегн қарыздар	4158,2	31,2	3340,4	23,5	1255,0	9,21
ҚЕХС бойынша провизиялар	4643,9	34,8	3581,1	25,2	1436,0	10,5
90 күннен көп кешіктірлегн қарыздардың ҚЕХС бойынша провизияларымен өтеу коэффициенті	111,7		107,2		114,4	
Ескерту - Мәліметтер ҚР Ұлттық банкінің статистикалық есебінен алынды						

Ссудалық қоржын бойынша провизиялар 1436,0 млрд. теңгені немесе ссудалық қоржынның 10,5%-ын құраған (2014 жылдың басында ол 4 644 млрд. теңгені немесе ссудалық қоржынның 34,8%-ын құраған).

Сонымен бірге, ЕДБ жиынтық несиелік қоржынының сапасы жақсарған, 2015 жылдың 1 қаңтарындағы жағдай бойынша 90 күннен көп кешіктірілген (NPL – жұмыс істемейтін несиелер) қарыздар қазақстандық банктердің ссу-

далық қоржынындағы үлесі 2014 жылмен салыстырғанда 31,2%-дан 23,5%-ға азайса, 2015 жылдың басымен салыстырғанда 9,21%-ға азайып, межелі көрсеткішке жеткенін көрсетеді.



2-сурет – ҚР банк секторындағы несиелік қоржынның және 90 күннен аса кешіктірілген берешегі бар қарыздардың динамикасы

Несиелердің жалпы сомасының 45,6 пайызы түрлі салаларға берілген. Бір қызығы, барлық несиенің 63,2 пайызы Алматы қаласына, ал 10,1 пайызы Астана қаласына тиесілі екен. Яғни бұл екі қаланың несиелік үлесі 73,3 пайыз, тек 26,7 пайызы елдің қалған аумағына тиесілі екендігі анықталған.

Өткен жылы тұтынушылық несиелердің үлесі 3,1 пайызға артып, ЕДБ-дегі жалпы несие көлеміндегі оның үлесі 15,4 пайыз болды. Ал несиені қайтарудың жөні бөлек. Қарызды қайтару проблемасы банк жүйесінің дағдарысы кезінде қатты ушықты. Қайтару мерзімі өтіп кеткен және жұмыс істемейтін несиелердің үлесі 2008 жылдың басында жалпы несие сомасының тиісінше 12,25 және 7,53 пайызына тең болса, кейін бұл көрсеткіштер барлық берілген несиенің үштен бір бөлігіне дейін көтеріліп барып, тұрақтады.

Несие тарихын қадағалайтын ұйым – Қазақстандағы «Бірінші несие бюросы» ЖШС барлық борышкерлер туралы мәліметтер сақталады. Қазақстандағы 35 коммерциялық банк пен банк операцияларын жүргізетін компаниялар несие бюросына ерікті түрде борышкер туралы мәлімет жіберіп отырады. Несие бюросында барлық мәліметтер 10 жыл бойы сақталады. Осы уақыттар ішінде ол мәліметтерді өшіру мүмкін емес. Несие бюросы туралы заңға сәйкес, клиент туралы ақпарат несие төлеу уақытын кешіктіру 180 күннен асып кетсе нашар болып есептеледі [4].

Қазақстанда жеке тұлғалар екінші деңгейлі банктерде көбіне 3 млн. теңге көлеміндегі несиені алады. Бәсекелестік банктерді қауіп-қатерге баруға итермелеп отыр. Кепілзатсыз берілетін несие нарығында 6 банк тек бір құжаттың көмегімен несие беруге дайын. Қандайда бір арнайы шарттармен шектелмейтін жеке тұлғаларға кепілзатсыз берілетін несие сегментінде 20 екінші деңгейлі 26 банк ұсыныс жасап отыр. Оның ішінде ЕДБ біріктірме несие қоржынындағы үлесі 1 пайыздан асатын 13 ірі банк бар. Еліміздегі ірі банктерде 36 және 60 ай мерзіміндегі несиелер халық арасында зор сұранысқа ие. Кепілзатсыз берілетін несиенің мерзімі 18 бен 60 ай аралығын қамтыса, жиі алынатын несие соммасы – 3 млн. теңге. Банктер беретін ең төменгі несие мөлшері – 150 мың теңгені, ал ең жоғары шекті сомма 5 млн. теңгені құрайды. Нарықтағы орташа тиімді мөлшерлеме 26,37% деп көрсетілген. Ең төменгі тиімді мөлшерлеме 17,3%-ды құраса, ең жоғарғы көрсеткіш 35,17 % көлемінде. Халық арасында көбіне несие теңгемен алынған.

Жалпы несие төлемсіздігінің себептерін талдайтын болсақ, олардың негізгі себептері келесідей екен:

Ең бірінші және маңызды себептердің бірі елдегі қаржылық экономикалық жағдайдың тұрақсыздығы. Болжанбалы, тұрақты даму жағдайында заңды және жеке тұлғалардың қаржылық ағымдарын жоспарлау жеңілірек. Бұл олардың өздерінің қаржылық мүмкіндіктері мен болашақтағы мүмкіндіктерін нақтырақ жоспарлауға мүмкіндік береді. Ал мұндай тұрақтылықтың болмауы аталған есептеулерді объективті түрде жүргізуге мүмкіндік береді.

Екіншіден, қарыз алушының қаржылық мәселелерінің туындауы. Кәсіпорындар үшін бұл мәселе ақша қаражаттарының жоқтығымен (сұраныстың төмендеуі, өндірістегі тоқтап қалу және т.б.), ал жеке тұлғалар үшін – коммерциялық кәсіпорындар мен ұйымдарда жалданып жұмыс істейтіндердің жұмыстарынан айрылуы немес жалақыларын кешіктіруі. Бұл себеп біріншімен тығыз байланысты: заңды және жеке тұлғалардың алған несиелерінің қайтарылмауына әкеп соғатын проблемаларының көпшілігі қаржылық экономикалық тұрақсыздық кезеңінде пайда болады. Дегенмен, технологиялық артта қалу, алаяқтық, бизнесті жүргізудің дұрыс емес әдістерін пайдалану, сондай ақ жұмысқа деген немқұрайлылық та несиені қайтармаудың себебі болуы мүмкін.

Үшіншіден, қазақстандық экономика үшін маңыздысы қазақстандық банктерде несиелерді қайтармау тәуекелінен қорғанатын қорғаныс жүйесі жоқ. Бұл жүйе көптеген зерттеушілердің пікірінше, төмендегілерден құралу керек:

Скорингтік жүйені енгізу. Скоринг бұл несеелік тәуекелді бағалау үшін потенциалды қарыз алушыларды топтарға бөлу. Айта кетуі керек, бүгінде бұл жүйе кең пайдалануда, дегенмен ол қарыз алушыларды несие қабілеттігін терең де сапалы жүргізуге мүмкіндік бермейді;

Қарыз алушының несие қабілеттігін бағалаудың жасалған механизмдері. 2008 жылдары көптеген зерттеушілер қазақстандық банктердің көпшілігі клиенттердің несие қабілеттігін бағалауда тиімді әдістерді қолдағандықтарын айтқан. Дегенмен, бүгінгі жағдайды талдасақ, жағдайдың керемет өзгере қоймағаны көрініп тұр. Сонымен қатар пайданы көздеген банктер клиенттің қаржылық жағдайын және олардың несиені қайтару мүмкіндігін тексере бермейді. Кей кездері несие бір екі сағаттың ішінде минималды құжаттармен, тіпті жеке тұлғаның куәлігі мен төлқұжаты болса беріледі;

Сонымен қатар бұл жүйеге ссуданы қайтарудың тиімді қамтамасыз етілуі механизмін қосуға болады. Жалпы белгілі жағдай, несиенің қайтарылмауы кепілсіз несиелерге тән. Көптеген банктер жеке тұлғаларды көтерме несиелеуді дамытуда. Сауда орындарында эспресс несие беру тәжірбиесі де қарастырылды. Сонымен қатар, қарыз алушыларды бағалаудың скорингтік жүйесі кең қолданылды, дегенмен, олардың төлем қабілеттігіне сапалы баға берілмеді. Бұл ссуданың көп бөлігі қаржылық жағдайы тұрақсыз қарыз алушыларға берілуіне әкеп соқты. Бүгінде мұндай экспресс несие беру жоқ деп айта алмаймыз, дегенмен банк секторының бұл секторы айтарлықтай азайды. Айта кететін жайт, кепілді несие беруде қарыз алушының төлем қабілеттігін сапалы бағалау және кепілдің өтімділігі несие төлемсіздігін минималдайды [5].

Қазақстан үшін қарыз алушының несиені қайтармауының тағы бір себебі экономикалық фактордан емес, психологиялық факторлардан туындайды. Қазақстандықтардың көпшілігінің санасында несиені қайтармау қылмыс болып табылмайды.

Жалпы коммерциялық банктер қысқа мерзімді несиелерді беруге тырысады, яғни бір жылға дейінгі несиелер. Бұл белгілі факторлармен түсіндіріледі:

– нарыққа өтудің қазіргі даму сатысында тұрақсыз экономика жағдайының бар болуы. Ал бұл берілген несиелермен және оларға есептелген пайыздарды қайтаруының нақты болжау дәрежелерін анықтауға мүмкіндік бермейді.

– нарықтың пайыздық мөлшерлемелермен байланысты тәуекелдерге тәуелді болуының төмендігі.

– қысқа мерзімді ссудалардың жоғары өтімділігі және олардың айналымдылығы.

Сондай-ақ, бұрынғы кезде Қазақстан Республикасының көптеген кәсіпорындар мен ұйымдардың төлем қабілетсіздігі банктердің берілген несиелерінің қайтарылмауына әкелді.

Ал орта және ұзақ мерзімді несиелерді беру үшін банк қарыз алушымен байланысты барлық тәуекелдерді есептегеннен кейін ғана береді. Себебі мұндай орта және ұзақ мерзімді несиелермен жұмыс істеу тәуекелі жоғары және банк үшін шығындарды көп қажет етеді. Банктің шығындарына ұзақ мерзімді несиені алған кезде кепілге жылжымайтын мүлікті қоюмен байланысты болады. Ал бұл кепілдің бағалау құнын және нарықтық құнын анықтау ұзақ уақытты қажет етеді.

Елдегі екінші деңгейлі банктердің тұтыну несиесі халықтың табыс деңгейінен екі жарым есеге дейін асып кеткен. Қазір елде шамамен 2 трлннан астам тұтыну несиесі берілген. Бірақ сол несиелердің қайтарымы жағынан қауіп басым. Нақ осы жайтқа алаңдаған Ұлттық банк 2014 жылдың 1 сәуірінен бастап тұтыну несиесіне шектеу енгізді [6].

Сөйтіп, бұдан былай несие алушының төлем көрсеткіші кіріс мөлшерінің 50 пайызынан аспауы керек. Сондай-ақ екінші деңгейлі банктердің тұтынушыдан бір ғана құжатты (жеке бас куәлігін) талап етіп, несие үлестіруіне жол берілмейді. Несие рәсімдеуде толыққанды құжаттар өз

алдына, ендігі кезекте несие алуға өтінім берерде банк клиентінің табатын айлық табысына да айрықша зерттеулер жүргізілмек. Мысалы, 250 мың теңгенің тұтыну несиесін алып, қарызды өтеу үшін ай сайын жалақысынан 50 мың теңге төлеп тұрғысы келсе, тұтынушының жалақысы кем дегенде 160-175 мың теңгенің көлемінде болуы керек. Сарапшылар «бұған дейін 175 мың теңге жалақы алатын тұлға өзіне тиесілі болмаса да 2-2,5 млн теңгеге дейін несие алып оны үшбес жыл аралығында төлеп келген. Тіптен осынша сома несие алып артынша оны төлемей жүрген тұтынушылар да баршылық» деседі.

Соңғы уақыттарда корпоративтік клиенттермен көбірек жұмыс істейтін коммерциялық банктер жеке клиенттерге көбірек көңіл бөлуде. Алғашқы ондықтағы банктердің барлығы дерлік жеке тұлғаларды несиелендірудің жеке бағдарламаларының бар екендігін жариялады. Өкінішке қарай, кепілсіз несиелердің мақсатты бағытын бақылау мүмкін болмай отыр.

Тұтынушылық несиелеуге маманданған банктердің капиталының жеткіліктілігіне деген талаптардың көтерілуі, нарықтың толысу нүктесіне жақындауы несиелік өсімнің тоқтауына әкелетіні сөзсіз.

Соңғы кездерде қазақстандық банкингтің драйверлерінің бірі болып отырған тұтыну несиелеуі белгілі бір деңгейде экономикалық өсім әлсіреуіне ықпал ететін фактор бола алады. Ссудалық қоржындағы тұтыну несиесінің алатын үлесіне қарай, талаптарды күшейтуден болатын эффект түрлі масштабты сипатқа ие болады. Home Credit, Kaspi, Kassa Nova секілді банктерде қарастырылатын эффект күштірек болуы мүмкін деп болжамдайды сарапшы. Бірақ басқа сарапшы Бертран Госсар айтып өткендей, әлемдегі болған дағдарыстардың бірде бірі тұтыну несиесімен байланысты болмаған.

Дегенмен, проблемалық несиелердің белгілі көрсеткіші болуы керек дегенмен пікірдің екінші жағы да бар. Бұл жерде зияндардың орнын жабатын провизиялардың мөлшерін қарау керек. Егер бизнестен түсетін табыс осы тәуекелдерді жабатын болса, егер резервтер адекватты және NPL сәйкес келсе – ендеше бәрі де дұрыс. Ал егер де маржа банкке резерв құруға мүмкіндік бермесе – бұл өте жаман, мұндай жағдайда тіпті төменгі NPL қауіп тудыруы мүмкін.

Қарыз алушыларға берілетін кеңес: келісімшартты мұқият оқу, өз төлем қабілеттігін дұрыс бағалау, ал егер де несие алып жатса және қиындықтар туындап жатса, банктен қашпай керісінше, онымен диалогқа келіп, оңтайлы шешім қабылдау керек. Әдетте, мұндай жағдайда өтеу мерзімін өзгертеді, ал кейбір жағдайларда несие бойынша мөлшерлемені төмендетуге тырысады. Және мұны сол банктен емес, басқа банктен қайта қаржыландыру арқылы жасауға болады. Кепілді несиелерді қайта қаржыландыру қарыз алушы тұрғысынан да, банк тарапынан да оң шешім деп айтуға болады.

Егер қарыз алушының несие тарихы жақсы болса, бұл ең жақсы клиент. Бұл дегеніміз, ол несиенің не екенін біледі және онымен проблема туындай қоймайды. Сондықтан жақсы қарызгерлерге төмендеу ставка ұсыну қажет – бұл жақсы практика. Сонымен қатар біз кепілсіз несиелерді қайта қаржыландыру керек деп санаймыз, себебі бұл несиелік тәуекелі жоғары клиенттер.

Президенттің тапсырмасына сәйкес, Ұлттық Банк ипотекалық қарыз алушылардың проблемаларын шешу үшін 130 млрд. теңге бөлу туралы шешім қабылданған болатын. Бұл қаражат Проблемалық несиелер қорын капиталдандыруға жұмсалды. Қор, өз кезегінде, депозиттерді жылдық 2,99 % сыйақы мөлшерлемесімен 20 жыл мерзімге ЕДБ-ге орналастырылды. Мемлекетпен 9 банктің тізімі және бөлінетін сомасы анықталды, олар: Казкоммерцбанк -38,1 млрд.теңге, Қазақстанның Халық банкі -33,6 млрд. Теңге, Forte Bank -20,3 млрд. теңге, Банк ЦентрКредит -15,6 млрд. теңге, АТФБанк -9,5 млрд. теңге, Kaspibank -5,3 млрд. теңге, Цеснабанк -3,6 млрд. теңге, Еуразиялық банк -2,4 млрд. теңге, Нұрбанк -1,6 млрд. теңге. Мемлекеттік бағдарламаға сәйкес 2004 жылдан бастап 2009 жыл аралығындағы берілген ипотекалық тұрғын үй/ипотекалық қарыздар қайта қаржыландырылып жатыр. Қарыз алушыларға барынша икемді талаптар ұсынылды: сыйақы мөлшерлемесі –жылдық 3%-дан аспайды, валюталық қарыздарды теңгеге айырбастау және қарыз мерзімін 20 жылға дейін ұлғайту [7].

Бағдарлама маусым айынан бастап жүзеге асырылуда. Бағалаулар бойынша бұл бағдарлама 25 мыңнан астам қарыздарды қайта қаржыландыруға мүмкіндік береді, оның ішінде қарыз алушылардың 5 мыңнан астам қарызы азаматтардың әлеуметтік тұрғыдан осал санаттарына арналған.

Қазіргі уақытта Ұлттық Банк ипотека алушылардың проблемаларын шешу үшін тиісті мемлекеттік органдармен бірлесіп жұмыс жүргізуде: Бағдарлама бойынша қарыз алушының берешегін кешіру кезінде банктерді жеке табыс салығынан және корпоративті табыс салығын төлеуден босату шаралары жүргізілуде, сондай-

ақ осы бағдарламамен қарыз шарттары бойынша сот орындаушылардың шығындарын төлеу сұрақтары да қарастырылуда.

Сонымен қатар, Бағдарлама бойынша қайта қаржыландыруға кірмейтін қарыз алушыларға да көмек көрсету бойынша белсенді жұмыстар жүргізілуде.

Қарыздарды қайта құрылымдау туралы өтінішпен банктерге жүгінген қарыз алушылар бойынша банктердің мәліметтеріне талдау жүргізген реттеушінің жүйелік мониторингі бірқатар маңызды тұжырымдар жасауға мүмкіндік берді. Талдауға сәйкес, қарыз алушының ағымдағы қаржылық және әлеуметтік жағдайы мен төлем тәртібін есепке ала отырып, банктер қарыздарды қайта құрылымдау мәселелерін дербес тәртіппен қарастырады. Қарыз алушылармен кездесу кезінде банктер белгілі бір жеңілдіктер қарастырады: өсімпұлды, ішінара немесе толығымен мерзімі өткен сыйақыны есептеп шығады. Тек ерекше жағдайларда, егер отбасындағы асыраушысы қайтыс болса және төлем жасау қабілеттілігі жоқ ата-аналар мен жас балалар қалса, негізгі борыштың бір бөлігін де есептен шығарады.

Бұл жұмыс нәтижесін берді деп айтуға болады. 2014 жылдың қорытындысы бойынша қоғамдық бірлестіктердің, банктердің және Ұлттық Банктің бірлескен іс-әрекеттерімен 6 мыңнан астам қарыз алушының проблемаларын шешуге көмек көрсетілді.

Сондай-ақ жақын болашақта осы мәселелерге қатысты бірқатар шаралар қабылданады.

Аталған жылдың қараша айындағы ҚР парламент депутаттары пленарлық мәжіліс отырысында «Екінші деңгейлі банктердің жұмыс істемейтін несиелері мен активтері, қаржылық қызмет көрсетуі және ҚР Ұлттық банкі мен қаржылық ұйымдардың қызметтері бойынша Қазақстан Республикасының кейбір заң актілеріне өзгерістер мен толықтырулар ензізу туралы» заң жобасын мақұлдады. Заң жобасымен 8 кодекске және 35 заңға өзгерістер мен толықтырулар енгізіледі [8]. Заң жобасының негізгі міндеті болып біріншіден – салықтық жүктемені төмендету және банктік қызметтің ашықтығын көтеру жолымен қарыз алушы – жеке тұлғалардың құқықтарын қорғау; екіншіден – қаржылық жүйенің тұрақтылығын қамтамасыз ету; үшіншіден – капитал нарығы мен исламдық қаржыландыруды дамыту табылады. Қарыз алушы – жеке тұлғалардың құқықтарын қорғауды күшейту аясында бірқатар жаңашылдықтар енгізіледі. Бұл валютада табысы жоқ жеке тұлғаға шетел валютасында ипотекалық қарыз беруге тиым салу. Алдымен мерзімі кешіктірілген негізгі қарызды төлету, одан кейін барып төлемдерді ұзақ уақыт төлемеген жағдайда айыппұлдар мен сыйақыларды төлету. Сонымен қатар, кредитордың адал емес қарыз алушыларға қатысты құқықтары да сақталады. Қарыз алушы жеке тұлға шотында бар немесе түсетін ақша сомасынан 50%-нан аспайтын мөлшердегі сомадан асырмай ұстап қалу. Ипотекалық және тұрғын үй займдары бойынша негізгі қарызға сыйақылар мен неустойканы капитализациялауға тиым салу. Банктік қызметтердің ашықтығын көтеру мақсатында банктерге бөлшек несиелеуді тұрақты мөлшерлемемен, қандай да бір комиссиялар мен төлемдерсіз ұсыну. Сонымен қатар «қарыз алушыны ескертіп, қарыз алушы үшін тиімді жағдайды қоспағанда» біржақты банктік займ келісімшарттарын өзгертулеріне тыйым салу қарастырылады.

Мақалада қарастырылған проблемалық несиелер жағдай мен оларды басқару шаралары, несиелердің төлемсіздігі себептері мен динамикасы ҚР несиелердің қайтарымдығын қамтамасыз ету жүйесін шетелдік тәжірбиелерді және ғалымдар мен практиктердің зерттеулерінің негізінде реформалау қажет екендігін дәлелдейді.

Әдебиеттер

1 http://finance.nur.kz/302477.html
2 http://web.worldbank.org/
3 Статистический отчет Национального Банка РК
4 https://www.1cb.kz/kaz
5 Нурзат О. А. Перспективные подходы к повышению эффективности управления проблемными кредитами в коммерческих банках: автореферат дисс… ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2011.
6 «Об утверждении Пошагового плана улучшения качества активов банков второго уровня» от 15 декабря 2010 года № 156-р.
7 Маңызды мәселені шешу жолы // Егеменді қазақстан, 30 қыркүйек 2015 ж. Алла Дементаева
8 «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне екінші деңгейдегі банктердің жұмыс істемейтін кредиттері мен активтері, қаржылық қызметтер көрсету және қаржы ұйымдары мен Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің қызметі мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасының Заң жобасы

References

1 http://finance.nur.kz/302477.html
2 http://web.worldbank.org/
3 Statisticheskiy otchet Nationalnogo Banka RK
4 https://www.1cb.kz/kaz
5 Nurzat O. A. Perspektivnye podkhody k povysheniy effektivnosti upravleniya problemnymnimi kreditami v kommercheskikh bankakh: Avtoreferat diss…uchenoi stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk. – M., 2011
6 «Ob utverjdenii Poshagovogo plana ulucheniya kachestva aktivov bankov vtorogo urovnyaя» ot 15 dekabrya 2010 goda № 156-р.
7 Manizdi maseleni sheshu zholy. Egemendi kazakhstan, 30 kyrkuiek 2015 zh. Alla Dementaeva
8 « Kazakhstan Respublikasynin keibir zannamalyk aktilerine ekinshi dengeidegi bankterdin zhumys istemeitin kreditteri men aktivteri, karzhylyk kyzmetter korsetu zhane karzhy uimdary men Kazakhstan Respublikasy Ulttik bankinin kizmeti maseleleri boiynsha ozgerister engizu turaly « Kazakhstan Respublikasynin Zan zhobasy

Kogut O.U., Nazarova V.L.

Formation of the conceptual features of management accounting at the enterprise

Information necessary for control and comparison of actual results with planned is formed in an administrative account, on structural subdivisions and segments of organization, and also for the acceptance of different administrative decisions, planning and estimation of alternative variants of actions. For the acceptance of different operative economic decisions managers and leaders need reliable information,both about productive and about financial position of enterprise. Exactly it served principal reason of selection of administrative account as an independent element of the system of record-keeping.

The problem of formation of management accounting is to reorient of the domestic theory and practice on the new challenges facing the management of the organization in the marketplace. Another object of the national management accounting is the creation and development of new and innovative systems on practice about generating information on the production cost.

Key words: economy, managers, administrative account,decisions, control, assets, passive voices, registration, classification of operation, results.

Когут О.Ю., Назарова В.Л.

Ұйымдарда басқару есебінің тұжырымдамалық ерекшеліктерін қалыптастыру

Басқару есебі мониторинг және құрылымдық бөлімшелері мен сегменттерінің ұйымдастыру, сондай-ақ түрлі басқару шешімдерін, жоспарлау және әрекет баламалы курстарды бағалау қабылдау жоспарланған нақты нәтижелерді салыстыру үшін ақпарат қажет жасайды. Түрлі операциялық менеджерлер мен басшылардың экономикалық шешімдер қабылдау мақсатында өндірістік және компанияның қаржылық жағдайына ретінде, сенімді ақпарат қажет. Яғни бухгалтерлік есеп жүйесінің тәуелсіз мүшесі ретінде басқарушылық есептің негізгі себебі бөлу болып табылады.

Басқару есебінің қалыптасу мәселесі нарық жағдайында ұйымдарды басқарудың алдында тұрған жаңа міндеттерді шешуден, отандық теория мен тәжірибені қайта бағдарлаудан тұрады. Отандық басқару есебінің тағы бір міндеті өндіріске кеткен шығындар туралы ақпараттарды қалыптастырудың жаңа дәстүрлі емес жүйелерін құру және меңгеру болып табылады.

Түйін сөздер: экономика, менеджмент, басқару есебі, шешім бақылау, активтер, міндеттемелер, тіркеу, жіктелуі операциялар, шаруашылық қызметінің нәтижелері.

Когут О.Ю., Назарова В.Л.

Формирование концептуальных особенностей управленческого учета на предприятии

В управленческом учете формируется информация, необходимая для контроля и сопоставления фактических результатов с плановыми, по структурным подразделениям и сегментам организации, а также для принятия различных управленческих решений, планирования и оценки альтернативных вариантов действий. Для принятия различных оперативных экономических решений менеджерам и руководителям необходимы достоверные сведения как о производственном, так и о финансовом положении предприятия. Именно это послужило основной причиной выделения управленческого учета как самостоятельного элемента системы бухгалтерского учета. Проблема становления управленческого учета заключается в переориентации отечественной теории и практики на решение новых задач, стоящих перед управлением организацией в условиях рынка. Другой задачей отечественного управленческого учета является создание и освоение на практике новых нетрадиционных систем формирования информации о затратах на производство.

Ключевые слова: экономика, менеджеры, управленческий учет, решения, контроль, активы, пассивы, регистрация, классификация операции, результаты, хозяйственная деятельность.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 657.6

***[1]Kogut O.U., [2]Nazarova V.L.**

[1]Al-Farabi Kazakh national university,
Kazakhstan, Almaty
[2]Academy of Economics and statistics,
Kazakhstan, Almaty
* E-mail: kogut.1974@mail.ru

FORMATION OF THE CONCEPTUAL FEATURES OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE ENTERPRISE

In a market economy, managers and management of the company should have the information about the efficiency of each decision made and its impact on the cost of production, works and services and financial results of the company.

According to international practice, this can be implemented with help of internal control which is possible in the conditions of well-organized management accounting system. Based on the experience of countries with developed market economies, the implementation of management accounting in the domestic theory and practice will allow to receive managers operational and useful information about the costs and results of operations.

The problem of formation of management accounting is to reorient of the domestic theory and practice on the new challenges facing the management of the organization in the marketplace. Another object of the national management accounting is the creation and development of new and innovative systems on practice about generating information on the production cost.

The most important areas of improving the organization of management accounting are

– the development of accounting policies separately for management accounting based on the actual economic, theoretical and legislative assumptions;

– determination of the structure of management accounting unit, depending on the size of the organization;

– features of the production technology and organization, the level of centralization of management;

– activity category and methods of processing accounting information;

– selection in the management accounting group accounting which functions include accounting and the analysis of consumed resources, forecasting and monitoring of rational use;

– development of manager job description for management accountants and industry experts.

Many accountants believe that the inclusion of the concept of «management accounting» the account, as well as in the «financial account» is a fundamental principle.

In our opinion, management of the organization is the basis and financial accounting is only the tool, system control of production,

providing information about assets, stock equity, liabilities, income and expenses of the organization.

The management accounting generates information necessary for monitoring and comparing actual results with budgeted by structural divisions and segments of the organization, for various management decisions making, planning and evaluation of alternative courses of action.

In order to make various economic decisions managers need reliable information about company production and financial information. That is the main reason allocation of management accounting as an independent member of the accounting system.

There are several descriptions of concept «management accounting».

«Management accounting is not only monitoring and generalization of current information, this is the system of internal operational control», said Paliy. The essence of the management accounting is to provide information that managers need to make business decisions in quantities more than financial accounting. Management accounting should focus on future events. «Financial accounting focuses on the control of assets and liabilities on the registration and classification of transactions affecting operating results. It turned to the past tense. Management accounting should focus on future events which can be influenced. Past cannot be changed, but it can be a lesson for the future» [1, c.57].

Ya.V. Sokolova, M.L. Pyatova decide that «management accounting is a system of registration, compilation and reporting of data required for management decision-making by managers of the enterprise» [2, c.15].

O. Nikolayeva and T. Shishkova indicate «management accounting is covering all typs of accounting information for internal use at all levels of management. Its object is to give managers information for scientific management decisions.»

G.M. Lisovich indicates «management accounting as data-processing machine including all forms and methods of planning, accounting and analysis which aim is to form alternative functions of organization and to provide information for decisions. Further he says strategic management accounting plays an very important role in organization of modern management accounting. Account-analytics explore a market and competitors in order to receive information managers needed to get and save their positions on the market» [4, c.294].

We agree with A. D. Sheremet, N. P. Kondrakov and S. M. Shapiguzov‘s opinion about management accounting as a subsystem of accounting providing its managers information using planning, management and control of its production. This process include the identification, measurement, collection, analysis, preparation, interpretation, transmission and reception of information required managers to perform its functions [5, c.294].

The truly definition is given by American Accounting Association. According to them accounting is process of information identification, evaluation and calculation of indicators and submission of data to users for decision making. [6, c.10]. Management accounting is a system of managers' information procuring in order to help them to make decisions, planning and control. It includes the identification, measurement, collection, analysis, preparation, interpretation, transmission and reception of information necessary managers to perform its functions. It is the research system. [7, c.9].

The object of financial accounting is to preparation of financial statements for external users.

Accounting is linked with character and volume of financial information for external users who can be different types of people. For instance, investors and creditors.

There are two main groups of users of financial statements:

– external users;

– internal users.

These two groups can be divided for three types of users:

– people who manage organization;

– people who are outside of organization but have straight financial interest;

– people without non-straight financial interest.

Current and potential investors, current and potential creditors, consumers are users with straight financial interest.

Tax committees, statistic committees and other group (auditors and etc) are users of non-straight financial interest.

The head of organization accounts for preparing and presentation of financial statements.

The objects of strategic management accounting are costs of organization and its structural departments; results of organization and its structural departments; internal pricing with using of transfer prices; budget, planning and internal statements. Calculation, the system of economic calculations of production costs, is one of the important functions of management accounting. Decision making expects comparative evaluation of a number of alternatives. Different alternatives can be counted on the base of calculations for decision of one task. This requires

information on the costs of the future period for all alternatives, given the loss of profit.

Thus, it can be determined that the strategic management accounting is a link between the accounting process and management.

These tasks must be solved on the information base of strategic management accounting:

1) operating: finding of breakeven point, output planning, finding of product structure, failure or attract of additional orders, pricing decisions in a competitive environment.

2) problem-looking tasks which has further strategic meaning: on investments; on business restructuring; the feasibility of the development of new products.

Литература

1 Палий В.Ф. Управленческий учет система внутренней информации // Бухгалтерский учет. – 2003. – №2.
2 Соколов Я.В. и Пятов М.Л.. Управленческий учет: как его понимать // Бухгалтерский учет. – 2003. – №7.
3 Николаева О., Шишкова Т. Классический управленческий учет: учебник. – М.: Изд. ЛКИ, 2014. – 400с.
4 Лисович Г.М. Сельскохозяйственный учет (финансовый и управленческий). – Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2002. – 717 с.
5 Шеремет А.Д., Кондраков Н.П, Шапигузова С.М. Управленческий учет: учебное пособие / под ред. А.Д. Шеремета. М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2000. – 512 с.
6 Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: пер. с англ./ под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 774 с.
7 Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: ЗАО «Финстатинформ» – ООО «МЦУПЛ», 2000. – 359с.
8 Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 N 234-3.

References

1 Palij V.F. Upravlencheskij uchet sistema vnutrennej informacii // Buhgalterskij uchet. – 2003. – №2.
2 Sokolov Ja.V. i Pjatov M.L.. Upravlencheskij uchet: kak ego ponimat' // Buhgalterskij uchet. – 2003. – №7.
3 Nikolaeva O., Shishkova T. Klassicheskij upravlencheskij uchet: uchebnik. – M.: Izd. LKI, 2014. – 400s.
4 Lisovich G.M. Sel'skohozjajstvennyj uchet (finansovyj i upravlencheskij). – Rostov-na-Donu: Izdatel'skij centr «MarT», 2002. – 717 s.
5 Sheremet A.D., Kondrakov N.P, Shapiguzova S.M. Upravlencheskij uchet: uchebnoe posobie / pod red. A.D. Sheremeta. M.: ID FBK PRESS, 2000. – 512 s.
6 Druri K. Vvedenie v upravlencheskij i proizvodstvennyj uchet: per. s angl./ pod red. N.D. Jeriashvili. – M.: JuNITI, 1998. – 774 s.
7 Vahrushina M.A. Buhgalterskij upravlencheskij uchet. – M.: ZAO «Finstatinform» – OOO «MCUPL», 2000. – 359s.
8 Zakon Respubliki Kazahstan «O buhgalterskom uchete i finansovoj otchetnosti» ot 28.02.2007 N 234-3.

Сейдахметов А.С.,
Сейдахметова Б.А.

Проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда Казахстана

В Казахстане наблюдается положительная тенденция в трудоустройстве населения. Однако анализ показывает, что за 2010-2014 годы в структуре безработного населения страны удельный вес безработной молодежи, имеющей высшее и среднее профессиональное образование, имеет тенденцию к увеличению.

В статье исследуются тенденции и структурные изменения трудоустройства молодежи, имеющей высшее и среднее профессиональное образование, причины неустойчивости и несбалансированности рынка труда, предложены конкретные рекомендации по оптимизации структуры подготовки кадров гуманитарного, технического и среднего профессионального образования. Рассматриваются передовой опыт зарубежных стран по трудоустройству, признанных мировым сообществом в качестве эффективного средства борьбы с безработицей, даны рекомендации по формированию и развитию молодежного предпринимательства, государственно-частного партнерства в подготовке и трудоустройстве молодых кадров

Ключевые слова: безработица и конкурентоспособность молодежи, рынок труда, трудоустройство, оптимизация.

Sejdahmetov A.S.,
Sejdahmetova B.A.

Problems of youth employment at the labour market of Kazakhstan

Increase of efficiency and competitiveness of national economy is connected with employment of able-bodied population. The special role is played by employment of youth, which is one of social economic active, a segment of the population, possessing innovative and creative potential. Employment problems, support and development of professional competitiveness of youth in labor market is a strategic priority of a state policy.

There is the positive tendency in employment of the population in Kazakhstan. However, the analysis shows that in 2010-2014 the population of the country with the higher and secondary professional education has the trend to increase.

Tendencies and the structural changes of employment of youth having the higher and secondary professional education, the reasons of instability and imbalance of labor market, reveal concrete recommendations about optimization of structure of training of arts, technical and secondary professional education are offered in this article. We considered the best practices of the foreign countries on employment recognized as the world community as an effective remedy of fight against unemployment recommendations about formation and development of youth business, public-private partnership in preparation and employment of young shots are made

Key words: unemployment and competitiveness of youth, labor market, employment, optimization.

Сейдахметов А.С.,
Сейдахметова Б.А.

Қазақстан еңбек нарығында жастарды жұмысқа орналастырудың проблемалары

Қазақстанда халықтың жұмысқа орналасуы жағынан оңды үдерістер байқалды. Бірақ, талдау көрсеткендей 2010-2014 жылдары елдегі жұмыссыз халықтың құрамында, жоғары және арнаулы кәсіби білімі бар жастардың үлес салмағы өскен.

Мақалада жоғары және орта кәсіби білімі бар жастардың жұмысқа орналасуының үдерістер мен құрылымдық өзгеруінің, еңбек нарығының тұрақсыздығы мен үйлесімсіздігінің себептері көрсетілді, гуманитарлық, техникалық және кәсіби орта білім жүйесінде кадрлар даярлауды құрылымдық тұрғыдан оңтайландыруға нақты ұсыныстар берілген, халықаралық қоғамдастық мойындаған, жұмыссыздықпен күресудің шетелдік озық тәжірибесі қарастырылған, жас кадрларды даярлауда және жұмысқа орналастыруда мемлекеттік - жекешелік әріптестікті және жастардың кәсіпкерлігін қалыптастыру мен дамыту бағыттары бойынша ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: жастардың жұмыссыздығы және бәсекеге қабілеттілігі, еңбек нарығы, жұмысқа орналастыру, оңтайландыру.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 331.5 (574)

Сейдахметов А.С., *Сейдахметова Б.А.

Новый экономический университет имени Т. Рыскулова,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: bayan_sa@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА КАЗАХСТАНА

В условиях развития международной интеграции и усиления конкуренции в Казахстане, как и во многих зарубежных странах, наблюдаются проблемы по вопросам трудоустройства молодежи. По данным Международной организации труда (МОТ), сокращение безработицы среди молодежи вдвое обеспечило бы прирост мирового валового продукта. В данном аспекте особую актуальность приобретают вопросы трудоустройства молодежи в Казахстане, где удельный вес молодежи составляет около 25,0% всего населения страны [1].

Как известно, молодежь является социально-экономическим активным слоем населения, обладает инновационным и творческим потенциалом, хотя в силу своего возраста не обладает достаточным опытом в той или иной сфере профессиональной деятельности.

Поэтому вопросы трудоустройства, поддержка и развитие профессиональной конкурентоспособности молодежи на рынке труда являются весьма актуальным и стратегическим приоритетом государственной политики Республики Казахстан. Основополагающим фактором формирования конкурентоспособной молодежи является ее высокая квалификация и востребованность на рынке труда национальной экономики. Рынок труда как базовый элемент социальной сферы, имеющий механизм эффективной занятости населения, ориентирован на борьбу с безработицей.

За последние годы в республике имеются положительные тенденции в обеспечении занятости населения. В 2014 году численность экономически активного населения в РК возрасте от 15 лет и старше достигла 9,0 млн. человек, а уровень занятости к экономически активному населению достиг 95,0%. За 2010 - 2014 годы наблюдается позитивная тенденция снижения численности безработного населения (таблица 1).

Как видно из данных таблицы 1, в 2014 году по сравнению с 2010 годом численность безработных уменьшилась с 496,5 тыс. человек до 451,9 тыс. человек, или на 10,0%. Однако в структуре безработного населения по уровню образования в РК удельный вес безработных с высшим образованием и со средним специальным образованием имеют тенденцию к увеличению. Если в 2010 году удельный вес безработного населения с высшим

образованием составил 19,7%, то в 2014 году – 27,2% и соответственно со средним специальным образованием – 25,9% и 33,6% (рис.1). Наряду с ними безработными являются в основном люди, имеющие среднее общее образование. Их удельный вес в общей численности безработного населения колеблется в пределах 27,8-36,3%. Это работники, в основном не имеющие определенной профессии, с низким уровнем конкурентоспособности на рынке труда.

Таблица 1 – Состав и структура безработного населения Казахстана по уровню образования в 2010-2014 гг. [2]

Показатели	2010		2011		2012		2013		2014	
	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%
Безработные, всего в том числе имеющие образование:	496,5	100	473,0	100	474,8	100	470,7	100	451,9	100
высшее	97,8	19,7	98,9	20,9	103,7	21,8	100,7	21,4	123,8	27,2
среднее специальное	128,5	25,9	124,8	26,4	131,8	27,8	146,9	31,2	151,8	33,6
среднее общее	180,2	36,3	174,8	36,9	165,8	35,0	146,3	31,1	124,7	27,8
основное общее	28,9	5,8	21,9	4,6	15,8	3,3	10,8	2,3	9,7	2,1
другие категории	61,1	12,3	53,5	11,2	57,3	12,1	66,0	14,0	41,9	9,3

Анализ состава и структуры безработного населения страны по возрасту и уровню образования, имеющие высшее образование, показывает, что в основном безработной является молодежь в возрасте от 25 до 29 лет и колеблется в пределах от 24,1% до 29,0% (таблица 2). При этом удельный вес безработной молодежи в возрасте от 20 до 29 лет хотя и имеет тенденцию к снижению, но все еще остается высокой и составляет от 35,1% до 41,0%. Аналогичная картина наблюдается в составе и структуре безработного населения по возрасту и уровню образования, имеющего среднее профессиональное образование. Например, за 2010-2014 годы удельный вес населения в возрасте от 25 до 29 лет, имеющего среднее профессиональное образование, составляет около 24,0% (таблица 3, рис. 2). Следовательно, уровень молодежной безработицы значительно выше, чем уровень безработицы всего трудоспособного населения страны, который составляет 5,0% (2014 г.).

Данная ситуация, как известно, связана с несбалансированностью в подготовке специалистов гуманитарного, технического профилей, а также среднего профессионального образования. Для снижения уровня «дипломированной безработицы» в последние годы государство проводит комплекс мер по оптимизации вузовской сферы. В целях дальнейшего совершенствования оптимизации процесса подготовки специалистов с высшим и средним профессиональным образованием, следовало бы, сконцентрировать подготовку их по базовым вузам, где имеется соответствующая материально-техническая база и высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав. При этом, особую актуальность приобретает усиление роли государства в области планирования оптимальной структуры как количества, так и профиля подготовки кадров с высшим и средним профессиональным образованием.

Следует отметить, что уровень безработицы среди молодежи, имеющей среднее профессиональное образование, значительно ниже, чем у выпускников высшего учебного заведения. Это связано с тем, что молодые люди с вузовским дипломом во многих случаях имеют завышенные требования при устройстве на работу, особенно по уровню заработной платы и соответствующим социальным условиям, и быстроте карьерного роста. Поэтому работодателям выгоднее нанимать людей с практическим опытом, а не неопытного сотрудника, да еще и не доказавшего свою квалификацию. В то же время практика показывает, что выпускники колледжей менее требовательны к условиям работы. И в более короткие сроки могут найти работу в различных сферах экономики.

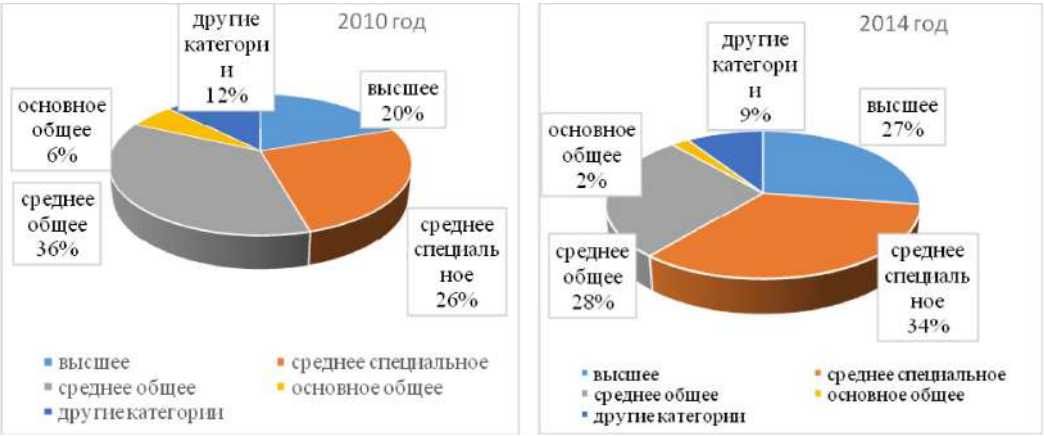


Рисунок 1 – Структура безработного населения по уровню образования (2010 и 2014 гг.)

Таблица 2 – Состав и структура безработного населения по возрасту и уровню образования, имеющего высшее образование в РК за 2010-2014 гг. [2]

Возрастные группы	2010		2011		2012		2013		2014	
	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%
20-24	13,0	13,3	11,9	12,0	10,1	9,7	9,3	9,2	13,6	11,0
25-29	23,7	24,2	28,7	29,0	26,2	25,3	28,4	28,2	29,9	24,1
30-34	18,0	18,4	20,8	21,0	23,1	22,3	24,7	24,5	25,9	21,0
другие группы	43,1	44,1	37,5	38,0	44,3	60,7	38,3	38,1	54,4	43,9
Безработные, всего	97,8	100	98,9	100	103,7	100	100,7	100	123,8	100

Таблица 3 – Состав и структура безработного населения по возрасту и уровню образования, имеющего среднее профессиональное (специальное) образование в РК за 2010-2014 гг. [2]

Возрастные группы	2010		2011		2012		2013		2014	
	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%
16-19	1,1	0,9	1,6	1,3	1,2	0,9	0,5	0,4	1,5	1,0
20-24	16,3	12,7	15,2	12,1	11,1	8,5	12,4	7,3	14,3	9,4
25-29	20,3	15,8	19,3	15,5	21,8	16,5	27,6	18,8	23,3	15,4
30-34	15,2	11,8	20,8	16,7	21,8	16,5	23,4	16,0	32,5	21,4
другие группы	75,6	58,8	67,9	54,4	75,9	57,6	83,0	56,5	80,1	52,8
Безработные, всего	128,5	100	124,8	100	131,8	100	146,9	100	151,7	100

Зарубежный опыт показывает, что среднее профессиональное образование является начальным и более гибким звеном в процессе получения базовой квалификации в сфере трудовой деятельности людей. Наряду с этим, молодежь, имея определенные квалификационные

навыки в последующем более осознанно подходят к выбору вуза и специальности. Особенностью рынка труда в Казахстане является то, что здесь наблюдается неустойчивость и диспропорция между спросом и предложением в силу изменений профессиональной ориентации молодежи в выборе будущей профессии. Поэтому данная категория населения сталкивается с наиболее серьезными жизненными проблемами, одна из которых – проблема трудоустройства. Основные причины безработицы молодежи приведены в диаграме 1.

В масштабе государства неоднократно, принимались программы по решению данной проблемы: «Молодежный кадровый резерв», программа «Занятость-2020», «Дорожная карта бизнеса», «С дипломом в село». Например, с 2009 по 2012 год по программе «С дипломом в село» в сельскую местность направлены 24577 молодых специалистов, из них 75,0% – педагоги, 20,0% – специалисты здравоохранения, остальные: специалисты культуры – 225 чел., спорта – 268 чел. и специалисты ветеринарии – 184 человека [3].

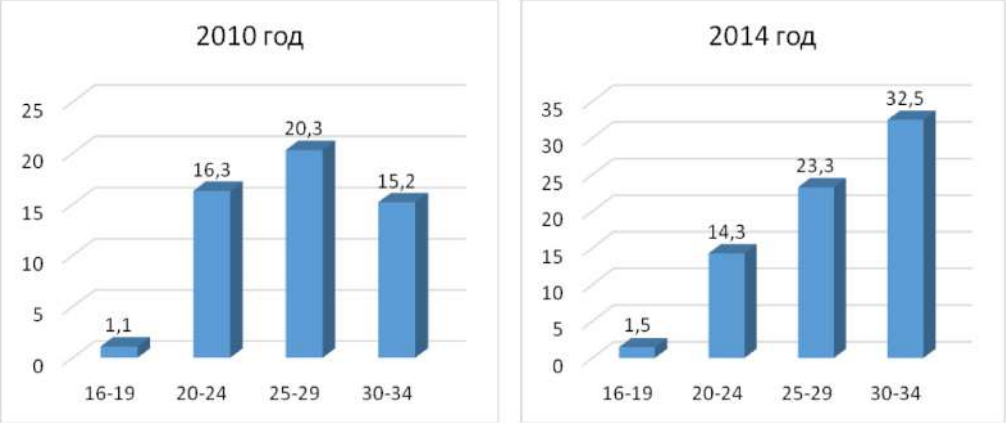


Рисунок 2 – Структура безработного населения со среднем профессиональным образованием по возрасту

Из диаграммы 1 видно, что основными причинами безработицы молодежи являются первые 3 параметра. На практике же многие работодатели не заинтересованы дать высокую заработную плату выпускникам вузов, поскольку у многих из них нет навыков практической работы. В результате этого они не могут выполнить те или иные важные социально-экономические задачи производственной деятельности предприятия.

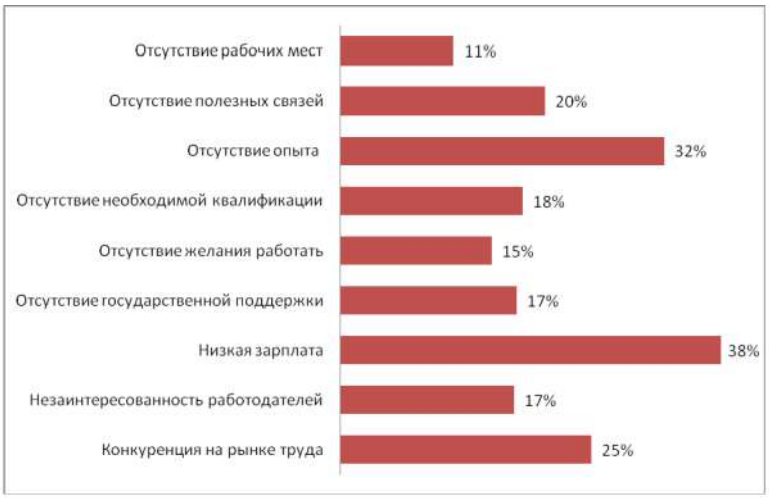


Диаграмма 1 – Основные причины молодежной безработицы в Казахстане [4]

Рост уровня конкуренции на рынке труда вполне закономерная тенденция рыночной экономики. Субъектам бизнеса необходимы высококвалифицированные специалисты, имеющие практические навыки. В этом аспекте важную роль играет программа «Молодежная практика», реализуемая с 2009 года. В рамках данной программы ведется значительная работа по приобретению выпускниками вузов и ссузов практического опыта по полученной специальности. Однако, многие выпуски учреждений высшего и среднего специального образования не знают о функционировании данной программы. Поэтому через СМИ необходимо провести более целенаправленную разъяснительную работу о возможностях и преимуществах данной программы по снижению уровня безработицы молодежи.

В целях решения проблемы трудоустройства молодых специалистов следовало бы использовать зарубежный опыт. Например, значительную роль в трудоустройстве молодежи Германии занимает развитие молодежного предпринимательства. Государственная система поддержки молодежи страны признана в мировом сообществе в качестве эффективного средства борьбы с безработицей. Развивая инициативу молодежи, государство по возможности обеспечивает некоторые преимущества и льготы для молодых специалистов. Например, принимаются законы, обязывающие предпринимателей отдавать предпочтение молодым людям при заполнении вакансий, образовавшихся в результате реорганизации производства и сокращения рабочего дня и т.д [5]. Следовательно, активное привлечение молодых специалистов в предпринимательскую деятельность способствует качественному изменению процесса формирования и развития малого и среднего бизнеса в стране.

Действующая система борьбы с безработицей в основном направлена на поиск и создание рабочих мест, но не в полной мере учитывает уровень квалификации рабочих. Многие выпускники вузов не могут устроиться на работу после окончания учебы. В то же время дефицит квалифицированных кадров ощущает большинство предприятий национальной экономики Казахстана.

По данным Министерства социальной защиты и здравоохранения РК дополнительная потребность экономики страны в кадрах на 2012-2014 годы составил 287 тыс. человек. В свою очередь, для реализации Стратегии форсированного индустриально-инновационного развития страны (ФИИР) требуется привлечение 108 тыс. человек, из которых около 59,4 тыс. человек – работники с техническим и профессиональным образованием [6].

В Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» отмечено, что с 2017 года будет дан старт новому проекту «Бесплатное профессионально-техническое образование для всех» [7]. Следовательно, введение базового технического образования на бесплатной основе даст новый импульс для подготовки квалифицированных кадров для различных сфер национальной экономики республики. Это, в свою очередь, позволяет широкому кругу молодежи получить рабочие профессии и тем самым появляются новые возможности обеспечить производство квалифицированными кадрами. Это особенно важно, когда значительное количество выпускников школ по финансовым затруднениям не могут поступить в вузы или колледжи страны.

В условиях функционирования и развития Евразийского Экономического Союза ожидается большая потребность высококвалифицированных кадров на рынке труда. Следовательно, как в масштабе республики, так и разрезе отдельных отраслей необходимо скорректировать структуру и количество подготовки кадров по специальностям среднего специального и высшего образования.

В Концепции государственной молодежной политики Казахстана до 2020 года предусмотрено создание центров поддержки молодежных инициатив, стимулы и механизмы для трудоустройства молодежи, льготное кредитование, развитие государственно-частного партнерства, подготовка специалистов по заказу работодателя и др. [8].

Таким образом, в целях дальнейшего совершенствования системы трудоустройства и снижения безработицы молодежи необходимо провести комплексную работу по подготовке кадров по формированию у них практического навыка по избранной специальности. Внедрить систему планирования численности подготовки кадров как в разрезе специальностей, так и по уровню образования с учетом особенностей и структуры национальной экономики, активно использовать передовой зарубежный опыт по трудоустройству и снижению уровня безработицы молодежи, а также усиление роли государственно-частного партнерства в процессе подготовки и трудоустройства молодежи.

Литература

1 Демографический ежегодник Казахстана. – Астана, 2015.

2 Статистический сборник «Экономическая активность населения Казахстана». – Астана 2015.

3 Мамытбеков А.//Электронный ресурс: http://tengrinews.kz/ kazakhstan_news /mamyitbekov- soobschil- rezkom-pritoke-kadrov- kazahstanskie -229593/

4 Жоламанова Г.Е. Анализ ситуации на молодежном рынке труда Республики Казахстан // Электронный ресурс: http://2004-2010. iwep.kz/ index.php? option= com_ content&task=view&id=3793&Itemid=44

5 Фомин В.Н. Трудоустройство молодых специалистов: политика государства и вузов // Строительные вести Белогорья. – 2002. – №13 (62).

6 Матвеев А. // Электронный ресурс: http://www.dialog.kz/articles/ekonomika/ 2012-02-21/andrey-matveev-tehnika-bez-molodezhi-v-skorom-vremeni-pro

7 Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 30 ноября 2015 г. // Электронный ресурс: http://www.akorda.kz/ru/ addresses/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-30-noyabrya-2015-g

8 Концепция государственной молодежной политики РК до 2020 года «Казахстан 2020: Путь в будущее» //Электронный ресурс: http://www.kst.adilet.gov.kz/ru/node/77424

References

1 Statistical Yearbook «Kazakhstan 2014», Astana 2015.

2 Statistical collection «Economic activity of the population of Kazakhstan», Astana 2015.

3 Mamytbekov A. // electronic resource: http://tengrinews.kz/kazakhstan_news/ mamyitbekov-soobschil-rezkom-pritoke-kadrov-kazahstanskie-229593/

4 Jolamanova G.E. Analysis of the situation in youth labor market of the Republic of Kazakhstan //Electronic resource: http://2004-2010.iwep.kz /index.php? option=com_ content&task =view&id=3793&Itemid=44

5 Fomin V.N. Employment of young specialists: government policy and universities // Construction lead Belogoriya. 2002. №13 (62)

6 Matveev // electronic resource: http://www.dialog.kz/articles/ekonomika/2012-02-21/andrey-matveev-tehnika-bez-molodezhi-v-skorom-vremeni-pro

7 Address of the President of the Republic of Kazakhstan, Nursultan Nazarbayev, to the People of Kazakhstan, November 30, 2015 // Electronic resource: http://www.akorda.kz/ru/addresses/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-30-noyabrya-2015-g

8 The concept of the state youth policy of Kazakhstan till 2020 «Kazakhstan 2020: A Path to the Future» // Electronic resource: http: //www.kst.adilet.gov.kz /ru/node/77424

Смағұлова Г.С.,
Жұмағазиева А.Г.

Қазақстандағы корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің даму мәселелері

Өндірістің, ғылыми-техникалық прогрестің дамуына байланысты және халықтың урбандалу деңгейінің артуына қарай экологиялық, әлеуметтік-экономикалық, техникалық, ақпараттық және т.б. жаңа, өте күрделі мәселелер туындап, шиеленісе түседі. Осы мәселелердің кешенді түрде шешілуіне өркениеттің келешегі тәуелді. Бірақ олардың шешімі көп жағдайда заманауи корпорациялардың қызметімен, олардың қоғам және болашақ алдындағы жауапкершілігімен анықталады. Осыны ескере отырып, берілген мақалада корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік кәсіпорынның, мемлекеттің және азаматтық қоғамның өзара тиімді қызмет етуін қамтамасыз ететін компания қызметінің маңызды саласы ретінде көрсетіледі. Мақалада қазақстандық компаниялардың корпоративтік әлеуметтік жауапкершілігінің мәселелері мен қалыптасу ерекшеліктері талданған. Сонымен қатар, мақалада шағын және орта бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің ерекше өзгешеліктері мен мүмкіндіктеріне назар аударылған, қазақстандық компанияларда корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің дамуын ынталандырушы факторлар тұжырымдалған.

Түйін сөздер: корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, шағын және орта бизнес, мемлекеттік ынталандыру, әлеуметтік саясат, БҰҰ Жаһандық келісімі, қайырымдылық, демеушілік.

Smagulova G.S.,
Zhumagazieva A.G

Problems of development of corporate social responsibility in Kazakhstan

The modern world social responsibility of business plays a decision role. Therefore the last years world business-community acknowledges the necessity of increase of corporate social responsibility of business more actively. As far as development of production, scientific and technical progress, urbanizations of life arise up and intensifyed new, extraordinarily difficult problems: ecological, socio-economic, technical, informative, etc. the future of civilization depends On the complex decision of these problems. But the decision of them to a great extent is determined by activity of modern corporations, their responsibility before society and future. In this connection in a present the features of corporate social responsibility open up the article as one of major directions of activity of company, enterprise society and state called to provide effective cooperation. Problems and features of forming of corporate social responsibility are analysed in the article.

Key words: corporate social responsibility, small and medium businesses, government incentives, social policy, the UN Global Compact, charity, sponsorship.

Смагулова Г.С.,
Жумагазиева А.Г.

Проблемы развития корпоративной социальной ответственности в Казахстане

По мере развития производства, научно-технического прогресса, урбанизации жизни возникают и обостряются новые, чрезвычайно сложные проблемы: экологические, социально-экономические, технические, информационные и пр. От комплексного решения этих проблем зависит будущее цивилизации. Но решение их в значительной мере определяется деятельностью современных корпораций, их ответственностью перед обществом и будущим. В связи с этим в настоящей статье раскрываются особенности корпоративной социальной ответственности как одного из важнейших направлений деятельности компании, призванного обеспечивать эффективное взаимодействие предприятия, общества и государства. В статье проанализированы проблемы и особенности формирования корпоративной социальной ответственности казахстанских компаний. Также в работе уделено внимание отличительным особенностям и возможностям социальной ответственности малого и среднего бизнеса, сформулированы факторы, стимулирующие развитие корпоративной социальной ответственности в казахстанских компаниях.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, малый и средний бизнес, государственное стимулирование, социальная политика, Глобальный Договор ООН, благотворительность, спонсорство.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 334.7

***Смағұлова Г.С., Жұмағазиева А.Г.**

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail:gsmagulova_72@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КОРПОРАТИВТІК ӘЛЕУМЕТТІК ЖАУАПКЕРШІЛІКТІҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік (КӘЖ) термині жалпыға түсінікті, көпшілікке мәлім болғанымен бұл ұғымға әртүрлі әдебиеттерде түрліше анықтамалар берілген. «Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік» ұғымының нақты анықтамасы халықаралық тәжірибеде нақтыланбағандықтан, аталмыш терминді әркім әрқалай пайымдайды. Негізінен әлеуметтік жауапкершілік ұғымының астарында қайырымдылық, меценанттық, корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, әлеуметтік-маркетингтік бағдарламалар, демеушілік және филантропия сияқты мағыналар бар. Кеңінен таралған ұғымға сүйенсек, КӘЖ – бұл компаниялардың бизнес-операцияларды ерікті түрде өзінің әлеуметтік және экологиялық саясатымен үйлестіре отырып жүргізуін және компаниямен байланысты ұйымдар және адамдармен өзара қарым-қатынасын қамтитын тұжырымдама.

Халықаралық түсінік бойынша корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік қоғамның әлеуметтік, экономикалық және экологиялық салалары бойынша дамуына бизнестің ерікті түрде үлес қосуы. Ал батыстық компаниялар корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті қайырымдылық қызметке жатқызбайды.

Әр елде КӘЖ-дің өзіне тән ерекшеліктері бар. АҚШ пен Канадада КӘЖ корпоративтік филантропия мен әлеуметтік маркетинг мағынасында қолданылатын болса, Қытайдағы бизнесте қызметкерлердің денсаулығы мен қауіпсіздігі басымдыққа ие. Ал Австралияда ол биліктің қысымымен жүзеге асырылатын корпорациялардың жобаларын білдіреді. Еуропалық Одақ елдеріндегі КӘЖ өзінің көп қырлылығымен және жетілдірілген нысанда қолданылатындығымен ерекшеленеді. Әлемдегі 22 мың корпоративтік қаржылық емес есептердің жартысынан астамы еуропалық компаниялардың үлесіне тиетіндігін ескерсек, КӘЖ-дің еуропалық тәжірибесінің маңыздылығы айқындала түседі [1]. Еуропалық одақ елдерінің тәжірибесі КӘЖ тәрізді ерікті қызмет түрі арқылы кедейшілік деңгейін төмендету, мүмкіндігі шектеулі адамдарды жұмысқа орналастыру, кәсіби оқыту, денсаулық сақтау жүйесін жақсарту, қоршаған ортаның ластануын төмендету, ресурстарды барынша ұтымды пайдалану, әлеуметтік және экологиялық сын-қатерлерге жауап ретінде инновацияларды енгізу сияқты мақсаттарға жетуге мүмкіндік туындайтынын көрсетеді.

Қазақстандағы жүйеленген әлеуметтік белсенділіктің жеткілікті деңгейде дамымағандығына қарамастан (ірі бизнесті қамтуы бойынша да, сондай-ақ өткізіліп отырған шаралар бойынша да), біздің мемлекетіміз батыстық прагматикалық көзқараспен ешбір байланысы жоқ, корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті түсінудің өзіндік тәсілін ұстанады. Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік – ұйымның белгілі бір деңгейде дамуы мен қоғамның әлеуметтік мәселелеріне өз еркімен үн қосуы, ең алдымен бизнестің міндетті емес ерікті салымы, көмегі. Сондай-ақ, ол «табыс таптың ба, өзгемен бөліс» деген қағидамен бизнеске – балалар үйі мен ардагерлік ұйымдарға, көмек қажет жандарға қол ұшын беруді ұсынады. Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік экономикалық дамыған елдердегі бәсекелестік өмірде маңызды және жалпы танылған фактор болып табылады. Жетекші дүниежүзілік компаниялардың басшылары өз бизнестерінің дамуын жергілікті қоғамдастықтың игілігімен тікелей байланыстырады. Кәсіпкердің өз ісіне дәл осындай қатынасы бүгінгі күні елімізде орын алып отырған күрделі әлеуметтік-экономикалық жағдайды түбегейлі өзгертуге мүмкіндік берер еді.

Жалпы, бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі 3 деңгейлі тұрғыдан сипатталады:

Негізгі деңгей: бұл орайда бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі келесідей міндеттерді атқарады: уақытында салық төлеу, жалақыны мерзімінде беру, мүмкіндігінше жаңа жұмыс орындарын ашу.

Ортаңғы деңгей: бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі қарамағындағы қызметкерлерін тек жұмыс талаптарына ғана қатысты қамтамасыз етумен шектелмей, олардың біліктілік деңгейін арттыру, сауықтыру-емдеу, тұрғын үймен қамтамасыз ету, аймақтағы әлеуметтік сфераны дамыту тәрізді кең көлемді шараларды қамтиды. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің мұндай түрін шартты түрде «корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік» деп атайды.

Жоғарғы деңгей: ұйымдағы қайырымдылық шараларын ұйымдастыру бағытындағы қызметтерді қамтиды.

Сонымен қатар бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін ішкі және сыртқы деп қарастыруға болады (кесте -1).

Кесте 1 – Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің ішкі және сыртқы түрі [1]

Бизнестің ішкі әлеуметтік жауапкершілігі	Бизнестің сыртқы әлеуметтік жауапкершілігі
• еңбек қауіпсіздігі; • тұрақты жалақы; • қосымша медициналық және әлеуметтік сақтандыру; • адам капиталын дамыту	• демеушілік жасау және корпорациялық қайырымдылық; • қоршаған ортаны қорғау; • жергілікті билікпен тығыз байланыс; • тұтынушылар алдындағы (тауар және көрсетілетін қызметке қатысты) жауапкершілік

Демек, КӘЖ келесідей бағыттарды қамтиды:

– компанияның өзінің серіктестерімен қарым-қатынасындағы жауапкершілігі;

– тұтынушыларға қатысты жауапкершілігі;

– өзінің қызметкерлеріне қатысты жауапкершілігі;

– компанияның экологиялық жауапкершілігі;

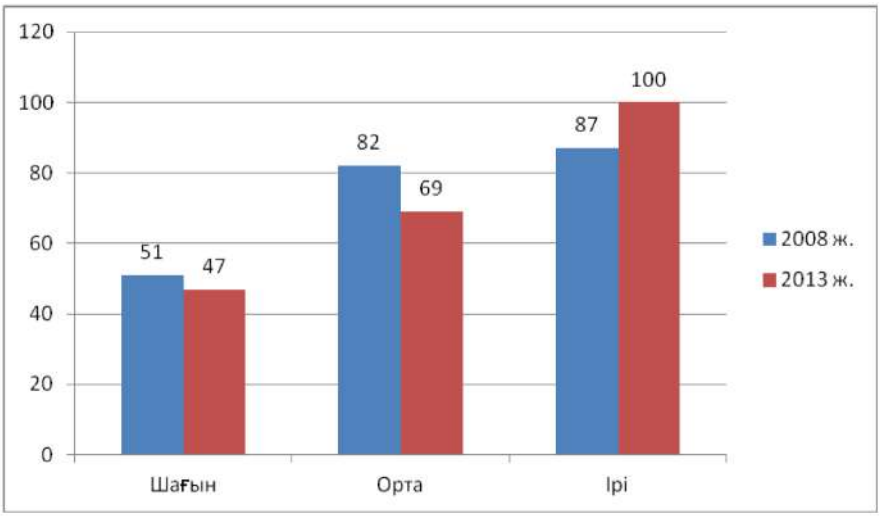
– компанияның тұтастай қоғам алдындағы жауапкершілігі.

Корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің тәжірибесі Қазақстанда енді пайда болып, дамудың алғашқы сатысында. Дегенмен, Қазақстанда бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін жоғарылату бағытында, дамыған елдер тәжірибесіне сүйене отырып жасалынған бірқатар ілгерілеушіліктерді байқауға болады. Оған Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылғы 23 қаңтардағы №523 Жарлығымен бекітілген бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің «Парыз» байқауының тағайындалуы дәлел бола алады. Қазақстанда КӘЖ – қоғамдық өмір сферасындағы негізінен PR-компонентін күшейтуге, компания имиджін көтеруге бағытталған, демеушілік немесе ерікті іс–шаралар нысанында болатын қайырымдылық іс–әрекет ретінде көрініс тауып отыр.

Қазақстанда «корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік» термині бастапқы кезеңде шектеулі тұлғалар арасында ғана белгілі болып келді. Көптеген компаниялар жүйесіз қайырымдылық қызметпен айналысты және өзінің қызметінің қоғамның дамуына әсері жайында ойланбады. Дегенмен, соңғы жылдары оң қадамдар жасалынып, Қазақстанда корпоративтік әлеуметтік

жауапкершілік тақырыбында кең қоғамдық пікірталас орнады. Кәсіпкерлердің, билік және коммерциялық емес ұйымдар өкілдерінің қатысуымен бірқатар конференциялар өткізіліп, түрлі топтар өкілдерінің корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік мәселелері бойынша пікірлері сәйкес келмегенімен, тақырыпқа деген қызығушылық бизнес қоғамнан тыс өмір сүре алмайтындығын, оның мүдделерінен тәуелсіз бола алмайтындығын айқындады.

Қазақстандағы корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік мәселесіне қатысты жүргізілген ірі зерттеулер (2008 жылы – БҰҰ, 2013 жылы – «Сандж» зерттеулер орталығы) нәтижесінен белгілі болғандай, КӘЖ қызметі мен берер мүмкіндіктері туралы хабардар болу бизнес көлеміне тікелей байланысты. Зерттеулерге сүйенсек, ірі бизнес өкілдерінің көбі КӘЖ түсінігімен толық таныс (100%) екендігін атап көрсетсе, орта бизнес қатысушыларының жартысынан көбі (70%) бұл түсініктің мәнін толық түсінеді. Шағын бизнестегі КӘЖ түсінігін қабылдау көрсеткіші төменірек (47%).



1-сурет – Қазақстанда қызмет ететін барлық компаниялардағы КӘЖ түсінігінен хабардар компаниялардың үлесі (көлемі бойынша), % [3,4]

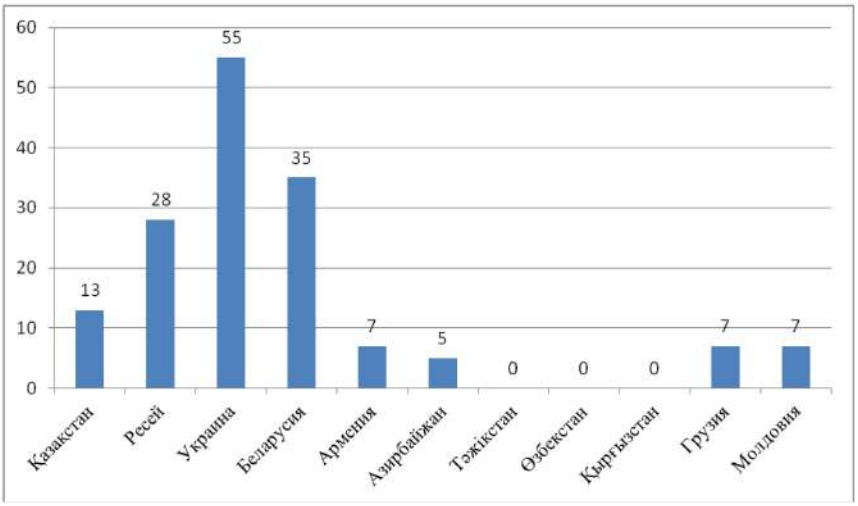
2008 жылмен салыстырғанда ірі кәсіпорындардың КӘЖ түсінігін жете түсіну көрсеткіші өскенмен, орта және шағын бизнесте төмендеу байқалып отыр. Мұның басты себебі – көпшіліктің корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті қайырымдылық деп санауы. Қазіргі кезеңде тек ірі бизнес өкілдерінің көпшілігі, бұл бірнеше элементтерден (өз жұмысшыларының алдындағы жауапкершілік, тұтынушыларының алдындағы жауапкершілік, серіктестерінің, жергілікті қауымдастықтар мен бүкіл қоғам алдындағы жауапкершілік) тұратын көпқырлы түсінік екенін мойындап отыр [3].

Жалпы, Қазақстандағы корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік мәселесі қазіргі уақытта екі тұрғыдан қарастырылуда. Бірінші пікірді жақтаушылар Қазақстанда бизнес жаңадан аяқтануда, сондықтан отандық компаниялардың әлеуметтік жауапкершілігі тек заң талаптарын (толыққанды салық төлеу, жалақыны уақытында беру) орындаумен шектелу керек деген ұстанымда болса, екінші тараптың пікірінше, әлеуметтік жауапкершілік – бұл компанияның заң талаптарынан өзге де қоғам пайдасына жасайтын әрекеті. Әзірге Қазақстан үшін заңды нормалардың сақталуы үлкен маңызға ие. Дегенмен, тек осымен ғана шектеліп қалмау керек. Себебі, кері жағдайда «жауапкершілік» түсінігінің «міндет» түсінігімен алмасуы орын алуы мүмкін. Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік «еріктілік» түсінігімен қабылдануы керек деп санаймыз. Бизнестің әлеуметтік мүмкіндігін ашу үшін мемлекет, компаниялар және азаматтық қоғам арасында тұрақты серіктестік қарым-қатынастар орнатылуы керек. Мемлекет корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік саласында жалғыз айрықша орынға ие бола алмайды. Қалай болғанда да, бизнес – қоғамның тәуелсіз бөлігі, және ешкім оған өзі тапқан қаржысын қайда жұмсау керектігін нұсқауға құқығы жоқ. Осы орайда корпо-

ративтік әлеуметтік жауапкершілік ерікті негізде ғана жүзеге асырылуы керек екендігін тұжырымдаймыз.

Қазақстанда 13 ірі бизнес-компания мен 11 қоғамдық ұйым БҰҰ Жаһандық келісімінің қағидаларын әлеуметтік-еңбек қарым-қатынастары саласында насихаттау бойынша Келісімге қол қойды. Келісімнің мазмұны бизнес құрылымдарындағы ұлттық заңдарды, Халықаралық Еңбек Ұйымы Конвенциясының 12 қағидасын сақтау міндеттеріне негізделеді. Олар: бірігу дербестігіне және ұжымдық келісімшарттарды жасасу құқығына ие болу, еріксіз еңбек түрлерін, сонымен қатар, балалар еңбегі мен еңбек саласындағы кемсітушілікті жою және т.б. [2].

ТМД елдері арасында Жаһандық Келісімге қатысушылар саны бойынша алғашқы орында – Украина мемлекеті. Бұл мемлекеттің 55 компаниясы Жаһандық Келісім қағидаларын орындайды. Беларусь мемлекетінде бұл көрсеткіш 35 компанияны көрсетсе, Ресейде 28 компания аталмыш келісімнің шарттарын толық орындап отыр. Ал Түркіменстан, Қырғызстан, Өзбекстан мемлекеттерінің компаниялары БҰҰ-ның Жаһандық Келісімінде мүлде қарастырылмаған [4].



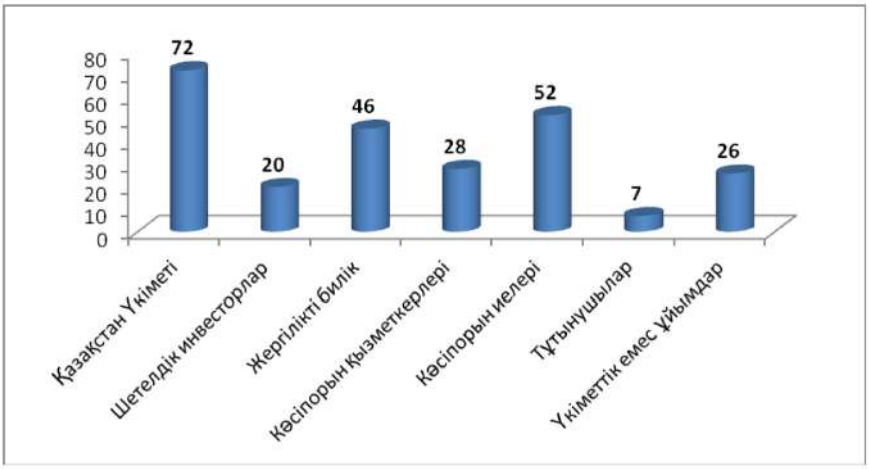
2-сурет – ТМД елдеріндегі БҰҰ-ның Жаһандық Келісіміне қол қойған компаниялар саны [4]

Қазақстандық КӘЖ қызметінің ең төменгі деңгейі отандық компаниялар үлесіне тиеді. Қазақстандық кәсіпорындардың тек 61%-ы ғана КӘЖ түсінігімен таныс және оның мәнін түсінеді. Ал Қазақстанда қызмет ететін шетелдік компанияларда бұл көрсеткіш 80% болса, ортақ меншік формасындағы кәсіпорындардағы КӘЖ туралы ақпараттандырылу деңгейі 74% [4]. Шағын және орта бизнестегі КӘЖ түсінігінен хабардар болу көрсеткішінің төмен болу себебі:

– кәсіпорын басшыларының корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікке деген қызығушылығының болмауы;

– шағын бизнестің шектеулі мүмкіндіктері (айналым көлемінің аздығы, корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік бойынша тәжірибенің аздығы, құқықтық және кәсіби сауаттылықтың төмендігі).

Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік өз мәні бойынша ерікті қызметті білдіреді. Көптеген трансформациялық елдерде кәсіпкерлікті КӘЖ-ге ынталандыруда жергілікті үкімет органдарын тарту жүйесі бар. Қазақстан тәжірибесінде де мұндай жағдай көп кездеседі. Оған дәлел ретінде компаниялардың үштен бір бөлігінің оларды корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікке ынталандыратын «жергілікті органдардан болатын талап мен сұраулар» деп жауап бергендігін атап өтуге болады. Осы сипаттағы мәліметтер төмендегі суретте бейнеленген (сурет 3).



3-сурет – «Қазақстанда корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті кім ынталандыру керек?» сауалнамасының нәтижелері, % [4]

Қазақстандағы КӘЖ түсінігінің кең тарауына ықпал ететін басты локомотив, респонденттердің айтуы бойынша ел Үкіметі (72%) болуы тиіс. Сонымен қатар кәсіпорын иелері (52%) және жергілікті билік (46%) өкілдері де бизнестің корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікке бет бұруына ықпал етуі тиіс. Тағы бір ерекше айта кететін жайт, сұралған бизнес компания өкілдері КӘЖ-дің дамуын ынталандырушылардың тізіміне билік құрылымынан өзге үкіметтік емес ұйымдарды да көрсеткен [4].

Әрине, бұл сауалнама нәтижелеріне сәйкес КӘЖ-ді дамыту тікелей қысымға қатысты деп тұжырым жасауға болмайды. Бірақ, бұл КӘЖ компаниялар жағынан бастамашылық пен еріктілік сипатына қарағанда, міндеттілік сипатына ие екендігін көрсетеді. Сонымен қатар, бірқатар компаниялар үшін КӘЖ-ге қатысу – аса маңызды имидждік құрал. Бұл олардың КӘЖ-ді түсінетіндігін және оның қоғамға ықпал етудің аса маңызды құралы ретіндегі рөлін ұғынатындығын көрсетеді. Жалпы алғанда, бұл жайттар тағы да бір келіспеушілікке көз жеткізуге мүмкіндік береді: көптеген компанияларда КӘЖ өз кәсіпорынын қоғам мен нарықта атақты ету үшін тиімді маркетингтік мүмкіншілік ретінде көрінеді. Ал олардың әріптестері КӘЖ-ді жергілікті үкімет органдарымен жақсы қарым-қатынас орнату үшін керек деп есептейді. Компания мен жергілікті үкімет арасындағы қатынастар күрделі әрі біркелкі емес. Жергілікті үкімет органдары жағынан ерікті міндеттеу процесі жиі орын алады да, жергілікті органдар компаниялармен ынтымақтастықта болу мүмкіндігін санадан тыс қалдырады. Бұған қоса, жергілікті үкімет органдары КӘЖ бағдарламаларын іске асыруда бизнестің серіктесі ретінде қатынасқа түсуі керек. Мұндай қарым-қатынас классикалық және Ұлыбританиялық модельдерге тән белгілер болып келеді.

Корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің халықаралық тәжірибеге сәйкес бизнес үшін маңыздылық деңгейіне қарай келесі деңгейлерін бөліп көрсетуге болады:

– бизнестің қажеттіліктері (компания жұмысшылары, еңбек жағдайы және т.б)

– жеткізушілер және тұтынушылармен қарым-қатынасы;

– қайырымдылық;

– қоғам дамуы үшін ұзақ мерзімді инвестициялау.

Алдыңғы екі деңгей (компанияның өз жұмысшылары алдындағы, жеткізушілер және тұтынушылар алдындағы, салық органдары алдындағы жауапкершілігі, экологиялық заңнаманы қатаң сақтау және т.б.) базалық болып табылады және тәжірибеде көбінесе қазақстандық компаниялар қолданады.

Қайырымдылық пен қоғам дамуы үшін ұзақ мерзімді инвестициялау жоғары жүйе деңгейі болып саналады және қазақстандық бизнес-құрылымдар үшін осы бағытта әлі де іске асырылмаған мүмкіндіктер жетерлік.

Корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің бизнес үшін тиімді жақтары ретінде төмендегілерді атап көрсетеуге болады:

– қоғамның қатысуымен жүзеге асырылатын қызмет өте үлкен PR-мүмкіндіктер береді;

– тұтынушылар тауар түрін корпоративті әлеуметтік жауапкершілік қағидаларын ұстанатын компаниялардан сатып алуға тырысады;

– халықаралық инвесторлар корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті тәжірибеде қолда-

натын компаниялармен жұмыс істегенді жөн көреді;

Үкімет корпоративті әлеуметтік жауапкершілік қағидаларын қатаң ұстанатын компанияларды қолдайды;

– қалыпты имидж қалыптастыру арқылы шығынды азайтуға мүмкіндік туындайды;

– мүдделі тараптардың, соның ішінде жабдықтаушылардың және тұтынушылардың қажеттіліктерін ескеру арқылы жаңа коммерциялық мүмкіндіктердің пайда болуы;

– компания қызметінің тиімділігін арттыру мүмкіндігі жоғарылайды;

– жоғары деңгейде ашық, әрі жариялы жұмыс істеу компания имиджін жақсарта түседі.

Корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің осындай артықшылықтарына қарамастан, қазақстандық бизнестің КӘЖ-ге деген көзқарасы біржақты емес. Жүргізілген зерттеулер нәтижесінен белгілі болып отырғанындай, сауалнамаға қатысқан кәсіпорындардың үштен бір бөлігі ғана корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті болашағы бар бағыт деп есептейді. Ал қалған бөлігі оны кезекті науқан, түсініксіз идея деп санайды. Зерттеулер нәтижесі соңғы жылдары бизнес-құрылымдар тарапынан КӘЖ-ге деген көзқарастың көп өзгере қоймағандығын айқындап отыр. Ал мемлекет КӘЖ-ді елдің дамуы үшін қажетті бағыттардың бірі деп есептейді және өз тарапынан КӘЖ-дің дамуын ынталандыратын заңнамаларды қабылдап, бизнеске ақпараттық және әкімшілік қолдау көрсету керек деп санайды.

КӘЖ-дің дамуына мүдделі тараптардың бірі – азаматтық сектор. Ол қоғамдағы КӘЖ-дің дамуын насихаттап, мемлекет, бизнес және қоғам арасындағы жалғастырушы буын болуы тиіс.

Сонымен, тұжырымдай отырып, Қазақстандағы корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті дамытуды мемлекет тарапынан ынталандырушы факторлар қатарына келесілерді жатқызуға болады:

– КӘЖ-ді жүзеге асыратын компаниялар үшін жеңілдікпен салық салуды енгізу;

– КӘЖ бойынша ақпараттық-насихаттау шараларын жүргізу;

– әкімшілік кедергілерді жою;

– КӘЖ қағидаларын бизнес үшін ғана емес, мемлекеттік жергілікті атқарушы және өкілетті органдар тәжірибесіне енгізу.

Аталмыш факторлардан өзге, ірі кәсіпорындар үшін ең басты фактор – компаниялардың әлеуметтік жауапкершілікке қосып жатқан үлесінің қоғам тарапынан қолдауы мен мойындауының аздығы және мұндай қызметтің тиімділігін есептеу қиындығы. Дегенмен корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті дамытуға Қазақстанның әлеуеті толық жетеді, тек ол үшін мемлекет те, азаматтық қоғам мен бизнес өкілдері де бірге қызмет етуі керек.

Әдебиеттер

1 Бакша Н.В., Данилюк А.А. Корпоративная социальная ответственность. Учебное пособие. - Тюмень, 2012, с.112.

2 А.Салихова. Социальная ответственность бизнеса //http://kazpravda.kz/c/1226353119

3 Состояние и перспективы развития корпоративной социальной ответственности в РК /Под ред. М.Палташевой, А.Баймырза, Б.Абдильдиной, Б.Буралкиевой – Астана, 2009, с. 65.

4 Корпоративная социальная ответственность в Казахстане: ситуация, проблемы и перспективы развития /Подготовлено Центром исследований Сандж – Астана, 2013, с. 21-29.

References

1 Baksha N.V., Danilyuk A.A. Korporativnaya sotsialnaya otvetstvennost. Uchebnoe posobie.- Tyumen, 2012, 112 s.

2 A.Salikhova. Sotsialnaya otvetstvennost biznesa //http://kazpravda.kz/c/1226353119

3 Sostoyanie i perspektivy razvitiya sotsialnaya otvetstvennosti v RK / Pod red. M.Paltashevoi, A.Baimyrza, B.Abdildinoi, B.Buralkievoi – Astana, 2009, 65 s.

4 Korporativnaya sotsialnaya otvetstvennost v Kazakhstane: situatsiya, problemy I perspektivy razvitiya /Podgotobleno tsentrom issledovaniy Sandzh – Astana, 2013, 21-29 s.

Nurgaliyeva G.K., Baisalova B.O.

Practice of accounting outsourcing in companies

Taking into account both the development of information and communication technology and the effects of the current recession on global economy, outsourcing company services has been booming all over the world as it is regarded as a way to meet the strategic goals of cutting costs, improving the satisfaction of the clients' expectations, and of increasing company efficiency and effectiveness.

The paper aims at presenting the current issues of outsourcing accounting professional services and IT support of the company accounting. We have analysed aspects referring to the concept of outsourcing, outsourcing management, and BPO (i.e., Business Process Outsourcing). The advantages, disadvantages, and risks of outsourcing have been pointed out. In addition, the process of outsourcing financial – accounting in support of company accounting have analysed.

Key words: Outsourcing, BPO, Cloud Computing.

Нургалиева Г.К., Байсалова Б.О.

Компаниялардың бухгалтерлік аутсорсинг қолдануы

Ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамыту және жаһандық экономиканың ағымдағы рецессия әсерін ескере отырып, шығындарды қысқарту стратегиялық мақсаттарға жету тәсілі ретінде қарастырылады, өйткені бүкіл әлем гүлденуіне компания қызметтерін аутсорсингті жетілдіру клиенттердің үміттерін қанағаттандыру, сондай-ақ компания тиімділігі мен нәтижелілігін арттыру.

Бұл мақалада компанияның бухгалтерлік есеп кәсіби қызметтерін және IT қолдану есепке аутсорсинг ағымдағы мәселелерін ұсыну бағытталған. Келесі аспектілері талданды: аутсорсинг тұжырымдамасын басқару және BPO (яғни, Аутсорсинг бизнес процесі), артықшылықтары, кемшіліктері, және аутсорсинг тәуекелдері. Сонымен қатар, қаржы аутсорсинг процесін компания бухгалтерлік есебінде қолдану және талдау жасалды.

Түйін сөздер: Аутсорсинг, BPO, Cloud Computing.

Нургалиева Г.К., Байсалова Б.О.

Применение аутсорсинга бухгалтерского учета компании

Принимая во внимание развитие информационных и коммуникационных технологий и последствия нынешнего кризиса на мировую экономику, аутсорсинг бухгалтерского учета компании рассматривается как способ удовлетворения стратегических целей сокращения расходов, удовлетворения ожиданий клиентов и повышения эффективности компании.

В статье с целью представить актуальные вопросы бухгалтерского учета рассматриваются аутсорсинг профессиональных услуг и ИТ-поддержки бухгалтерского учета компании. Были проанализированы аспекты, относящиеся к концепции аутсорсинга: аутсорсинг управления и BPO (т.е., аутсорсинг бизнес-процессов), а также преимущества, недостатки и риски аутсорсинга. Кроме того, проанализирован процесс аутсорсинга финансово-бухгалтерского учета в поддержку учета компании.

Ключевые слова: аутсорсинг, BPO, множественные вычисления.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 327 (574)

***Nurgaliyeva G.K., Baisalova B.O.**

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: zolota08@mail.ru

PRACTICE OF ACCOUNTING OUTSOURCING IN COMPANIES

Introduction

Within the current economic context where the leitmotif of the companies surviving on the market has become cutting / optimising costs, an important solution, available to any company is outsourcing certain services connected to the company operations such as the IT&C, logistics, financial – accounting, legal, and human resources.

In their attempt to minimize costs and maximize profit, the companies' interest in outsourcing some of their services and even functions has increased. Outsourcing means delegating some managerial tasks to third parties based on contracts. Although this approach has a series of potential advantages, it raises a series of specific problems detailed in this paper.

We are going to highlight some of the main arguments that answer the question why outsourcing services connected to the company operations an important solution in cutting / optimizing costs. The answer to this question would be as follows: because it helps to cutting personnel costs; it reduces administrative costs; it offers to the managers the opportunity to concentrate on their company's basic operations; it reduces risks connected to the correct application of all legal amendments, by receiving consultancy from the supplier who has more expertise in the field. Moreover, investments in software programmes (e.g. accounting, wages calculations, legislation, etc.) and their upgrading, as the supplier of such services is responsible for such investments and shares the costs thereof with other beneficiaries; a constant flexibility according to the client company requirements by compiling reports in the format agreed by the parties.

Large companies prefer to transfer these activities to some specialised companies because they have understood they can do such things for them more efficiently. In addition, by guaranteeing a high standard service under the SLA (Service Level Agreement), they are sure that things are going to happen according to their wish, as they only need to ask and wait for results according to the contract terms. The expansion of the Internet network, the globalization of the economic environment, and the increases technical performance of the equipment have led to a progressive growth of the phenomenon of companies' outsourcing services.

As the new business model characteristic to global economy expands, more and more companies all over the world are compelled to seek outside their own company for highly qualified human resources. This is why most of the Western companies focused on companies specialised in providing services, in search for an ideal balance between high standard professional services and costefficient solutions. Within the context of a crisis, this seems to be the solution for most companies, which want to provide the same quality services, but to reduce significantly their budget allotted to certain activity areas.

Outsourcing as a concept

Outsourcing is the delegation of some tasks or objectives to some organisational segments that belong to other entities, which offer a better quality price ratio or have expertise in specialized areas [5]. To outsource services means to delegate one or more activities within a business to an outside service supplier, who conducts and manages such activities based on some welldefined and measurable performance standards. In other words, outsourcing means to transfer an activity from within the company outside it. Such activity is to be conducted by another company specialised in such activity.

The IT & C literature [7] defines outsourcing as representing such practice by means of which companies contract centres that specialise in supplying IT services, within communication networks or software developers with a view to transfer a part / function of their own informational system. Another definition says that outsourcing is a strategy by means of which an organisation assigns major functions to outside suppliers, who specialise in certain fields and who thus become «valued business partners». However, outsourcing, whether it is offshoring, near-shoring, or multi-sourcing, or crowd-sourcing etc., does not mean merely lohn in the IT & C industry, but IT service outsourcing as well [6].

«Offshore» is another term used in the field and means to delegate an activity to a service supplier, who, from a geographical viewpoint, is located at a great distance from the company clients [6].

«Crowd-sourcing» is a more recent type of outsourcing, which promises further reduction of costs as well as of global economic changes over the last few decades due to outsourcing. Crowd-sourcing means carrying out a temporary collaboration between the company offering the problem and any agent offering a solution [6].

Outsourcing financial - accounting services

Outsourcing the accounting function main mean to delegate the following activities: bookkeeping, financial reports to the fiscal authorities, managing payments (personnel, suppliers, etc); Cash management / treasury; Financial Management.

From among the major aspects that need to be taken into account when selecting an accounting services supplier, we mention the following: experience in bookkeeping of similar companies; the software such companies uses; flexibility; the contract with the supplier should provides clear terms with respect liability for possible errors or delays; if the supplier makes full payments of wages and contributions to the Budget, it should be registered with the National Authority for Surveillance of Personal Data Operators as an operator of such data.

Irrespective of their field of operations, all entrepreneurs asks themselves, which is the best way to control the activity in their company. A variant adopted more and more frequently is internal auditing. Partial or total outsourcing the internal auditing can be conducted with a view to obtaining a qualified opinion on the compliance with internal auditing international standards, as objectively and independently as possible.

One of the laws regulating auditing in Kazakhstan is The Law on Accounting and Financial Reporting, it helps the public entity to meet its objectives by way of as systematic and methodical approach, which evaluates and improves the efficiency and effectiveness of the management system based on risk management, control and managerial processes.»

The audit standard «SAS 70» [8] presents the specific problems of outsourcing company auditing. It also represents a warranty for the fact that audit was conducted as to the objectives and activities of internal checking of the companies to which services are outsourced.

The outsourcing of the debts recovery service, the creditor will not be forced to invest in a collecting specialised department. Resorting to a specialised company, it will benefit from the collection services against a set cost most often representing a commission of the amount collected.

We can therefore conclude that outsourcing financial - accounting professional services is an increasingly adopted solution especially due to reasons of reducing financial costs.

Advantages, disadvantages and risks of outsourcing

Some of the aspects that make adopting outsourcing an attractive business strategy are highlighted below [8], [5]:

Reducing associated costs by certain accounting or IT & C services (supplier versus employee). The savings to the company budget comes from the

lower need for employees (i.e. savings in terms of money, time, and infrastructure). The company does no longer carry the burden of responsibilities and problems related to their own human resources (e.g. fewer wages, less infrastructure, les administrative effort). These responsibilities are transferred to the supplier and consequently budget funds «Ovidius» University Annals, Economic Sciences Series Volume XI, Issue 2 /2011 791 are freed and the contracting company has the opportunity to expand without having to use physical resources and related costs therewith;

Professional accounting and IT & C solutions via access to expert services and skills. Most often, the personnel of «outsourcing» companies is made up of accountant professionally dedicated to a specialised field where the contracting company has no expertise. Moreover, the outsourcing companies have advanced technologies or software kits that they own exclusively and that can bring along immediate improvements to outdated accounting software;

The levier effect (quality / price ratio) is very good. Suppliers have the position to carry out the so-called «stair economy» (as they have large volumes of customers, they reduce costs per customer unit by distributing fixed costs to a large quantity). This advantage derives from the fact that such companies have built their business model around a base service that can be applied to interested companies at reduced costs and more efficiently than such companies would try to introduce these services on their own;

Companies focusing on functions that represent the core of a business competences (e.g., functions specific to the operations) Another advantage of third party contracts that can lead to an increased efficiency and productivity, is freeing workforce from certain accounting routines (for instance, primary bookkeeping, calculating and transferring wage-related tax) or IT & C services, repetitive procedures that do not represent the best use of qualified personnel and the companies' focusing on more valuable and profitable functions, which will have a sizeable contribution to in their success (e.g., production, marketing, budget planning);

Temporary assistance. Whenever accounting activities are intensive, outsourcing companies may respond with appropriate solutions to the temporary demand of personnel. This strategy avoids training costs for new employees and the risk of overloading the company's own employees thus increasing the risk for them to leave the company at some point in the future;

Security, by accessing a higher risk management. It has been established that whenever an external supplier is addressed companies become much more flexible and thus able to cope with the transformations imposed by the market economy. There are two reasons that lower the risk that an investment is unlikely to be profitable: the outsourcer's expertise and the fact that one can easily give up the project.

Herein below, we outline some of the factors determining a company to be more reluctant to accepting to outsource its financial – accounting and IT & C services [08], [05]:

Data confidentiality. The supplier should offer warranty with respect to the security of the client's data and prevention of unauthorised data transfer. The supplier should demonstrate that its own internal control mechanisms are functional and that clients' data are kept safe from potential intruders' «curiosity»;

Conflict of interests (Sarbanes-Oxley Law). In the United States, the «Chinese wall» refers to the internal procedure adopted by the external auditing companies whereby information from a client by a member is prevented from being known by another member who works on a project for a competitive company;

Dependence on the external supplier (fear of losing control over the processes, insecurity of service quality, hidden costs, doubtful performance, inadequate planning). Dilution of the control over the outsourced functions and sometimes the delayed or poor-quality answers.

Loss of important competence representing the know-how or expertise to do something. This risk manifests when an outsourced activity which is really strategic is deemed peripheral;

The risk of losing the competitive advantages. The access of a third party to data on clients, investing policies, marketing policies, etc., can lead to loss of competitive advantages;

The transfer most often implies making redundant trained personnel for whom the company has invested important resources.

Conclusions

Internet network expansion, the globalisation of the economic environment, and increasingly high performance of technical equipment have led to a progressive growth of outsourcing services related to the companies' operations. In order to be able to survive on the market, companies should adapt to the on-going development of IT technology and to regard the information system as a support to the business, which could ensure uninterrupted operations.

Moreover, outsourcing services related to the company operations can be an extremely safe way of reducing costs and improving efficiency, owing mainly to the access to specialised workforce and to resources that could not be used by means of the company's own management. In addition, the decision to outsource should be very well planned, as the supplier who would conduct these outsourced services should thoroughly understand the process and the procedures to be applied to the client's company. The legal and personnel related issues are of major importance as well. The managerial team should continue to be in control and outsourcing should not be used as an excuse for the company's failure to meet the objectives set.

Strategies relying on competence and outsourcing may allow for the increase of the revenue, lowering risk, a greater flexibility and a wider capacity to respond to the requirements of the environment. Hence, applying the outsourcing strategy means cutting costs and increasing performance by focusing on the activity conducted and enhancing the company's flexibility.

References

1 Outsourcing: A survey and analysis of the literature // The Data Base for advances în Information Systems. – New York: ACM Press, vol. 35, nr 4/2004.

2 Don McLoughlin. Best Practices for Succesful Outsourcing», Accounting Today, mai 2007.

3 Erran, Carmel, Taxonomy of New Software Exporting Nations.

4 Laudon, K.C., Laudon, J.P., Management Information Systems. Organization and Technology in the Networked Entreprise, Prentice Hall, New Jersey, 2000.

5 Paul Brent, «The Third-Party Solution», CA Magazine, mai 2009.

6 SAS 70», Standardul de audit, disponibila online la: http://sas70.com/sas70_overview.html

7 Cloud computing - De la Wikipedia, http://ro.wikipedia.org/wiki/Cloud_computin g#Caracteristici

8 Gestionarea eficienta a relatiilor de Outsourcing (externalizare), disponibila online la: http://www.esupplychain.eu/ro/info/viewart/1 37,Gestionarea_eficienta_a_relatiilor_de_Out sourcing__externalizare_

9 Outsourcing, Wikipedia, disponibila online la: http://ro.wikipedia.org/wiki/Outsourcing

Шолпанбаева К.Ж.,
Нурмагамбетова А.З.,
Белоусова Л.И.

Девальвационные процессы в условиях всемирного кризиса

Девальвационные процессы в условиях всемирного кризиса являются неизбежным атрибутом рыночной экономики. Для Казахстана, как и других стран мира, в сложившихся условиях эта мера была неизбежна. Прежде всего, она позволяет повысить конкурентоспособность экономики, улучшить условия работы экспортеров, что позволит сохранить или создать новые рабочие места, а также с меньшими издержками выйти из кризисной ситуации. В результате девальвации в меньшей степени тратятся золотовалютные резервы страны, создаются необходимые условия притока иностранного капитала.

Девальвационные процессы оказались мерами, направленными на улучшение экономических параметров страны, в первую очередь – для национальных предприятий. За счёт удешевления тенге экономические субъекты получат дополнительную прибыль, что в целом позитивно скажется на экономике республики.

Ключевые слова: девальвационные процессы, экономика, кризис, золотовалютные резервы.

Sholpanbaeva K.,
Nurmagambetova A.,
Belousova L.

Devaluation processes in the conditions of world crisis

Devaluation processes in the conditions of world crisis is an inevitable attribute of a market economy. For Kazakhstan, like other countries, under the circumstances, the measure was inevitable. First of all, it allows you to increase the competitiveness of the economy, to improve the working conditions of exporters, which will save or create jobs, as well as less costly to get out of the crisis.

As a result of the devaluation is less spent foreign exchange reserves of the country, created the necessary conditions inflow of foreign capital. Devaluation processes proved to measures aimed at improving the economic parameters of the country in the first place – for domestic enterprises. Due to the reduction in price of KZT economic actors receive an additional profit, which generally have a positive impact on the economy of the republic.

Key words: devaluation processes, economy, crisis, foreign exchange reserves.

Шолпанбаева К.Ж.,
Нурмагамбетова А.З.,
Белоусова Л.И.

Әлемдік дағдарыс жағдайында девальвация процестер

Әлемдік дағдарыс жағдайында құнсыздану процестері нарықтық экономиканың сөзсіз атрибуты болып табылады. Ең алдымен, дағдарыстан шығуға, жұмыс орындарын сақтауға немесе құруға мүмкіндік береді, ол экспорттаушылардың еңбек жағдайларын жақсарту үшін, экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, сондай-ақ аз қымбат мүмкіндік береді. Девальвация нәтижесінде кем елдің валюталық резервтері жұмсалады, шетелдік капиталдың қажетті жағдайлар ағыны құрылады.

Отандық кәсіпорындар үшін құнсыздану процестерін бірінші кезекте елдің экономикалық параметрлерін жақсартуға бағытталған іс-шаралар дәлелдеді. Экономикалық субъектілердің бағасы төмендеуіне, қосымша пайда алуға, әдетте, республика экономикасына оң әсерін тигізеді.

Түйін сөздер: девальвация процесстер, экономика, дағдарыс, валюта қоры.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.748.77

Шолпанбаева К.Ж., *Нурмагамбетова А.З., Белоусова Л.И.

Восточно-Казахстанский государственный университет имени С. Аманжолова,
Республика Казахстан, г. Усть-Каменогорск
*E-mail: n_azhar@mail.ru

ДЕВАЛЬВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УСЛОВИЯХ ВСЕМИРНОГО КРИЗИСА

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования, наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны, выполняло определенные функции в сфере экономики. Государственное регулирование экономики имеет долгую историю – даже в период раннего капитализма в Европе существовал централизованный контроль над ценами, качеством товаров и услуг, процентными ставками и внешней торговлей. В современных условиях любое государство осуществляет регулирование национальной экономики, с различной степенью государственного вмешательства в экономику [1].

Экономика Казахстана – крупнейшая экономика в Центральной Азии, вторая экономика постсоветского пространства (после России). Основным источником экономического роста является добыча нефти, металлов и минералов.

Девальвационные процессы в условиях всемирного кризиса являются неизбежным атрибутом рыночной экономики. Для Казахстана, как и других стран мира, в сложившихся условиях эта мера была неизбежна. Прежде всего она позволяет повысить конкурентоспособность экономики, улучшить условия работы экспортеров, что позволит сохранить или создать новые рабочие места, а также с меньшими издержками выйти из кризисной ситуации. В результате девальвации в меньшей степени тратятся ЗВР (золотовалютные резервы) страны, создаются необходимые условия притока иностранного капитала.

Девальвационные процессы оказались мерами, направленными на улучшение экономических параметров страны, в первую очередь – для национальных предприятий. За счёт удешевления тенге экономические субъекты получат дополнительную прибыль, что в целом позитивно скажется на экономике республики.

В условиях снижения покупательской способности США страны должны помочь своим предприятиям переориентироваться на другие рынки. Поэтому для всех государств первоочередными задачами являются повышение покупательной способности доллара, пока компании не переориентируются, и поддержка экспорта. Эмиссия национальных валют, за счет

которых будет проводиться дотация своего экспорта и что приведет к укреплению доллара, за счет девальвации собственных валют, позволяет решить обе эти задачи. Такая дотация должна носить планомерный, открытый характер и рассчитана на несколько лет с постепенным ее уменьшением.

В Казахстане, чтобы поддержать экономику страны со дня независимости, были проведены четыре девальвационных процеса. Первая девальвация прошла в апреле 1999 года, тенге обесценился на 64,6%. Своеобразным испытанием на прочность для молодой валюты стал финансовый кризис в России в 1998 году. В результате глобальных изменений на мировых финансовых рынках произошла значительная девальвация национальных валют целого ряда стран – торговых партнеров Казахстана. Это привело к удорожанию тенге в реальном выражении и способствовало снижению конкурентных позиций казахстанского экспорта.

Кроме того, существующий в то время стереотип механического переноса оценки ситуации в России на Казахстан вызвал на внутреннем валютном рынке ажиотажный спрос на иностранную валюту. Большие валютные интервенции привели к значительному снижению валовых золотовалютных резервов. Для предотвращения дальнейшего сокращения золотовалютных резервов и восстановления конкурентоспособности тенге возникла необходимость девальвации тенге.

Одним из важных моментов был выбор времени проведения девальвации. Немедленное ее проведение на фоне нестабильного состояния финансовых рынков в странах СНГ, а также в условиях значительного девальвационного ожидания внутри страны не дало бы ожидаемого эффекта. Любой паритет валютных курсов, установленный в результате девальвации в таких условиях, быстро потерял бы равновесие.

Для выбора нового режима обменного курса были проанализированы возможные сценарии дальнейшего развития внешнеэкономической ситуации, особенно в России. Оценивались преимущества и недостатки каждого варианта с точки зрения ожидаемых уровней равновесного курса тенге, платежного баланса, золотовалютных резервов, дефицита бюджета, каждого сегмента финансового рынка и социальных показателей.

В результате наиболее приемлемым оказался режим свободно плавающего обменного курса тенге (СПОК). В результате принятых мер переход на новую валютную политику проходил относительно спокойно, банковская система функционировала стабильно, курс тенге в обменных пунктах стабилизировался в течение нескольких дней. Операции банков на межбанковском рынке не прекращались. Немаловажную роль сыграло и то обстоятельство, что в отличие от российской банковская система Казахстана накануне изменения режима обладала более лучшим кредитным портфелем, а валютные пассивы соответствовали валютным активам. Кроме того, казахстанские банки не участвовали в рискованных форвардных валютных операциях.

Вторая девальвация произошла 4 февраля 2009 года. Национальный банк РК установил коридор обмена курса национальной валюты в 150 тенге за доллар. По данным на 3 февраля 2009 года курс составлял 121,87 тенге за доллар.

4 февраля Национальный банк уходит от поддержания тенге в прежнем неявном коридоре и считает объективно необходимым новый уровень обмена курса национальной валюты. Предлагается, что коридор обменного курса тенге будет находиться около уровня 150 тенге за доллар, колебания плюс-минус 3%, или 5 тенге», – сообщил 4 февраля глава Нацбанка Григорий Марченко на специальной пресс-конференции по этому поводу.

Нацбанк назвал три основные причины девальвации тенге 2009 года:

1) причина снижения курса тенге – это понижение цен на нефть. Нефть занимает около 60% всего экспорта Казахстана и служит основным источником валютной выручки на финансовом рынке. Снижение стоимости нефти более чем в три раза за последние полгода вынуждает пересматривать курсовые ориентиры;

2) важной причиной девальвации в Нацбанке назвали девальвацию национальных валют в странах – торговых партнерах Казахстана и в странах, экономика которых зависит от экспорта сырья. По данным Нацбанка, «за период с начала 2008 года по январь 2009 года девальвация национальных валют к доллару США составила в России 44%, в Беларуси – 28%, в Украине – 53%, в Великобритании – 38%, Еврозоне – 13%, в Норвегии – 28%, в Бразилии – 31%, Австралии – 27%, в Канаде – 26%» [2];

3) причиной стала необходимость сохранения золотовалютных резервов Национального Банка. Начиная с IV квартала 2008 года по сегодняшний день Национальный банк потратил 6 миллиардов долларов (включая 2,7 миллиардов долларов в январе 2009 года) для обеспечения

стабильности на валютном рынке и поддержания обменного курса в текущем диапазоне.

Ссылаясь на опыт девальвации 1999 года, руководство Национального банка сделало акцент на том, что другие методы поддержки национальной промышленности кроме девальвации тенге, неэффективны. В качестве одной из главных причин девальвации тенге Национальный банк назвал также необходимость сохранения золотовалютных резервов.

Третья девальвация произошла в феврале 2014 года на фоне резкого повышения курсов евро и доллара США по отношению ко многим валютам стран СНГ. Среди основных причин называются плохая экономическая ситуация в странах БРИКС, переток капитала из развивающихся стран и свободное формирование обменного курса российского рубля. В минувшем году в общем объеме импорта в Казахстан российские товары занимали 36,2 процента. Экспорт казахских товаров в Россию более чем в три раза меньше этого объема. 11 февраля 2014 года глава Национального банка объявил о девальвации тенге. В заявлении было указано, что будет установлен новый коридор колебаний курса по отношению к доллару США от нового уровня 185 тенге за доллар плюс/минус 3 тенге. Ранее курс составлял 155,5 тенге за доллар США [3].

Четвёртая девальвация произошла в августе 2015 года после объявления Национальным банком о введении свободного курса тенге. Наиболее вероятной причиной такого шага является стремление поддержки национальной экономики на фоне резкого снижения курса российского рубля. Премьер-министр Карим Масимов подчеркнул, что формирование рыночного курса без участия государства создаст предпосылки для восстановления экономического роста, повышения кредитной и инвестиционной активности, создания новых рабочих мест и снижения инфляции [4].

Проанализируем плюсы и минусы девальвации августа 2015 года.

Минусы девальвации:

1. Тяжело объяснить населению свои действия и предотвратить панику в обменных пунктах и банках.

2. Потери казахстанских вкладчиков уже оценены примерно в одну пятую от общего объёма банковских депозитов физических лиц и равны 1,260 трлн тенге.

3. Прежде всего, девальвация неизбежно приводит к росту цен на импортируемые сырье, материалы, готовую продукцию и товары народного потребления. Правда, импортеры от этого не пострадают, поскольку они неминуемо и быстро переложат эти издержки на цену готовой продукции или завозимых товаров. Не будут же они работать себе в убыток. В этом мы уже убедились после 4 февраля т.г., когда цены на товары и продукцию, завозимые по импорту, значительно возросли, хотя импортеры продают продукцию и товары, приобретенные по импорту, еще по ценам и курсу тенге до девальвации.

4. В проводимой девальвации тенге минусами являются потери депозитариев, имеющих банковские вклады в национальной валюте. Люди верили в непоколебимость тенге и переводили вклады с валютных счетов в национальную валюту [5].

Плюсы девальвации:

1. Низкие финансовые затраты – поддержка валюты в низком финансовом коридоре.

2. Повышение конкурентоспособности ряда казахстанских предприятий (производство пищевых продуктов, прочих неметаллических минеральных продуктов, перегонка нефти, химическая промышленностьи т.д.).

3. Эффективная политика импортозамещения равна росту экономики и занятости населения равна улучшение сальдо торгового баланса, счета платежного баланса.

4. Положительный эффект для бюджета страны. Часть поступлений в бюджет за счет курсовой разницы.

По итогам 2013 года экономический рост в Казахстане составил 6%, к 2014 году дефицит государственного бюджета – 3%, параметры госдолга – 15%. Инфляция в прошлом году выросла на 4,8%. Следует отметить, что девальвация в условиях всемирного кризиса является неизбежным атрибутом рыночной экономики. Для Казахстана, как и других стран мира, в сложившихся условиях эта мера была неизбежна. Прежде всего, она позволяет повысить конкурентоспособность экономики, улучшить условия работы экспортеров, что позволит сохранить или создать новые рабочие места, а также с меньшими издержками выйти из кризисной ситуации. В результате девальвации в меньшей степени тратятся ЗВР (золотовалютные резервы) страны, создаются необходимые условия притока иностранного капитала.

На фоне затянувшегося колебания тенге, доверие к национальной валюте у казахстанцев слабеет, ведь цены буквально на все неумолимо ползут вверх. Недоверие к национальной валюте резко выросло и это ведет к очень неблагоприятным последствиям. В шахматах такую ситуацию

называют цугцванг – это обстановка, при которой каждый следующий ход ухудшает положение игрока, но делать этот ход все равно надо. То есть любой ход ведет к ухудшению положения. Но ничего не делать тоже нельзя. Если бы решения в нашей стране принимались на основании рыночных механизмов, то это решение можно было предугадать.

По нашему мнению, «девальвировать тенге или нет» – это решение не экономическое, не рыночное, а скорее политическое, административное, командное решение. Сейчас не стоит делать резких шагов. Это не первый случай, когда в Казахстане происходит девальвация. И, как показал опыт, наша страна всегда выходила с честью из подобных ситуаций.

20 августа 2015 года Казахстан, отменив валютный коридор, отпустил тенге в свободное плавание. И пока население не видит положительных последствий этого решения. Однако если у Национального банка действительно не было выбора, то этот ход все-таки стоило сделать, чтобы не проиграть сразу и окончательно. Что ждет тенге дальше – шах или мат? Или же курс все-таки укрепится? Покажет время.

Литература

1 Официальный сайт Президента Республики Казахстан // http://www.akorda.kz
2 Статистический бюллетень Национального банка РК. – 2014, январь №1 // http: // www.nationalbank. кz
3 Официальный сайт «Стратегия 2050» // http:www.strategy2050.kz
4 Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-II «Об инвестициях» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.06.2014 г.)
5 Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. – М.: Акрополь, 2007. – 60 с.

References

1 Oficialniy sait Presidenta Respubliki Kazachstan // http://www.akorda.kz
2 Statisticheskiy byuleten Nacionalnogo banka RK. – 2014, январь №1 // http: // www.nationalbank. кz
3 Oficialniy sait «Strategiya – 2050» // http:www.strategy2050.kz
4 Zakon Respubliki Kazachstan «Ob investiziyach» ot 8 yanvarya 2003 goda № 373-II (s ismeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 12.06.2014 g.)
5 Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. – М.: Акрополь, 2007. – 60 с.

Сыздыкова К.Ш.,
Алшынбай А.М.,
Актуреева Э.А.

Система маркетинговой информации в агросервисе

Авторы данной статьи рассмотрели процесс агромаркетингового исследования, а именно: определение проблемы и формирование целей исследования, отбор источников информации, формирование плана агромаркетингового исследования, сбор данных, отчет о полученных результатах.

Особый интерес уделили конкурентам сельхозпроизводителей, что позволяет вовремя изменить собственную стратегию и тактику, и разработать систему мер по защите позиций предприятия на рынке. Авторами рассмотрены общие подходы к управлению маркетингом, в частности, маркетинговой информационной системы в аграрной сфере как основы для снижения рисков при принятии и реализации управленческих решений.

Ключевые слова: агробизнес, агромаркетинговая информация, подсистема, отчетность, стратегия, тактика, планирование, стратегический план, анализ опасности, возможности предприятия, целевой рынок.

Syzdykova K.Sh.,
Alshynbay A.M., Aktureyeva E.A.

Marketing information system in the agricultural service

The article is devoted to questions of effective management in the field of agribusiness. It is known that the efficiency of agromarketing and the quality of management decisions largely depend on the competent performance of a marketing information system. Therefore, making the right decisions depends primarily on the selection of the necessary useful information and the quality of its analysis. This requires the development of specific marketing information system.

The authors considered the process of agro marketing research, namely: identifying the problems and formation of research objectives, selection of information sources, the formation of agro marketing plan research, collect data, report on the results obtained.

In this article the special interest is given to competitors of the farmers, which allows time to change strategy and tactics, and to develop a system of measures to protect the enterprise's position in the market. The authors consider general approaches to marketing management, particularly, marketing information system in agriculture, as the basis for reducing risks when making and implementing management decisions.

Key words: agribusiness, agro marketing information, subsystem, reporting, strategy, tactics, planning, strategic plan, risk analysis, opportunities for companies, target market.

Сыздықова К.Ш.,
Алшынбай А.М., Ақтөреева Э.А.

Агросферадағы маркетингтік ақпарат жүйесі

Авторлар агромаркетингтік зерттеу үдерісін қарастырды, оның ішінде: мәселелерді анықтау және зерттеу мақсатын құрастыру, ақпарат көздерін сұрыптау, агромаркетингтік зерттеу жоспарын құру, мәліметтерді жинау, алынған нәтижелер туралы есеп беру.

Берілген мақалада ауыл шаруашылығы өндірушілерінің бәсекелестеріне ерекше көңіл бөлінді. Бұл өз стратегиясы мен тактикасын дер кезінде өзгертуге және кәсіпорынның нарықтағы бағытын қорғау бойынша шаралар жүйесін жасауға мүмкіндік береді. Авторлармен маркетингті басқаруда жалпы тәсілдер қарастырылды, жекелей алғанда басқару шешімдерін қабылдау және жүзеге асыру кезінде тәуекелдерді төмендету үшін негіз ретінде аграрлық сферада маркетингтік ақпараттар жүйесі есепке алынды.

Түйін сөздер: агробизнес, агромаркетингтік ақпарат, жүйеішілік, есеп беру, стратегия, тактика, жоспарлау, стратегиялық жоспар, қауіптілікті талдау, кәсіпорынның мүмкіндігі, мақсатты нарық.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 658.8(574)

[1]Сыздыкова К.Ш., [2]Алшынбай А.М., *[3]Актуреева Э.А.

[1]Академия Кайнар,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Каспийский университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
[3] Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: elmiraMika210765@mail.ru

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В АГРОСЕРВИСЕ

Предприятие сельского хозяйства должно заниматься сбором агромаркетинговой информации, чтобы объективно оценивать ситуацию во внешней маркетинговой среде, производить анализ собственной деятельности, снижать финансовый риск, находить наиболее выгодные рынки, определять отношение к себе потребителей, координировать работу своих подразделений, получать конкурентное преимущество и т.д. Помимо большого объема, агромаркетинговая информация отличается разноплановостью и сложностью. Принятие же правильных решений зависит от выбора именно необходимой или полезной информации, от качественного уровня ее анализа. В конечном итоге все это требует разработки особой системы маркетинговой информации.

По критерию принятия решений система агромаркетинговой информации подразделяется на три подсистемы: принятие управляющих решений; плановых решений; обеспечение решений по фундаментальным исследованиям.

Первая подсистема включает в себя информацию оперативного порядка о текущей ситуации в агромаркетинговой среде. Ее задача – быстрое выявление возникающих проблем и тенденций. Вторая обеспечивает руководителей предприятий сельского хозяйства и службы агромаркетинга информацией, используемой в процессе планирования их деятельности. Третья накапливает и анализирует информацию по конкретной проблеме, например в случае изучения взаимосвязи между объемом затрат на рекламу и объемом продаж.

По функциональным критериям выделяются следующие подсистемы: внутренней отчетности, сбора внешней текущей агромаркетинговой информации, агромаркетинговых исследований, анализа агромаркетинговой информации.

Подсистема внутренней отчетности призвана обеспечивать управляющих агромаркетингом данными о деятельности самого сельскохозяйственного предприятия, его подразделений и отдельных работников. Ее цель – сбор и анализ информации о показателях текущего оборота, объемах затрат и получаемых доходов, движении денежной наличности и состоянии финансовых средств на счетах, объемах товарных запасов, ценах на продукцию предприятия и т.д. Как правило, данная информа-

ция носит оперативный характер и используется в качестве основы для принятия управленческих решений тактического плана, например завоз сырья конкретного вида в связи со снижением его запасов.

Подсистема сбора внешней текущей агромаркетинговой информации, представляющая собой комплекс источников, приемов и средств получения текущей информации о внешней маркетинговой среде. Объектами внимания в этом случае выступают клиентурные рынки, конкуренты, поставщики, контактные аудитории, посредники, а также факторы макросреды агромаркетинига.

Основными источниками текущей информации об агромаркетинговой среде, и в первую очередь о клиентурных рынках, являются сами покупатели продукции предприятия сельского хозяйства, продавцы, торговые агенты предприятия и независимые торговые посредники, сотрудничающие с ними, агромаркетинговые посредники, специализирующиеся на сборе и продаже коммерческой информации (широкое распространение в последнее время получили коммерческие компьютерные базы данных), специальные отделы предприятий, занимающиеся сбором и анализом текущей маркетинговой информации, специализированные журналы, справочники, информационные бюллетени, представители контактных аудиторий – средства массовой информации, различные общественные формирования (общества защиты прав потребителей и т.п.).

Подсистема аргомаркетинговых исследований предназначена для определения круга данных, необходимых управляющим маркетингом сельскохозяйственного предприятия при принятии соответствующих управленческих решений, их сбор, анализ и отчет о результатах.

Процесс агромаркетингового исследования представляет собой ряд последовательных действий, которые можно объединить в несколько этапов: определение проблемы (круга вопросов) и формирование целей исследования, предварительный анализ имеющейся информации, отбор источников информации, формирование плана агромаркетингового исследования, сбор данных, повторный анализ, представление отчета о полученных результатах.

Основными типами целей исследования являются:

– поисковые – сбор предварительной информации и выработка гипотезы;

– описательные – описание определенных явлений;

– экспериментальные – проверка определенной гипотезы, например: снижение цен товаров на 10% должно повысить сбыт товаров на 7%.

Завершающим этапом агромаркетингового исследования является представление отчета о полученных результатах и разработка рекомендаций управляющим. Подсистема агромаркетингового анализа представляет собой совокупность элементов, деятельность которых направлена на обеспечение хранения, обработки и анализа агромаркетинговой информации. Целью функционирования подсистемы является представление уже обработанной систематизированной информации управляющим агромаркетингом для принятия соответствующих решений.

Основными элементами подсистемы выступают банки данных, банк статистических процедур, банк моделей и система поддержки принятия агромаркетинговых решений.

Основная общая цель предприятия сельского хозяйства, т.е. четко выраженная причина его существования, обозначается как миссия (иногда ее еще называют «генеральная цель»). Обычно она формулируется в официальном программном заявлении, которое содержит следующие моменты:

– главная задача предприятия с точки зрения основной сферы деятельности;

– основные рабочие принципы, определяемые внешней средой;

– корпоративная культура предприятия.

При определении сферы деятельности сельскохозяйственного предприятия указание вида удовлетворяемых потребностей с помощью его продукции, а также его клиентурного рынка представляется более предпочтительным, чем определение основных групп товаров, производимых предприятием, или используемых технологий.

Понятие корпоративной культуры включает в себя единую систему ценностей, норм и правил деятельности, которыми должны руководствоваться все работники предприятия. В эту систему входят следующие элементы:

– четкая ориентация на долгосрочные перспективы;

– значимые характеристики внутренней рабочей среды (вопросы субординации во взаимоотношениях руководителей и подчиненных, официальных взаимоотношений между ними, требования к внешнему виду работников и др.);

– степень централизации и децентрализации системы управления, важность творческого подхода к работе;

– уровень неформальных контактов между сотрудниками;

– использование кандидатур своих работников для заполнения вакансий на руководящие должности;

– история и традиции предприятия.

Все цели предприятия АПК должны быть реальными и достижимыми. Установление нереальных целей ведет к сбою всей системы управления, что чревато катастрофическими последствиями. Кроме того, они должны быть ранжированы по значимости, ориентированы по времени (долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные) и четко сформулированы.

По мере того, как определена миссия предприятия и установлены ее цели, управляющие должны предложить основные пути их достижения. Выбор этих путей зависит от многочисленных факторов, существующих как в самом предприятии, так и вне него. В ходе изучения внешней среды для управляющих предприятием важно проанализировать, какие факторы наибольшей степени влияют на успешность его деятельности. При этом исследуется воздействие факторов как микросреды (поставщики, конкуренты, маркетинговые посредники, клиентурные рынки, контактные аудитории), так и макросреды (экономические, политические, научно-технические демографические, природно-климатические и факторы культурного порядка).

Особенно пристальное внимание при этом уделяется анализу опасностей и возможностей для сельскохозяйственного предприятия. Так, в качестве опасности для предприятии сельского хозяйства, обслуживающего туристический бизнес, может рассматриваться снижение притока туристов вследствие усиления политической напряженности в данном районе или вспышки какой-либо эпидемии. Опасностью может быть решение правительства страны увеличить налог на доходы сельскохозяйственных предприятий, а также выход на клиентурный рынок предприятия мощного конкурента. Примерами возможностей для предприятия могут служить решение о проведении в стране крупного международного мероприятия, снятие ранее действовавших налоговых ограничений, уход с рынка или банкротство основного конкурента.

Следующей стадией ситуационного анализа является оценка факторов внутренней среды предприятия. Чаще всего обследованию подвергаются пять функций: агромаркетинг; финансы (бухгалтерский учет); сельскохозяйственное производство (технологии); человеческие ресурсы; корпоративная культура и образ предприятия.

После проведения управленческого обследования, выявления сильных и слабых сторон деятельности сельскохозяйственного предприятия, руководство получает достаточно информации, чтобы приступить к выбору соответствующей стратегической альтернативы: рост, сокращение или их сочетание.

Стратегия роста реализуется при постоянно возрастающем уровне целей предприятия сельского хозяйства по сравнению с ранее достигнутым. Различают следующие основные виды этой стратегии: ограниченный рост, интенсивный рост, диверсификационный рост. Крупные организации сельского хозяйства, состоящие из большого количества предприятий, иногда применяют различные стратегии для конкретных стратегических хозяйственных подразделений. При этом для одних определяющей будет стратегия роста, для других – сокращения. Одновременное применение этих двух подходов в развитии единой организации получило определение стратегии сочетания.

Агромаркетинговая стратегия представляет собой раздел общего плана агромаркетинга, широкомасштабную программу действий, направленную на достижение основных целей агромаркетинга. Она включает в себя разработку целевых рынков (сегментов рынка), комплекса агромаркетинга и бюджета агромаркетинга, а также определение времени начала и сроков проведения основных агромаркетинговых мероприятий.

Временной аспект в формировании агромаркетинговой стратегии реализуется в принятии решений по поводу начала активного ее воплощения. Руководство предприятия сельского хозяйства, проведя ситуационный анализ, должно четко знать, насколько благоприятна ситуация во внешней среде для начала намеченных действий. Если она не вполне соответствует разработанным планам (например, по причине прогнозируемого дальнейшего экономического спада), то необходимо выяснить, когда наступит благоприятный момент. Кроме того, необходимо определить последовательность и сроки проведения основных агромаркетинговых мероприятий.

Литература

1 Цыпкин Ю.А. Агромаркетинг. – Минск, 2014.
2 Кириенко Н.В. «Формирование эффективной системы маркетинга в агропромышленном комплексе. – Минск: БелНИИ аграрной экономики, 2011.
3 Гусаков В.Г., ДайнекоА.Е., Байгот Л.Н., Кириенко Н.В. Организация маркетинга и бизнеса в аграрной сфере. – Минск: БелНИИ аграрной экономики, 2011.
4 Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник для вузов / под общей ред. Г.Л. Багиева – М.: Издательство «Экономика», 2010.
5 Грузинов В.П. Схема маркетинговой деятельности. – М.: «Инфра – М», 2008. – 305 с.
6 Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. – М.: Финансы и статистика, 2009.
7 Введение в маркетинг. – 5-е издание: пер. с англ.: уч.пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2011.

References

1 Cypkin Ju.A. Agromarketing. – Minsk. 2014.
2 Kirienko N.V. «Formirovanie jeffektivnoj sistemy marketinga v agropromyshlennom komplekse. – Minsk: BelNII agrarnoj jekonomiki, 2011.
3 Gusakov V.G., DajnekoA.E., Bajgot L.N., Kirienko N.V. Organizacija marketinga i biznesa v agrarnoj sfere. – Minsk: BelNII agrarnoj jekonomiki, 2011.
4 Bagiev G.L., Tarasevich V.M., Ann H. Marketing: uchebnik dlja vuzov / pod obshhej red. G.L. Bagieva – M.: Izdatel'stvo «Jekonomika», 2010.
5 Gruzinov V.P. Shema marketingovoj dejatel'nosti. – M.: «Infra – M», 2008. – 305 s.
6 Hruckij V.E., Korneeva I.V. Sovremennyj marketing: nastol'naja kniga po issledovaniju rynka. – M.: Finansy i statistika, 2009.
7 Vvedenie v marketing. – 5-e izdanie: per. s angl.: uch.pos. – M.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2011.

Джакишева У.К.,
Бейсенбаева А.К.,
Низамдинова А.К.

Ведение бухгалтерского учета в бюджетных организациях: проблемы и пути его совершенствования

Во всем мире изменяются требования к действиям и отчетности органов государственного управления. Эти требования формируются исходя из усиления ответственности за эффективное управление финансами, с целью осуществления перехода от управления затратами к управлению результатами и среднесрочному бюджетированию, ориентированному на результат. В настоящее время экономика Республики Казахстан представляет собой высокоразвитую информационную систему, отстроенную и функционирующую в соответствии с международными требованиями, является единой системой учета, которая включает разные ее аспекты. Высококачественная отчетность необходима и для развития рынка капитала, поскольку на ее основе принимаются решения о распределении ограниченных ресурсов, часто определяющие развитие экономики на десятилетия вперед.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, отчетность, бюджетные организации, государственное управление финансами.

Dzhakysheva U.K.,
Bejsenbaeva A.K.,
Nizamdinova A.K.

Accounting in budgetary organizations: problems and ways of its improvement

Worldwide changing demands for action and accountability of government. These requirements form the basis of increasing responsibility for the effective financial management, with the aim of making the transition from cost management to the management of results and the medium-term Performance-based budgeting. Currently, the economy of the Republic of Kazakhstan is a highly developed information system, rebuilt and operated in accordance with international standards, a uniform system of accounting, which includes various aspects of it. High-quality reporting is necessary for the development of the capital market, often determines the economic development for decades to come.

Key words: accounting, reporting, budgeting, public financial management.

Джакишева У.К.,
Бейсенбаева А.К.,
Низамдинова А.К.

Бюджеттік ұйымдардағы бухгалтерлік есепті жүргізу: мәселелері және оны жетілдіру жолдары

Мемлекеттік ұйымдардың есептілігін басқару да және оның талаптары барлық әлемде өзгеріп тұрады. Шығындарды басқарудан қорытынды басқаруға және орта мерзімді бюджеттендіруді жүзеге асыру мақсатында тиімді қаржылық басқару үшін, жауапкершілікті күшейтудің талаптары қалыптасады. Қазіргі таңда Қазақстан Республикасының экономикасы түрлі аспектілерді құрайтын халықаралық талаптарға сәйкес құрылған және қызмет атқарушы жоғары дамыған ақпараттық жүйені білдіреді, яғни есептің бірыңғай жүйесі болып табылады. Жоғары сапалы есептілік капитал нарығының дамуы үшін қажет, себебі оның негізінде шектеулі ресурстарды қайта бөлу туралы шешімдер қабылданады, жиі алдын-ала он жылға экономиканың дамуын анықтайды.

Түйін сөздер: есеп, есептілік, бюджеттік ұйымдар, қаржыны мемлекеттік басқару.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.36

***Джакишева У.К., Бейсенбаева А.К., Низамдинова А.К.**

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: symbat_201176@mail.ru

ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Современное экономическое развитие Республики Казахстан требует совершенствования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственном секторе. Во всем мире изменяются требования к действиям и отчетности органов государственного управления. Эти требования формируются исходя из усиления ответственности за эффективное управление финансами с целью осуществления перехода от управления затратами к управлению результатами и среднесрочному бюджетированию, ориентированному на результат. В данное время реформирование бухгалтерского учета является объективной необходимостью, связанной с возможностью выполнения одной из задач, обозначенной Президентом страны – создание прозрачной и ясной системы управления финансовыми ресурсами страны и составления баланса активов и обязательств государства. Целью реформирования является повышение эффективности, ответственности, подотчетности и прозрачности управления государственными финансами с созданием стратегического, транспарентного и комплексного бюджетного процесса, который от планирования до исполнения представлял бы собой единую систему финансовой отчетности, используемую гражданским обществом в оценке действий правительства. Применение Международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора (далее – МСФООС) обусловлено необходимостью оценки эффективности органов исполнительной власти по управлению государственными финансами, контроля над эффективным использованием денежных средств и активов, агрегирования финансовой информации всего сектора государственного управления. Создание системы бухгалтерского учета, соответствующей мировым стандартам, путем внедрения международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора позволит обеспечить более качественную информацию, необходимую при принятии управленческих решений.

Сложившаяся система бухгалтерского учета и отчетности в государственном секторе не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации. Поэтому представляется,

что основная цель перехода на МСФООС – это приведение системы бухгалтерского учета в государственном секторе в соответствие с требованиями конкурентоспособной экономики, обеспечение доступа всем заинтересованным пользователям к информации, представляющей объективную динамику финансового положения и результатов деятельности государственных учреждений, а также консолидированного отчета государственного сектора. Ежегодные финансовые отчеты Правительства, подготовленные в соответствии с МСФООС, могут послужить для демонстрации правительственной подотчетности по управлению общественными ресурсами и исполнению задач относительно бюджетного процесса [1].

Как показала практика перехода на международные стандарты финансовой отчетности в реальном секторе экономики, отчеты, составленные по международным стандартам, дают четкое представление о финансовом положении, результатах финансовой деятельности и движении денежных средств хозяйствующих субъектов. У субъектов, соблюдающих принципы МСФО, значительно возрастают возможности привлечения дополнительных источников капитала, а также партнеров, которые помогут им обеспечить экономический рост и процветание. В свою очередь, субъекты, используя МСФО, получают доступ к информации о финансовом состоянии потенциальных партнеров, появляется дополнительный инструментарий, позволяющий усовершенствовать их выбор.

Международной практикой бухгалтерского учета определены четыре основных метода ведения учета в секторе государственного управления.

1. Кассовый метод ведения учета заключается в простой регистрации кассовых потоков, поступления и выбытия денежных средств, активов в виде денежных средств, в бюджеты, или денежных средств казны или государства. Основное преимущество кассового метода учета в его простоте, доступности. Он дает информацию о денежных потоках. В какой-то момент одной регистрации кассовых потоков стало недостаточно, потому что она не позволяет в полной мере отследить исполнение бюджета. В то же время существуют определенные политически важные активы и обязательства. Их тоже надо оценивать и ставить на баланс, в первую очередь потому, что они важны для инвесторов, привлечения средств, мобилизации финансовых ресурсов.

2. Модифицированный кассовый метод. Существует фиксация кассовых потоков, но вместе с тем существует оцененный государственный долг на балансе и бюджетные ссуды кредита на балансе. И часть расчетов, которая возникает в ходе исполнения бюджетов, также оценена. Этот учет наладили, и оказалось важно, что существует еще спектр активов и обязательств, которые также могут повлиять значительным образом на ликвидность и платежеспособность, в том числе и обязательства по заработной плате. Во многих странах обязательства по зарплате приравниваются к источникам финансирования дефицита бюджета. В данном случае государство работает в долг у своих сотрудников или берет деньги в долг у инвесторов, разница невелика. Поэтому возникла потребность в оценке всех активов и обязательств.

3. Модифицированный метод начисления. Когда начали оценивать активы и обязательства, стало ясно, что полностью оценить их нельзя. Если мы берем метод начислений, это значит, что нужно оценивать все обязательства государства. В той или иной степени надо оценивать все природные ресурсы, потому что это тоже государственный актив, и он находится в собственности у государства. Модифицированный метод начислений в целом совпадает с методами начислений, т. е. операции признаются в момент возникновения или изменения стоимости активов. Это стандартный метод.

4. Метод начисления – метод бухгалтерского учета, при котором операции и другие события признаются по факту их свершения в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления или выплаты денежных средств. Метод начислений более прогрессивен. При методе начислений операции признаются в момент возникновения либо изменения экономической стоимости активов и обязательств. Все его плюсы содержатся в отчетности.

Если сравнивать отчетность, которая может существовать по кассовому методу учета, то это стандартный отчет по исполнению бюджета по отечественному бюджетному законодательству. В этой отчетности нет никаких запасов, остатков задолженности, активов и обязательств. Есть простая регистрация денежных потоков, поступлений, выбытий, доходов, расходов, источников финансирования дефицита. Зарегистрированы все кассовые поступления, выбытия – это и есть отчетность об исполнении бюджета. При методе начисления операции структурируются так,

чтобы на их основании можно было построить балансы. Возникает понятие балансов и запасов, плюс к этому операции: доходы и расходы, операции, не связаные с изменениями внутри остатков и активов и обязательств. Операции с нефинансовыми активами, финансовыми активами и обязательствами – это те самые операции, которые действительно изменяют активы и позволяют перейти от остатков на начало периода к остаткам на конец периода. Самое главное преимущество при методе начисления – он дает возможность оценить все активы и обязательства, оценить операции в соответствии с их экономической природой. При использовании сложных моделей, таких как метод начислений, в учете обязательно должна быть определенная стандартизация, должна быть раскрыта информация, какими принципами руководствуется государство, когда составляет отчетность о своей деятельности. При этом самый главный недостаток статистических стандартов заключается в том, что статистическая отчетность никогда не подлежит аудиту, ее невозможно проверить, и невозможно оценить качество статистических данных: они предполагают массу допущений. Именно поэтому инвесторы не пользуются статистическими отчетами, а Международная федерация бухгалтеров стала разрабатывать международные стандарты финансовой отчетности в государственном секторе. Они основаны на международных стандартах финансовой отчетности для бизнеса, но имеют ряд особенностей для государства. Отчетность по этим стандартам подлежит проверке [2].

Принимая во внимание практику внедрения МСФО в хозяйствующих субъектах Казахстана, продолжавшейся на протяжении более десяти лет, реформирование системы бухгалтерского учета государственных учреждений по переходу на МСФООС проводится поэтапно. Для достижения поставленных задач осуществляется комплекс следующих мер:

– разработаны нормативно-правовые базы по переходу на МСФООС;

– проходят обучение и подготавливаются квалифицированные кадры в рамках перехода на МСФООС.

Учитывая, что важнейшим фактором проведения реформы является обучение бухгалтеров государственных учреждений новой методологии бухгалтерского учета по методу начисления, на местах проводится их обучение. В целях реализации программы перехода государственных учреждений на метод начисления по вопросам программного обеспечения бухгалтерского учета по новой методологии назрела необходимость использования в государственных органах и подведомственных учреждениях программного продукта, разработанного в соответствии с требованиями вышеуказанных нормативных правовых актов, а при наличии программного продукта – о необходимости доработки в соответствии с новыми требованиями по организации бухгалтерского учета по методу начисления.

В настоящее время экономика Республики Казахстан представляет собой высокоразвитую информационную систему, отстроенную и функционирующую в соответствии с международными требованиями, является единой системой учета, которая включает разные ее аспекты. Бухгалтерский учет является важнейшим фактором, обеспечивающим единство и функциональность глобальной системы учета, как источник данных для последующего накапливания, систематизации и обобщения в соответствии с поставленными задачами [3].

Информационная функция финансовой отчетности в экономике исходит из финансовых результатов деятельности организаций, которые необходимы широкому кругу заинтересованных пользователей информации как внутри, так и за пределами учреждения. Высококачественная отчетность необходима и для развития рынка капитала, поскольку на ее основе принимаются решения о распределении ограниченных ресурсов, часто определяющие развитие экономики на десятилетия вперед. Исходя из этого, сегодня одной из важных тем являлся вопрос реформы бухгалтерского учета в государственном секторе и порядок перевода государственных учреждении на МСФООС. Цель реформы заключается в гармонизации двух систем в единообразие и последующий переход к основному завершающему шагу по формированию консолидированного баланса активов и обязательств государства в целом [4].

Принятие МСФООС Правительством повысит не только качество, но и сопоставимость финансовой информации, содержащейся в отчетности субъектов общественного сектора всего мира.

Литература

1 Приказ МФ РК от 3 августа 2010 г. № 393 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях».

2 Приказ МФ РК от 7 сентября 2010 г. № 444 «Об утверждении учетной политики» зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан № 6505 от 22 сентября 2010 г.;

3 Приказ МФ РК от 15 июня 2010 г. № 281 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета государственных учреждений», зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан № 6314 от 29 июня 2010 г;

4 Приказ МФ РК от 27 апреля 2011 года № 219 «О внесении изменений и дополнений в приказ МФ РК от 24 февраля 2011 года № 95 «О некоторых вопросах государственного регулирования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственных учреждениях» зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан № 6965 от 20 мая 2011 г.

References

1 Prikaz MF RK ot 3 avgusta 2010 g. № 393 «Ob utverzhdenii Pravil vedenija buhgalterskogo ucheta v gosudarstvennyh uchrezhdenijah».

2 Prikaz MF RK ot 7 sentjabrja 2010 g. № 444 «Ob utverzhdenii uchetnoj politiki» zaregistrirovan v Ministerstve justicii Respubliki Kazahstan № 6505 ot 22 sentjabrja 2010 g.;

3 Prikaz MF RK ot 15 ijunja 2010 g. № 281 «Ob utverzhdenii Plana schetov buhgalterskogo ucheta gosudarstvennyh uchrezhdenij», zaregistrirovan v Ministerstve justicii Respubliki Kazahstan № 6314 ot 29 ijunja 2010 g;

4 Prikaz MF RK ot 27 aprelja 2011 goda № 219 «O vnesenii izmenenij i dopolnenij v prikaz MF RK ot 24 fevralja 2011 goda № 95 «O nekotoryh voprosah gosudarstvennogo regulirovanija sistemy buhgalterskogo ucheta i finansovoj otchetnosti v gosudarstvennyh uchrezhdenijah» zaregistrirovan v Ministerstve justicii Respubliki Kazahstan № 6965 ot 20 maja 2011 g.

Nurgazina A.M.

Innovative strategies of the Initial public offering

Knowledge of principles of successful IPO is one of the top priorities for the development of the securities market. IPO simultaneously connects to several spheres – corporate governance, financial analysis, accounting and audit, securities market, investment, risk management, investor relations. The sense of IPO relates to the principles of financing. Companies go "public" by making IPO and attracting unlimited quantity of investors or groups of investors.

Structure of IPO experiences growing interest for the research and study. Its strategies play important role for the investment mechanism. IPO has become a sphere of innovations, new tendencies and aspects that helps to development of the local securities market.

Key words: IPO, shares, equity capital, investor, issuer, securities market, stock exchange, investment.

Нұрғазина Ә.М.

Акцияларын бастапқы көпшілік сатылымның (IPO) инновациялық стратегиялар

IPO-ның өткізу принциптерін білуі бағалы қағаздар нарығының дамуына өте маңызды себебі IPO-ның мәні қаржыландыруға байланысты. Осы нәтижесінде IPO әртүрлі экономикалық бағыттарына байланысты, мысалы, корпоративтік басқару, қаржы сараптау, бухгалтерлік есеп, аудит, бағалы қағаздар нарығы, инвестиция, тәукелдер менеджменті, инвесторларымен байланысу. Компаниялар көпшілік сатылымды өткізу кезінде көпшілік инвесторларды немесе түрлі инвесторлардың топтарын тартады. Бастапқы көпшілік сатылымның құрылымы қызықтырады. IPO-ның стратегияларына инновациялар, жаңа бағыттар және аспектер ықпал етеді. Сонымен қатар, IPO-ның стратегиялар бағалы қағаздар нарығының дамуына үдемелілік деңгейіне шығарады.

Түйін сөздер: IPO, акциялар, акционерлік капитал, инвестор, эмитент, бағалы қағаздар нарығы, қор биржасы, инвестициялар.

Нургазина А.М.

Инновационные стратегии IPO – первого публичного размещения акций компании

В статье автором подборно рассматривается IPO, его сущность, принципы и инновационные стратегии.

Знания о принципах проведения успешного IPO являются одним из приоритетных направлений в развитии рынка ценных бумаг. Проведение IPO связано со многими экономическими сферами – корпоративным управлением, финансовым анализом, бухгалтерской отчетностью и аудитом, рынком ценных бумаг, инвестициями, риск-менеджментом, связями с инвесторами. Сущность IPO происходит от принципов финансирования. Компании становятся публичными, привлекая неограниченное количество инвесторов либо групп инвесторов.

Отмечается растущий интерес к изучению и исследованию структуры публичного размещения. Стратегии проведения IPO являются сферой приложения инноваций, новых тенденции и аспектов, которые стимулируют развитие локального рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: IPO, акции, акционерный капитал, инвестор, эмитент, рынок ценных бумаг, фондовая биржа, инвестиции.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 336.761

Nurgazina A.M.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
E-mail: nurgazina_asel@mail.ru

INNOVATIVE STRATEGIES OF THE INITIAL PUBLIC OFFERING

Initial public offering (IPO) is one of the most interesting scientific problems that can arise in an equity market research. From one hand it has relevance to the study of investment in terms of a financial category. From the other hand IPO has become a key issue in attracting of money inflows from the capital market. IPO as a type of access to capital has become a central topic of search for purposes of this article. IPO's structure and forms of performance are analyzed here as well.

What is IPO?

According to London Stock Exchange (LSE) it is the company's first offer of shares in the stock market. NASDAQ determines IPO as the company's first sale of stock to the public.

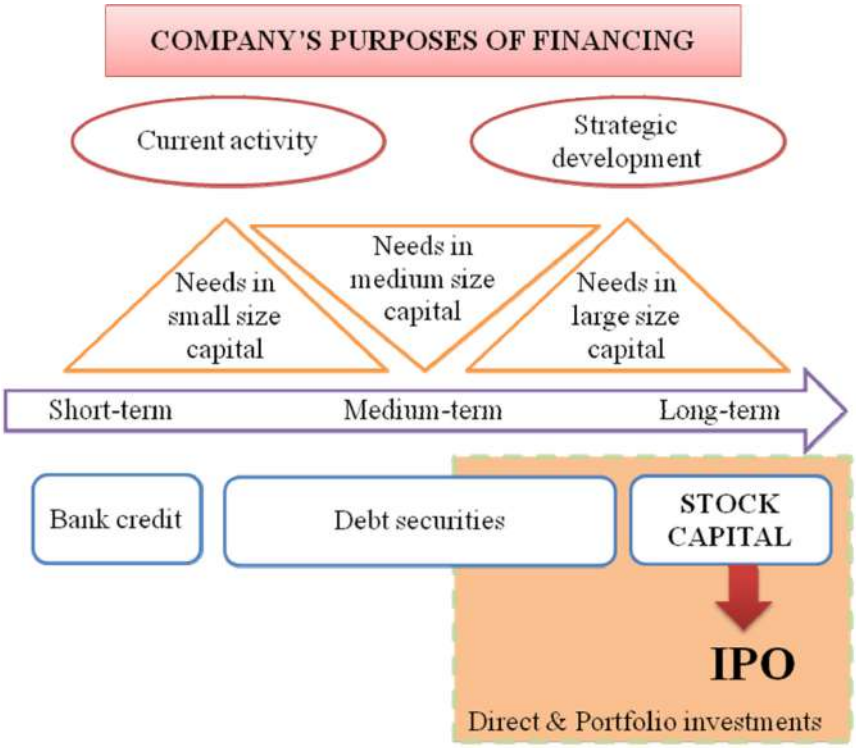
The sense of IPO relates to the principles of financing. The amount of internal savings or reserves commonly is not enough for a business's growth. As a result many companies have intends to attract investment for their current activity and/or for their further development. The picture 1 can help to understand role of IPO in financing the company's activity.

The chart was composed by author using common information

Financial markets can offer several instruments to help commercial organizations in achievement of their main goals in financing of current spendings or projects for future development. The first goal can be solved by issue of short-term securities or receiving a bank credit. It may seem obvious if a creditor is a reliable partner there are practically no problems with its short- and medium-term financing. Banks are seeking for the borrower that can return given money on time with needed profit yield. On the contrary, the second goal has a strategic meaning and leads to a general choice that usually made between direct or portfolio investments – medium- or long-term.

Both types of investments have specific advantages and disadvantages. For example, direct investments can attract outstanding experience or strategic partnership as well as outside operational or total control over recipient. Not all of the owners want to lose an influence on their company or share this influence with someone else. In turn, portfolio investments traditionally made by insti-

tutional or individual investors through securities market can offer large volumes of capital without involvement into the operational activity of the issuer. Overall control and analysis are expected measures of surveillance. Securities such as bonds or shares are used for these reasons. However, it is not simple to issue securities, especially on a stock exchange. Firstly, special listing procedures should be implemented. Secondly, nobody will invest into an unpredictable and non-profitable business. As a result portfolio investments can be available mostly for stable medium or large enterprises. Although there are many international markets that are opened for venture capital; some categories of the investors accept high risks relatively to potential profits.



Picture 1 – Role of IPO in financing the company's activity

Comparing two types of securities the following features can be noted. Bonds are debt that should be returned on time with certain level of profit yield. Of course this type of debt has substantial preferences over banking credit because there is no need to provide some pledge; besides, core debt is paid to investors at the end of the bonds' period of circulation. Shares represent stock capital. Investor's ownership of shares carries rights to receive a proportion of the issuer's profits in the form of dividends, or to vote at all meetings of shareholders, and other rights according to law. Optionally investors also can make arbitrage operations. Shares aren't debt obligation, so the issuing company doesn't return money to investors in certain period of time. Hence, shares' "life-cycle" continues while the company exists. That's the reason why shares' issue is so popular all over the world when enterprises or ventures seek for investments. The company can also arrange depositary receipts' issue that related to its shares. The structure specifies that shares are deposited by custodian/investment bank that repackages them and issues depositary receipts.

Thus, the companies go "public" by making IPO, and attracting unlimited quantity of investors or groups of investors. These issuers provide a deal between them and investors. "Public" means to obtain an official quotation for a security on the stock exchange. IPO can start on OTC market and results by admission onto official list of the stock exchange.

How is to be the public company?

It's much more than just to attract money. There are many precedents when enterprises go "public"

not aiming to receive investments. It is a status of transparent and reliable counterparty proving that the company follows its obligations; and, therefore, the company is ready for the open dialog with its shareholders, investors, partners and consumers. Such issuer receives the opportunity to present itself widely increasing media and analyst coverage, investor interest. In some cases the issuers should care about social responsibilities especially if they attract people's monies or pension funds' assets.

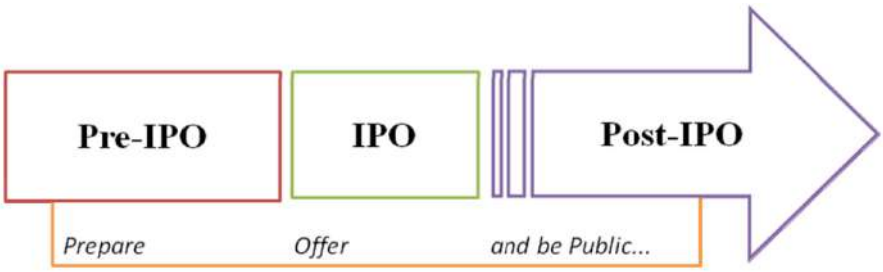
Foreign experience also shows that IPO can be used in different deals to change equity's structure. For example, debt capital can be replaced by stock one; or structure of shareholders by type can be improved. From other side, in some countries there are strict requirements used for specific occasions to provide listing of the local companies' securities on the stock exchange. This trend helps to develop narrow local securities market, and solve the problem of a lack of financial instruments as well as improve portfolio of institutional investors.

There are two typical types of IPO defined by the deal's structure: primary public offering, or classical one; and secondary public offering. The first category specifies additional or new shares' issue; the second category represents a part of early issued shares that belong to the existing shareholder/shareholders and can be sold to public. Another difference between these categories refers to investment inflows. In the first case the company itself takes capital; in the second case shareholders who sold their stocks receive financing. A mixed form is also applied in practice.

According to NYSE companies go public in order to accumulate capital to expand. Prior to going public, the company contacts an investment bank (or brokerage company / financial consultant) to advise them about how many shares to offer and the price of the shares. The investment bank plays the role of underwriter. The underwriter is responsible for the legalities of the deal as well as selling shares to public investors.

There are three basic methods of IPO: a fix price offering, bookbuilding, and an auction. The first type assumes supply of shares at a certain (fixed) price that was determined beforehand. The second one formed by underwriter represents total demand, and helps to define price of shares using gathered investors orders. The third one provides shares sale until the appropriate (high) price of securities is reached; however this method is used rarely. Mixed methods are also widely experienced. Decision about the method of IPO is taken by the issuer basing on views of its advisors and purposes of IPO.

General procedure of IPO consists from three stages pre-IPO, IPO itself and post-IPO as it illustrated in the picture 2.



Picture 2 – IPO's process
Composed by author

One of the most important project's components is pre-IPO preparation phase; this phase is time-consuming. Many participants are involved into the PreIPO's procedures; they are: auditors, lawyers, consultants, estimators, registrar and others. Share capital can be sold in whole or in part. Main decisions of this concern are made by the existing shareholders or by the responsible bodies of the issuer.

The key areas to focus on follows:

– defining key objectives, estimation and evaluation of future IPO needs and results, financial analysis, risks minimisation

– Taking a decision to issue and/or sell shares basing on deal's estimation

– Making changes or additions to prospectus if any arises (valid for the primary public offering). Prospectus should be registered at the responsible state body

– Realization of the existing shareholders' primary rights. Primary right occur on shares purchase

due to shareholders' fraction if any demand arises from them

– Determination of pricing and IPO's method

– Documentation process

– Listing on the stock exchange

– PR, communications, marketing and road-shows for investors

– Shares' offering or underwriting

– Preparation of an IPO results' report and its registration

– Tradings on secondary market

– Investor relations process

Successful IPO means that the company or shareholders reach all goals of IPO, have a high demand on their shares and raise expectable volume of investments. Post-IPO stage has particular meaning: a stable grow of market-value, high liquidity and strong demand are evidence of good beliefs relying to the company. It's very important to provide secondary market for issued securities supporting demand and supply among investors with the help of different market measures.

All schemes mentioned above are true for the Kazakhstani market. Our companies have been experienced IPOs for more than ten years in Kazakhstan and abroad. Although scale of the most of these IPOs differ from the global IPO examples basing on estimation of investors' number and/or volume of raised capital.

Local financial market including securities market offers full range of services for the issuer to run IPO; among them are: financial estimation, underwriting, issue registration, listing and etc. Kazakhstani companies follow admission procedure to list on the Kazakhstan Stock Exchange (KASE). According to legislation there are some requirements when an issuer can receive a status of a public company. One of the most noticeable items is that the 30% shares fraction should belong to the investors who own not more than 5% from the total amount of companies' shares per one investor. Not many companies satisfy these requirements evidencing of narrowness of the local market.

How to choose listing category?

As it's mentioned above IPO experiences close connections with organized market. The company faces with listing rules and listing requirements of the stock exchange that should be implemented. In fact the company meets the quantitative listing standards. Every stock exchange can offer a number of different listing categories. Developed securities markets show the highest standards of listings presenting the best international experience in exchange activity. KASE intends to follow best practice of exchange trading; and it is considered as an emerging securities market. Comparing of shares' listing categories of the London Stock Exchange, the New-York Stock Exchange and KASE can help to understand weaknesses and strengths of the local market.

A table showing examples of shares' listing categories for commercial companies presented bellow.

Table 1 – Shares' listing categories

Stock Exchange	**London Stock Exchange (LSE)**			**New-York Stock Exchange (NYSE)**			**Kazakhstan Stock Exchange (KASE)**			
Securities	Shares			Shares			Shares			
Sector/ market listing categories	Main Market		AIM	NYSE	MKT	Arca	Shares			
							Category I			Category II
	Premium	Standard	Shares – young / small cap	Premium	Young/ small cap	Electronic tradings	Package I	Package II	Package III	Young / small cap

The table was drawn by author using LSE, NYSE and KASE information

All three exchanges offer opportunity for the different commercial companies to apply for listing or IPO. Every category designed to support the issuing companies according to their size, time of existing, financial results and other indicators:

– large enterprises – premium category on LSE's Main Market, NYSE (premium) or Acra of NYSE, packages I-II of category I on KASE

– medium companies – standard category on LSE's Main Market, NYSE or Acra of NYSE, packages II-III of category I on KASE

– start-ups or small companies – AIM of LSE, MKT of NYSE, category II on KASE.

From one hand similar features of listing requirements can be noted when comparing three equity markets; among them are free float, financial reports, auditing reports, corporate governance, equity capital, income and etc. The companies follow almost the same stages to go public on any market. From the other hand, there are a lot of differences in quantitative indicators and their sizes. Unfortunately Kazakhstani equity market is tenfold smaller; operational activity standards of local companies stay far from basic international standards. There is a lack of interest from the companies to run IPO as well as apply for listing. Hence, local investors are not active, demanding narrow interest for domestic securities. For individuals the most appropriate financial instrument is bank deposit, because it is guaranteed and not risky.

Instead of summary and conclusion: **How to increase demand for IPO?**

Two main counterparties of IPO are the Issuer and the Investor.

So being public is a significant decision that the issuer will ever take. IPO gives access to capital. It is an ambitious project to ensure next stage of development and growth. However, there are a lot of difficulties which can course misunderstanding of IPO process and lead to its failure. For the stable issuer the main reasons to refuse IPO following:

– It is too complicate to go public

– The company should follow high corporate standards

– IPO is time-consuming

– IPO can be resulted by M&A

– IPO procedure carries high cost

– IPO can be unsuccessful

– Post-IPO period is timeless

– Market condition should be convenient for IPO and etc

Therefore, the responsible bodies or organizations should provide appropriate support and conditions for the issuing companies for example, special consultant services, taxation preferences, transparency, simplification of procedures and others. Without these measures local securities market and investment distribution mechanism will suffer leading to their imbalance or even fail.

As for the investor especially the local one the main problem continuous to be a lack of practice and experience how to invest effectively in shares as well as how to manage market risks.

Financial illiteracy in the sphere of securities market should be improved in our country. From this point of view one of the most important tasks for the financial educational system is to provide preparation of highly qualified specialists for the Kazakhstani market that can offer good services for our people.

IPO is a very important element of the investment gear. In order to provide the effective development of the securities market IPO's intends should be supported by a complex of measurements related to the market infrastructure. Modern strategies of public offerings should be one of the top priorities in research of the stock market. Studying of principles of IPO improves common understanding of the equity capital and the companies' financing.

References

1 Law of the Republic of Kazakhstan «On the securities market» from the 2nd of July 2003 № 461-II.
2 Law of the Republic of Kazakhstan «On joint stock companies» from the 13th of May 2003 № 415-P.
3 London Stock Exchange. A guide to AIM. – Boston, 2015. – 75 p.
4 London Stock Exchange. A guide to listing on the London Stock Exchange. – 2010. – 113 p.
5 New-York Stock Exchange. Overview of NYSE Quantitative Initial Listing Standards. – 2015. – 3 p.
6 Kazakhstan Stock Exchange. Category "Shares" of the KASE Official list. – 2015. – 4 p.

Tleppaev A.M., Tovma N.A.

The system of indicators of «greening» of the economy for the purpose of energy efficiency

Today, the need for the transition to «green» the economy has sound economic and social justification. In particular, over the last 10 years the world's population faced a the climate crisis. Despite the fact that the causes of these crises is different, between them there is a fundamental similarity consists in the misallocation of capital. In particular, most of the strategies for economic growth and development, implemented over the past decades have encouraged rapid accumulation of financial capital opposite a natural capital. Current development model is detrimental to the well-being of generations, creates great risks and challenges for future generations and necessitates the transition to a «green» economy to achieve sustainable development in the long run. In this paper we propose to build a system of indicators of greening economy to assess the impact of the energy factor in the value of GDP using economic - mathematical model, reflecting the dependence of factors.

Key words: green economy, indicators, energy efficiency, energy factor, GDP.

Тлеппаев А.М., Товма Н.А.

Энерготиімділік мақсатындағы экономиканы «көгалдандыру» индикаторларының жүйесі

Бүгінгі күні «жасыл экономикаға» көшу қажеттілігінің мықты экономикалық және әлеуметтік негізі бар. Әсіресе, соңғы 10 жыл барысында жер шарының тұрғындары бірқатар дағдарыстарды басынан өткерді: климаттық дағдарыс, азық-түлік, отын, су, сонымен қатар қаржы жүйесіндегі жалпы дағдарыс. Аталған дағдарыстар себептері әртүрлі болғанымен өзара негізгі ұқсастықтары бар, мәселен капиталды тиімсіз үлестіру. Негізінен соңғы жылдары жүзеге асырылып келген экономикалық даму мен өсудің көптеген стратегиялары табиғи капиталды шектен тыс пайдалану есесінен физикалық, қаржылық және адами капиталдың тез қарқындауына алып келді. Дамудың осы модельдері қазіргі ұрпақтың аман-саулығына әсер ететіні сөзсіз. Әсіресе үлкен тәуекелдіктер мен болашақ ұрпақ үшін қиындықтар туырады, сонымен қатар ұзақ кезеңге экономиканың тұрақты дамуына «жасыл экономикаға» көшудің қажеттілігін айқындап отыр. Осы тұрғыдан бұл мақалада экономиканы көгалдандыру өлшемдер жүйесін құру үшін ЖІӨ-нің көлеміне әсер етуші энергетикалық факторлардың байланысын экономико-математикалық модельдер арқылы бағалау ұсынылады.

Түйін сөздер: жасыл экономика, индикаторлар, энерготиімділік, энергетикалық факторлар, ЖІӨ.

Тлеппаев А.М., Товма Н.А.

Система индикаторов «озеленения» экономики для целей энергоэффективости

В статье обсуждается необходимость перехода к «зеленой» экономике, которая имеет прочное экономическое и социальное обоснование. В частности, в течение последних 10 лет население планеты столкнулось с рядом кризисов: климатический, биоразнообразия, топливный, продовольственный, водный, а также финансовой системы и экономики в целом. Несмотря на то, что причины этих кризисов различаются, между ними существует фундаментальное сходство, заключающееся в нерациональном распределении капитала. Большинство стратегий экономического развития и роста, реализуемых в течение последних десятилетий, поощряли быстрое накопление физического, финансового и человеческого капитала за счет чрезмерного истощения природного капитала. Существующие модели развития пагубно сказываются на благополучии нынешних поколений, что создает огромные риски и проблемы для будущих поколений и обусловливает необходимость перехода к «зеленой» экономике для обеспечения устойчивого развития в долгосрочном периоде. В данной статье предлагается для построения системы измерителей озеленения экономики оценивать влияние энергетического фактора на величину ВВП с помощью экономико-математической модели, отражающей зависимость факторов.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, индикаторы, энергоэффективность, энергетические факторы, ВВП.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 655. (574)

***Tleppaev A.M., Tovma N.A.**

Kazakh national university named al-Farabi,
Kazakhstan, Almaty
* E-mail: arsentlp@gmail.com

THE SYSTEM OF INDICATORS OF «GREENING» OF THE ECONOMY FOR THE PURPOSE OF ENERGY EFFICIENCY

«Green» economy is more favorable for sustainable urban development and reduces carbon emissions. Currently, 50% of the world population lives in cities, but they account for 60-80% of energy consumption and 75% of carbon emissions. However, cities have unique opportunities to increase efficiency and productivity, to reduce emissions in buildings and waste, and improve the availability of essential services through innovative transport solutions with low carbon emissions.

Creating «green» cities will increase efficiency and productivity. «Green» city usually have a higher population density, residential development and employment, and the presence of many trade and entertainment infrastructure - subject to certain restrictions in order to avoid traffic jams.

The most important condition for the creation of «green» cities is the modernization of buildings. Heating, lighting, cooling and ventilation of buildings are one of the world's most important sources of greenhouse gases into the atmosphere (with emissions of 8.6 billion. tons in terms of CO2). This is due, primarily, the fact that a third of all final energy consumption in the world is going on inside the buildings. Construction of new «green» buildings and refurbishment of existing buildings with high energy and resource consumption would lead to substantial savings at a very low cost, or even make a profit.

According to the definition given in the reports of UNEP, a «green» economy is an economy that improves the welfare of the people and ensures social justice, and thus significantly reduces the risks to the environment and its degradation [1, p. 104]. An important feature of this economy are:

– Efficient use of natural resources;
– Preserving and enhancing natural capital;
– Reduction of pollution;
– Low carbon emissions;
– Preventing the loss of ecosystem services and biodiversity;
– The growth of incomes and employment.

The transition to «green» economy in different countries will be different because it depends on the specifics of natural, human and physical capital of each country, its level of development and socio-economic priorities, ecological culture of society. Sustained economic growth depends on a number of factors, including, and the policy of improving energy efficiency of the economy.

According McKinsey, existing technologies can reduce CO2 emissions by 3.5 gigatons in the average cost of minus US $ 35 per tonne (ie, profit), while electricity supply from renewable sources has increased [2, p. 45]. If a similar project will be implemented on a global scale, according to various forecasts, including forecasts of the International Energy Agency, an annual investment 300-1000 bln. Dollars (depending on the assumptions used) up to 2050 would reduce global energy consumption in the construction sector in the third. The most important condition for achieving these results is the state policy of energy efficiency.

Traditional economic indicators such as GDP and other macroeconomic aggregates may give the wrong idea about the efficiency of the economy, including due to the fact that these figures do not reflect a negative impact of the production and consumption on natural capital. Depleting natural resources or reducing the ability of ecosystems to perform their useful functions, such as food supply, regulation and satisfy their cultural needs, economic activity is often accompanied by the depreciation of natural capital. The lack of alternative investments or reduction of natural capital to a critical level, excluding the provision of economically important or vital ecosystem services can prevent future growth.

Changes in inventories of resources can be estimated in money and reflect on the national accounts, which is currently being done in the development of the System of Environmental-Economic Accounting (SEEA, System of Environmental and Economic Accounting) Statistical Division of the UN Secretariat and the World Bank can take into account the change in the adjusted net national savings. The growing use of these additional indicators, including net domestic product and genuine savings rates, would have allowed a more accurate and realistic picture of the output and total inclusive wealth, including inventories, human and natural capital.

Currently, research is conducted to identify the indicators of a green economy. Among the most important is to provide a study by UNEP in collaboration with other international organizations and states, as well as other UN agencies. UN Statistical Commission adopted in 2012 as an International Standard System of Environmental-Economic Accounting, which takes into account changes in the state of natural capital (water, fish and land resources, ecosystems and so forth.). The World Bank has developed an index adjusted net savings. Such work is carried out and other organizations, regional agreements and individual countries such as the EU (Beyond GDP) and the OECD (Measuring progress in the development of societies). Almost all the proposed options include productive use of the main types of resources, ecosystems, investment in innovation and «green» markets, as well as the welfare of the people.

Currently, there are three main blocks of green economy indicators:

1. Indicators of economic transformation. At the present time, economic growth is usually generated from investments in industries with high CO2 emissions, resource-intensive and environmentally harmful. The green economy requires investments in low-carbon, clean of waste, resource-efficient and environmental fields of activity. The main indicators of economic transformation, therefore, include investments in renewable energy sources or industry that requires further development of environmentally friendly production of goods and services and create appropriate jobs. Some existing statistical classifications in the national accounts, such as the sector of environmental goods and services, developed by Eurostat, provides a suitable starting point for measuring the transformation to a green economy, along with various initiatives, sometimes in the private sector, to monitor green investment flows.

2. Indicators of resource efficiency. The main advantage of economic transformation - except the expected net income growth and jobs, at least in the medium and long term is improving resource efficiency in relative or absolute terms. Key indicators include - the use of materials, energy, water, land, changes in ecosystems, waste and emissions associated with business activities.

International Panel for Sustainable Resource Management has proposed appropriate indicators to capture some of these effects, which can serve as a

basis for further work in this area. For various resources and indicators are usually already available (for example, emissions of carbon and energy), or in the development process (e.g., accounting using water).

3. Indicators of progress and prosperity. A green economy can contribute to society in two ways. Firstly, redirecting investment towards green products and services they can help meet the basic needs, such as access to clean energy, safe water and adequate sanitation. Second, they contribute to a redistribution of investment to strengthen the human and social capital.

To build a system of measuring instruments to evaluate the greening of the economy is necessary to influence the energy factor in the value of GDP, based on economic and mathematical model reflecting the dependence of these factors. The algorithm for constructing them can be represented by the following multi-step model (figure 1).

I stage. The dependence of energy consumption on the GDP and GDP per capita to build regression equations of the form:

$$P_{\text{эн}} = f(G); \quad (1)$$

$$P_{\text{эн}} = f(G_{\text{уд}}); \quad (2)$$

$$P_{\text{эл}} = f(G); \quad (3)$$

$$P_{\text{эл}} = f(G_{\text{уд}}); \quad (4)$$

$$P_{\text{т}} = f(G); \quad (5)$$

$$P_{\text{т}} = f(G_{\text{уд}}), \quad (6)$$

$P_{\text{эн}}$ – the consumption of fuel and energy resources (FER), mln. tons of oil equivalent;

$P_{\text{эл}}$ – electricity consumption, mln. kW • h;

$P_{\text{т}}$ – consumption of thermal energy, mln. Gcal;

G – GDP;

$G_{\text{уд}}$ – GDP per capita.

The regression equation will have the form:

$$P_{ij} = b_0 + b_1 \cdot G_j, \quad (7)$$

i = {1 – FER; 2 – electricity; 3 – thermal energy};

j = {1 – GDP; 2 – GDP per capita}.

Stage II. Determination of equations depending on the value of GDP and GDP per capita (G_j)from the energy factor (C_i):

$$C_{ij} = \frac{P_{ij}}{G_j} \Rightarrow P_{ij} = G_j \cdot C_{ij}, \quad (8)$$

i = {1 – FER; 2 – electricity; 3 – thermal energy};

j = {1 – GDP; 2 – GDP per capita}.

$C_{\text{эн}}$ – energy intensity of GDP;

$C_{\text{эл}}$ – capacitance of GDP;

$C_{\text{т}}$ – the heat capacity of the GDP.

Note that the energy intensity of GDP is defined as the ratio of gross consumption of fuel and energy resources in all production and non-production needs to the size of the gross domestic product. In contrast to the energy intensity of GDP, taking into account all types of energy resources, capacitance of GDP use only consumption of electrical energy and heat capacity of the GDP – consumption of thermal energy.

Stage III. Verification results obtained on the basis of equations constructed in order to confirm their accuracy and reliability.

Stage IV. The calculation of the elasticity to determine the degree of influence of each factor on the value of GDP and GDP per capita.

Scorecard statistics shall conform to the recommendations of the IEA for the calculation of indicators. One of the first systematic review of foreign systems of energy efficiency indicators was published IEA in 2008 and updated in 2014. It noted that many Members have created a statistical system for monitoring energy efficiency indicators. On the basis of the following indicators, foreign statistics can determine the specific consumption of energy for a list of the best available technologies [3, p. 212]. But their list is not completely the same as the list of data on the specific charges in the Kazakhstan Statistics.

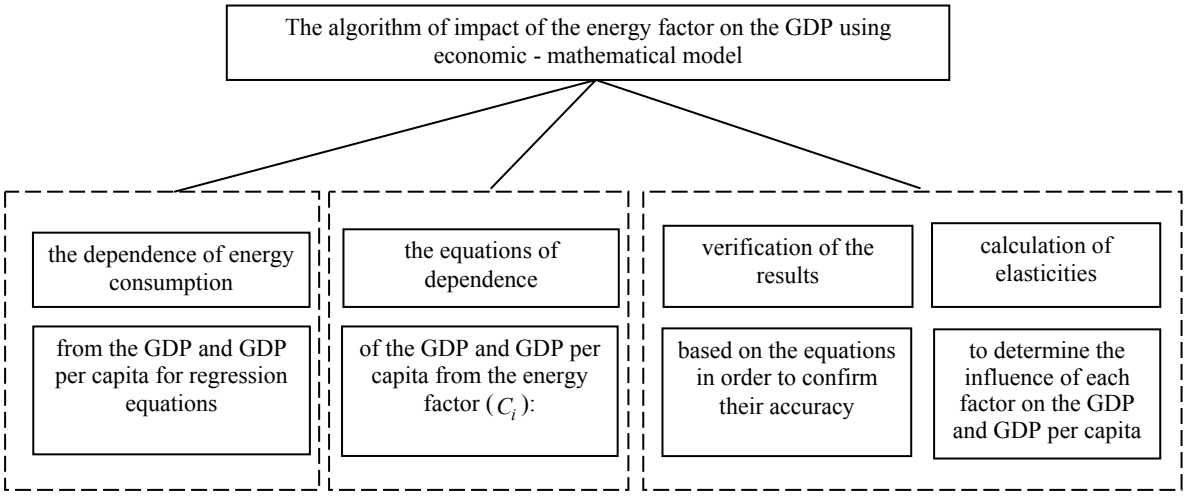


Figure 1 – The algorithm impact of the energy factor on the GDP using the economic - mathematical models

The methodology for calculating the energy efficiency indicators for the industry in 2005 the primary method of determining the energy efficiency index was elected to the specific consumption per unit of added value, and the specific consumption of the physical volume of production was proposed as an alternative energy, then later changed that opinion. With regard to the industry formed a different opinion that the indicators per unit of added value are not the best choice, and, whenever possible, preference should be given indicators showing consumption per unit of output in the physical dimension. Therefore, in the later work of the IEA on the industry they are used [4, p. 5]. The advantages of this approach is that the values of the indicators do not affect the price, they are directly related to the process are the best gauges of technological efficiency can be directly used to estimate the potential energy savings. In the services sector is recommended that the indicators of the main types of final consumption of the service sector, such as heating, space cooling, domestic hot water, lighting and other equipment. At the same time the service sector include the following main categories: offices, retail, government, healthcare, education, warehousing, catering and hotel services, arts, entertainment and recreation.

For the category of «heating» is the recommended consumption for heating per unit of heated area. For the category of "hot water" is recommended for hot water consumption per unit of activity in each category of services. This indicator requires a significant effort to collect data. For the category of «space cooling» is recommended to cool the power consumption per unit area cooled. For the category «Lighting» is the recommended consumption for lighting per unit of activity in each category of services. Energy consumption per unit of activity for each category of services is the recommended rate for the category of «other equipment». Other equipment is very diverse categories of services. For example, computers are used in the restaurants is limited but widely used refrigerators and ovens; widely used in offices, computers and printers, but very rarely the oven. In the context of energy balances and energy efficiency the transport sector covers the energy consumption for the transport of persons (passenger transport) and goods (freight) in any kind of economic activity or the end-use sectors (residential, service). Therefore, when considering the transport energy efficiency is not tied to any specific activity. In order to calculate the energy efficiency in the transport sector only includes transportation within national borders and eliminates the consumption of air and sea international bunker fuels, and excludes the supply of fuel for off-road use and stationary engines, as well as military consumption, transport via pipelines and trucks, not considered in other categories.

The recommended indicator for passenger cars has a power consumption per passenger-kilometer for each mode of transport / vehicle type. The recommended rate for trucks is the power consumption per tonne-kilometer for each mode of transport / vehicle type. For energy efficiency,

tonne-kilometer is the equivalent of cargo passenger and passenger-kilometers are the most important activity data.

Final energy consumption in the residential sector can be grouped into six main categories: heating, space cooling, hot water, cooking, lighting and appliances. A common indicator recommended by the IEA is the energy consumption of the housing sector, based on the premises.

For the category of «heating» is the recommended consumption for heating per unit of heated area. For the category of "hot water" is recommended for hot water consumption per dwelling. Hot water supply in the housing sector is also called the hot water for domestic use. For the category of «space cooling» is recommended to cool the power consumption per unit area cooled. For the category «lighting» is the recommended consumption for lighting per occupied dwelling. However, the correct calculation of the above factors the differences can get pretty reliable quantitative comparison of levels of energy efficiency.

Absolutization purely economic and financial indicators, they ignore environmental and social factors indicate the need for a radical correction to the traditional market system development paradigm and to find adequate indicators for the new path. For many countries, this approach is extremely important: it is impossible to achieve sustainable development based on the exploitation of natural capital, especially non-renewable energy resources. The transition to sustainable development and «green» economy necessitates the inclusion of environmental factors in key socio-economic development indicators. Available now in this field of traditional macroeconomic indicators (GDP, GNI, per capita income and others) ignore environmental degradation. For many countries of the world focus on traditional economic indicators in the short term may have the most negative consequences. The fastest growth of these indicators (thus formally make progress in socio-economic development) can be reached quickly extracted the oil, gas, mining ore and coal from the depths, cutting down forests, increasing the load on the ground, using «dirty» technology. Many energy program and mining can increase GDP. However these police are obvious and extremely negative environmental consequences.

Two Nobel Prize in economics J. Stiglitz and Sen in «On the measurement of economic development and social progress» emphasize the need for new approaches to the assessment of the progress related to sustainability [5]. To monitor the process of transition to sustainable development and «green» economy in the world and some countries need to develop a system of indicators. We believe that it is necessary to evaluate the possibilities and prospects of development of «green economy» in the following areas: the development of renewable energy sources; «greening» of the sector utilities (heating and lighting of buildings); the development of «clean» transport (public transport, alternative fuels); improving the management of water resources; improving land management and the "greening" of agriculture; improving waste management.

Литература

1 Green Economy Report, Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, UNEP, 2011.

2 Мельник А.Н. Повышение энергетической эффективности производства как важнейшее направление развития отечественной экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – №12. – С. 8–17.

3 Мельник А.Н., Садриев А.Р. Влияние мирового финансового кризиса на развитие отечественной электроэнергетики // Проблемы современной экономики. – 2010. – №1. – С. 21-26.

4 Мельник А.Н., Анисимова Т.Ю. Оценка влияния энергетического фактора на развитие отечественной экономики в кризисных условиях // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – № 11 (91). – С. 199-206.

5 Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J. The measurement of economic performance and social progress revisited // OFCE. – 2009. – № 2009-33. – P. 3-150

References

1 Green Economy Report, Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, UNEP, 2011

2 Melnik A.N. Povishenue energetiheskou effectivnostu prouzvodstva kak vazneehee napravlenue otehestvenno economici// Problemi teorii I practicu upravlenua. – 2010. – №12. – S. 8–17.

3 Melnik A.N., Sadriev A.R. Vluanie mirovogo finansovogo crisis кризиса na rasvitie otechectvennou energetici // Problemi sovremennoi economici. – 2010. – №1. – S. 21-26.

4 Melnic A.N., Anicimova T.U. Ozenka vluania energeticheskogo factora na razvitie otechestvennou economici v crizisnux ucloviax. // Vestnik Tambovskogo universiteta. Seria: Gumanitarnii nauki. – 2010. – № 11 (91). – S. 199-206.

5 Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J. The measurement of economic performance and social progress revisited // OFCE. – 2009. – № 2009-33. – P. 3-150

Епанчинцева С.Э.

Мировая легкая промышленность: современные особенности и тенденции

В статье представлены результаты анализа современных тенденций и изменений в легкой промышленности. В частности, выявлены такие особенности, как интернационализация, кластеризация, активная консолидация предприятий отрасли. Глобальный экономический кризис 2008 г. и последовавшая за ним глубокая рецессия внесли свои изменения в тенденции легкой промышленности, вызвав снижение объемов рынка, глобальные преобразования структуры спроса и смещение основных производственных центров. За последние десятилетия мировая легкая промышленность претерпела значительные изменения, требующие пересмотра подходов к планированию и управлению развитием данной сферой индустрии. В этой связи перспективы развития казахстанской легкой промышленности необходимо оценивать на фоне современных особенностей и мировых тенденций. Для развития казахстанской легкой промышленности необходимо применение передового зарубежного опыта и адаптация его к современным особенностям отрасли.

Ключевые слова: легкая промышленность, мировой рынок, современные тенденции, глобальный экономический кризис, конкуренция.

Yepanchintseva S.E.

Global light industry: Current features and trends

Over the last decades, the global light industry underwent significant changes that require revision of approaches to planning and management of its development. Thus, it is necessary to take into account current features and global trends when assessing the prospects of the light industry in Kazakhstan. The article presents the results of an analysis of current trends and changes in the light industry. In particular, there are revealed such features as internationalization, clustering, active consolidation of enterprises in the branch. The global economic crisis of 2008 and the subsequent deep recession modified the trend of the light industry, causing a decline in the market, a global transformation of the demand structure, and an offset of the main production centers. Development of the light industry in Kazakhstan requires the use of advanced foreign experience and its adaptation to the current features of the branch.

Key words: light industry, global market, current trends, global economic crisis, competition.

Епанчинцева С.Э.

Әлемдік жеңіл өнеркәсібі: қазіргі заманауи ерекшеліктері және тенденциялары

Соңғы он жылдықта әлемдік жеңіл өнеркәсібінде елеулі өзгерістер болды, осы индустрияны басқаруға және жоспарлауға жаңа көзқарасты талап етеді. Осыған байланысты, Қазақстандық жеңіл өнеркәсібін дамыту болашағын әлемдік қарқын мен заманауи ерекшеліктерді ескере отырып бағалау керек. Мақалада жеңіл өнеркәсібінің өзгерісі мен қарқынын талдау нәтижелері келтірілген. Саладаға кәсіпорындардың мынадай ұлтаралық, кластерлік, белсенді консолидация ерекшеліктері айқындалаған. 2008 жылғы жаһандық экономикалық дағдарыс салдарынан жеңіл өнеркәсібінің қарқыны терең серпіліс берді, нарықта көлемін азайтып, сұраныстың құрылымын өзгертіп және өндірістік орталықтарды жылжытты. Қазақстандық жеңіл өнеркәсібін дамыту үшін шетелдік тәжірибені қолдану және саланың заманауи ерекшеліктеріне бейімделу қажет.

Түйін сөздер: жеңіл өнеркәсібі, әлемдік нарық, заманауи қарқын, ғаламдық экономикалық дағдарыс, бәсекелестік.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.45:677/687

Епанчинцева С.Э.

Алматинский технологический университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: kizza.08@mail.ru

МИРОВАЯ ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ

Введение

Современная легкая промышленность представляет собой глобальную отрасль индустрии, формирующую значительную долю государственного бюджета и придающую импульс экономическому развитию во многих странах мира. Серьезные преобразования отрасли, произошедшие за последние два десятилетия, включают изменения подходов к управлению отрасли, смещение глобальных производственных центров и структурные изменения рынков сбыта. Данные преобразования отрасли вызваны целым рядом причин. К ним относятся структурные сдвиги в экономиках стран-производителей; рост капитала и повышение уровня технологического развития; отмена квот и регулирование отрасли по стандартным правилам ВТО; кризисные явления в экономике и снижение потребительской активности; усиление потребительских требований к качеству, износостойкости и дизайну предметов одежды, переход к «быстрой моде».

Экспериментальная часть

В ходе исследования автором использовались современные методы причинно-следственного анализа, диалектико-логический подход, экспертное интервьюирование, анализ и обобщение тематической литературы.

Результаты и обсуждение

Основные современные тенденции легкой промышленности мы изобразили в виде следующей схемы (рисунок 1).

За последние два десятилетия в мире отмечается перенос глобальных производственных центров легкой промышленности из Европы и США в страны, которые позднее встали на путь индустриального развития. В настоящее время 70% мирового экспорта одежды и текстиля приходится на страны Юго-Восточной Азии, Турции, Латинской Америки. Необходимо отметить беспрецедентное усиление роли Китая, обеспечивающего более 30% всего мирового экспорта. А США, Германия, Франция и Япония, ранее считавшиеся производст-

венными лидерами, в настоящее время выступают главными импортерами изделий легкой индустрии. Уровень потребления в этих странах превышает 50% от мирового потребления одежды и текстиля [1]. Причиной данной тенденции стали, в первую очередь, либерализация мировых торговых отношений, отмена импортных квот в ряде стран и управление торговлей в рамках процедур ВТО, что привело, в конечном итоге, к шоковой реструктуризации рынков. Даже отдельные сохранившиеся таможенно-тарифные меры не смогли сдерживать экспансию развивающихся стран. Легкая промышленность отличается незначительными входными барьерами, относительно простым и гибким технологическим процессом и возможностью использования низкоквалифицированного труда. Это позволяет развивающимся странам создавать свои производства и постепенно развивать экономику. С целью противостоять азиатской конкуренции европейские и американские производители стали переориентироваться на более капиталоемкие и инновационные технологии, ставя акцент на качество, дизайн, бренд. При этом для производителей из развивающихся стран присуще объединение предприятий и сокращение их числа, импорт оборудования и технологических комплексов. А в развитых странах наблюдается тенденция роста небольших фирм с высокой стоимостью выпуска. Для казахстанских производителей возможно использование преимуществ слабых входных барьеров для развития производства и выхода на международный рынок.

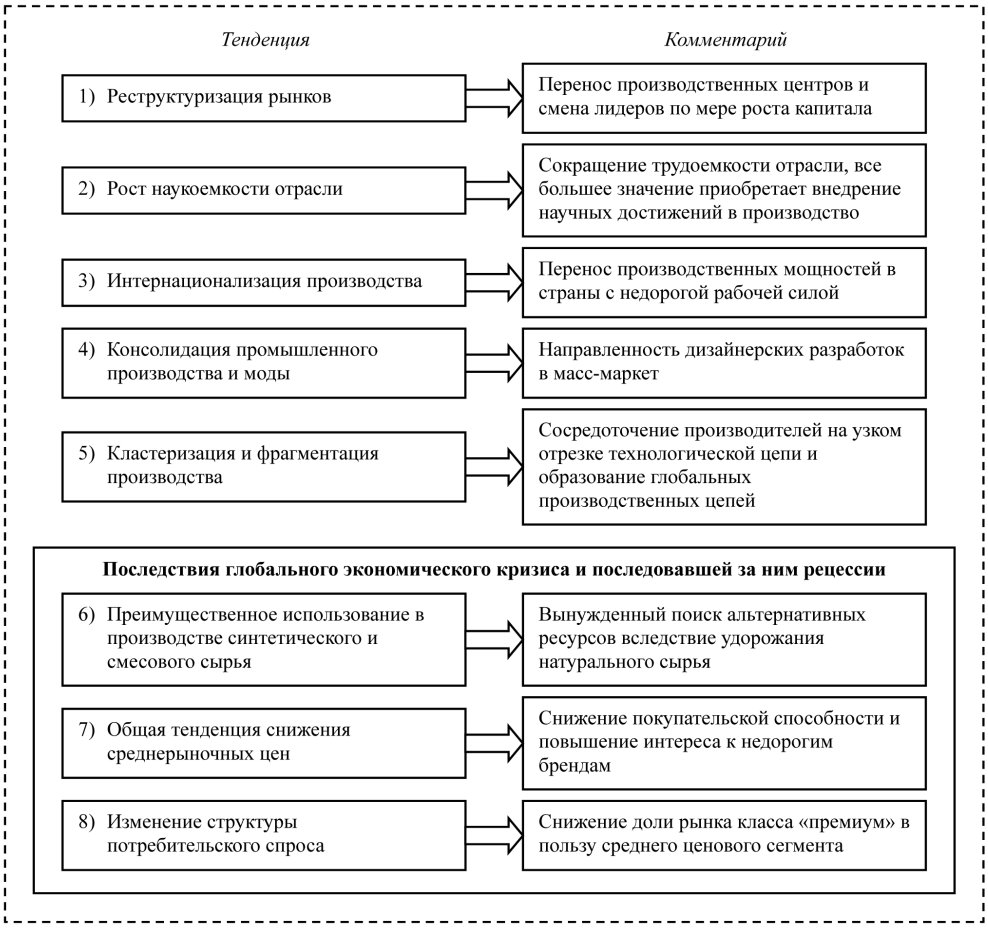


Рисунок 1 – Мировые тенденции легкой промышленности

Легкая промышленность традиционно известна как трудоемкая отрасль. Однако в последние годы тенденция такова, что она становится все более наукоемкой [2, с. 130]. В этой связи укрепление конкурентной позиции в данной отрасли требует инвестирования научных разрабо-

ток и внедрения их в производственный процесс. Вместе с тем, легкая промышленность технологически тесно взаимосвязана с агропромышленным комплексом и химической промышленностью. Поэтому развитие производства текстиля и одежды напрямую связано с развитием этих отраслей. Современные научные разработки направлены на внедрение информационных технологий в производственный процесс, инновационных способов крашения и заключительной обработки тканей, использование цифровых методов подборки цвета, автоматизацию процесса проектирования изделий, использование «искусственного интеллекта» в производстве [3–5]. Повышение наукоемкости легкой промышленности является необходимой мерой для противостояния мощному конкурентному давлению со стороны азиатских производителей.

Процесс интернационализации производства в легкой промышленности зародился еще в 1970-е годы и приобрел на сегодняшний день массовый характер. В его основе лежит перенесение производственных мощностей (или отдельных стадий производства) в страны с недорогой рабочей силой. На первоначальном этапе к такому методу прибегли страны Западной Европы, в частности, Германия, Италия, Франция, перенося свои производства в страны Восточной Европы (Венгрию, Чехию), а позднее в Азию (Китай, Индию, Вьетнам). На сегодняшний день крупные производители одежды и текстиля с целью повышения эффективности размещают свои производственные заказы также в Литве, Белоруссии, Узбекистане и странах Латинской Америки. Интернационализация производства в легкой промышленности осуществляется также посредством реализации совместных проектов, обмена опытом и информацией, объединения усилий и ресурсов.

Новая тенденция, которая достаточно успешно осуществляется европейскими производителями одежды, состоит в консолидации представителей промышленного производства и моды. Суть такого альянса состоит в том, что дизайнерские коллекции после представления на подиумах и продажи отдельным покупателям направляются на швейные предприятия, которые адаптируют данные модели для массового потребления и осуществляют пошив крупных партий изделий. Подобное сотрудничество является выгодным для обеих сторон. Дизайнеры имеют возможность производить свои модели с наименьшими затратами, приобретая при этом известность и узнаваемость, повышать свою прибыль. Промышленные предприятия при этом получают модные эскизы от профессионалов, прекрасно разбирающихся в модных трендах, быстро реагируют на модные изменения и расширяют производство. Выгоду от подобного сотрудничества получают также потребители, имея возможность покупать модную дизайнерскую одежду по доступным ценам. Таким образом, реализация альянса моды и промышленного производства является весьма перспективным направлением развития легкой промышленности [6, с. 28]. Для казахстанских производителей применение такого сотрудничества означает также необходимость отказа от привычной производственной концепции и переход к более перспективной товарной концепции и переориентацию на удовлетворение нужд индивидуальных потребителей, а не преимущественную работу по специализированным заказам.

Исследователи отмечают: «…кластерная политика приобрела большую значимость в швейном и текстильном производстве за последнее десятилетие» [7, с. 11]. Кластеры способствуют созданию эффективных межотраслевых связей, передаче знаний, инновационной деятельности, научным исследованиям, а также развитию смежных отраслей экономики. Таким образом, современная мировая легкая промышленность характеризуется активной кооперацией участников рынка с целью использования преимуществ кластерной модели развития. Объединяя усилия, компании создают крупные институциональные структуры, способные вести переговоры как на национальном, так и на международном уровнях. При этом наблюдается тенденция к фрагментации производства: отдельные производители концентрируют свою деятельность на узком отрезке технологической цепи, развивая производство и повышая стоимость выпуска. Практика показала слабую эффективность вертикальной интеграции в легкой промышленности. Напротив, стратегия аутсорсинга и активная кооперация компаний демонстрируют свою высокую результативность. Тем не менее, при проведении такой политики необходимо учитывать, что в основе эффективного кластера лежит заинтересованность его участников, поскольку кластер функционирует подобно живому организму. А искусственное формирование кластеров с большой вероятностью обречено на провал. Для отечественной легкой индустрии кластеризация является единственным способом обеспечения конкурентоспособности, поскольку применение таких эффективных механизмов поддержки от-

расли, как налоговое и таможенно-тарифное регулирование в условиях членства в ВТО, исключается.

Глобальный экономический кризис 2008 г. и последовавшая за ним глубокая рецессия внесли свои коррективы в тенденции мировой легкой индустрии, которые установили важнейшие направления ее развития на ближайшее будущее. В общем виде негативное воздействие этого кризиса проявилось в снижении темпов роста отрасли и повышении издержек производства, что поставило под угрозу мировое лидерство Китая. Однако легкая промышленность является отраслью достаточно устойчивой к мировым экономическим потрясениям, и вслед за сокращением рынка на 0,7% в 2008 г. последовал рост на 4% в 2010 г. Ежегодные темпы роста мирового рынка легкой промышленности составляют около 6% в год. Важнейшие тренды развития отрасли вследствие глобального кризиса оказались следующими:

– глобальный рост цен на натуральное сырье (особенно на хлопок в 2010 г.) привел к изменению спроса: возросла популярность недорогих синтетических тканей и стала преобладать смесовая тенденция в производстве. Развитие технологий производства химических волокон позволяет улучшать потребительские свойства тканей: повысить износостойкость, легкость и тонкость, улучшить внешний вид, фактуру и осязание. Можно с большой уверенностью предположить, что смесовая тенденция в производстве текстиля и одежды будет преобладать в ближайшие годы;

– отмечается общая тенденция снижения цен на товары легкой индустрии в среднем на 17–25 %. Это было вызвано рядом причин. В первую очередь, глобальным снижением покупательской активности людей, вынужденных пересматривать свои расходы и зачастую приобретать более дешевые изделия. Вместе с тем глобальные экономические потрясения, как правило, вынуждают производителей отыскивать новые альтернативные пути повышения эффективности своей деятельности. Так, снижению среднеотраслевых цен способствовало развитие логистики, инфраструктуры, информационных технологий, наращивание закупок и ускорение «цикла моды»;

– глобальная реструктуризация структуры спроса, также ставшая следствием сокращения потребительски доходов: сокращение верхнего ценового сегмента рынка одежды, представленного товарами класса «люкс», в среднем на 5% в пользу среднего ценового сегмента. Произошло интересное явление, которое было спровоцировано глобальным экономическим кризисом: покупатели стали расходовать меньше средств на знаменитые люксовые бренды и обратили свое внимание на изделия менее известных дизайнеров. Это способствовало проникновению на европейский и американский рынки ранее неизвестных дизайнеров и «отвоеванию» ими большой доли рынка у всемирно известных модельеров. По мнению экспертов, наиболее перспективным сегментом рынка в ближайшие годы станет средний ценовой сегмент.

В настоящее время в большинстве стран легкая промышленность поддерживается путем привлечения масштабных иностранных инвестиций, создания совместных предприятий и осуществления целенаправленной государственной политики, создающей условия для развития своих производителей. Для казахстанских производителей возможно применение позитивного зарубежного опыта, но при этом необходима адаптация его к отечественным условиям.

Заключение

Легкой промышленности в большинстве стран мира уделяется большое внимание как отрасли, способной создать основу для индустриального развития страны. За последние десятилетия данная отрасль подверглась значительным глобальным преобразованиям, которые необходимо учитывать при планировании ее развития. Современные тенденции в легкой промышленности включают в себя смещение глобальных производственных центров, интернационализацию, кластеризацию и фрагментацию производства, активную консолидацию рыночных игроков, рост наукоемкости отрасли. Глобальный экономический кризис оказал значительное влияние на отрасль и определил тренды ее развития на ближайшие годы. Так, кризисные явления в экономике привели к преобладанию смесовой тенденции в производстве вследствие удорожания натуральных ресурсов, снижению средних цен и преимущественному росту среднего ценового сегмента в ущерб дорогим брендам класса «люкс».

Литература

1 Ключевые проблемы в развитии легкой промышленности в России и способы их преодоления: аналит. отчет. – М.: Высшая школа экономики, 2013. – 344 с.

2 Yepanchintseva S. E. State mechanism to ensure enterprise competitiveness in textile and clothing industries: Use of international experience for Kazakhstan // Interdisciplinary Perspectives on Social Sciences. – Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publ., 2014. – P. 129 –136.

3 Ngai E. W. T., Peng S., Alexander P., Moon K. L. Decision support and intelligent systems in the textile and apparel supply chain: An academic review of research articles // Expert Systems with Applications. – 2014. – Vol. 41, Iss. 1. – P. 81–91.

4 Simay K. H., Deniz Y. N. Comparative advantage of textiles and clothing: evidence for Bangladesh, China, Germany and Turkey // Fibres and Text. East. Eur. – 2013. – Vol. 21, No. 1. – P. 14–17.

5 Brousek N. Fertigung technischer Textilien und Hochleistungsgewebe mit Profinet und SPS // Melliand Textilber. – 2013. – T. 94, No. 3. – S. 159–160.

6 Епанчинцева С.Э. Альянс моды и легкой промышленности: перспективы для Казахстана // Вестник КазЭУ. – Алматы: «Экономика», 2014. – № 4. – С. 23-29.

7 Korkmaz H.O., Medeni T.D. Effects of Clusters on Competitiveness of Textile and Clothing Industries: Role of Technology and Innovation // International Journal of eBusiness and eGovernment Studies. – Vol. 4, No. 1. – 2012. – P. 11–21.

References

1 Kljuchevye problemy v razvitii legkoj promyshlennosti v Rossii i sposoby ih preodolenija: analit. otchet. – M.: Vysshaja shkola jekonomiki, 2013. – 344 s.

2 Yepanchintseva S. E. State mechanism to ensure enterprise competitiveness in textile and clothing industries: Use of international experience for Kazakhstan // Interdisciplinary Perspectives on Social Sciences. – Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publ., 2014. – P. 129 –136.

3 Ngai E. W. T., Peng S., Alexander P., Moon K. L. Decision support and intelligent systems in the textile and apparel supply chain: An academic review of research articles // Expert Systems with Applications. – 2014. – Vol. 41, Iss. 1. – P. 81–91.

4 Simay K. H., Deniz Y. N. Comparative advantage of textiles and clothing: evidence for Bangladesh, China, Germany and Turkey // Fibres and Text. East. Eur. – 2013. – Vol. 21, No. 1. – P. 14–17.

5 Brousek N. Fertigung technischer Textilien und Hochleistungsgewebe mit Profinet und SPS // Melliand Textilber. – 2013. – T. 94, No. 3. – S. 159–160.

6 Yepanchintseva S. E.. Al'jans mody i legkoj promyshlennosti: perspektivy dlja Kazahstana // Vestnik KazJeU. – Almaty: «Jekonomika», 2014. – № 4. – S. 23-29.

7 Korkmaz H.O., Medeni T.D. Effects of Clusters on Competitiveness of Textile and Clothing Industries: Role of Technology and Innovation // International Journal of eBusiness and eGovernment Studies. – Vol. 4, No. 1. – 2012. – P. 11–21.

Дауешова А.Е.

Затратные и результирующие составляющие эффективности функционирования городских агломераций

В статье исследуются вопросы управления городской агломерацией (ГА). Автор считает, что управление должно быть основано на учете интересов всех жителей агломерации, как проживающих в центре, ядре агломерации, так и проживающих в населенных пунктах-спутниках. Гармонизация интересов населения ГА должна стать стратегической задачей всего региона. Сложная система различного рода взаимоотношений (экономических, социальных и пр.) требует особой методологии реализации стратегических целей и решения тактических задач. По мнению автора, экономический рост региона и ГА возможен при решении таких задач государственного управления, как создание благоприятных условий для развития предпринимательства в регионе и ГА. В статье называются базовые качественные параметры затратных и результирующих элементов эффективности ГА. Автор предлагает критерии оценки эффективности стратегии развития ГА, примерный перечень инструментов экономической политики ГА. Исходя из ориентации на объект управления приводит типологию экономической политики ГА.

Ключевые слова: городская агломерация, стратегический план развития городской агломерации, экономическая политика городской агломерации, инфраструктура.

Dauyeshova A.

Expensive and resultant components of efficiency functioning of urban agglomerations

In article questions of management of urban agglomeration are investigated. The author considers that the management has to be based on the accounting of interests of all inhabitants of agglomeration, as living in the center, an agglomeration kernel, and living in settlements – satellites. Harmonization of interests of the population of urban agglomeration has to become a strategic problem of all region. Different difficult system of relationship (economic, social and so forth) demands special methodology of realization of strategic objectives and the solution of tactical tasks. According to the author the economic growth of the region and urban agglomeration is possible at the solution of such problems of public administration, as creating favorable conditions for development of business in the region and urban agglomeration. In article basic qualitative parameters of expensive and resultant elements of efficiency of urban agglomeration are called. The author offers criteria of an assessment of efficiency of strategy of development of urban agglomeration, the approximate list of tools of economic policy of urban agglomeration. Proceeding from orientation to object of management gives typology of economic policy of urban agglomeration.

Key words: Urban agglomeration, strategic development plan of urban agglomeration, economic policy of urban agglomeration, infrastructure.

Дауешова А.Е.

Қалалық агломерациялар қызмет ету тиімділігінің шығындық және нәтижелік құрамдары

Мақалада қалалық агломерацияны басқару сұрақтары қарастырылады. Автор басқару барысында агломерацияның орталығында тұратын, тұрғылықты жерлер - серіктес қалаларда да тұратын барлық тұрғындардың мүддесін ескеру қажет деп есептейді. ҚА тұрғындарының мүддесін үйлестіру барлық аймақтың стратегиялық міндеті болуы тиіс. Түрлі қарым-қатынастардың (экономикалық, әлеуметтік және т.б.) күрделі жүйесі стратегиялық мақсаттарды жүзеге асыру мен тактикалық міндеттерді шешудің ерекше әдістемесін талап етеді. Автордың ойынша, аймақ пен ҚА экономикалық өсуі ондағы кәсіпкерліктің дамуы үшін қолайлы жағдайлардың жасалуы сияқты міндеттерді шешудің негізінде мүмкін болады. Мақалада ҚА тиімділігінің шығындық және нәтижелік элементтерінің негізгі сапалық өлшемдері аталады. Автор ҚА даму стратегиясының тиімділігін бағалау шектерін, ҚА экономикалық саясатының ұсынылатын амалдар тізімін ұсынады. Басқару объектісіне бағытталған ұстаным негізінде ҚА экономикалық саясатының тұрпаттамасы келтіріледі.

Түйін сөздер: қалалық агломерация, қалалық агломерацияны дамытудың стратегиялық жоспары, қалалық агломерацияның экономикалық саясаты, инфрақұрылым.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 332.1:316.334.56

Дауешова А.Е.

Академия государственного управления при Президенте РК
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: d-alya@mail.ru

ЗАТРАТНЫЕ И РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ

Согласно существующим научным исследованиям, посвященным проблемам управления городских хозяйств, городское местное самоуправление можно толковать как важнейшее системообразующее начало конституционного строя государства, базовый принцип организации власти которого вкупе с принципом разделения власти определяет в целом все государственное управление. Общепринятое всем мировым демократическим сообществом определение термину «самоуправление» было дано Европейской хартией местного самоуправления, согласно которой самоуправление – право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона под свою ответственность и в интересах местного населения.

Управление городской агломерацией (ГА) должно основываться на учете интересов городского и сельского населения, проживающего как в центре агломерации, так и в населенных пунктах, расположенных в ее ареале. Гармонизация интересов населения ГА должна стать стратегической задачей всего региона. Следует учитывать, что и регионы, и города конкурируют между собой, предлагая места расселения, т.е. место обитания становится своеобразным товаром для жителей, а также для предпринимателя, который определяется с местом для бизнеса и размещения капитала. Направление местной политики определяет успех в этой конкурентной борьбе за внутренние и внешние рынки. Стратегическое развитие региона определяет тактические пути его составляющих, в том числе городских агломераций. Сложная система различного рода взаимоотношений (экономических, социальных и пр.) требует особой методологии реализации стратегических целей и решения тактических задач. Несогласованность в определении такой методологии может привести к системным ошибкам и сбоям в управлении ГА.

Важнейшей единицей любого города является человек. У каждого жителя «свой» город. Причем признаки и характерные черты каждого «своего» города определяются характером самой личности и признаками и потребностями каждого отдельного домохозяйства. Каждый «свой» город требует определенной инфраструктуры. При накладывании всех таких городов

формируется инфраструктура как реальная, так и потенциальная, которая, в свою очередь, образует каркас города. Термин «каркас города» впервые был предложен П. Жоржем в 1950 году, он включал в себя такие инфраструктурные связующие элементы, как социальная сфера, предприятия и организации всех легитимных форм собственности, транспортная инфраструктура, связь, жилищно-коммунальное хозяйство, системы водо- и энергоснабжения, система образования и здравоохранения, система общественной безопасности и пр. Таким образом, инфраструктуру ГА можно определить как систему инфраструктурных элементов, образующих каркас ГА, который позволяет реализовывать реальные и потенциальные потребности и возможности субъектов и объектов ГА для свободного движения внутри агломерационных процессов. Необходимо отметить, что при наличии в системе всех инфраструктур такая система может полноценно функционировать.

Городская среда – это сосредоточение множества матриц инфраструктур. Такое множество объединяет в городской среде многообразие экономических агентов: физические лица, домашние хозяйства, разные уровни бизнеса (от индивидуального предпринимателя до ТНК) и т.д. Все эти экономические субъекты, двигаясь по своей личной матрице, пользуются общей городской инфраструктурой. Задача городских властей создать такую систему инфраструктуры, которая позволит каждому субъекту реализовывать свои интересы в полной мере и без борьбы между собой. Другими словами, позволит обеспечить:

1) предсказуемость городской жизни;

2) устойчивость и неизменность городской жизни;

3) возможность инноваций в процессе городской жизни;

4) возможность для индивидуальной свободы выбора того или иного вида городской жизнедеятельности.

Города, а особенно городские агломерации, благодаря своей сущности, внутренней содержательности расширяют не только для своих жителей, но и населения всего региона диапазон приложения своих умственных и физических усилий. Расширение такого диапазона, несомненно, ведет к увеличению ассортимента и количества товаров и услуг, предоставляемого данной территорией на общий рынок. Что, в свою очередь, не может не вызвать развитие как городской агломерации, так и всего региона в целом.

Успешное развитие городов, а особенно ГА, невозможно без тесного сотрудничества с окружающим регионом. Необходима постоянная координация действий в вопросах управления, использование общего бюджета для совместных проектов, использование крупных инфраструктурных объектов и т.д. Все это невозможно без единой региональной политики, что требует раздвижения территориальных границ, как города, так и городской агломерации, расширения экономического пространства для стратегического развития территории. Как известно, чем выше уровень урбанизации в стране, тем выше у нее уровень ВВП. Так, в странах с низким уровнем доходов города формируют 55% ВВП, в странах со средним уровнем доходов – 73%, в странах с высоким уровнем доходов – 85% [1].

Канадские ученые Марк Роузленд (Mark Roseland) и Лена Сутс (Lena Soots) считают, что «степень урбанизации страны прямо пропорционально влияет на доходы, стабильность экономики, ее защищенность от внешних рисков, действенность социальных институтов. Во всем мире города играют все более заметную роль в создании национального богатства, в социальном развитии стран, в процессе привлечения инвестиций и мобилизации людских и технических ресурсов, что, в свою очередь, ведет к беспрецедентному развитию производства и повышению конкурентоспособности [2].

Влияние ГА перестает распространяться только на территорию, ограниченную формальными пределами ГА, оно уходит дальше сначала на близлежащий регион, а затем и еще дальше и приобретает глобальный характер. Из этого вытекает дуальность ГА. ГА является, с одной стороны, местом, которое обслуживает население и экономику в своих пределах, а с другой стороны, неким хабом различных инфраструктурных объектов, потребность в которых выходит далеко за пределы региона. Такая дуальность позволяет ГА играть как стабилизирующую, так и стимулирующую роль в регионе. Полагаем возможным согласиться с российскими учеными В. Лексиным и В. Карачаровским, которые считают, что цели, инструменты и субъекты управления регионом и региональным центром схожи [3]. К сожалению, существующая картина регионального управления в Казахстане показывает, что и местными, и центральными властями не до конца понимаются, а следовательно, используются свойства мощной аккумуляции экономического, социального и пр. потенциалов как города – центра региона, так и ГА. Именно эти

свойства позволяют стать этим центрам мощным локомотивом развития и регионов, и страны в целом. Такое недопонимание приводит к некачественным, а значит неэффективным управленческим решениям, что не может не сказаться отрицательно на развитии региона.

Рассмотрим экономику региона как систему, которая имеет цели, исполняемые субъектами экономического процесса. Соглашаясь с Барбаковым О.М., выделим главную цель – «функционирование экономики» и основные подцели экономики региона – «устойчивость экономики» и «развитие экономики» [4]. Максимальный экономический рост можно достичь, если в структуре хозяйственной деятельности делать акцент на взаимодействии, организации и целевой направленности региональной экономики на местном уровне, формируя разнообразную и плодотворную предпринимательскую среду. Основная цель, которая ставится во главу угла местными органами управления – это рост качества жизни. Достижение названной цели возможно через обеспечение эффективной занятости населения и формирования устойчивой налоговой базы, обеспечивающей стабильными поступлениями местный бюджет. Экономический рост региона и ГА возможен при решении таких задач государственного управления, как создание благоприятных условий для развития предпринимательства в регионе и ГА. Органам государственного управления необходимо использовать «мягкие» и «жесткие» факторы управляющего воздействия. К «мягким» факторам относятся: деловой климат, хозяйственное регулирование, доступность финансовых и консультационных услуг, наличие программ финансовой поддержки бизнеса, открытая позиция местных властей, консенсус политических сил, к «жестким» – хозяйственная инфраструктура (транспорт, связь, земельные участки, производственные помещения и т.п.). При этом на современном этапе развития ГУ, несомненно, что принцип «необходимого разнообразия» ведет развитие системы управления регионом по пути усложнения структуры управления и взаимосвязей между структурными элементами (местными сообществами) [5]. Очевидно, что органы управления, стремясь к стабильному развитию, избежанию внешних и внутренних негативных воздействий, пытаясь своевременно и верно реагировать на изменения, усложняют, дифференцируют методологию реализации целей. Если система средств и способов реализации целей, стоящих перед государственным управлением, направлена в большей степени на внутренние источники, то это приведет к затуханию развития и, наоборот, использование и большая склонность к внешним источникам ведет к отрыву от собственной территории, что в конечном итоге приводит к конфликту «центр – окраина». Следовательно, необходим баланс использования внешних и внутренних источников местным государственным управлением.

Как известно, все городские агломерации в Казахстане имеют стратегические планы развития, которые больше похожи на декларации о намерениях, которые указывают на то, что надо сделать, но совершенно не содержат инструментария достижения поставленных целей. Такая декларативность стратегических программ вытекает из сложности определения места ГА в системе общественных отношений, а именно политических, экономических, социальных. Все эти стратегические программы предполагают, что система местного государственного управления наделена достаточными полномочиями для выбора траектории развития и способов достижения поставленных стратегических целей. Но на практике мы видим ограниченность возможностей местных властей, большое количество факторов, внешних и внутренних, влияющих на развитие ГА, не подвластных органам местного управления. Исполнение даже самых хороших продуманных планов обязательно сталкивается с непредвиденными обстоятельствами, которые могут как отвечать поставленным целям, так и не отвечать им. Эти обстоятельства вносят коррективы в стратегические планы развития ГА, региона. В следствие этого действующий план, зависящий от множества внешних и внутренних факторов, должен отвечать существующим реалиям, постоянным новым вызовам. Такое положение требует изменчивости, гибкости, мобильности стратегических планов. Существует распространенная точка зрения, что природа ГА заключается в инновационности, считается, что органы управления должны заранее предусмотреть все возможные изменения. Но вся деятельность ГА не может быть инновационной, так как любая новация – явления редкое, можно сказать штучное. ГА – это сложная система, работа которой заключается в решении ежедневных задач, требующих приспособления к существующим реалиям. При этом нельзя отрицать, что такое приспособление может стать более эффективным при использовании новых креативных методов. Таким образом, экономическая политика ГА – это процесс, требующий системы госуда-

рственных и частных структур, работающих в режиме государственно-частного партнерства и вовлекающих в себя большое количество персонала. Эффективность ГА можно определить по следующим базовым качественным параметрам затратных и результирующих элементов:

– качественный уровень человеческого капитала;

– объем привлечения инвестиций;

– степень оказания поддержки местному бизнесу;

– качество использования инновационных методов на местных предприятиях;

– качество предоставляемых услуг ЖКХ;

– уровень развития транспортно-логистической системы;

– действенность системы мер по содействию занятости населения;

– качество системы образования;

– качество системы здравоохранения.

Полагаем, что совокупность названных элементов, каждый из которых показывает высокий результат, даст эффективное функционирование ГА, но возможны, к сожалению, и различные отклонения, т.е. проявления закона диффузии результатов, названные Заборовой Е.Н [6]:

1. Вариант А: проведенные мероприятия соответствуют интересам только небольшой группы людей (например, строительство элитного жилищного комплекса на данной территории выгодно только строительной фирме, нескольким городским чиновникам и небольшой группе богатых горожан).

2. Вариант Б: мероприятия совпадают с интересами большей части жителей города и городской агломерации.

3. Варианты С и Д: мероприятия никому не выгодны или выгодны абсолютно всем.

Исходя из вышесказанного, предлагаем следующие критерии оценки эффективности стратегии развития ГА:

– гармония результатов. Эффективна та стратегия развития ГА, результаты которой выгодны для всех групп населения, сюда отнесем все социальные группы населения. Классификация таких групп возможна по любым основаниям: финансовая обеспеченность, род занятий, возраст, место проживания (город – центр или периферия) и т.п.;

– консенсус интересов жителей ГА. Стратегия развития ГА, направленная на интересы всех своих жителей, должна быть устремлена на поиск консенсуса всех экономических агентов. Не учитывая данный критерий, власти рискуют получить скорый успех какой-либо стратегии, который в конечном итоге может привести к тяжелым социально-экономическим последствиям.

– демократичность процессов управления ГА. Имеется в виду уровень развитости системы самоуправления в ГА, степень участия граждан в управлении ГА, а именно в процессы выработки, принятия, исполнения управленческих решений и контроля за всеми названными процессами;

– степень развитости институциональной среды. Зрелость институциональной среды, качество организации хозяйственной деятельности определяют в конечном итоге состоятельность ГА.

ГА – это феномен, в котором ярко выражено проявление синергетического эффекта, т.е. ГА как система элементов дает гораздо больший эффект, чем сумма этих элементов. ГА как системе присущи свои признаки, закономерности, тенденции, для оценки которой необходима специальная система критериев, но и каждый элемент данной системы обладает определенной самостоятельностью, независимостью и для определения эффективности требует свою систему оценок и критериев.

Исходя из ориентации на объект управления, предлагаем выделить следующие типы экономической политики ГА:

ЭП, ориентированная на увеличение капитала: управляющее воздействие направлено на привлечение инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата, маркетинг ГА, сотрудничество с настоящими и потенциальными инвесторами и.п.;

ЭП, направленная на профессионализацию работающих жителей: создание условий для повышения квалификации, получения новых знаний; обеспечение комфортных условий жизни для привлечения наиболее ценных кадров и сокращения иммиграции таких кадров;

ЭП, направленная на внедрение инноваций в различные процессы. Стимулирование использования инноваций всеми экономическими агентами ГА, в том числе в производственных процессах, строительстве и использовании инфраструктурных объектов;

ЭП, ориентированная на использование технологий. Организация условий для разработки и внедрения технологий, распространения информации о технологиях (технологические парки, центры распространения технологий);

ЭП, направленная на развитие коммуникационной инфраструктуры. Развитие транспортной, энергетической, информационной сетей.

Развитие именно этих видов инфраструктуры позволят дать мощный толчок для развития ГА и региона в целом;

ЭП, устремленная на развитие агломерационной среды. Гармоничное развитие территории ГА, оптимизация пригородной территории.

Таким образом, экономическая политика ГА направляет свое управляющее воздействие на следующие целевые ориентиры: агломерация, коммуникации, инфраструктура, предприятия, инвестиции, трудовые ресурсы, инновации, технологии.

Реализация экономической политики ГА требует определенный набор инструментов. Для реализации местной экономической политики используются два больших блока инструментов: самостоятельные экономические действия и стимулирующие (дестимулирующие) методы воздействия на экономических агентов. В первом случае органы управления сами осуществляют хозяйственную деятельность или же выделяют субсидии для строительства и совершенствования каркаса ГА. Во втором случае власти ГА направляют свое управляющее воздействие на экономических агентов, стимулируя (дестимулируя) такие их действия, которые приведут к положительным эффектам, воздействующим на всю ГА. Так, например, при применении ЭП, ориентированной на инновации, органы государственной власти применяют стимулирующие методы (налоговые льготы, дотации, кредиты по низким или нулевым ставкам и пр.) для предприятий, активно разрабатывающие, внедряющие инновации в своем производстве.

Названные типы экономических политик не применяются в чистом виде, их элементы смешиваются в зависимости от целей и задач, стоящих перед местными органами власти, от конкретной экономической, политической и т.п. ситуации, в которой находится каждая конкретная агломерация. Задача местных властей – оптимально подобрать такое сочетание экономических политик, которое приведет ГА к успеху.

Формирование и реализация экономической политики ГА возможно только при грамотном подходе, обладание специальными знаниями и навыками государственного менеджмента необходимо, кроме того, обязательно создание организационной структуры как государственных органов, так и негосударственных, тесно сотрудничающих между собой. Формирование и реализация ЭП ГА – это сложный процесс, который невозможен без формального правового оформления. Следовательно, необходим пакет документов, обеспечивающий этот процесс, в этих документах должны быть определены цели, задачи, программа действий и ресурсы для реализации этой программы. В такой пакет должны входить следующие документы:

Стратегия экономического развития ГА;

Программа экономической политики развития экономического пространства ГА;

Программы по реализации экономической политики ГА;

Операционный план мероприятий по экономическому развитию ГА.

Стратегия экономического развития толкует вопросы экономического развития ГА в общем, проводит анализ перспективного развития ГА. Программа экономической политики развития экономического пространства ГА включает в себя действия местных органов государственной власти и их партнеров, направленных на стимулирование развития экономического пространства ГА. Программа по экономической политике ГА и программы по реализации экономической политики, которые включают в себя проекты, как инициированные государством, так и только поддерживаемые им, например, на основе государственно-частного партнерства вкупе могут стать программой экономического развития ГА. Полагаем, что весь этот пакет документов можно назвать экономической стратегией развития ГА. Данная стратегия обязательно должна состоять из прогнозной части экономического развития ГА, а также концепции экономической политики местных органов власти, содержащей обоснованную программу управленческих действий, которая приведет к экономическому развитию ГА. Примерные инструменты экономической политики ГА приведены в таблице 1.

Следует понимать, что стратегия экономического развития ГА не должна содержать точное направление развития ГА, она может дать лишь общие ориентиры, определить приоритеты.

При разработке программы экономической политики ГА авторами должны быть установлены следующие цели:

– обнаружение наиболее серьезных проблем экономического развития ГА, влияющих на общее экономическое развитие и как следствие, требующих оперативного решения;

– поиск путей их решения с использованием ресурсов ГА и местных органов власти. Установление

приоритетов при распределении местного бюджета и других ресурсов местных органов власти при выборе мероприятий, направленных на развитие ГА;

– повышение эффективности деятельности органов местной власти, влияющих на экономическое развитие;

– работа над положительным имиджем ГА для привлечения наиболее ценных трудовых ресурсов, а также привлечения инвестиций в регион.

Необходимо понимать, что местные власти могут только создать привлекательные условия, которые, в свою очередь, станут катализатором позитивных экономических процессов в ГА. Сами власти в силу ограниченности собственных ресурсов не могут и не должны напрямую участвовать в производственных процессах отдельных или всех предприятий ГА.

Таблица 1 – Инструменты экономической политики городской агломерации

Финансовые инструменты	Государственные дотации и гранты. Содействие в получении кредитов в банках второго уровня
Налогово-тарифные инструменты	Налоговые льготы, налоговые кредиты, налоговые договоры
Инструменты развития инфраструктуры	Развитие производственной инфраструктуры (транспортно-логистическая инфраструктура, системы энерго-, водо-, газообеспечения, утилизации отходов). Выделение территории для строительства промышленных объектов. Строительство технопарков с развитой инфраструктурой. Развитие социально-бытовой инфраструктуры
Инструменты в области недвижимого имущества	Предоставление земли в долгосрочную аренду для строительства предприятий. Продажа или аренда объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности (склады, базы и пр.). Продажа участков земли для строительства жилья.
Инструменты по планированию землепользования и упрощению процедур выдачи разрешений на строительство	Разработка генерального плана ГА с учетом выделения производственных зон. Учет при планировании использования территорий ГА уже существующих и возможных пожеланий производственных предприятий. Рассмотрение заявок на строительство. Ускорение и упрощение регистрационно-разрешительных процедур при выделении земельных участков и разрешений на строительство

Исходя из вышесказанного, можно прийти к следующему выводу: формирование экономической политики ГА заключается в разработке стратегии экономического развития ГА, которая должна обсуждаться демократическим путем с привлечением общественности и с учетом интересов как ГА, так и региона в целом.

Литература

1 UN Department of Economic and Social Affairs, Populations Division, Urban Population, Development and Environment. – New York: UN Department of Economic and Social Affairs, 2007.

2 Roseland M., Soots L. Strengthening Local Economies// State of the World: Our Urban Future. The World Institute, 2007. New York: W.W.Norton&Company, 2007. – P. 151-169; 152.

3 Лексин В., Карачаровский В. Причины и последствия сверхконцентрации экономического и социального потенциалов России в ее крупнейших городах// Российский экономический журнал. – №1,2. – 2007. – С. 26-46.

4 Барбаков О.М. Региональное управление: реалии и перспективы. – СПб.: Лань, 1999.

5 Прангишвили И.В. Системный подход, системное мышление и энтропизация фундаментальных знаний // Проблемы управления. – №1. – 2003.

6 Заборова Е.Н. Город и люди: критерии оценки стратегий развития (Екатеринбург)// II Всероссийская научная конференция Сорокинские чтения-2005. Будущее России: стратегии развития. 14-15 декабря 2005 г.

References

1 UN Department of Economic and Social Affairs, Populations Division, Urban Population, Development and Environment. – New York: UN Department of Economic and Social Affairs, 2007.

2 Roseland M., Soots L. Strengthening Local Economies// State of the World: Our Urban Future. The World Institute, 2007. New York: W.W.Norton&Company, 2007. – P. 151-169; 152.

3 V.Leksin, V .Karacharovskij. Prichiny i posledstvija sverhkoncentracii jekonomicheskogo i social'nogo potencialov Rossii v ee krupnejshih gorodah// Rossijskij jekonomicheskij zhurnal, №1-2,2007. – S. 26-46.

4 Barbakov O.M. Regional'noe upravlenie: realii i perspektivy. – SPb.: Lan', 1999

5 I. V. Prangishvili. Sistemnyj podhod, sistemnoe myshlenie i jentropizacija fundamental'nyh znanij. Problemy upravlenija №1, 2003 g.

6 Zaborova E.N. Gorod i ljudi: kriterii ocenki strategij razvitija (Ekaterinburg)// II Vserossijskaja nauchnaja konferencija Corokinskie chtenija-2005. Budushhee Rossii: strategii razvitija. 14-15 dekabrja 2005 g.

Акимбаева Қ.Т.,
Каримова М.Д.

Қазақстан Республикасында франчайзингтік қатынастарды дамытуды мемлекеттік қолдау тетіктерін жетілдіру мәселелері

Әрбір нақты жағдайда кәсіпкерлікті ұйымдастырудың тиімді схемасы мен әдістерін жасау үшін көп уақыт пен материалдық шығын керек. Франшиза негізінде жолға қойылған және өзінің тиімділігін дәлелдеген бизнесті пайдалану кәсіпкерлік тәуекелді біршама төмендетеді. Дамып келе жатқан нарықтарда франчайзинг кәсіпкерлерді табысты бизнес жүргізу үшін қажетті іс жүзіндегі стандарттарға үйретудің ең жылдам әдістерінің бірі болып табылады. Осылайша, франчайзингті дамыту шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың барынша тиімді нысандарының, аса маңызды мемлекеттік міндеттің мүмкін болатын шешімдерінің бірі болуы ықтимал.

Алайда, қызметтің осындай түрінің әдістемелік негіздері мен тұжырымдамалық тәсілдерінің болмауы отандық тәжірибеде франчайзингтің даму мүмкіндіктерін шектейді және кәсіпкерлік қызметтің осы бір моделін ғылыми тұрғыдан зерттеу қажеттілігін тудырады. Осыны ескере отырып, берілген мақалада Республикадағы франчайзингтік қатынастарды дамыту мәселелері анықталып, бір жүйеге келтірілді және оларды шешу жолдары негізделді, франчайзингтік қатынастардың дамуына ықпал ететін франчайзингтің институционалдық ортасы элементтерінің өзара іс-әрекет моделі ұсынылды.

Түйін сөздер: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, институционалдық орта.

Akimbaeva K.T.,
Karimova M.D.

Problems of improving the state support mechanism of franchising relations in the Republic of Kazakhstan

Development of effective scheme and methods of business organization in each case demands big time and material inputs. While the use of the worked out business which proved its efficiency on the terms of franchise considerably reduces enterprise risks. In the growing markets franchising is one of the fastest ways of training businessmen to practical standards which are necessary to do profitable business. Thus, development of franchising can be one of the most effective forms of supporting small and middle-sized business, one of possible solutions of so important national objective.

However, lack of methodical bases and conceptual approaches to such activity limits the possibilities of franchising development in domestic practice and causes need of studying this model of business activity from the scientific point of view. In this regard, development of theoretical provisions, methodical approaches and practical recommendations on applying franchising model of business in Kazakhstani conditions, adaptation of the available models of franchising business to conditions of domestic market is necessary. Thus, in this article the problems of developing franchising relations in the republic are established and systematized and the ways of their decision are proved, recommendations on developing the model of interacting elements of franchising institutional environment are given.

Key words: franchising, franchiser, franchisee, franchise, institutional environment.

Акимбаева К.Т.,
Каримова М.Д.

Проблемы совершенствования механизма государственной поддержки франчайзинговых отношений в Республике Казахстан

Авторами исследуется франчайзинг, который является одним из самых быстрых способов обучения предпринимателей практическим стандартам, необходимых, чтобы вести прибыльный бизнес. Таким образом, развитие франчайзинга может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки малого и среднего предпринимательства, одним из возможных решений столь важной государственной задачи.

Однако, отсутствие методических основ и концептуальных подходов к такого рода деятельности ограничивает возможности развития франчайзинга в отечественной практике и обуславливает необходимость изучения данной модели предпринимательской деятельности с научной точки зрения. В настоящей статье установлены и систематизированы проблемы развития франчайзинговых отношений в республике и обоснованы пути их решения, даны рекомендации по разработке модели взаимодействия элементов институциональной среды франчайзинга.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, институциональная среда.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 339.187.44 (574)

*[1]Акимбаева Қ.Т., [2]Каримова М.Д.

[1]Әл-Фараби атындағы қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
[2]Каспий университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: karla74@inbox.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ФРАНЧАЙЗИНГТІК ҚАТЫНАСТАРДЫ ДАМЫТУДЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ТЕТІКТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

«Қазақстан – 2050» Стратегиясын іске асыру мақсатында әзірленген Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруі жөніндегі тұжырымдама елдегі әлеуметтік, экономикалық және институционалдық ортаны біртіндеп жетілдіру негіздерін қалайды. Қазақстандағы институционалдық ортаны жетілдіру бағыттарының бірі жеке бастаманы дамытуға және экономикалық және саяси өзгерістердің гармоникалық үйлесімділігі үшін жағдай жасау болып табылады.

Қазақстандық франчайзинг соңғы жылдары айтарлықтай байқалатын өзгерістерге ұшырады. Жалпы бизнес секілді ол дамуда, өзгеріп отыратын сұраныс пен жылдам дамушы технологияға қарай бейімделуде. Отандық бизнестің көптеген жаңа индустрияларында жаңа жергілікті ұсыныстар пайда болуда. Бүгінде республикада экономиканың осы саласын кеңінен тарату мен дамыту үшін қадамдар жасалуда. Мысалы, қолайлы іскерлік бизнесті құру үшін елде кәсіпкерлік қызметті реттейтін нормативтік-құқықтық база жетілдірілуде, шағын бизнеске түсетін салықтық жүктеме төмендеуде, кәсіпорынды ашу рәсімі жеңілдетілуде. Қаржылық және қаржылық емес шаралар түрінде бизнесті кешенді қолдау жүзеге асырылуда.

Алайда франчайзинг бизнестің форматы ретінде республикадағы өзінің әлеуетті мүмкіндіктерін әлі де толық көлемде іске асыруда. Біздің елімізде олардың туындау себептері бойынша жіктеуге болатын франчайзингтің дамуын тежейтін мәселелер бар.

Франчайзингті дамыту үшін қалыптасқан экономикалық алғышарттардың болмауын көрсететін өндірістік-экономикалық мәселелер келесіден тұрады.

1. Франчайзингтік схемалар жалпы елдің экономикалық дамуының тұрақтылығын, болжауға және күні бұрын білуге болатындығын қажет етеді. Жаһандық экономикалық дағдарыс, инфляция, теңгенің құнсыздануы, номиналды және нақты еңбекақының өзгеруі, тұтыну тауарлары мен қызметтеріне бағаның өсуі секілді құбылыстар жалпы шағын және орта бизнестің қызметіне және атап айтқанда, франчайзилер мен франчайзерлердің қызметіне теріс әсер етеді.

2. Көптеген кәсіпкерлерде – әлеуетті франчайзилерде қажетті бастапқы капиталдың болмауы. Франчайзингтік қатынастардың әрбір қатысушысы дербес заңды тұлға болып табылады

және жүйені дамытуға өзінің бастапқы капиталын салуы тиіс. Егер франчайзи біржолғы франшизалық төлемді (паушальды салымды) төлеу қажеттігін ескеретін болсақ, онда франчайзидің бастапқы капиталы жеткілікті көп болуы тиіс. Өкінішке қарай, отандық кәсіпкерлердің барлығында дерлік осындай капитал бола бермейді. Сонымен бірге ресейлік нарықта франшизаның құны біршама төмен, сондықтан кейбір кәсіпкерлер тікелей Ресейден сатып алады. Ресей нарығында ұсынылатын кейбір франшизалардың құны (ш.б.): Zara – 28000, Ростикс – 250000, Yudashkin Jeans – 85000, Zimaletto – 100 000, Ketroy – 120000, Woolstreet – 50000. Франчайзингтің ресейлік нарығы дамығаны соншалықты мысалы, франшизаны жеңілдетілген схема бойынша сатып алуға болады. Бұл кезде сату көлемдері туралы есеп берудің қажеті жоқ, роялти төлемдері мен басқа да аударымдар жоқ [1].

3. Несие мекемелерінің бастапқы бизнесті қаржыландырғысы келмеуінен бастапқы капиталды құру үшін несие алудың қиындығы, кейде мүмкін еместігі, бұл бірқатар мәселелерге байланысты:

– барлық тұрақты төлемдерді (роялти, орталықтандырылған жарнама қорына аударымдар және басқа да төлемдер) ескере отырып, франчайзидің табыстылық деңгейі несиені қайтару мерзімінің жеткілікті ұзақ болуына, ал егер қолданыстағы мөлшерлемелерді ескеретін болсақ тіптен мүмкін емес етеді;

– банк несие сомасына тең бағада кепілдік ұсыну қажеттігі және т.б.;

– франчайзинг бойынша заңнама франчайзерге жоспарланып отырған кәсіпорынның табыс әкелуіне кепілдік беруші ретінде әрекет етуге мүмкіндік бермейді.

4. Франчайзингті дамыту бойынша қандай да бір мемлекеттік арнайы бағдарламалардың болмауы. Дегенмен, республикада шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталған бағдарламалар қолданылады:

«Бизнестің жол картасы 2020» Бағдарламасы;

«Жұмыспен қамту – 2020» Бағдарламасы;

ШОБ өңірлік қаржыландыру бағдарламасы;

Шағын қалаларда ШОБ жобаларын қаржыландыру бағдарламасы;

Астана және Алматы қалаларындағы қызметтер (сервис) саласында қызмет ететін жеке кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыру бағдарламасы;

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің лизингтік мәмілелерін қаржыландыру бағдарламасы;

«Даму өңірлер III» шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің басым жобаларын қаржыландыру бағдарламасы [4].

5. ҚР-да шетелдік, сонымен бірге отандық франчайзерлер өздерінің кәсіпорындарын шикізатпен қамтамасыз ету мәселелерімен бетпе-бет келіп жатады. Әдетте, франчайзингтік кәсіпорындар шикізатқа, шығындау материалдарына белгілі бір талаптар қояды. Кейбіреулері өзіндік өндірістік базаларды құруға немесе Қазақстанда қолайлы сападағы шикізатты сатып алу қиын болғандықтан шетелде белгілі бір позицияларды сатып алуға бел байлайды.

6. Әрбір желілік кәсіпорын табысқа жету үшін оны жабудың барлық аумағында ұсынылатын өнімдердің біркелкі жоғары деңгейін қамтамасыз етуге міндетті. Ал, егер қалалардың аумақтық шашыраңқы орналасуын, франчайзингтің өзінің ерекшелігін және кәсіпкерлердің ұлттық ерекшеліктерін ескеретін болсақ, онда франчайзерлерге шарт талаптарының сақталуына бақылау жасау өте қиын болады.

7. Бизнестің бағытына сәйкес келетін сапалы жылжымайтын мүліктің жетіспеуі немесе қымбат болуы. Қазігі уақытта Атырау, Астана және Алматы қалаларында бос кеңселер мен сауда алаңдарының үлесі 5-тен 10% дейін.

Осылайша, аталған жағдайлар жаңа франчайзингтік компаниялардың пайда болуын тежейді, олардың өзін-өзі өтеу деңгейінің төмен болуының себебі болып табылады, сондай-ақ бизнестің осы форматындағы қызмет етіп жатқан кәсіпорындарды кеңейту мүмкіндігін шектейді.

Ұйымдастыру-құқықтық мәселелердің келесі аспектілері бар.

1. Осы рәсімнің рұқсат беру сипатына байланысты кәсіпкерлік құрылымдарын құру сатысында белгілі бір қиындықтардың болуы. Заңнамалық және әсіресе, заңға тәуелді актілермен жаңа кәсіпорындардың құрылуын айтарлықтай қиындататын көптеген ережелер мен қағидаларды қарастырады. Көптеген қаулылар мен билік және барлық деңгейдегі басқару органдарының көптеген әрекеттері де түрліше ықпал етеді. Бұл өндірістік қуаттарды беру, тіркеу, квоталарды белгілеу және т.б. кезіндегі мүмкін емес қиындықтарға қатысты.

2. Республикадағы франчайзингті құқықтық қамтамасыз етудің жетілдірілмеуі. ҚР-дағы франчайзингті құқықтық реттеуде әлі күнге дейін қиындықтар болғандықтан заңнамалық-құқықтық акті толықтыруды қажет етеді.

3.Франчайзингтік сектор шағын және орта бизнестің бір бөлігі бола отырып, мемлекеттік

басқару органдарының тарапынан көптеген тексерулерге ұшырайды, бұл түбінде ісін жаңа бастаушы кәсіпкерлер үшін бұл бизнестік тартымдылығын төмендетеді.

4. Франчайзерлер мен ісін жаңа бастаушы франчайзилер арасында мамандандырылған делдалдардың жетіспеушілігі. Франшиза алғаннан кейін кәсіпкерлер кейбір мәселелер бойынша кеңес алу мүмкіндігінсіз онымен жалғыз қалады.

5.Ұйымдастырушылық сипаттағы тағы бір мәселе – франчайзерлер мен франчайзилер туралы қажетті нақты ақпараттың болмауы. Бұл, ең алдымен, мұндай ақпаратты жинақтау, өңдеу және сақтау бойынша нақты мемлекеттік органның болмауына байланысты франчайзинг статистикасына қол жеткізу қиын. Ақпараттық жетіспеушілігі франчайзинг секторындағы құрылымдардың қызметіне терең талдаудың болмауының маңызды себептерінің бірі болып табылады. Оның үстіне, бұл кәсіпорындардың есептерінің өзі толық ашық және нақты бола бермейді. Соның салдары ретінде шетелдік франчайзерлер бұл саладағы бизнесті жүргізудің қазақстандық тәжрибесін зерттеуге мүмкіндіктері жоқ. Олар басқа елдер арқылы қосалқы франчайзинг схемасын пайдалана отырып, нарыққа тікелей шыққанды жөн көреді. Екінші жағынан, осы себеппен отандық кәсіпорындар республикада, сонымен бірге шетелде өзінің франшизаларын құруға ұмтылады.

Франчайзингтің экономикалық және ұйымдастырушылық мәмілелері, әрине, өте маңызды, бірақ франчайзингтің дамуын және әлеуметтік-психологиялық мәселелерді айтарлықтай тежейді.

Әлеуметтік-психологиялық мәселелер, оларға келесілерді жатқызуға болады:

1. Франчайзингтік жүйе субъектілерінде – франчайзер мен франчайзиде отандық тәжірибенің болмауы және сәтсіздіктің болу мүмкіндігі.

2. Республикада кәсіпорындардың желісін құратын франчайзерлер үшін жоғары тәуекелдер, себебі республикада зияткерлік меншік әлсіз қорғалған. Отандық тәжірибеде материалдық пішіні бар тауар бағаланады, ал франчайзинг сауда маркасы, өндіріс технологиясы, бизнесүдерістерді ұйымдастыру және бірқатар басқалар секілді зияткерлік меншік пен ноу-хауды беруді және төлеуді көздейді.

3.Франчайзидің дербестігін және кәсіпкердің өзіндік «келбетін» жоғалту қаупі. Франчайзингтік жүйеге кіру франчайзиден франчайзер қалыптастырған стандарттар бойынша жұмыс істеуді қажет етеді.

4. Франчайзилердің өздерінің тұйықтығы, олар қандай шарттармен ынтымақтастық жасайтыны туралы толық ақпаратты беруге асықпайды.

5. Франчайзингік жүйелердің ұйымдастырушы (франчайзерлер) болуы, сондай-ақ осы жүйелерде франчайзилер ретінде жұмыс істей алатын кәсіпкерлерді дайындаудың әлсіз жүйесі. Франчайзинг форматындағы бизнестің өсуіне қарамастан күннен күнге кәсіпкерлердің көп бөлігінде кәсіпкерліктің осындай әдісі туралы айтарлықтай айқын емес түсінік болуы мүмкін.

Білім беру мәселелерін шешу франчайзинг бойынша оқу және кеңес беру орталықтарын құру қажеттілігімен байланысты, бұл таза экономикалық мәселелерді шешуді қажет етеді. Сонымен бірге бұл мәселелерді шешу франчайзидің құқық пен экономика саласындағы білімдердің кеңеюіне алып келеді.

Қазіргі уақытта бизнестің франчайзингтік форматының белгіленген қозғалу траекториясы, ең алдымен, оның республикадағы дамуының институционалдық ортасын жетілдіруге байланысты. Бұл ретте франчайзингтің қоршаған ортаның бір бөлігі бола отырып, институционалдық өріс бір уақытта кәсіпкерлердің белгілі бір әрекеттерін ынталандыра отырып, олардың қызметіне белгілі бір шектеулер қояды, нақты институттардың өзгеруінің базисі болып табылады.

Аталған экономикалық, ұйымдық-құқықтық, әлеуметтік-психологиялық мәселелерді шешу барысында олардың өзара байланысын және бір мәселені шешкен кезде басқа шешімдерді шешу қажеттілігімен байланысты кешенділік ескерілуі тиіс. Франчайзинг – бұл экономикалық құрал және оның негізгі мәселелері экономика саласына қатысты екеніне қарамастан республикада франчайзингтің даму мәселелерінің шешімін, ең алдымен, құқықтық саладан іздестіру қажет.

Республикада «Даму» Қоры Франчайзинг орталықтарын құру жөнінде әзірлеген бағдарлама қабылданған. Орталықтардың басты міндеті франчайзинг саласында ақпараттық-консультациялық қызметтер көрсету. Мұндай ағартушылық жүйені құру франчайзинг саласындағы отандық кәсіпкерлерді даярлауды кеңейту үшін қажет. Бұл жүйе бірін бірі толықтыратын екі бағыттан тұрады:

– франчайзингті экономикалық құрал ретінде насихаттауды қамтамасыз ететін кең бағыт;

– франчайзингтік жүйе субъектілеріне (франчайзер мен франчайзи) франчайзингтің нақты экономикалық мәселелері бойынша мақсатты кеңес беруді қамтамасыз ететін тар бағыт.

Дегенмен, бұл бағыттарды белгілі бір жүктемемен ағартушылық бағыттар ретінде қарас-

тыруға болады – бұл негізінен ағартушылық бағытты толықтыруы тиімді басқарушылық кеңес беру (бизнес-консалтинг). Сондықтан франчайзинг саласында кәсіпкерлерді кеңінен және тереңінен даярлау үшін жоғары оқу орындарының оқу жоспарларына франчайзинг бойынша жеке оқу пәндерін кіргізген дұрыс.

Жоғарыда аталған мәселелерге сәйкес және зерттеу логикасына сүйене отырып, франчайзингті мемлекеттік қолдау тетіктерінде үш кіші жүйені бөліп алуды ұсынамыз: бағдарламалық-мақсатты блок, ұйымдастыру-құқықтық блок және функционалды-ресурстық блок (кесте 1).

1-кесте – Франчайзингті мемлекеттік қолдау тетіктері

Тетіктердің Блоктары	Сипаттамасы	Мазмұны
1	2	3
Бағдарламалық-мақсатты	Франчайзингті қолдаудың мақсаттары, қағидалары, әдістері, тұжырымдамалары мен бағдарламалары	Франчайзи мен франчайзерді қолдауды бағдарламалық-мақсатты қамтамасыз ету
Ұйымдастыру-құқықтық	Кәсіпкерлік қызметтің тиісті институттары мен субъектілерінің өзара іс-қимылының сыртқы ортасын мемлекеттік басқарудың мамандандырылған органдарының және франчайзингті мемлекеттік және мемлекеттік емес қолдау органдарының реттеуі	Заңнамалық және нормативтік-құқықтық қамтамасыз ету; франчайзерге сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыруына көмек көрсету; ірі және шағын бизнестің интеграциялық өзара іс-қимылы; ҚР және ТМД елдерінің франчайзингті қолдау саласындағы халықаралық ынтымақтастығы және т.б.
Функционалдық-ресурстық	Кәсіпкерліктің қалыптасу үдерісіне макродеңгейде (сыртқы орта), сонымен бірге микродеңгейде (ішкі орта) реттеушілік ықпал етеді	Қаржы-несиелік қамтамасыз ету, ақпараттық қамтамасыз ету, кадрлармен қамтамасыз ету, инфрақұрылымдық қамтамасыз ету және т.б.

Мемлекеттік қолдаудың бағдарламалық-мақсатты блогы франчайзингті қолдаудың мақсатын, қағидаларын, әдістерін, тұжырымдамалары мен бағдарламаларынан тұрады. Франчайзингті мемлекеттік қолдаудың бұл тетіктерінің негізінде «Қазақстан – 2050» Стратегиясы, «Бизнестің жол картасы – 2020» Бағдарламасы, Экономиканың индустриялық-инновациялық даму тұжырымдамасы және басқалар жатыр. Қазіргі уақытта шағын және орта бизнестегі жеке кәсіпкерлікті бірқатар мемлекеттік қолдау бағдарламалары іске асырылуда. Бұл – мемлекеттік мақсатты бағдарламалар, өңірлік қолдау бағдарламалары, сондай-ақ қазақстандық қорлар іске асыратын мақсатты қолдау бағдарламалары. Алайда, франчайзингті мемлекеттік қолдаудың бағдарламалық-мақсатты тетіктерінің іске асырылуын талдау франчайзинг саласындағы мемлекеттік қолдау фрагменттік сипатта екенін және франчайзинг секторына көңіл бөлмей, шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталғанын көрсетті.

Ұйымдастыру-құқықтық блок мамандандырылған мемлекеттік басқару органдарынан және шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік және мемлекеттік емес қолдау органдарына, сондай-ақ заңнамалық және нормативтік-құқықтық базадан тұрады.

Фунцкионалдық-ресурстық блок кәсіпкерлердің қалыптасу үдерісіне макродеңгейде (сыртқы орта), сонымен бірге микродеңгейде (ішкі орта) реттеуші ықпал етеді. Функционалдық-ресурстық тетіктерді талдау жүйелі түрде шешуді қажет ететін бірқатар мәселелерді анықтады. Республикадағы шағын бизнесті қолдау жүйесі белгілі бір қаржылық, салықтық қолдау құралдарын қамтитындығы және франчайзингтік субъектілері де пайдалана алатын жеткілікті инфрақұрылым (несие, ақпараттық және т.б.) құрылғанын жағымдық сәттер ретінде айтып өтуге болады.

Франчайзингтің дамуын мемлекеттік қолдау тетіктерін іске асыру франчайзингтік бизнестің тиімді институционалдық құрылымының қалыптасуына алғышарттар жасайды. Себебі институционалдық орта – бұл шаруашылық қызметті үйлестірудің белгілі бір жүйесінің шегінде қалыптасатын, шаруашылық субъектілері үшін шектеулерді анықтайтын экономикалық мінез-

құлық матрицасын құратын институттардың белгілі бір реттелген жинағы [3].

1-суретте франчайзингтік институционалдық құрылымы көрсетілген.

1-сурет – Франчайзингтің институционалдық құрылымы

Франчайзингті мемлекеттік қолдау тетіктері институттардың қалыптасуы үшін, демек тиімді институционалдық құрылым үшін жағдай жасауды көздейді. 2-ші суретте франчайзингтің дамуын анықтайтын институттардың құрамы көрсетілген.

2-ші суретке сәйкес франчайзингті дамыту институттарының өзара іс-қимыл жасау үдерісінде орталық орынды «Даму» Кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ жанындағы Ұлттық франчайзингті дамыту орталығы иеленеді және оның өңірлік бөлімшелерінің маңыздылығын көрсетеді. Франчайзингті қолдау және өңірлерді ілгерілету үшін біз Франчайзингті дамыту жөніндегі Ұлттық Орталықтың міндеттерін кеңейтуді, республикадағы франчайзилер мен франчайзерлердің қызметі туралы мәліметтерді үздіксіз бақылау және жүйелеу үшін қажет өңірлік-салалық мониторинг жүйесін енгізуді ұсынамыз. Сонымен бірге, бұл орталықтар кәсіпкерлерді оқыта отырып, бизнестің франчайзингтік схемаларын белсенді насихаттап, франшизалардың жәрмеңкелерін, көрмелерін өткізулері тиіс. Қазіргі уақытта Орталық негізінен шағын көлемде білім беру-консалтингтік функцияларды орындайды.

Аталған іс-шараларды іске асыру барысындағы мемлекеттік қолдау төмендегілер секілді қоғамның маңызды міндеттерін шешуге ықпал етеді:

– кәсіпкерлік қатынастардың жалпы мәдениетін көтереді;

– франчайзингтік кәсіпкерліктің құқықтық қорғалуын арттырады;

– жаңа жұмыс орындарының құрылуына ықпал ететін болады;

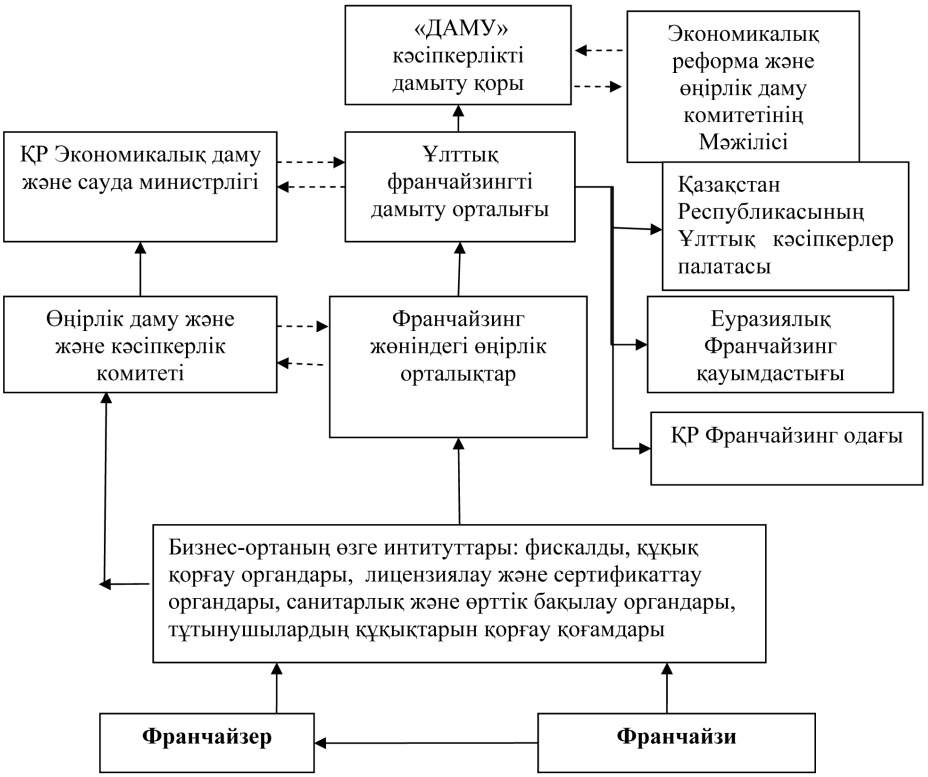
– франчайзингтегі жаңа идеяларды, әдістер мен технологияларды қамтамасыз етеді;

– қызметтің белгілі бір түрінің дамуына және жалпы шағын кәсіпкерлікке жағымды мемлекеттік ықпал ету тиімділігін арттырады;

– қандай да бір арнайы оқу құрылымдары мен бағдарламаларын құрмастан шағын кәсіпкерлікті тәжірибеде оқытудың кешенді жүйесін құрады;

– Қазақстан экономикасына айтарлықтай шетелдік инвестицияларды тартады [5].

Франчайзинг түріндегі бизнес бүкіл дүние жүзінде еркін шағын кәсіпкерлікпен салыстырғанда сенімді бизнес болып есептеледі, осыған байланысты бұл бизнес өзін жақсы ақтаған және франчайзинг жүйесінің немесе тізбегінің бір бөлігі болып табылады.



2-сурет – ҚР-дағы франчайзингті дамыту институттарының өзара іс-қимылы

Алайда, бизнестік форматы ретінде франчайзинг республикада өзінің әлеуеттік мүмкіндіктерін әлі де толық көлемде іске асырмай отыр. Өндірістік-экономикалық мәселелер, ұйымдастыру-құқықтық мәселелер, әлеуметтік-психологиялық мәселелер секілді франчайзингтің дамуын тежейтін мәселелер бар.

Құқықтық өрістегі кемшіліктерге қарамастан тамақтану кәсіпорындары франшизаларының саны үнемі артуда, бұл қызметті ұйымдастырудың осы бір моделінің жоғары тиімділігін сақтап отырады. Сонымен бірге франчайзингтің дамуы үшін қолайлы жағдай жасау үшін ең алдымен заңнамаға өзгерістер енгізу қажет.

Франчайзингтің құқықтық негізіне біз ұсынып отырған өзгерістер заңнаманы әрі оның терминологиясын әлемдік тәжірибеге жақындатуы тиіс, бұл әсіресе шетелдік капиталдың қатысуымен франчайзингтік жүйелерді құру үшін аса маңызды. Нәтижесінде кәсіпкерлердің шарттар жасасу үшін қажетті және жеткілікті нормативтік материалы болады.

Аталған экономикалық, ұйымдастыру-құқықтық, әлеуметтік-психологиялық мәселелерді шешу барысында олардың өзара байланысы мен бір мәселені шешу басқаларын шешу қажеттілігімен байланысты кешенділік ескерілуі тиіс. Франчайзинг шағын кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мен дамытудың базисіне айналуы үшін бүкіл ұлттық экономиканы түбегейлі институционалдық қайта құру қажет.

Басқарудың тиімді тетіктерін және франчайзингті реттеудің жаңа әдістерін қалыптастыру үшін франчайзингтің өңірлердің экономикасын дамытудағы рөлін, франчайзинг ұйымдарының қызметін қаржылық қолдау ба-

ғыттарын анықтаумен байланысты мәселелер кешенін зерттеу керек. Басқарудың ғылыми-теориялық қағидаларымен бірге мұндай тәсіл франчайзинг саласындағы мемлекеттік қолдау тетіктерін барынша ашуға және оны дамытуға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1 Дуйсембаев А.А. Қазақстандағы франчайзингтік бизнес: қазіргі жағдайы мен даму келешегі. - Қарағанды, 2013. – 169 б.

2 Франчайзинг: цифры и факты //Вестник союза франчайзинга. Журанал о франчайзинге. – Алматы, 2014. – №1(98). – С. 33.

3 Габдуллин Р.Б. Институциональные предпосылки модернизации экономики Казахстана // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – №3. – С. 5-9.

4 Бағдарлама «Даму» Кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ жанындағы Ұлттық Франчайзингті дамыту орталығы». – Алматы, 2012 // http:www.fund- damu.kz/.../ Programma Natsionalniy Tsentr Razvitiya Franchay.

5 Исследование «Франчайзинг в Казахстане». Национальный центр франчайзинга при Фонде «ДАМУ» // http://www.franchexpo.kz/ru/pr-novosti-stati/public/13-issledovanie-franchajzing-v-kazakhstane

References

1 Duisembaev A.A. Kazakstandagy franchaizingtik biznes: kazirgi zhagdaiy men damu keleshegi. – Karagandy, 2013. -169 s.

2 Franchaizing: tsifry I fakty //Vestnik soyuza franchaizinga. Zhurnal o franchaizinge. – Almaty, 2014. - №1(98). – s 33.

3 Gabdullin R.B. Institutsional'nye predposylki modernizatsiy ekonomiki Kazakhstana // Aktual'nye problemy ekonomiki i prava. – 2013. - №3. – s. 5-9.

4 Bagdarlama «Damu» Kasipkerlikti damytu kory» AK zhanyndagy Ulttyg Franchaizingti damytu ortalygy». – Almaty, 2012 //http:www.fund- damu.kz/.../ProgrammaNatsionalniyTsentrRazvitiyaFranchay.

5 Issledovanie «Franchaizing v Kazakhstane». Natsional'nyy tsentr franchaizinga pri Fonde «Damu» // http://www.franchexpo.kz/ru/pr-novosti-stati/public/13-issledovanie-franchajzing-v-kazakhstane

Есенжігітова Р.Ғ.

Адами капиталдың дамуын инвестициялау мәселелері

Кез келген мемлекеттің әл-ауқаты мен тұрақты дамуы ұлттық адами капитал көрсеткіштеріне тәуелді, және әлемдік экономика дамуының тенденциясы да уақыт өте келе осы тәуелділіктің тек одан әрі нығая түсетінін көрсетеді. Материалдық салаға жұмсалған инвестицияларға қарағанда адам ресурстарына салынған инвестициялар ең жоғары қайтарымды екендігі дәлелденген. Осыған орай, адами капитал маңызды фактор болып табылады және ең алдымен, адамдардың білімділігі, құзыреттілігі және шығармашылық мүмкіндіктері ескеріледі. XXI ғасырда білім бәсекелестік басымдықтың қайнар көзі болып табылады. Сол себепті қазіргі таңда адами капиталдың қалыптасуының негізгі саласы болып табылатын білім беру жүйесін қажетті деңгейде мемлекеттік қолдаудың маңызы зор.

Осыған байланысты мақалада отандық адами капиталды сапалы дайындауға және дамытуға бағытталған мемлекеттің қаржы шығындарын арттыру мәселелері қарастырылады. Өзге инвестициялық шығындар түрлерінен ажырататын адами капиталға жұмсалған инвестициялардың ерекшеліктері айқындалған. Адами капиталды дамытуға жұмсалған шығындардың тиімділігін арттыруға ықпал ететін мемлекеттік іс-шараларға ерекше назар аударылған.

Түйін сөздер: адами капитал, адами капиталға салынған инвестициялар, білім беру сапасы, мемлекеттік іс-шаралар, білім саласын қаржыландыру.

Esenzhygytova R.G.

Investing in human capital

The well-being and sustainable development of any country depends on the performance of national human capital and global economic trends suggest that this relationship over time will only be strengthened. It is proved that the economic returns from investment in human resources is much higher return on investment in the material sphere. Consequently, a key factor is precisely human capital and, above all, education, competence and creativity of people in terms of their implementation. That knowledge becomes a major source of competitive advantage in the XXI century. Therefore, today great importance is public support for education at the appropriate level, which is the main area of human capital formation.

In this regard, the present article deals with the increase in public spending and investments allocated to high-quality training and development of its human capital. The peculiarities of investment in human capital, which distinguish them from other investments. Particular attention is paid to the state measures promoting the implementation of profitable investments.

Key words: human capital, investment in human capital, the quality of education, government policies, funding education.

Есенжигитова Р.Г.

Инвестиции в развитие человеческого капитала

В настоящей статье рассматриваются вопросы увеличения государственных расходов и инвестиций, направляемых на качественную подготовку и развитие собственного человеческого капитала. Раскрываются особенности инвестиции в человеческий капитал, которые отличают их от других инвестиций. Особое внимание уделено государственным мерам, способствующим осуществлению выгодных инвестиций в развитие человеческого капитала.

Благополучие и устойчивое развитие любого государства зависит от показателей национального человеческого капитала, и тенденции развития мировой экономики показывают, что эта зависимость с течением времени только укрепится. Доказано, что экономическая отдача от инвестирования в человеческие ресурсы значительно выше отдачи от инвестиций в материальную сферу. Следовательно, ключевым фактором является именно человеческий капитал и, прежде всего, образованность, компетентность и творческие возможности людей в условиях их реализации. Именно знания становятся главным источником конкурентных преимуществ в XXI веке. Поэтому на сегодняшний день огромное значение имеет государственная поддержка образования на должном уровне, которая является основной сферой формирования человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, качество образования, государственные меры, финансирование образования.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 005.96

Есенжігітова Р.Ғ.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
E-mail:raygul_14.04@mail.ru

АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ДАМУЫН ИНВЕСТИЦИЯЛАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бүгінгі таңда экономиканы дамытудың ең басты тетігі – адами капиталды интенсификациялау болып табылады. Қазіргі әлемде негізінен материалдық, информациялық, қаржылық және басқа да ресурстар адам әлеуетінің төңірегінде шоғырланған. Әлемдік банк 192 елдің тәжірибесін зерттей келіп, мына төмендегідей тұжырымдамаға келген: «Ауыспалы экономикасы бар елдердің даму қарқынының бар болғаны16 пайызы ғана физикалық капиталға тиесілі, 20 пайызы – табиғи капиталға, ал қалған 64 пайызы – адами және әлеуметтік капиталмен байланысты. Ал, дамыған елдердің жалпы ұлттық өнімінің 40 пайыздайы кадрлар дайындау мен білім берудің тиімді жүйесі есебінен түседі екен. Адами капитал дамуының деңгейі төмен немесе талаптар деңгейінде болмаған жағдайда жоғары технологиялық салаларға салынған инвестициялар тиімді қайтарым бере алмайды. Еуропа мен Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінің тәжірибесі экономикалық өсудің тиімді стратегиясы ретінде адами капиталға салынған инвестициялардың жоғары деңгейде табыс әкелетінін көрсетті[4]. Адами капиталға салынған ұзақмерзімді инвестициялар капитал сиымдылығы мен капитал қайтарымы позициясынан ең тиімді әрі перспективалы екендігін өмірдің өзі дәлелдеуде. Сол себепті Қазақстан өркениетті елдердің қатарына қосылып, әлемдік құрылымның белді мүшесі болуы үшін бірінші кезекте адами капиталын дамытуды қолға алуда.

«Қазақстан – 2030» даму стратегиясында «Біздің басты оң игіліктеріміздің ішінде халқымыздың немесе басқаша айтқанда, адам ресурстарының сапасы тұр» – деп айтылған еді. Елбасының биылғы жылғы 30 қарашадағы Жолдауында адами капиталдың даму сапасы мен әлеуеті негізгі басымдықтардың бірі ретінде анықталған. Яғни, «Әлеуметтік саясаттағы мемлекеттің басымдығы адам капиталын дамытуға кең ауқымды инвестициялар болуы тиіс. Біз бұған дейін қабылданған бағдарламаларға сәйкес, білім беру және денсаулық сақтау салаларын жаңғыртуды жалғастыруымыз керек», – делінген [1].

Елбасының бұл бастамасының нәтижесінде өмір сүрудің сапасы артуы, білім беру мен денсаулық сақтау қызметтерінің сапасы күрт жақсаруы тиіс. Адамның сапалы білім алуы, жоғары деңгейдегі медициналық қызметті пайдалануы, жақсы жұмыс орындарында істеуі, таза қоршаған ортада өмір сүруі, жалақысы

мен зейнетақысының жеткілікті болуы, қамсыз болашақ пен жайлы қарттыққа деген сенімінің молаюы және тағы басқа жағдайлардың бәрі адами капиталдың сапалы дамуын сипаттайтын көрсеткіштер.Сонымен қатар 1990 жылдан бері қолға алынған БҰҰ Адам даму туралы есебіне сәйкес біріңғай объективті халықаралық көрсеткіш – адами потенциалдың даму индексі енгізілді. Бүгінде халықтың даму индексі бойынша Қазақстан бұл көрсеткішпен 2014 жылғы тізімге ілінген 187 елдің ішінен 70 -орынды, 2015 жылы 56 орынды иеленді. 2020 жылға дейінгі Қазақстанның стратегиялық даму жоспарында адам капиталы отандық экономиканың негізгі қозғаушы күші әрі халықтың әл-ауқатын өсіруші бірегей фактор ретінде анықталып отыр. Оны дамытудың арқасында 2020 жылға дейін елімізде барлық балаларды мектепке дейінгі білім беру жүйесімен қамту, адамның өмір сүру ұзақтығын 72 жасқа дейін жеткізу, ана мен бала өлімін 2-3 есеге қысқарту, ал жұмыссыздықтың деңгейін 5 пайыздан асырмау жоспарланған. Негізі, сарапшылардың зерттеулеріне сүйенсек, адам капиталын 1 пайызға көтерудің арқасында еңбек өнімділігін 4 пайызға арттыруға болады.

Қазіргі кезде қоғамда қалыптасқан көзқарасқа сәйкес адами капитал елдегі табиғи ресурстар немесе қорланған байлыққа қарағанда маңыздылығы жоғары, ең құнды ресурс болып табылады.. Экономист-ғалымдардың пікірінше, адами капиталды қалыптастырудың, өсірудің іргетасы және негізгі құралы, әлеуметтік ең мәнді игіліктердің бірі білім беру.

Адам капиталы теориясы американдық ғалымдар Т.Шульц пен Г.Беккер жүргізген зерттеулердің нәтижесінде пайда болып, осы уақытқа дейін білім беру –бұл пайдалылық қасиеті бар тұтынушылық игілік деп қарастырылып келген қоғамдық пікірдің өзгеруіне алып келді. Экономикалық өсудің маңызды бастауы болып табылатын білім мен кәсіпті ұштастыру негізінде «адам капиталы» факторын бөліп көрсету бұған дейін тұтынушы және өндірістік емес деп қарастырылып келген білімнің, ғылымның экономикалық рөлін дұрыс анықтауға мүмкіндік туғызды. Сонымен қатар олар адам капиталы инвестициясы құрамына жалпы және кәсіби білім беруге жұмсалатын шығындарды ғана емес, сонымен бірге денсаулық сақтауға, ақпараттарды іздеуге, жұмыс орнын ауыстыруға, бала тәрбиесіне жұмсалатын шығындарды да және адамның өндіргіш күшінің өсуіне ықпал ететін басқа да салымдарды кіргізді [5].

Бүгінгі күні адами капитал түсінігіне берілген анықтамалардың көптігі оның күрделілігі мен көпқырлылығын айғақтайды. Солардың ішінде негізгі екеуін келтіруге болады.

1. Адами капитал - қоғамдық өндіріске белсенді түрде қатысуға мүмкіндік беретін жеке тұлғалардың жалпы білім алу, кәсіби дайындық және практикалық тәжірибе жинау барысында игерген білімінің, қарым-қабілеттілігінің, ептілігі мен дағдыларының жиынтығы.

2. Адами капитал – адамның білімі, ептілігі мен қабілеттілігі ғана емес, сонымен қатар оған табыс әкелетін және еңбек өнімділігінің артуына әсер ететін оның бойындағы күш-қуаты, ниеті, ынта – жігері.

Адами капитал түсінігінің әр түрлі анықтамасымен бірге оны өзге инвестициялық шығындар түрлерінен ажырататын ерекшеліктерін атап өткен жөн (1-сурет).

1-сурет – Адами капитал түсінігін өзге инвестициялық шығындар түрлерінен ажырататын ерекшеліктері

Жалпы білім алуға, біліктілікті арттыруға, денсаулықты жақсартуға жұмсалатын шығындарды адам капиталына құйылған өнімді инвестиция деп қарастыру әлеуметтік-экономикалық қайтарымдылық мәселелерін жаңаша зерделеуді қажет етеді. Бұл жағдайда адам капиталын ұдайы өндіруге және біліми әлеуеті әр деңгейдегі қызметкерлердің еңбек ақысының жіктелуіне орай жұмсалатын шығынды қайтаруды анықтайтын мәселелер өзекті болуда.

Қазіргі халықаралық озық тәжірибелер ерте балалық шақтан ересек жасқа дейін адами капиталға, атап айтқанда, білім беруге бөлінетін инвестицияның экономика мен қоғамға елеулі қайтарымы болатынын, білім беру мен экономикалық табыстың және өнімділіктің арасында тығыз байланыстың бар екенін дәлелдеп отыр. Сондықтан мемлекеттің білім беруге бөлетін қаржысына бұрынғыдай әлеуметтік қажеттіліктерге жұмсайтын шығындар деп қарау ғана емес, сонымен қатар оны ұзақ мерзімдік дамуға салған экономикалық инвестициялар деп түсіну де барған сайын орын алуда. Сонымен қатар жалпы қоғамның игілігіне айнала алатын қазіргі замандық білім экономикалық тиімділігімен қатар басқа да әлеуметтік пайдалар келтіре алады екен. Мәселен, ол азаматтардың басым бөлігінің қатысуымен құрылатын, әлеуметтік бірлігі мен интеграциясы жоғары, құқық бұзушылық деңгейі төмен қоғамның қалыптасуына ықпал етеді. Себебі адамның жастайынан білім алуы оның әлеуметтік, эмоциялық және басқа да өмірге қажетті дағдылары мен мәдениетін қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Білім беру жүйесінің маңызды мәселелерінің бірі – өскелең ұрпақты тәрбиелеу. Бұл жерде білім беру жүйесінің рөлі оқушыларға тек білім мен кәсіби қабілет беріп қана қоюмен шектелмейді, сонымен қатар рухани және адамгершілікке тәрбиелеу, олардың бойына ұлттық құндылықтардың негізгі белгілерін сіңіріп, дамыту, өйткені бұл фактор білім беру сапасын жақсартуға ықпал етеді.

Әлеуметтік-экономикалық өмірдің қай саласы да өзінен өзі дамымайды, оны дамытатын адам капиталының сапасы мен саны, әлеуеті мен белсенділігі. Сондықтан дамыған елдер барлық қаражаттың жартысынан көбін адам капиталына салып жатады.

Осы орайда елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында мемлекет адами капиталды дамытуға көп инвестиция бөлу үшін арнайы шаралар қолдануда және ондай шаралар қатарын көптеп жүзеге асыру үстінде. Мұны төмендегі кесте деректері дәлелдейді.

1-кесте – Мемлекеттік бюджеттен білім саласына бөлінген шығындар

Көрсеткіштер	Жылдар:				
	2010	2011	2012	2013	2014
Білім беруге бюджеттен шығын, млн.тенге	747414	1000285	1255606	1284423	1471699
ЖІӨ-дегі көлемі, пайызбен	4,1	3,8	4,0	3,8	3,6

Дереккөзі: Қазақстанның статистикалық жылнамасы, Астана, 2015 ж.

Мәселен, өткен жылдарға талдау жасайтын болсақ, бюджеттен білім беруге бөлінген шығындардың жалпы ішкі өнімдегі көлемі 2010 жылы 4,1%-ды, 2011 жылы -3,8% және 2012 жылы - 4,0% құрады. Ал 2013 жылы аталмыш салаға бөлінген қаржы жалпы ішкі өнімнің 3,8%-ын құраса, 2014 жылы - 3,6% болғанын көре аламыз. Дегенмен де бұл бөлінген қаржы үлесі дамыған шетелдердің көрсеткішімен салыстырғанда алда біздің әлемдік стандартқа жақындасуға тиіс ісіміздің бірін білдіреді.

Қазақстанның білім жүйесіндегі өзгерістердің басты мақсаты – әлемдік білім жүйесіне интеграциялану және елімізде қабылданған Үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасының сұранысына сәйкес мамандар дайындау. Бүгінде жаңғырту үдерісі білім беру саласындағы негізгі бағыттардың барлығын қамтыған. Және де әрбір саланың ішкі құрылымы да өзгерістерге ұшырады. Орта білім беру саласында бейіндік және «Назарбаев зияткерлік мектептері», техникалық және кәсіптік білім беру саласында әлемдік деңгейдегі колледждер,

жоғары білім саласында зерттеу университеттері – барлығы күрделі құрылымдық өзгерістердің басталғандығын көрсетеді.

2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік білім беру бағдарламасын қабылдаумен басталған бұл өзгерістердің басты ерекшелігі – кешенділігі. Бағдарламаның алғашқы бесжылдық кезіне бірінші кезекте салынатын мектептердің құрылысына және мұғалімдердің жалақысын көбейтуге мемлекеттік бюджеттен қазіргі мөлшеріне қосымша 461,1 миллиард теңге бөлу көзделген.

Жалпы жеке адам да және қоғам да болашақ мамандардың неғұрлым жоғары және сапалы білім алуына мүдделі, себебі ол оның табысының өсуіне ғана ықпал етіп қана қоймайды, сонымен қатар елдің экономикалық даму қарқынын арттыруға да әсер етеді.

Экономикалық даму әрбір адамға өзінің қабілетін қоғамдық өмірдің барлық салаларында, атап айтқанда, шаруашылық, әлеуметтік, мәдени, саяси сфераларда барынша тиімді қолдануын қамтамасыз етуі қажет.

Дегенмен, жұмыссыздықтың табиғи деңгейін төмендету, немесе еңбекке жарамды адамдардың барлығын бірдей жұмыспен қамту мәселесін әзірге еш мемлекет толықтай шеше алған жоқ. Өйткені, аталмыш деңгей объективті үрдіс болып табылады. Бірақ жұмыссыздардың интеллектуалдық сипаттамасын ескеру қажет. Себебі, мемлекет адамдарға жоғары және орта кәсіпкерлік білім беру үшін көптеген қаржылай шығынға ұшырайды. Ал, соншама қаржы жұмсай дайындаған мамандарымыз жұмыссыз жүрсе, бұл тек олардың ғана емес, мемлекеттің де мүддесіне сай емес екендігі түсінікті.

2-кесте – Жұмыссыздарды жынысы мен біліміне қарай бөлу

(мың адам)

	Барлығы		оның ішінде:			
			ерлер		әйелдер	
	2013ж.	2014ж.	2013 ж.	2014ж.	2013ж.	2014ж.
1	2	3	4	5	6	7
Жұмыссыздар, барлығы пайызбен оның ішінде: жоғары білімі барлар саны пайызбен	470,7 100,0 131,3 27,9	451,9 100,0 138,8 30,7	210,0 100,0 58,3 27,8	195,9 100,0 84,2 32,9	260,7 100,0 73,0 28,0	256,0 100,0 54,6 27,9
орта кәсіптік білімі барлар саны пайызбен	146,9 31,2	151,8 33,6	65,5 31,2	85,4 33,4	81,4 31,2	66,4 33,9
бастауыш кәсіптік білімі барлар саны пайызбен	34,1 7,3	25,4 5,6	18,8 9,0	12,4 4,8	15,3 5,9	13,1 6,7
жалпы орта білімі барлар саны пайызбен	146,3 31,1	124,6 27,0	60,7 28,9	68,9 28,9	85,6 32,8	55,8 28,5

Дерек көзі: ҚР статистика агенттігі , Астана, 2015 ж.

Кестеде келтірілген көрсеткіштер соңғы жылдары жоғары білімді жұмыссыздардың (оның ішінде – ер адамдардың) саны өсіп отырғандығын айқындайды. Бұл мемлекетіміздің интеллектуалдық әлеуеті тиімсіз пайдаланылуда деген тұжырымға алып келеді. Осыған қарағанда мемлекет білім беру саясатын жүзеге асыруға жұмсалған шығындардың тиімділігіне аса мән бергені жөн. Оған келесідей іс-шараларды жүзеге асыру ықпал етеді:

1. Елдің экономикалық даму стратегиясын ескере отырып дайындау бағыты (мамандықтар) бойынша білім беру мазмұнына нақты талаптар қалыптастыру.

2. Бүгінгі еңбек нарығының сұраныстарына жауап беру үшін білім жүйесін сол нарықтың талабына сай дамытуға ұмтылу.

3. Еңбек нарығындағы кадрлық жағдайларға байланысты мамандар даярлауға мемлекеттік тапсырысты қалыптастыру.

4. Бітіруші түлектердің жұмысқа орналасуына жағдай жасау.

5. Әртүрлі әдістемелерді қолдана отырып мамандарға деген сұранысты бағалау үшін мамандықтарға қажеттілік мониторингін жүргізу.

6. Қызмет ету аясында өзгерістер болған жағдайда қайтадан оқып білуге, ептілік деңгейін үнемі арттыруға,еңбек нарығында бәсекеге қабілеттілігін сақтауға мүмкіндік беретін үздіксіз білім беру жүйесін жетілдіру.

Сөзімізді түйіндей келе, білім беру, жинақталған білім және елдің экономикалық дамуы өзара байланысты екендігін ескерсек, сәйкесінше білім беру жүйесін жаңғырту адами капиталды тиімді пайдалану мәселесіне ерекше көңіл бөлуі тиіс, өйткені ол Қазақстан экономикасы өркендеуінің басты шарты болып табылады.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың халыққа жолдауы «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» 30 қараша 2015 ж. // Егемен Қазақстан, 30.11.2015.

2 «Қазақстан 2015 жылы» статистикалық жылнамасы, Астана, 2015 ж.

3 Статистикалық жинақ «Қазақстанның әйелдері мен ерлері», Астана, 2015 ж.

4 О.Сабден. Экономика: Таңдамалы еңбектері.Том 1. – Алматы, 2011, 272 б.

5 Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999. – С. 77-79.

References

1 Kazakhstan Respublikasy Prezidenti N.Ә.Nazarbaevtyң halyққa zholdauy «Kazakhstan Zhana zhahandyқ nақty ahualda: өsu, reformalar, damy» 30 қarasha 2015 w. // Egemen Kazakhstan, 11.30.2015.

2 «Kazakhstan 2015 zhyly» statistikalyқ zhylnamasy, Astana, 2015zh.

3 Statistikalyқ zhinaқ «Kazakhstan әyelderi changed erleri», Astana, 2015 w.

4 O.Sabden. Economy: Taңdamaly eңbekteri. Tom 1. Almaty, 2011, 272 b.

5 AI Dobrynin, Woodpeckers SA, ED Tsyrenova The human capital in transitive economy: the formation, evaluation, efficiency. – SPb.: Science, 1999. – P. 77-79.

Курбанов С.

Современные аспекты управления продажами на рынке Казахстана: совершенствование навыков и развитие межличностных отношений

«Управление продажами» - это комплексное, многоплановое понятие, к которому, однако, еще не сформировалось общепринятого подхода. Некоторые специалисты рассматривают его как вопрос управления, и прежде всего людьми, которые занимаются продажами, в то же время существует мнение, что управление продажами - это в первую очередь управление каналами сбыта. Рассматривая понятие «управление продажами» в статье исходят из того, что оно он включает, прежде всего, управление людьми. В статье рассматриваются анализ и проблемы управления продажами на разных этапах развития рыночной экономики Казахстана. Представлена точка зрения автора на понимание сущности управления продажами. Рассмотрено содержание управления продажам, реальное состояние процесса управления продажами в Казахстане и даны рекомендации по успешному управлению продажами, совершенствованию навыков и развитий межличностных отношений между клиентом и менеджером по управлению продажами.

Ключевые слова: управление продажами, менеджер по продажам, эффективное управление продажами, кросс-продажи, корпоративные интересы.

Kurbanov S.

Current aspects of sales management in the Kazakhstan market: improving skills and the development of interpersonal relationships

«Management of sales» - a complex, multidimensional concept, which, however, has not yet emerged in the conventional approach. Some experts consider it as a management issue, and especially the people who are engaged in sales, at the same time it is believed that management of sales - is primarily a marketing channel management. The article considers the concept of "management of sales" primarily as a process of managing people. The article considers the analysis and management of sales problems at different stages of development of market economy in Kazakhstan. Presenting the view of the author on the understanding of the essence management of sales. Considered the content management sales, the real state of the process management of sales in Kazakhstan and recommendations for successful sales management, improvement of skills and the development of interpersonal relationships between the customer and the manager of sales management.

Key words: management of sales, sales manager, effective sales management, cross-selling, corporate interests.

Курбанов С.

Қазақстан нарығында сатуларды басқарудың заманауи аспектілері

«Сатып–өткізулерді басқару – бұл әлі жалпы қабылданған түсініктер қалыптастаған, кемелді де, көпқырлы түсінік. Кейбір мамандар түсінікті сатып-өткізумен айналысатын адамдар басқаратын сұрақтар ретінде қарастырады, сондай-ақ сатып-өткізулерді басқару – бұл бірінші кезекте өткізу каналдарын басқару деген түсінік қалыптасқан. Мақаладағы «сатып-өткізулерді басқару» түсінігін қарастыра отырып, оның ең бастысы адамдарды басқару екендігін білуге болады. Қазақстанның нарықтық экономикасының түрлі даму кезеңдеріндегі сатуларды басқарудың мәселелері мен анализі қарастырылады. Сатуларды басқару мәнінің мағынасына автордың көзқарасы ұсынылған. Сатуды басқару құрамы, Қазақстандағы сатуларды басқару процесінің нақты жағдайы қарастырылған және сатуларды табысты басқару, клиент пен сату бойынша менеджер арасындағы тұлғааралық қатынастарды дамыту және дағдыларды жетілдіру бойынша ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: сатуларды басқару, сату бойынша менеджер, сатуларды тиімді басқару, кросс-сатулар, корпоративтік мүдделер.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 2964.338.001.36

Курбанов С.

Новый экономический университет имени Т. Рыскулова,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: kurbanov_071169@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАВЫКОВ И РАЗВИТИЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Как известно, одной из самой распространенной ситуацией, с которой часто сталкиваются клиенты, является отсутствие должного внимания со стороны банка или другой организации, слабая компетентность и низкий уровень обслуживания.

Поэтому, на наш взгляд, в условиях мирового экономического кризиса, выраженного резким снижением показателей по продажам и, особенно в условиях, когда бизнес-среда особо нуждается как в успешных продажах, так и в привлечении привлекательных, потенциальных клиентов, вопросы эффективного управления продажами являются актуальными и вызывают интерес у большого круга лиц, желающих быть востребованными в сфере продаж и услуг.

Во все времена в странах развитого капитализма, особенно в европейских странах, большим спросом у работодателей, владельцев различных фирм, брендов, банков пользовались люди, умеющие хорошо продавать товары и услуги, т.е. сотрудники, умеющие хорошо зарабатывать как для себя, так и для компании. Такие сотрудники успешно двигают продукцию, соответственно и бренд компании вперед, и владельцы бизнеса охотно предоставляют успешным сотрудникам возможности развивать филиальную сеть.

В Казахстане данное направление, а именно развитие техники продаж, с каждым годом набирает обороты. Особенно это актуально сейчас, когда на фоне спада покупательской способности населения, усиления кризиса, резкого снижения доверия вкладчиков по срочным депозитам, увеличивается невозвратность кредитов в банках второго уровня Казахстана. Такая нелегкая ситуация по привлечению клиентов осложняется к тому же и прошедшими девальвациями курса тенге к доллару.

Исходя из изложенного, можно делать вывод, что в Казахстане практически все банки и компании, занятые сферой услуг и продажами, тяготеют и уделяют особое внимание повышению квалификации своего персонала. Они объявляют вакансии на привлечение опытных, квалифицированных мастеров продаж, мотивируют, стимулируют своих специалистов. Как показывает практика, на сегодня опытные менеджеры продаж – это самые востребованные специалисты.

Прежде всего, следует исходить из того, что банк – это тот же супермаркет, как и любой другой супермаркет по продаже товаров народного потребления (ТНП), только в нем, т.е. в банке, товар специфичный – деньги. Поэтому банки можно поставить в один ряд с супермаркетами, где много внимания, времени и сил уделяются профессионализму и опыту своих менеджеров по продажам. К банкам уделяются более завышенные требования к качеству продукта и к профессиональному обслуживанию.

Если проанализировать ситуацию на нашем казахстанском рынке продаж и услуг, то, к сожалению, технику продаж анализировать достаточно трудно. Поскольку качество и квалификацию специалиста по продажам, скорее всего, можно больше сравнивать и оценивать по отношению к другим компаниям, будучи в роли покупателя или получателя услуг. Конечно, можно возразить, а как же объемы продаж, качество оказываемых услуг? Да, эти показатели есть, они отражены в цифрах во многих отчетах, докладах и т.п., они отражают объемы продаж, доходы компании.

Но поскольку речь идет об управлении продажами, то этот процесс связан с мастерством менеджера продаж. А как измерить качество, квалификацию человека, умеющего успешно продавать и оказывать высокого качества услуги? Конечно, по объему его продаж, его можно тестировать, проверять квалификацию и компетентность. Но ведь нет анализа, отчетных, официальных, статистических данных. Нет также никаких данных между конкурирующими банками или компаниями, отсутствуют данные и статистика о том, чей менеджер продаж лучше, или в какой компании и каким образом оценивается уровень менеджера. Таким образом, можно делать вывод, что успешные менеджеры продаж являются неким магнитом в привлечении клиентов. Известный факт, почему в том или ином банке, супермаркете, салоне красоты, фитнес-клубе, частной клинике, ресторане и т.д. больше клиентов. Ответ довольно прост – это наличие высококвалифицированных менеджеров по продажам и услугам высокого уровня сервиса.

Справедливости ради необходимо отметить, что успех в привлечении потенциальных клиентов или в успешных продажах зависит от множества факторов, таких как корпоративные интересы холдинга, объективные и субъективные причины и обстоятельства, но целью данного исследования является эффективное управление продажами, особенности техники продаж и необходимые навыки для становления успешного менеджера продаж.

Уместно отметить и то, что пишут в своей книге «Полное руководство для Менеджера по продажам», авторы Брайан Трейси – Председатель Правления «Brian Tracy International» и его коллега Франк М.Шелен – Председатель Правления «Tracy College AG Europe-Group» – известные Германские специалисты в области обучения мастерству продаж: «Успех предприятия зависит от множества факторов, но главный – это эффективность работы менеджера по продаже. В каждой фирме менеджер по продаже – ключевая должность. От него зависит успех или неудача в бизнесе» [2].

Они также подчеркивают, что в качестве менеджера по продаже они должны чувствовать такую же ответственность за фирму, как и ее владелец. Важно, чтобы вы требовали от каждого торгового агента реализации торговых оборотов на определенную сумму. Следует помнить о том, что установленный вами прогноз будущих оборотов – это сумма оборотов отдельных торговых агентов, которыми вы управляете.

«Ваша основная задача – это взыскание запланированных прибылей. На основании этого оцениваетесь вы и ваши торговые агенты. От вас зависит, есть ли у вас и ваших торговых агентов соответствующая мотивация, чтобы раскрыть свой потенциал. Несоразмерные прогнозы будущих прибылей негативно влияют на настрой сотрудников, а адекватные прогнозы вызывают у них прилив сил и являются замечательной мотивацией» [2].

Всем известно, что успех любого производства, сферы услуг зависит от востребованности их продукции или услуг. Конечно, многое зависит от качества продукции или услуги, но даже качественный продукт в неумелых руках начинающего или неопытного менеджера продаж может оказаться не реализованным. И наоборот, продукция со скромным набором качеств в руках опытного мастера продаж имеет большой спрос у потребителей. Как говорит народная молва: «все зависит от того, как преподнесешь...», так и техника продаж, как раз и посвящена правильному, а самое главное, успешному преподнесению, продажам товаров и услуг. Удивительно, но факт, несмотря на большое количество людей занятых в этой сфере, к сожалению, всего лишь единицы умеют успешно продавать товар или услугу.

Сегодня все банки Казахстана почти регулярно повышают квалификацию своих менеджеров

по продажам, привлекая для проведения курсов, мастер-классов, опытных, состоявшихся специалистов из этой области.

При этом важным моментом в деятельности менеджеров по продажам являются следующие моменты, а именно, перечень ответов на такие вопросы:

Что говорить и что не следует говорить при встрече с клиентами;

Как продавать свою продукцию и услуги;

Как построить беседу с клиентом и, рассказав о свойствах продукта, показать, какую выгоду он сулит клиенту;

Как профессионально завершить сделку;

Как правильно реагировать на возражения клиента;

Как установить приоритеты в отношении постоянных и потенциальных клиентов.

Профессионально продавать – значит квалифицировано оказывать услуги. Когда менеджеры продают, они стараются для себя, а когда менеджеры помогают, то они стараются ради своего клиента.

Профессионалы в области продаж выделяют четыре основных качества преуспевающего менеджера по продажам, а именно:

– преданность своему делу;

– уверенность в себе;

– умение слушать;

– чувство юмора и любовь к своему делу.

Приведем цитаты известных ученых и видных деятелей в этой области:

Преданность своему делу: «Вы должны быть преданны, поистине преданны своему делу. Преданны полностью и безгранично», – пишет Джуди Сэдлер, первый вице-президент компании «Дин Уиттер Ренолдс». Джуди начинала рядовым сотрудником в своей компании и стала первой женщиной, прошедшей программу компании по подготовке ТОР-менеджеров.

Преуспевающий менеджер по продажам должен быть настойчивым. Настойчивость – совершенно необходимое качество, однако большинство менеджеров полагают, что после трех звонков потенциальному клиенту можно остановить свои попытки. Истинные профессионалы знают, что настойчивость – залог успеха. Они не отступают, пока не исчерпаны все возможности для заключения сделки.

Не отказывайтесь от своей цели, даже когда дела идут не слишком хорошо. Многие менеджеры по продажам не могут справиться с первой неудачей и опускают руки. Наверняка, они ожидали мгновенного успеха либо недостаточно верили в свои силы. Настоящие профессионалы постоянно учатся и работают над собой.

Том Джонс был лучшим менеджером продаж компании «Эйвис лизинг» три года подряд. Когда его спросили, в чем залог его успеха, он ответил: «У меня есть твердое правило – каждый месяц участвовать в одном, даже самом элементарном семинаре по вопросам продаж. Если я вынесу с семинара хотя бы одну новую идею, значит, я не зря потратил время» [1, 2].

Уверенность в себе: «Преуспевающие коммерсанты, которых я знаю, – отмечает Пэт Бейли, региональный управляющий директор компании «Телос консалтинг», – правильно оценивая собственные способности, никогда не останавливаются на пути самосовершенствования. Они задаются вопросом: «Есть ли еще что-то, что я мог бы сделать лучше?».

Профессионалы в области продаж понимают также, что клиент, прежде всего, «покупает» их самих. Они уверены, что могут «продать» свои знания, умения, свой профессионализм.

«Чтобы хорошо продавать, нужно видеть разницу между отказом от делового предложения и нежеланием иметь дело с конкретным человеком, – говорит Шейла Мари Бетел, президент компании «Геттинг контрол» [1]. Как только вы поймете, что «нет» клиента не означает неприязни лично к вам, вы сделаете качественный скачок в своем развитии и попадаете в разряд профессионалов».

Уверенность в себе позволяет идти на продуманный риск, т.е. быть смелым в хорошем смысле этого слова. Преуспевающие менеджеры продаж знают, если рискуя, они потерпят неудачу, то у них хватит силы духа, чтобы справиться и продолжать начатое дело. Когда успешные менеджеры гордятся собой, своей продукцией, компанией, им нет нужды очернять своих конкурентов. Такие люди держатся благодаря собственным силам, а не на слабости других.

Умение слушать: Существует распространенное представление, будто люди, работающие в сфере продаж, говорят без умолку. На самом деле, настоящие профессионалы слушают, т.е. они изучают потребности потенциальных клиентов, задают вопросы и слушают. Истинный знаток техники продаж слушает не для того, чтобы получить информацию и использовать ее в своих корыстных целях, а для того, чтобы наилучшим образом помочь своему клиенту. Не следует продавать покупателю то, что вызовет у него «чувство неудовлетворенности и сожаления». Взаимовыгодные отношения между менеджером и клиентом должны основываться на общем интересе и пользе.

Джулии Йозамп, директор программ по подготовке менеджеров по продажам, компании Диджитал эквипмент корпорейшн», считает: «Именно умение слушать способствует успеху в продажах. Клиенты доверяются тем менеджерам которые говорят: «Давайте побеседуем, расскажите мне о своих проблемах и нуждах». Эти менеджеры не рассказывают о себе, а держатся в тени. Их главное достоинство заключается в умении задавать вопросы и слушать». Многие специалисты в области продаж считают, что их главная задача – советовать и помогать другим людям решать свои проблемы. Только умело задавая вопросы и слушая ответы на них, они могут разобраться в нуждах клиентов и предложить свое решение.

Чувство юмора и любовь к своему делу: Джуди Сэдлер, первый Вице-Президент компании «Дин Уиттер Ренолдс» советует: «Вы должны уметь смеяться над собой и, если вы достигли успеха, старайтесь не впасть в самодовольство. Многие могли бы добиться большего, однако испытав успех, они исполнились чувства собственного достоинства и превратились в чопорных, педантичных и властных людей» [1, 2].

Любовь к своему делу очень помогает в любой профессии, особенно в сфере продаж. Тогда отказ клиента не превращается в неразрешимую проблему, наоборот, именно в таких ситуациях приобретается опыт и оттачивается умение преодолевать преграды. Если вы умеете видеть не только сегодняшний, но и завтрашний день и учиться на собственных ошибках, вы будете постоянно развиваться и совершенствоваться.

Желание заниматься продажами основывается на чувстве гордости менеджера по продажам за свой продукт и удовлетворении при мысли о пользе, которую он может принести клиенту. Очень редко встречаются менеджеры, которые не гордятся искренне своим товаром или оказываемой услугой.

Анализируя четыре качества, которыми должен обладать менеджер по продажам, приходим к выводу о том, что ни одно из четырех рассмотренных выше качеств не появляется само по себе. Любовь к своему делу, чувство юмора и уверенность в себе легко приходят с успехом. Когда целыми днями вам говорят лишь «нет», когда вы терпите неудачи и не получаете заказов, желание заниматься своим делом или продажами, чувство юмора и уверенность в себе могут покинуть вас. Что же касается умения слушать, то, хотя большинство из нас считают, что обладают им, на самом деле, внимательные слушатели встречаются весьма редко.

Таким образом, добиться эффективного управления продажами, добиться успеха в сфере продаж можно только тогда, когда менеджеры будут готовы соблюдать и совершенствовать вышеназванные качества в себе и, при всем этом нужно будет много и постоянно работать. Следует помнить всегда, что работа в сфере продаж может озолотить менеджера или свести его с ума. Все зависит только от самого менеджера.

Любая успешная крупная сделка состоит примерно из десяти шагов, которые представлены в виде следующих рекомендаций:

Прежде, чем пойти на встречу с потенциальным клиентов или принять его у себя, необходимо быть тщательно подготовленным по теме встречи, т.е. хорошо знать потенциального клиента, а именно: знать историю этого бизнеса, а также знать технологию партнеров, рынки сбыта и специфику этого бизнеса, т.е. владеть ситуацией;

При встрече необходимо излучать улыбку, дружелюбие и хорошее настроение, все ваши звонки, посещение коллег должны быть отложены на период встречи;

Создание максимально комфортных условий для встречи. Если она проходит на вашей территории, – предложение чая, кофе, создание таких условий при беседе, которые позволили бы вызвать доверие и расположить к себе собеседника;

Умение правильно и корректно задавать вопросы и внимательно слушать собеседника. В начале встречи необходимо поинтересоваться, т.е. задавать наводящие вопросы о состоянии дел у вашего потенциального клиента;

Умение брать ситуацию под свой контроль, исходя из того, что клиент больше нужен банку, а не банк клиенту. Появление клиента необходимо расценивать уже как сигнал, что его в сложившемся предыдущем партнерстве что-то не устраивает. Это нужно брать на вооружение. Задавая как можно больше вопросов, важно уметь слушать и делать выводы;

Презентация и максимальное раскрытие своих конкурентных преимуществ. При этом вам нужно хорошо знать свою продуктовую линейку, тарифы и условия, желательно иметь какие-то полномочия по самостоятельному определению льгот или послаблений в размерах тех или иных тарифов или процентных ставках.

Умение твердо стоять на защите своих корпоративных интересов, не поддаваясь спекуляциям и провокациям. Большинство потенциальных клиентов имеют намерение торговаться, спекулировать какими-то данными от ваших конку-

рентов. В большинстве своем такие попытки связаны с проверкой на прочность и умением вести здоровую конкуренцию. В случае достойного выхода из таких ситуаций это вызовет доверие у потенциального клиента. Только владея информацией о проблемах и заботах, необходимо предлагать пути решения этих вопросов. При этом желательно применять всю продуктовую линейку банка, компании и при необходимости проводить кросс-продажи, задавая правильные, ненавязчивые и наводящие вопросы.

Уверенность в себе, демонстрация своей компетентности и профессионализма. При возражениях или отказах необходимо проявлять настойчивость, предоставлять время на раздумывание всех «за» и «против», на консультацию с коллегами. Большинство крупных сделок или переманивание клиента от конкурента не ограничивается одной встречей и требует затрат определенного количества времени. Но, не смотря ни на какие преграды и возражения, важно неуклонно преследовать конечную цель – привлечение клиента и получение прибыли. Эта цель должна быть достигнута.

Доброжелательность, открытость и легкость в обращении к клиенту. Необходимо благодарить клиента при завершении встречи, сделки за уделенное им время и доверие к вашему продукту или услуге. Обязательным является пожелание успехов клиенту в новом направлении и при этом важным является демонстрация того, что банк его надежный партнер и помощник.

Эффективное управление продажами и связанный с этим успех менеджера невозможен без знаний и навыков – это аксиома. И чем раньше менеджер это начинает понимать и культивировать, тем быстрее он начинает получать удовольствие от своей работы, как моральное, так и материальное. В банках, компаниях со здоровой кадровой и маркетинговой политикой грамотные компетентные специалисты всегда востребованы и хорошо оплачиваемы. Такие менеджера знают, какие их действия уместны в той или иной ситуации и, обладая способностями, выявлять потребности своего клиента, они быстро и ненавязчиво начинают помогать клиенту. В ответ такие менеджеры получают благодарности от своего клиента и преданность бренду. Они словно «куры», несущие золотые яйца, поскольку именно они делают активные продажи и двигают бизнес вперед.

Таким образом, совершенствование навыков и развитие межличностных отношений в процессе управления продажами является основой достижения успеха любого бизнеса. Акцентируя внимание на определенных качествах и благодаря таким качествам, менеджеры, занимающиеся продажами и услугами, достигают вершин в своем бизнесе. И это, прежде всего, умение проводить встречи, переговоры, умение мобилизовать свои знания и опыт для достижения успеха. Такой успех возможен независимо от воспитания, образования, пола, возраста, национальности в условиях постоянного самосовершенствования и непрерывной работы над своим развитием.

Литература

1 Искусство продавать: Как стать профессионалом» / Ребекка Л. Морган. – М.: издательство «Консэко», 1994.

2 Полное руководство для Менеджера по продажам / Брайан Трейси, Франк М. Шелен. – Минск: издательство ООО «Попурри», 2002.

References

1 Iskusstvo prodavat': Kak stat' professionalom» / Rebekka L. Morgan. – M.: izdatel'stvo «Konsjeko», 1994.

2 Polnoe rukovodstvo dlja Menedzhera po prodazham / Brajan Trejsi, Frank M. Shelen. – Minsk: izdatel'stvo OOO «Popurri», 2002.

Липовка А.В.

Гендерный аспект менеджмента и предпринимательства в Республике Казахстан

В данной статье рассматривается проблема комплексного изучения гендерных аспектов менеджмента специалистами в области науки управления. Раскрывается тесная взаимосвязь между менеджментом и предпринимательством и актуальность их совместного изучения в разрезе гендеров. Основной целью работы является обоснование исследования эффективности управления представителей двух гендеров в казахстанских компаниях. В статье обобщен новый материал по исследуемой теме: приведен сравнительный анализ выполнения управленческих функций, связующих процессов и лидерского компонента между мужчинами и женщинами-менеджерами. В заключении даны рекомендации прикладного характера о привлечении мужчин и женщин на позиции, в основе успеха которых лежат конкретные менеджерские функции и процессы.

Ключевые слова: гендер, мужчины-менеджеры, женщины-менеджеры, предпринимательство, функции менеджмента, связующие процессы, лидерство, эффективность.

Lipovka A.V.

Gender aspect of management and entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan

The paper emphasizes the issue of comprehensive research of gender aspects of management by scientists in this field. A direct interrelation between management and entrepreneurship and the relevance of their common study are substantiated. The main objective of the paper is research of management effectiveness of both genders representatives in Kazakhstan companies. A new material on the researched topic is generalized: a comparative analysis of performance of managerial functions, linking processes and leadership of female- and male-managers. In conclusion the applied recommendations are cited dedicated to employment of females and males for positions required the exercise of certain managerial functions and linking processes.

Key words: gender, male managers, female managers, entrepreneurship, functions of management, linking processes, leadership, effectiveness.

Липовка А.В.

Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің және менеджменттің гендерлік аспектісі

Берілген мақалада ғылыми басқару саласындағы менеджмент мамандарының гендерлік аспектілеріне кешенді меңгерілуінің қажеттілігі қарастырылған. Менеджмент пен кәсіпкерлік арасындағы тығыз байланыс айшықталып, олардың гендер саласында біріктіріліп оқыту өзектілігін анықтайды. Жұмыстың негізгі мақсаты Қазақстандық компаниялардағы екі гендер мүшелерін басқару тиімділігін зерттеудегі дәлелдер болып табылады. Мақалада зерттеліп жатқан тақырыптағы жаңа материал қалыптастырылған: әйел және ер менеджерлердің лидерлік компоненттер үрдісін байланыстыратын басқару қызметін атқарудағы салыстырмалы анализдер келтірілген. Қорытындыда, ерлер мен әйелдерді қызметке тартуда жетістікке жеткізетін, нақты менеджерлік қызмет пен үрдістерге негізделген қолданбалы сипаттамалар жөнінде нұсқаулар берілген.

Түйін сөздер: гендер, ер-менеджерлер, әйел-менеджерлер, кәсіпкерлік, менеджмент қызметі, байланыстырушы үрдістер, билік, тиімділік.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 65.012.4:316.44

Липовка А.В.

НОУ Алматы Менеджмент Университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: honour_7@mail.ru

ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ МЕНЕДЖМЕНТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Стратегия гендерного равенства в Республике Казахстан на 2006-2016 годы определяет гендер как «совокупность социальных и культурных норм и ролей мужчин и женщин, которые детерминируют их поведение, а также социальные взаимоотношения между ними» [1, с.4]. Исходя из представленного определения, предпринимательство и менеджмент рассмотрены в данной работе с точки зрения социальных специфических характеристик, присущих представителям того или иного пола.

Исследование предпринимательства в рамках гендерного аспекта позволяет говорить о мужском и женском предпринимательстве. Большое количество исследований в Казахстане посвящено женскому предпринимательству, в то время как понятие «мужское предпринимательство» осталось не исследованным. Изучение работ по данной тематике позволило сделать вывод, что понятие «предпринимательство» отождествляется с понятием «мужское предпринимательство». Следовательно, большинство теоретиков и практиков, упоминая о предпринимательстве, зачастую подразумевают так называемое «предпринимательство с мужским лицом».

Упомянутый факт противоречит логике вследствие присутствия в числе предпринимателей Казахстана внушительного числа женщин. Согласно официальной статистике свыше 41,5% субъектов малого и среднего бизнеса возглавляют женщины. Из совокупного числа индивидуальных предпринимателей доля женского населения составляет 50%. Более того в 8 областях Казахстана и в городах Алматы и Астана доля женщин-предпринимателей является преобладающей [2]. Число женщин, стоящих во главе крупных предприятий, составило на 01.01.2015 год 14,7% [3]. Принимая во внимание перечисленные факты, понятие «предпринимательство» в РК должно рассматриваться как совокупная деятельность представителей обоих гендеров.

В результате назревает острая необходимость понимания понятия «предпринимательство» как действий обоих гендеров и исследования «мужского» и «женского» предпринимательства как его составных элементов. Исследователи в Казахстане посвятили десятки трудов женскому предпринимательству, поставив его во главу угла, при этом не было уделено необходи-

мого внимания специфике мужской предпринимательской деятельности.

Сложившаяся ситуация требует проведения исследований в двух направлениях – изучение характеристик «мужского» и «женского» предпринимательства и предпринимательства, представляющего собой синтез вышеупомянутых элементов.

Реализация данного предложения приведет к следующим результатам:

– появлению качественной информации об особенностях мужского предпринимательства;

– более точного определения специфики женского предпринимательства посредством сравнительного анализа с мужским;

– исследованию предпринимательства как совокупности деятельности представителей обоих гендеров;

– выработки предложений по эффективной интеграции мужской и женской предпринимательской деятельности в рамках национального предпринимательства для повышения уровня экономического развития государства.

Реализация вышеперечисленных действий будет способствовать улучшению уровня предпринимательства в целом за счет разработки рекомендаций по эффективному взаимодействию мужчин и женщин-предпринимателей.

Статистика в менеджменте Казахстана в разрезе гендеров демонстрирует примерно одинаковые показатели с предпринимательством. Количество женщин-руководителей в малом и среднем бизнесе – значительно, в крупном – серьезно уступает доле мужчин-менеджеров. Следовательно, присутствие женщин на уровне принятия решений приблизительно в 6 раз меньше, чем мужчин.

Предпринимательство и менеджмент в разрезе гендеров должны изучаться совместно. Предприниматель становится менеджером, как только у него в подчинении появляется хотя бы один человек [4]. В дальнейшем предприниматель выполняет управленческие функции: планирование, организация, мотивация и контроль, и осуществляет связующие процессы: принятие решений, коммуникации. Чем крупнее предприятие, тем очевиднее перечисленные функции и процессы. Небольшой размер предприятия с составом даже 5 человек не освобождает его руководителя от исполнения основных функций и процессов, они просто не так ярко выражены и очевидны, как в случае со средним и крупным предприятием.

Термин «предпринимательство» подразумевает готовность идти на риск, инициативу, реализацию собственной идеи и единоличную ответственность. Когда предприниматель нанимает персонал, начинается его управленческая деятельность. Согласно Закону о частном предпринимательстве Республики Казахстан, «частное предпринимательство – инициативная деятельность субъектов частного предпринимательства, направленная на получение дохода, основанная на собственности самих субъектов частного предпринимательства и осуществляемая от имени субъектов частного предпринимательства, за их риск и под их имущественную ответственность» [5]. В этом же законодательном документе субъекты частного предпринимательства определяются как физические и негосударственные юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Все разногласия относительно того, является ли предприниматель менеджером и наоборот, исчезают, когда мы следуем общепринятым идеям в менеджменте о том, что статус управленца – это наличие подчиненных, а статус предпринимателя связан с готовностью рисковать, единоличной ответственностью, инициативностью. Наличие подчиненных порождает обязанности по управлению процессами и людьми на более высоком уровне. Согласно исследованиям Генри Минцберга, менеджер должен выполнять ряд ролей, среди которых важное место отведено роли предпринимателя. Данная роль выражается в исследовании организации и ее окружающей среды и инициировании проектов, ориентированных на качественные изменения, а также контроль разработки определенных проектов [6].

Следуя выше перечисленному, необходимо подчеркнуть важность изучения гендерного аспекта не только в предпринимательстве, но и в менеджменте. Исследование сугубо предпринимательских характеристик, связанных с риском, новизной, изменениями, единоличной ответственностью, приведет к упущению важной составляющей деятельности казахстанских предпринимателей, а именно – управленческой.

В связи с этим было проведено эмпирическое исследование эффективности управления женщин и мужчин-менеджеров на базе семи частных казахстанских организаций, работающих в образовании, медицине, добыче и переработке полезных ископаемых, реализации изделий из бумаги, журналистике, аккумулировании пенсионных активов и производстве и реализации продуктов питания. К опросу были привлечены представители разных отраслей на основе положения об универсальности менеджмента.

Анализ материалов по проблеме гендерных аспектов менеджмента показал, что как в казахстанской, так и в зарубежной науке имеются данные исследований только по отдельным функциям и процессам управленческой деятельности представителей обоих гендеров, но детального исследования эффективности мужского и женского менеджмента проведено не было. Дополнительно, практически все упомянутые исследования осуществлены специалистами в социологии, политологии, психологии, в то время как представители науки менеджмента не уделили должного внимания гендерным аспектам. В результате исследование носило фрагментарный характер и не имело научного обоснования учеными в области менеджмента.

С целью устранения данного упущения было решено комплексно исследовать эффективность управленческой деятельности представителей обоих гендеров с учетом основных функций менеджера: планирование, организация, мотивация и контроль, связующих процессов: принятие решений, ведение коммуникаций, управление конфликтами изменения и стрессами и лидерских качеств. В следствие сложности и многообразности данного понятия для облегчения понимания «эффективность» в данном исследовании определена как уровень выполнения основных управленческих функций, связующих процессов и лидерского компонента, результаты которых являются основным критерием оценки работы менеджера.

Ввиду того, что в специальной литературе отсутствует методика выявления эффективности деятельности мужчин и женщин-менеджеров по всем ранее указанным критериям, было определено целесообразным разработать собственный опросник под названием «Эффективный менеджер». Опросник состоял из 8 шкал, каждая из которых включала 5 вопросов. Каждая шкала была направлена на изучение определенной управленческой функции, процесса или лидерских характеристик менеджера, что в итоге позволило создать общую картину эффективности менеджмента.

В качестве респондентов выступили сотрудники семи казахстанских компаний, работавшие под руководством мужчины и женщины-менеджеров, занимавших одну и ту же должность в той же организации в разное временные периоды. В рамках исследования было опрошено 100 человек: 50 мужчин и 50 женщин, заполнивших по два идентичных опросника, в результате было оценено 200 менеджеров.

Уровни выполнения мужчинами и женщинами-менеджерами функций и процессов, а также лидерского компонента деятельности отображены согласно ответам респондентов на рисунке 1.

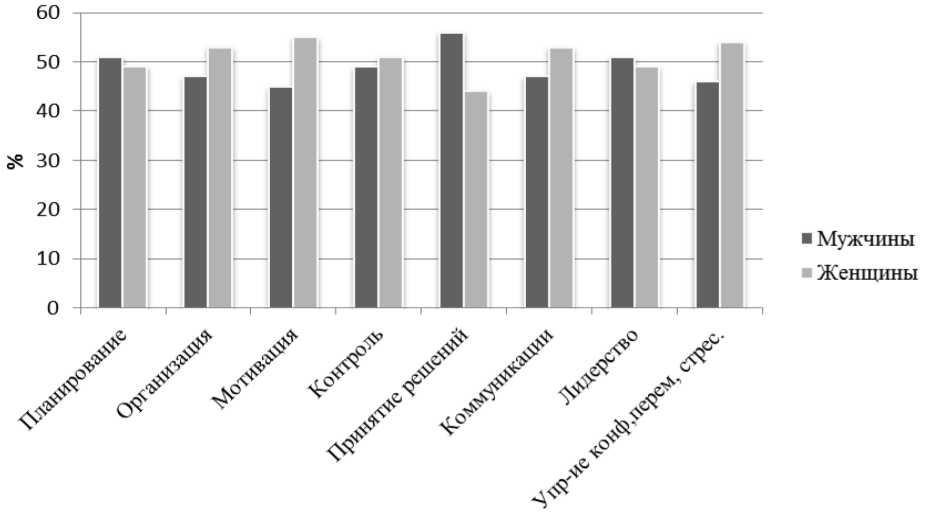


Рисунок 1 – Уровень выполнения функций и процессов мужчинами и женщинами-менеджерами согласно результатам исследования
Составлен автором

На основании результатов настоящего исследования, мужчины-менеджеры более эффективны в выполнении функции планирования, связующего процесса принятия решений и лидер-

стве. В свою очередь, согласно мнениям респондентов, женщины более эффективны в реализации функций организации, контроля, мотивации и управлении конфликтами, изменениями и стрессами, а также в связующем процессе – ведении коммуникаций.

Внутри шкал были выявлены аспекты, в которых эффективнее является руководитель одного гендера, в то время как общая эффективность по шкале принадлежит менеджеру другого пола. Таким образом, внутри каждой из шкал была выявлена эффективность представителя того или иного гендера в разных аспектах.

Мужчины оказались эффективнее в тех сферах, которые ведут за собой инициирование, а женщины – в поддерживающих факторах. Обычно с планирования и принятия решений начинается что-то новое. Но это новое никогда не реализуется, если работа не будет организована, персонал не будет информирован и мотивирован, а результаты деятельности не проконтролированы.

Ответы респондентов дополнительно оценивались по следующим критериям:

– Адекватность отношения к управленческим функциям.

– Характер и степень развития компонента участия (осознанности).

– Дистанция с подчиненными.

– Подход к планированию.

– Характер принятия решений и технология их проведения.

– Форма ответственности за принятые решения.

– Организация контроля деятельности подчиненных.

– Способ организации труда.

– Ориентация деятельности.

– Степень формальности отношений, вовлеченность в проблемы подчиненных.

– Стимулирование персонала.

– Политика в области нововведений.

Согласно определенным критериям было выделено три уровня эффективности менеджмента, которые получили следующие названия:

– эффективный;

– менее эффективный;

– неэффективный.

Определение уровня эффективности менеджмента было аккумулировано на основе выполнения основных управленческих функций: планирование, мотивация, организация, контроль и управления конфликтами, изменениями и стрессами, осуществления связующих процессов: коммуникации и принятие решений и наличия у менеджера лидерской составляющей, то есть факторов, отраженных на рисунке 1. Выше перечисленные понятия были интерпретированы на основе теорий, концепций и идей известных отечественных и зарубежных исследователей менеджмента. В результате условно были выделены три варианта ответов респондентов по уровню эффективности менеджмента, приведенные на рисунке 2.

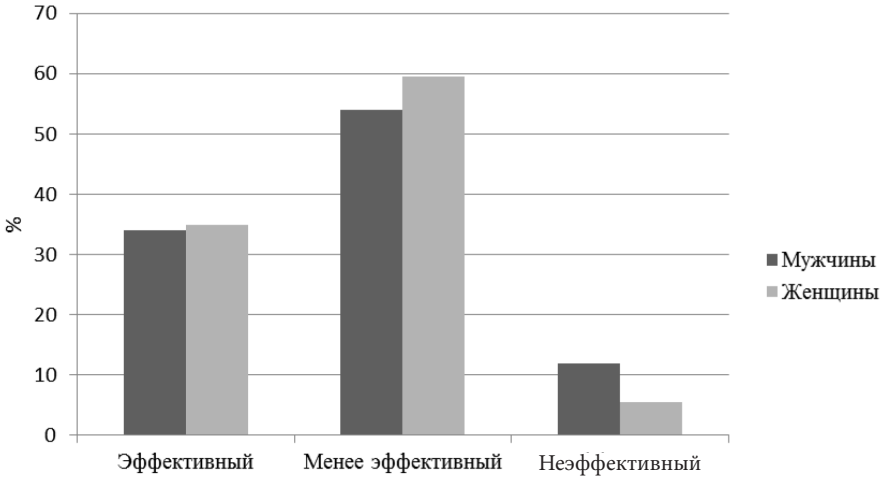


Рисунок 2 – Распределение менеджеров по уровню эффективности в разрезе гендеров согласно результатам исследования
Составлен автором

Группа «Менее эффективные менеджеры» представила собой большинство и объединила 54% мужчин и 59,5% женщин, отличающихся несистематическим учетом резерва времени, спо-

собностей сотрудников и сложившейся ситуации.

5,5% женщин и 12% мужчин составили группу «Неэффективные менеджеры» вследствие многочисленных нарушений принципов и правил эффективного управления ввиду недобросовестного исполнения своих функций, непрофессионального осуществления связующих процессов и лидерских качеств.

Группа «Эффективных менеджеров», занимающая промежуточное положение по количеству участников, представлена 34% мужчин и 35% женщин. Менеджеры, вошедшие в эту группу, получили такую привилегию благодаря высоким показателям соответствия выделенным критериям и требованиям, предъявляемым к современным менеджерам.

В результате среди менее эффективных менеджеров женщины представили большинство, превысив процентную долю мужчин на 5,5%. В числе неэффективных менеджеров выявлено на 6,5% больше мужчин-управленцев, чем их коллег женского пола. В отношении эффективности управленческой деятельности женщины и мужчины получили практически одинаковые оценки с минимальным расхождением в 1% в пользу женщин-менеджеров.

Выявленные в процессе исследования уровни эффективности менеджмента через призму гендерного аспекта позволили сформулировать следующие рекомендации:

При планировании потребности в персонале и последующем рекрутинге привлекать на позиции, требующие продвинутого стратегического видения, связанные с высокой долей принятия важных решений и необходимостью сильной лидерской составляющей, представителей мужского гендера.

При комплектовании штата назначать на должности, успех работы на которых во многом зависит от эффективных коммуникаций, профессионального управления изменениями, конфликтами и стрессами, высокой мотивации персонала и четкой организации работы, представителей женского гендера.

3. Подбирать сотрудников не только к определенным позициям, но и друг к другу для эффективной работы в команде и последующего формирования дополнительного конкурентного преимущества компании.

4. Менеджерам обоих полов необходимо анализировать свои слабые и сильные стороны, а также возможности совершенствования управленческой деятельности с опорой на данные исследования гендерных аспектов менеджмента.

5. Проблема эффективности менеджеров в разрезе гендеров требует дальнейших научных разработок в этом направлении с применением междисциплинарного подхода с целью получения наиболее качественных и объективных результатов.

Менеджмент всегда индивидуален и напрямую зависит от личности, осуществляющей управление в организации. Человек не может изменить своей физиологии, но, зная ее особенности, он способен управлять своими поступками, поведением, принимать решения, применяя тонкие инструменты знания гендерных аспектов менеджмента. Владея этим редким знанием, женщины и мужчины-менеджеры смогут оценить достоинства своего управления и выявить его слабые стороны. Умелое интегрирование положительных особенностей «женского» и «мужского» управления в компании принесет ей успех и дополнительные конкурентные преимущества.

Теперь, когда государством созданы относительно благоприятные условия для развития женского предпринимательства и менеджмента, необходимо проведение исследования гендерных аспектов с привлечением представителей государственных органов, бизнес-структур и междисциплинарного научного сообщества. Данная кооперация позволит осуществить всесторонние фундаментальные исследования особенностей мужского и женского предпринимательства и менеджмента и интегрировать лучшие концепции в систему предпринимательской и управленческой деятельности с целью содействия вхождению Республики Казахстан в 30 наиболее развитых стран мира.

Литература

1 Стратегия гендерного равенства в Республике Казахстан на 2006-2016 годы от 25.11.2005 года. – №1677. – 76 с.

2 Ибрагимова Л. Более трети казахстанского ВВП создают женщины.27.02.2015. Литер. Официальный сайт Президента Республики Казахстан. http://www.akorda.kz/ru/osnovnie-napravleniya-nacionalnoi-komissii/uchastie-zhenshin/komissiya-po-delam-zhenshchin-info/page_219697_bolee-treti-kazakhstanskogo-vvp-sozdayut-zhenshchiny - 08.11.2015.

3 Участие женщин в МСБ и крупном бизнесе. По данным Фонда «Даму» Официальный сайт Президента РК. http://www.akorda.kz/ru/osnovnie-napravleniya-nacionalnoi-komissii/uchastie-zhenshin - 08.11.2015

4 Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: [Учебник]: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 3-е изд. – М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2012. – 672с.

5 Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 31.01.2006 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 08.06.2015 г.) http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30044096#sub_id=10000 – 08.11.2005.

6 Mintsberg Kh. Ze neitche of menedzherial vork. - Niu Jork: Harper and Rou, 1973 – 102 p.

References

1 Strategia gendernogo raventstva v Respublike Kazakhstan na 2006-2016 gody ot 25.11.2005 - # 1677 - 76 s.

2 Ibragimova L. Bolee treti kazakhstanskogo VVP sozdaut zhenschiny. Liter. Ofitsialnyi sait Prezidenta Respubliki Kazakhstan. 08.11.2015. http://www.akorda.kz/ru/osnovnie-napravleniya-nacionalnoi-komissii/uchastie-zhenshin/komissiya-po-delam-zhenshchin-info/page_219697_bolee-treti-kazakhstanskogo-vvp-sozdayut-zhenshchiny - 08.11.2015.

3 Uchastie zhenschin v MSB b krupnom bizneses. Po dannym Fonda “Damu”. -Ofitsialnyi sait Prezidenta Respubliki Kazakhstan. http://www.akorda.kz/ru/osnovnie-napravleniya-nacionalnoi-komissii/uchastie-zhenshin - 08.11.2015.

4 Meskon M., Albert M., Khedouri F. Osnovy mendezhmenta: Per. s angl./ Meskon M., Albert M., Khedouri F. -3-e izd. – M.:SPb.; Kiev: Uilliams, 2012 – 672 s.

5 Zakon Respubliki Kazakhstan “O chastnom predprinimatelstve” ot 31.01.2006 (sizmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniu na 08.06.2015 г.). http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30044096#sub_id=10000 - 08.11. 2015

6 Mintzberg H. The nature of managerial work. -New York: Harper and Row, 1973 –102 p.

Акимбаева К.Т.,
Исаева А.А., Жунисова Г.Е.

Роль внутреннего аудита в корпоративном управлениии

Авторами рассмотрены роль и значение внутреннего аудита в корпоративном управлении. Корпоративные отношения возродились в Казахстане сравнительно недавно. У нас еще не накоплен собственный опыт руководства акционерными обществами, решения проблем, связанных с различиями интересов собственников и менеджеров, миноритарных и мажоритарных акционеров, защитой прав и собственности акционеров в целом.

Можно, конечно, воспользоваться чужим опытом, просто копируя подходы и положения, которые нам предлагают рекомендации мирового сообщества по корпоративному управлению. Однако при всех тех сходствах, которые диктует акционерная форма собственности компаниям во всем мире, есть и существенные различия, которые необходимо учитывать.

В данной статье подробно раскрывается этот вопрос с учетом последних изменений в экономике.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционер, инвестор.

Akimbaeva K.,
Zhunisova G., Isaeva A.A.

The role of internal audit in corporate governance

Corporate relations revived in Kazakhstan recently. We have not yet accumulated its own experience in managing joint-stock companies, solve problems related to differences in the interests of owners and managers, minority and majority shareholders, the protection of property rights and shareholders as a whole.

You can certainly take advantage of other people's experiences, simply copying approaches and positions that we offer recommendations to the international community for Corporate Governance. But for all those similarities that dictates shareholder ownership companies in the world, there are significant differences that must be considered.

Principles of Corporate Governance of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) define corporate governance as the distribution of rights and responsibilities among the various components of corporate devices - board, administrative staff, shareholders and other stakeholders - and defines the rules and procedures of decision-making. Due to this, a system of determining the goals and objectives of the corporation, means of implementation of tasks and tracking performance.

Key words: corporate management, shareholders, investors.

Акимбаева К.Т.,
Исаева А.А., Жунисова Г.Е.

Корпоративтік басқарудағы ішкі аудиттің рөлі

Корпоративтік қарым қатынастар Қазақстанда жаңадан дамып келе жатыр. Бізде акционерлік қоғамдарды басқару, меншік иелерінің қызығушылықтарын әртүрлілігімен байланысты туындайтын мәселелерді шешу тәжірибесі қалыптаспаған.

Әрине басқа дамыған елдердің тәжірибесін қолдануға болады, дегенмен маңызды да айырмашылықтардың бар екенін де ескерген жөн.

Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) корпоративтік құрылғылардың түрлі компоненттері арасындағы құқықтары мен міндеттерін бөлу ретінде корпоративтік басқаруды,басқару қағидалары мен шешім қабылдау ережелері мен рәсімдерін айқындайды. Осыған байланысты, корпорацияның мақсаттары мен міндеттерін анықтау жүйесі, міндеттері мен қадағалау орындау іске асыру қажеттілігі анықталады.

Қазіргі таңдағы дағдарыстық жағдайда корпоративтік басқаруға үлкен көңіл бөлінуде. Ал корпоративтік басқарудың тиімділігін арттыруда ішкі аудиттің алатын орны ерекше. Ішкі аудиттің көмегімен компанияны басқару қызметінің жұмысын бағалап қана қоймай, оның жетілдірілуіне ықпал жасауға болады.

Түйін сөздер: корпоративтік басқару, акционер, инвестор.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 658.8(574)

Акимбаева К.Т., Исаева А.А., *Жунисова Г.Е.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: nietbaeva_gulnar@mail.ru

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИИ

Задача повышения уровня корпоративного управления одинаково актуальна и для казахстанских, и для иностранных компаний. В условиях рыночной экономики функция контроля становится ведущей в корпоративном управлении в РК.

Одним из звеньев системы корпоративного управления компании становится внутренний аудит. Наличие внутреннего аудита является положительным сигналом для потенциальных инвесторов и кредиторов и повышает инвестиционную привлекательность компании.

Внутренний аудит – это сервисная функция, заказчиками (клиентами) которой выступают:

– члены совета директоров или аналогичного органа;

– высшее исполнительное руководство компании;

– линейное (операционное) руководство компании.

У заказчиков (клиентов) каждой из вышеперечисленных категорий существует собственное понимание того, чем должен заниматься внутренний аудит в компании, и свои приоритеты в отношении направлений деятельности внутреннего аудита. В некоторых ситуациях приоритеты и ожидания различаются несущественно, но иногда довольно значительно.

Для членов совета директоров более важна деятельность внутреннего аудита по предоставлению гарантий, т. е. независимые проверки надежности и эффективности систем и процессов в компании. С точки зрения линейного руководства, наибольшая ценность внутреннего аудита заключается в возможности получить консультации по вопросам повышения эффективности бизнес-процессов, за которые линейное руководство несет ответственность. Высшее исполнительное руководство заинтересовано как в том, чтобы внутренний аудит содействовал линейному руководству в выполнении его функций, так и в том, чтобы он помогал контролировать деятельность линейного руководства.

Если при этом внутренний аудит сосредоточится исключительно на предоставлении гарантий совету директоров, то велика вероятность, что он будет восприниматься в компании как «сторожевой пес», следящий за тем, чтобы менеджмент должным образом выполнял свои обязанности. Если же внутренний аудит существенную часть времени будет уделять консультиро-

ванию менеджмента, это может привести к потере объективности аудита. Поэтому руководство компании должно решить, какое соотношение между предоставлением гарантий и консультированием со стороны внутреннего аудита является оптимальным для компании, учитывая цели совета директоров и задачи менеджмента.

Если говорить о сравнительной значимости для разных групп заказчиков (клиентов) роли внутреннего аудита в различных областях, то для советов директоров наиболее важны внутренний контроль и сохранность активов, для высшего менеджмента – сфера управления рисками, для линейного менеджмента – повышение эффективности конкретных бизнес-процессов.

Различна и сравнительная важность отдельных видов аудитов для разных категорий заказчиков (клиентов). Так, финансовые аудиты в значительно большей степени интересуют высшее исполнительное руководство, в то время как для советов директоров значимость финансовых аудитов «средняя» по сравнению с «высокой» значимостью аудитов на соответствие. Или, в то время как линейное руководство придает «высокую» значимость операционным аудитам, советы директоров определяют важность таких аудитов как «низкую», а высший менеджмент – как «среднюю».

Именно поэтому важно, чтобы различные категории заказчиков с самого начала согласовали друг с другом и с руководителем службы внутреннего аудита функции, которые будет выполнять внутренний аудит, и определили, как будут расставлены приоритеты в его деятельности.

И все-таки, кто является «заказчиком номер один» для внутреннего аудита? С нашей точки зрения, на этот вопрос нет универсального ответа. Ответ определяется сочетанием многих факторов, среди которых выделим профессионализм совета директоров и менеджмента, характер их взаимоотношений и степень взаимодействия, уровень развития корпоративной культуры в компании.

Для целей данной статьи определим корпоративное управление как принципы и правила взаимоотношений между членами совета директоров компании, ее менеджерами и другими заинтересованными сторонами.

Являясь концепцией не новой, корпоративное управление привлекло к себе повышенное внимание бизнес-сообщества. Для инвесторов и кредиторов стало очевидным, что ни заявления высшего менеджмента компаний, ни заверенные внешними аудиторами финансовые отчеты не способны оградить их от потери вложенных в бизнес средств. Именно на текущем этапе окончательно кристаллизовалось понимание того, что следование основополагающим принципам корпоративного управления – не благие пожелания, не красивая «обертка» и без того устойчивого бизнеса, а условие финансовой устойчивости и состоятельности компании в долгосрочной перспективе, а следовательно, условие инвестиционной привлекательности бизнеса. И хотя само по себе корпоративное управление не гарантирует прибыльности компании, инвесторы и кредиторы с большим желанием готовы вкладывать средства в компании, придерживающиеся хорошей практики корпоративного управления.

В Казахстане тема корпоративного управления стала широко обсуждаться относительно недавно, и далеко не все руководители компаний представляют, в чем заключаются принципы корпоративного управления, хотя уже осознают, что при несоблюдении этих принципов серьезные инвестиции невозможны. Корпоративное управление – именно тот вопрос, в котором сегодня сходятся векторы интересов как самих компаний, так и государства, других заинтересованных сторон и в котором у бизнеса и государства сложилось общее понимание важности дальнейших решений.

С нашей точки зрения, хорошее корпоративное управление должно строиться на эффективном взаимодействии четырех сторон: совета директоров как представителя собственников, высшего исполнительного руководства, внешнего аудитора и внутреннего аудита. У каждой из этих сторон своя роль и свои задачи. Роль совета директоров заключается в выработке стратегии, определении ключевых политик, наблюдении (надзоре) за действиями исполнительного руководства. Исполнительное руководство отвечает за воплощение стратегии и выполнение планов, повседневное управление бизнесом. Роль внешнего аудита заключается в независимой оценке финансовой отчетности компании.

Внутренний аудит в системе корпоративного управления является составной частью системы внутреннего контроля компании, играя ключевую роль в обеспечении эффективного управления компанией.

Во-первых, учитывая возрастающую нагрузку и расширяющиеся обязанности в сфере корпоративного управления, у руководства компаний должен быть объективный источник информации о состоянии дел в организации. Именно таким источником и призван стать для совета

директоров (комитета по аудиту) и высшего исполнительного руководства компании внутренний аудит. В рамках этой роли он предоставляет достоверную и своевременную информацию:

– о внутренних и внешних рисках, с которыми сталкивается компания;

– о случаях мошенничества и нарушений кодекса делового поведения (кодекса этики) компании;

– о событиях/процессах, критичных для принятия правильных решений руководством, и др.

Значимость роли внутреннего аудита как объективного источника информации предопределяет ряд факторов. Прежде всего, как мы говорили, это усложнение бизнеса и быстрые изменения окружающей обстановки, в результате чего руководству компании становится сложнее получать своевременную и достоверную информацию. Кроме того, между исполнительными и неисполнительными директорами существует так называемая «информационная асимметрия». Исполнительные директора знают бизнес изнутри, в силу выполняемых функций им гораздо проще получить доступ к информации о делах компании. Неисполнительным же директорам информация предоставляется, скажем прямо, не всегда. Их порой воспринимают чужаками, что довольно часто приводит к скрытой или даже открытой вражде между исполнительной и неисполнительной частью директората. Иногда у неисполнительных директоров не остается других возможностей получить информацию, кроме как от внутреннего аудита, хотя подобная ситуация ненормальна.

Какова роль внутреннего аудита в этом случае? С одной стороны, именно он может подтвердить совету директоров (комитету по аудиту), что члены совета директоров получают от исполнительного руководства своевременную и достоверную информацию. С другой стороны, являясь объективным источником информации для совета директоров, внутренний аудит может содействовать устранению «информационной асимметрии». При этом, безусловно, необходимо помнить, что внутренних аудиторов в этом случае с немалой долей вероятности могут воспринимать как «внутреннего врага» – «заговорщиков» против исполнительного руководства компании. Также надо принимать во внимание, что роль объективного источника информации для совета директоров внутренний аудит сможет выполнять лишь при условии максимальной независимости от исполнительного руководства (включая вопросы назначения на должность, вознаграждения, оценки работы и т. п. руководителя и сотрудников службы внутреннего аудита).

Во-вторых, учитывая возрастающую нагрузку на членов советов директоров, внутренний аудит может играть роль образовательного ресурса – передавать знания и повышать информированность членов совета директоров (комитета по аудиту) по различным вопросам. Среди возможных направлений:

– влияние на компанию существующих стандартов финансовой отчетности;

– изменения законодательных и регулятивных норм, оказывающие существенное влияние на компанию (в том числе в областях бухгалтерского учета и финансовой отчетности, корпоративного законодательства);

– основополагающие принципы внутреннего контроля;

– изменения и тенденции развития в отрасли;

– лучшие практики (примеры) корпоративного управления, включая принципы работы советов директоров и комитетов по аудиту.

В-третьих, с учетом расширяющихся обязанностей и возрастающей законодательной ответственности советов директоров и высшего исполнительного руководства возрастает значимость традиционной роли внутреннего аудита в качестве источника гарантий в областях внутреннего контроля, управления рисками, корпоративного управления.

Подводя итог, отметим, что в рамках процесса корпоративного управления внутренний аудит может стать бесценным ресурсом для совета директоров (комитета по аудиту), оставаясь одновременно значимым ресурсом для исполнительного руководства компании. И мы считаем, что в современных условиях внутренний аудит в казахстанских организациях должен присутствовать на всех уровнях управления. Эффективная система внутреннего контроля – это гарантия успешной деятельности коммерческой организации.

Литература

1 Сонин А. М. Зачем компании нужен внутренний аудит? // Управление компанией. – 2004. – № 10. – С. 51-54.
2 Кочкина Н.В. Услуги корпортаивного управления в форме организации контрольной структуры // Экономика и управление в сфере услуг. – 2009.
3 Грищенко О.В. Роль внутреннего аудита // Вестник Таганрокского интитута управления и экономики. – №1. – 2009.

References

1 Sonin A. M. Zachem kompanii nuzhen vnutrennij audit? // Upravlenie kompaniej. – 2004. – № 10. – S. 51-54.
2 Kochkina N.V. Uslugi korportaivnogo upravlenija v forme organizacii kontrol'noj struktury // Jekonomika i upravlenie v sfere uslug. – 2009.
3 Grishhenko O.V. Rol' vnutrennego audita // Vestnik Taganrokskogo intituta upravlenija i jekonomiki. – №1. – 2009.

Yeralina E.M.

The impact of internationalization of higher education on the competitiveness of economy in the countries of Central Asia: Comparative analysis

In the modern market conditions, the system of higher education is a key factor in shaping the competitiveness of the economy**.** One way to improve the level of higher education is the process of internationalization. With the development of globalization and internationalization of the economy and businesses facing higher education faced with new goals - training of professionals capable of working efficiently in a changing global market. Internationalization as one of the most important current trends in higher education contributes to the competitiveness of countries and regions. In connection with the requirements of the economy in this article discusses the internationalization of higher education. Just a comparative analysis of the internationalization of higher education among the countries of Central Asia. The article describes the main types and characteristics of internationalization, such as the mobility of students and teachers, the internationalization of curricula and programs, the establishment of regional and international university networks and related problems of the quality of education.

Key words: Internationalization, globalization, higher education, competitiveness of economy, comparative analysis.

Ералина Э.М.

Орта Азия мемлекеттерінің экономикасының бәсекелестігіне жоғарғы оқу орындарын интернационалдандырудың әсері: салыстырмалы талдау

Нарық жағдайында жоғарғы оқу жүйесі экономиканың бәсекелестігінің қалыптасуының негізгі факторы болып саналады. Жоғарғы оқу орындарының деңгейін көрсететін үдерістің бірі – интернационалдандыру болып табылады. Интернационалдандыру мен жаһандану және бизнестің дамуы жоғарғы оқу саласына жаңа мақсаттар қояды, соның бірі нарық жағдайында екпінді еңбек ететін білікті мамандар дайындау. Жоғарғы оқу орындарын интернационалдандыру жаңа жүйе ретінде экономиканың бәсекелестігінің мемлекетте және аймақтарда дамуына ықпал етеді. Бұл мақалада экономиканың талабына сай жоғарғы оқу орындарын интернационалдандыру қарастырылған. Сонымен қатар, Орта Азия мемлекеттері арасындағы жоғарғы оқу орындарын интернационалдандыруға талдау жасалды. Мақалада интернационалдандырудың негізгі нысандары мен сипаттамалары қарастырылған, мысалы студенттер және мұғалімдердің білім алмасуы, оқу жоспарлары мен бағдарламалардың интернационалдандыруы, аймақтық және дүниежүзілік оқу орындарының қауымдастығының құрылуының білім сапасына әсер етуі қарастырылған.

Түйін сөздер: интернационалдандыру, жаһандану, жоғарғы оқу орыны, экономиканың бәсекелестігі, салыстырмалы талдау.

Ералина Э.М.

Влияние интернационализации высшего образования на конкурентоспособность экономики стран Центральной Азии: сравнительный анализ

В современных рыночных условиях система высшего образования является ключевым фактором формирования конкурентоспособности экономики, а одним из способов повышения уровня высшего образования является процесс интернационализации. С развитием процессов глобализации и интернационализации экономики и бизнеса перед высшим образованием встали новые цели — подготовка профессиональных кадров, способных эффективно работать в изменившихся условиях глобального рынка. Интернационализация как одна из важнейших современных тенденций развития высшего образования способствует повышению конкурентоспособности стран и регионов.

В связи со сложившимися требованиями экономики в данной статье рассматриваются интернационализация высшего образования. Так же проведен сравнительный анализ интернационализации высшего образования среди стран Центральной Азии. В статье описаны основные формы и характеристики интернационализации, такие как мобильность студентов и преподавателей, интернационализация учебных планов и программ, создание региональных и международных вузовских сетей и связанных с этим проблемы качества образования.

Ключевые слова: интернационализация, глобализация, высшее образование, конкурентоспособность экономики, сравнительный анализ.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 37.014.5

Yeralina E.M.

Turan University,
Kazakhstan, Almaty
E-mail: elmira-t@mail.ru

THE IMPACT OF INTERNATIONALIZATION OF HIGHER EDUCATION ON THE COMPETITIVENESS OF ECONOMY IN THE COUNTRIES OF CENTRAL ASIA: COMPARATIVE ANALYSIS

Higher education is the major factor of modernization of economy and society. Its quality and competitiveness determine the competitiveness of the state in international space. In the conditions of crisis many countries search the ways of increase of efficiency of the use of higher education as a resource of the post-crisis making healthy and strong economic growth. One of sources of the efficiency increase is the internationalization. One of major progress of modern higher education trends in the whole world is a process of internationalization that is certain the factors of economic and socio-political rapprochement of countries and supposes the necessity of providing of compatibility of education, forming of general educational space.

To modern literature different determinations of concept «Internationalization of education» are driven. Most successful is determination of J. Knight: «Internationalization is a process of introduction of international constituent in research, educational and administrative to the function of higher education». The feature of this determination is that an author marks indissoluble intercommunication of all functions of higher education in the process of internationalization and complex influence of internationalization on these functions [1].

The modern world experiences quality changes that is caused by the broadening process of globalization. Passing to post - industrial, informative society, considerable expansion of scales of cross-cultural cooperation results in the increase of importance of development of skills of communicability and tolerance, openness to the variety of opinions and approaches. Part of global problems can be decided as a result of collaboration within the framework of international association, that requires forming of the modern thinking at the young generation. Speaking about modern forms and methods of integration of the national systems of higher education in outer academic space, it is necessary to consider development of process of internationalization of higher school of Europe that passed to present tense a few stages. On the first stage (1950-1975), beginning is fixed to the «open-door policy» for foreign students, especially from developing countries. In resolution of minister for education of EC (1974) it was envisaged to strengthen connections of European institutions of higher learning, improve possibilities of confession of diplomas of educating, encourage freedom of move-

ment of students and scientists. On the second stage (1975-1985) liberalization of «open-door policy» is carried out, important results are attained on integration of higher education : - the European system of documentation and information is put right in area of education; - the some financial are taken off, administrative and another obstacles for entering institutions of higher learning of foreigners; - about 400 intercollegiate projects are financed and realized with participation more than 500 European institutions of higher learning, joint educational courses, programs, manuals, were worked out as a result. During the third stage (1986-1991) European Union produces general strategy of the programs of change of structures of higher education. Higher education the open educating, controlled from distance educating, communication technologies appear and other. Initiatives of European Union stimulate and enrich internationalization of higher education within the framework of the European programs:

– SOCRATES including two projects - ERASMUS (on the grant of the program " ERASMUS " about 190 thousand and 35 thousand teachers students passed internship in 1600 universities of 24 countries of Europe) and LINGUA (student exchanges, study of foreign languages);

– LEONARDO (professional preparation);

– TEMPUS (assistance to development of higher education in Central and East Europe, Mongolia) and other [2].

Internationalization of education all in the greater number of countries becomes an object and article of purposeful politics from the side of the state, decision-oriented certain national, political, economic problems. To internationalization of education it is necessary to take the next forms of international cooperation:

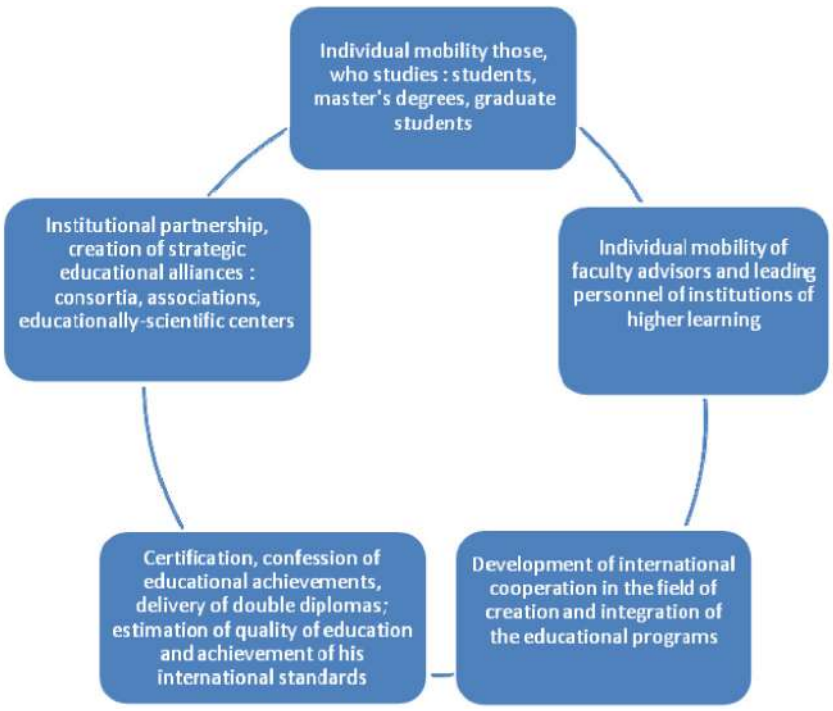


Figure 1 – Basic forms of internationalization [1]

With development of processes of globalization and internationalization of economy and business new aims - training of professional personnel's capable effectively to work in the changing terms of global market got up before higher education.

Globalization, integration and internationalization of education, are the characteristic world tendencies of the last decades. Internationalization of education becomes one of important constituents of educational politics of the world countries today. The quality strategy of internationalization of the system of education, based on international advanced experience, influences both on the increase of competitiveness of graduating students in the world market of labour and on the competitiveness of economy on the whole.

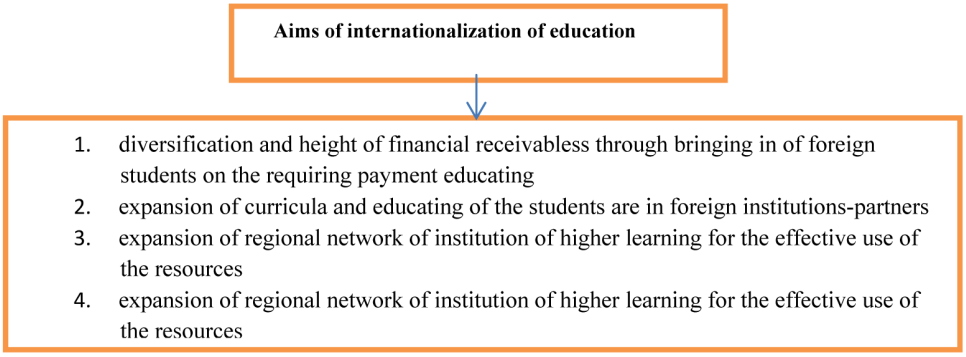


Figure 2 – Aims of internationalization of higher education [1,2]

The concept of internationalization in the field of higher education in international practice traditionally plugs in itself two aspects: "internal" internationalization (internationalization at home) and "external" internationalization or education abroad, cross-country education, transfrontal education (education abroad, across borders, cross-border education). Internal internationalization implies creation of such culture and climate into institution of higher learning, that move forward and support the international and cross-cultural mutual understanding. Thus realization of all programs, projects, researches contains the international measuring. For example, corresponds to the international standards, includes foreign works, realized together with foreign partners. External internationalization, being a process of transfrontal grant of educational products and services in foreign countries by means of different educational technologies and through different administrative agreements.

To the number of undoubted advantages of internationalization take appearance of international standards of quality and increase of innovativeness of higher education, increase of availability of higher education, universalization of knowledge, expansion and strengthening of international cooperation, activation of academic and student mobility.

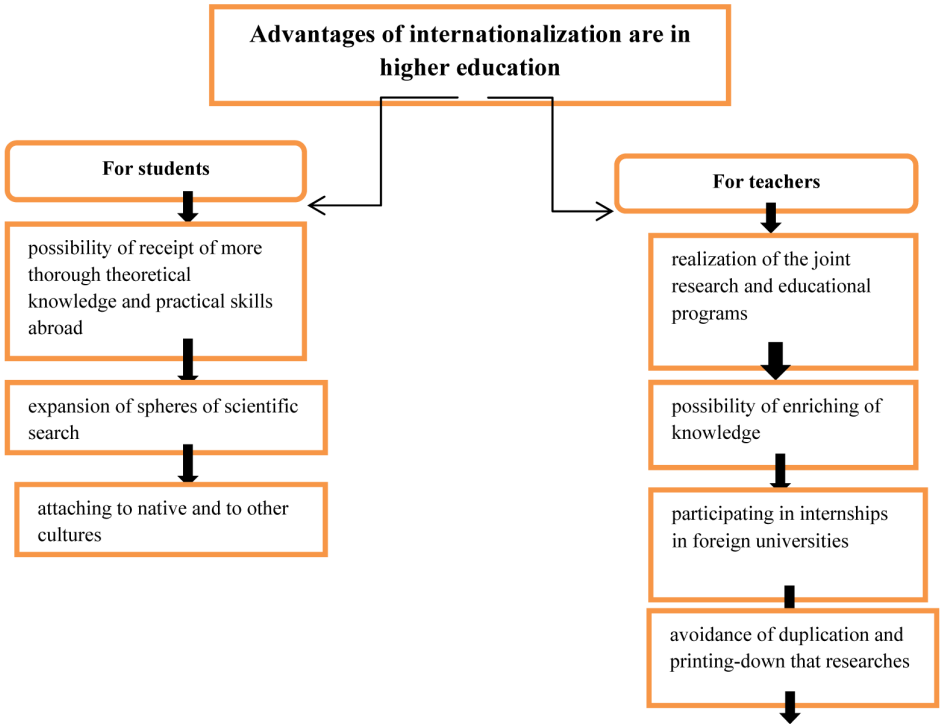


Figure 3 – Advantages of internationalization in higher education [2]

Coming from descriptions of process of internationalization of higher education in the era of globalization and taking into account positioning of countries in relation to participation in the process of grant of educational services, at the international market, it is possible to define three types of orientation of countries: oriented to the export, oriented to the import and oriented to the import - export. Every country develops strategy of internationalization of higher education coming from own economic and political feasibilities, having regard to sizes and geographical location, history and culture, quality and distinctive features of the system of higher education, and also experience in area of development of international cooperation [3].

We will consider basic factors that render the most strong influence on the process of internationalization of higher education: 1) the international market of educational services has a tendency to the height. It means that already in the nearest years his volume can exceed 100 milliards of dollars, that strengthens him as a very advantageous object of investment of investments. From data of UNESCO, at this market institutions of higher learning operate 129 states, including very strong players like Harvard or Sorbonne, that possess competitive educational products and technologies, and that is uneasy to resist in a fight for a student. In the modern world present the some brightly expressed centers giving educational services: North-American, Western European and Asia - Pacific; 2) by a major factor, rendering affecting internationalization of higher education, there are modern forms, methods, technologies and innovations in the areas of higher education, without that it is impossible to grow national potential and competitiveness in this sphere. The question is about the so-called open education, transnational cybernetic education, educational franchising, educational NT and innovations; 3) many authors are unanimous in that knowledge becomes the basic resource of competitiveness. The important affecting internationalization of higher education and his participating in international integration processes renders new paradigm of international relations; 4) not what another, except as filling with of international relations new maintenance, it is impossible to explain rapid development of the cross-cultural education including related to the religious variety. This tendency became the article of the special attention of CE; 5) it is necessary to underline the value of certain terms, internationalization of higher education, participating in international integration processes and their realization at local level, develops in that. The question is about glocalization - new term, under that in political science a display is understood general, global on locality taking into account her features. It is the results of globalization are perceived by us through the prism of local specific [2].

Management at global level understood internationalization conditionally, as some world government as such does not exist. Co-ordination of processes of internationalization in area of higher education at global level is entrusted to United Nations on questions of education, science and culture - UNESCO. Basic directions of activity in the field of education are a “assistance to strengthening of the world and safety by expansion of collaboration of people in the areas of education, sciences and cultures in interests providing of universal respect of justice of legality and human rights”; normative activity on questions of national politics in close co-ordination between education, training of personnel’s and employment; exchange by information by distribution of the specialized reference books and lists, bulletins of researches [4]. The major projects of UNESCO - IBE (International Bureau of Education), IIEP (International Institute for Educational Planning) and held every decade World Conference on Higher Education.

The key parameters for the competitiveness of the economy are: high level of development of national education systems, the development of new and best practices, resulting in the process of cooperation with foreign countries, to ensure the quality of the domestic and foreign markets of educational services, the availability of high quality educational and research infrastructure, the development of strategic partnerships in various forms, the development of mobility, emphasis on language education and intercultural. Use of these provisions will help to strengthen the export potential of the country and achieve a high level of success of its activities in the international market of educational services.

While analyzing the internationalization of higher education it is important to understand that this process has unique peculiarities for Central Asia in general and for each Central Asian country in particular. Each country within the sub-region has its own rationales and perceptions of the internationalization of higher education. In this context, the internationalization is no longer a choice, but the vital necessity for further growth and development.

Having mentioned that internationalization in Central Asia has different pathways, it is possible

to generalize some trends to the whole region, such as Soviet legacy, common heritage in Islam and challenges of independence (Merrill). However, it is important to understand that each Central Asian country perceives and deals with challenges in its own specific ways; one country is taking efforts to strengthen and improve the higher education system, another is satisfied with the existing state of things and do not bring any actions. Similar geographical and ethnical peculiarities do not imply for the coordinated and consistent way of response to the demands of the contemporary scope of higher education.

Eagerness of some Central Asian countries to become members of the Bologna Process reflects the national policy towards politic and economic integration with the European Union.

In 2010 Kazakhstan became a 47th member of the Bologna Process. It is provoked a great debate about the legitimacy of the membership. More specifically, Tomusk (2009) ironically points out those other Central Asian countries won't be able to repeat this success as they must have influential partners and sufficient resource foundation, as Kazakhstan has.

Kyrgyzstan the same time experiences a state of organized chaos which refers to a convoluted mess of Soviet style approaches and innovative technologies mixing in the higher education system. The great political impact of the US on Kyrgyzstan is also reflected in several US-Kyrgyz joint projects in different spheres including education.

In the context of Uzbekistan being wary of western influence the national authorities are strictly control all international activities. Although, de jure Uzbekistan has branch campuses of foreign universities; de facto – all activities and governance are undertaken by Uzbek staff, while international representatives almost do not have any power.

Turkmenistan and Tajikistan are two Central Asian countries which are expresses severe reluctance to be involved in international and intercultural dialogue. In the case of Turkmenistan it is more about the willingness, while Tajikistan lacks sufficient financial foundation and infrastructure to catch up with the demands of the process of internationalization. In this sense, it is not accurate to apply concept of "internationalization of higher education in Central Asia" and mean only some particular countries, not the whole sub-region. Nowadays, it is apparent that internationalization happens mostly in Kazakhstan and Kyrgyzstan, limited in Uzbekistan and almost does not exist in Turkmenistan and Tajikistan. The main hindrances are of course closely tight with the economic and political situation in the country. Thus, the improvements of financial situation and infrastructure may lead to more active participation in the internationalization process.

Another aspect that should be identified in the context of internationalization of Central Asia is a role of the Russian Federation. After the Soviet Union collapse in 1991, five Central Asian countries chose the different directions in development and consequently different allies, what is also reflected the national education policies. However, we cannot underestimate the role of Russia in the context of internationalization. Even being independent states some Central Asian countries are influenced by Russian authorities and have strong partnership relations. Having no language barrier and relatively similar education systems it is more feasible to provide staff and student exchange programs, joint-degree programs and cooperate for research projects.

For Central Asia internationalization seems to be not an issue of choice, but an issue of necessity. The reforms demands sufficient funding and reconsideration of existing system, but it is a price to have competitive and strong higher educational system and be included in the world education sphere.

Thus, the system of higher and postgraduate education in Central Asian countries and the Republic of Kazakhstan in particular, adequately responds to the accelerating processes of globalization and internationalization thanks to modernize technology, the use of competency models in State general education standards; enhance the mobility of students, increasing the role of information technology and the improvement of educational and methodological framework in line with global educational trends

Using these tools will help strengthen the export potential of the country and to achieve a high level of competitiveness of the economy as a whole.

References

1 J.Knight// Internationalization Remodeled: Definition, Approaches, and Rationales // Journal of Studies in International Education. – Vol. 8. –2004. – P. 5-31.

2 Review of European experience of internationalization of higher education = The review of European experience of internationalization of higher education / Education, Audiovisual & Culture Executive Agency, European Comission

TEMPUS, [Нар. укр. акад.]. – Kharkov: Publishing House of the LSA, 2010. - 56. – (E-internationalization for collaborative learning).

3 A.A. Semchenko // Internationalization of higher education as a basis for the competitiveness of universities. - 2013.

4 O.A. Yanovska, AE Eralieva // The internationalization of higher education in Kazakhstan. - №6, 2012.

5 M. C. Merrill// Internationalizing higher education in Central Asia. In I. Silova (Eds.), Globalization on the Margins: Education and Postsocialist Transformations in Central Asia//pp. 145-169. Information Age Publication. 2010.

6 Tomusk, V.// The Geography and Geometry of the Bologna Process. In I. Silova (Eds.), Globalization on the Margins: Education and Postsocialist Transformations in Central Asia (pp. 41-60). Information Age Publication. 2010.

Жунусова С.К.

Регулирование гендерных аспектов государственной службы стран регионального хаба: проблемы и недостатки

Изучая вопросы гендерного аспекта в некоторых странах мира, в том числе и странах регионального хаба, необходимо отметить, что существуют проблемы и недостатки регулирования гендерных аспектов на государственной службе. В настоящей статье рассмотрены трудности вовлечения женщин во власть, а также основные выдержки из международных документов в области защиты прав женщин. В этой статье нам хотелось бы рассмотреть вопросы регулирование гендерных аспектов государственной службы некоторых стран регионального хаба. Предложены меры в целях регулирования проблем и недостатков гендерных аспектов государственной службы стран регионального хаба.

Автором проведен сравнительный анализ гендерного фактора государственной службы стран регионального хаба. Рассмотрены вопросы, касающиеся защиты интересов женщин в системе государственного управления, а также участие женщин в политике, на уровне принятия решения в государственной службе.

Ключевые слова: гендер, гендерное неравенство, государственное управление, политика, страны регионального хаба, проблемы и недостатки регулирование гендерных аспектов государственных служб, государственная служба.

Zhunussova S.K.

Regulation of the gender dimensions of public services of regional hub countries: problems and shortcomings

Studying the gender dimension in some countries, including the countries of the regional hub should be noted that there are problems and disadvantages of the regulation of gender aspects in the public service.

This article discusses the difficulty of involving women in power, as well as excerpts from the main international instruments in the field of women's rights.

In this article, we would consider the gender dimensions of regulation of public services ability to make some of the regional hub. Measures to regulate the problems and the lack of gender aspects of public services of a regional hub.

The author carried out a comparative analysis of the gender dimension of public service of the regional hub.

The questions relating to the protection of women's interests in public administration as well as the participation of women in politics and decision-making level in the public service.

Key words: gender, gender inequality , public administration, politics, the country's regional hub, problems and shortcomings of the regulation of gender aspects of public services, public service.

Жүнусова С.Қ.

«Аймақтық хаб елдері мемлекеттік қызметі гендерлік аспектісінің: мәселелері мен қайшылықтарын реттеу»

Кейбір дүниежүзілік мемлекеттердің, сонымен қатар аймақтық хаб елдерінің гендерлік аспекті мәселелерін зерттей отырып, мемлекеттік қызметте гендерлік аспектісінің мәселелері мен қайшылықтары бар екенін атап өткен жөн.

Осы мақалада әйелдерді билікке айналысуға қиыншылықтар, сонымен қатар әйелдердің құқықтарын қорғаудың халықаралық құралдарының негізгі үзінділері қарастырылған.

Мына мақалада аймақтық хаб елдері мемлекеттік қызметі гендерлік аспектісінің: мәселелері мен қайшылықтарын реттеу мәселелерін қарастыруды көргіміз келді.

Аймақтық хаб елдері мемлекеттік қызметі гендерлік аспектісін реттеу мақсатында шаралар ұсынылды.

Автормен аймақтық хаб елдері мемлекеттік қызметінің гендерлік факторына салыстырмалы талдау жүргізілді.

Мемлекеттік басқару жүйесінде әйелдердің мүдделерін қорғауға, сондай-ақ әйелдердің мемлекеттік қызметте шешімдер қабылдау деңгейінде, саясатта қатысуға байланысты мәселелер қарастырылды.

Түйін сөздер: гендер, гендерлік теңсіздік, мемлекеттік басқару, саясат, аймақтық хаб елдері, аймақтық хаб елдері мемлекеттік қызметі гендерлік аспектісінің мәселелері мен қайшылықтары, мемлекеттік қызмет.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 351:316.346.1

Жунусова С.К.

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
Республика Казахстан, г. Астана
E-mail: salta_3085@mail.ru

РЕГУЛИРОВАНИЕ ГЕНДЕРНЫХ АСПЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ СТРАН РЕГИОНАЛЬНОГО ХАБА: ПРОБЛЕМЫ И НЕДОСТАТКИ

В Декларации тысячелетия Организации Объединенных Наций (2000 г.), которую подписало большинство стран мира, поощрение равенства мужчин и женщин, расширение прав и возможностей женщин определены в качестве основных целей развития человечества в третьем тысячелетии.

В настоящее время во всем мире исторически сложившееся доминирование мужчин над женщинами претерпевает изменения. В промышленно развитых и социально ориентированных странах женщины практически достигли равенства с мужчинами в вопросах своих прав и возможностей.

На сегодняшний день мы видим такую картину, когда обстоятельства с политическим продвижением женщин в странах регионального хаба немаловажны.

Любое активное участие женщин в государственном управлении, в частности политической жизни страны ставит их перед дилеммой, карьерное передвижение по службе, то есть на пути личной самореализации или негативные последствия для ее семейно-женского бытия.

Существует множество точек зрения на объяснение трудностей вовлечения женщин во власть, основные из них представлены на рисунке 1.

На уровне международного законодательства можно отметить, что уделяется достаточное внимание защите интересов женщин в системе государственного управления. О международном механизме обеспечения принципа равноправия можно говорить как на универсальном уровне, прежде всего, в системе ООН, так и на региональном, применительно к международным организациям. Фундаментом международной политики гендерного равноправия и разработки механизмов ее осуществления является все же деятельность ООН. Основные выдержки из важнейших документов, касающиеся сферы управления, можно увидеть на рисунке 2.

Рисунок 1 – Трудности вовлечения женщин во власть [1]

Рисунок 2 – Основные выдержки из международных документов в области защиты прав женщин [1].

*Примечание: выдержки из важнейших документов, касающиеся сферы управления:
1. Всеобщая декларация прав человека: принята и провозглашена резолюцией 217А (III) Генеральной Ассамблеи ООН;
2. Декларация о ликвидации дискриминации в отношении женщин: Резолюция 2263 (XXII) Генеральной Ассамблеи ООН;
3. Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин: Резолюция 34/180 Генеральной Ассамблеи ООН;
4. Конвенция ООН о политических правах женщин: принята Генеральной Ассамблеей ООН.

За годы независимости Казахстан также достиг определенного прогресса в области защиты прав и законных интересов мужчин и женщин [2].

Как было отмечено в выступлении на церемонии вступления в должность Президента Республики Казахстан – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана, необходимо введение плана Нации по вхождению в 30-ку развитых государств – «100 конкретных шагов дальнейшего государственного строительства».

Таким образом, на наш взгляд, важными шагами на пути к реализации политики гендерного равенства в Республике Казахстан является предстоящая реформа системы государственной службы, которая сформирует прозрачную и эффективную модель. Государственная служба станет прототипом справедливого казахстанского общества, когда всем гражданам без исключения предоставляются равные возможности для самореализации на основе принципа меритократии [3].

Президент Республики Казахстан неоднократно говорил о не допущении в стране дискриминации по половому признаку и на практике обеспечения гендерного равноправия и равных возможностей женщин наряду с мужчинами.

В соответствии с проведенным Агентством по делам государственной службы и противо-

действию коррупции мониторингом кадров государственной службы Республики Казахстан, по состоянию на 1 января 2015 года видно, что на государственной службе Республики Казахстан сохраняется гендерный баланс: 54,2% служащих составляют женщины, 45,8% мужчины [4].

На сегодняшний день наша страна достигла определенного прогресса в направлении реализации гендерной политики.

По информации Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической политики представленность женщин в Парламенте Республике Казахстан за последние 3 года составляет 24,3%, в местных представительных органах – на 1,5% больше.

Увеличивается количество женщин-руководителей и в исполнительных органах власти, за 10 лет оно увеличилось в 2 раза. В настоящее время женщин – политических государственных служащих – 12%.

Представительство женщин в политических партиях составляет от 20 до 55%. В том числе в партии «Нұр Отан» – 54%, Коммунистической народной партии и ОСДП – по 43% и 38%, «Ак жол» и «Бирлик» – по 44% и 38%, Партии патриотов – 37%, «Ауыл» – 30%, «Азат» – 10%.

Что касается гендерного представительства в судейском корпусе, то на сегодня женщины среди судей районных, областных и приравненных к ним судов составляют 54,8%, среди председателей судов и председателей судебных коллегий – 8,5%, среди судей Верховного Суда – 36,4% [5].

В целях применения одних из лучших моделей управления гендерных аспектов в Республике Казахстан можно выделить ряд Скандинавских стран, а также из стран регионального хаба – Республику Беларусь.

Республика Беларусь подписала и ратифицировала вышеизложенные международные документы на своей территории и приняла на себя обязательства проводить политику ликвидации дискриминации в отношении женщин, в том числе включить принцип равноправия мужчин и женщин в свою Конституцию и обеспечить с помощью законов и других средств практическое осуществление этого принципа.

Государственная политика Республики Беларусь направлена на создание предпосылок и необходимых социальных условий для наиболее полной реализации природных способностей женщин и мужчин во всех сферах трудовой, общественной и личной жизни.

Несмотря на то, что количество женщин в органах государственной власти Республики Беларусь значительно преобладает, тем не менее, существует гендерная асимметрия, выражающаяся в том, что в основном эти женщины – исполнители.

Женщины широко представлены в должностях ведущих специалистов (79,2%) и главных специалистов (70,1%), а вот в должностях руководителей и их заместителей их уровень достаточно низок.

В органах судебной власти Республики Беларусь женщины представлены достаточно широко. Среди судей доля женщин составляет 32%.

Из проведенного анализа Республики Беларусь можно отметить, что существует ряд нерешённых проблем и недостаток в сфере участия женщин в государственном управлении. К ним необходимо отнести: 1) непроработанную законодательную базу; 2) отсутствие результативности проводимой гендерной политики на государственном и местном уровнях; 3) отсутствие гласности; 4) присутствие гендерных стереотипов в сфере государственного управления [1].

В этой связи Республике Беларусь необходимо на законодательном уровне добиться повышения гендерной чувствительности.

Рассмотрим состояние гендерного аспекта Республики Кыргызстан. В общей численности Кыргызстана преобладают женщины, что нашло свое отражение в преобладании доли женщин над долей мужчин в возрасте более 60 лет в общей численности населения, которая в среднем составила 9%, и доля мужчин составила 6% среди мужчин.

Средний показатель экономической активности женщин в Кыргызстане ниже в сравнении с показателем, сложившимся в Казахстане на 17%.

Доля женщин в парламенте страны в среднем составила 6%, и 94% мужчин соответственно. Таким образом, в сравнении с Казахстаном, в Кыргызстане в парламенте женщин меньше.

Следовательно, Республике Кыргызстан необходимо создать экономические льготы и преференции для женщин с целью добиться равного количества мужщин и женщин.

В целом, в общей численности населения Узбекистана несущественно преобладает количество женщин над количеством мужчин.

В парламенте страны Республики Узбекистан в среднем 12% составляют женщины и 88% мужчин. Представительство женщин в правительстве страны выросло до 17,5%, что свидетельствует о повышении активности женщин в органах законодательной власти, в том числе по-

вышения заинтересованности женщин в работе законодательства страны.

В свою очередь, Республике Узбекистан следует продолжать внедрять гендерные подходы для еще большего повышения заинтересованности женщин в государственном управлении.

Резюмируя сравнительный анализ гендерного положения в Казахстане и ряде стран регионального хаба, можно отметить, что самый большой показатель экономической активности женщин в Казахстане. Тем не менее, в составе парламентов стран регионального хаба большой процент занимают мужчины [6].

Рассмотрев статистку некоторых стран регионального хаба, возникает вопрос, каким образом мы должны защитить интересы женщин в системе государственного управления? И насколько важно участие женщин в политике, на уровне принятия решения в государственной службе?

В свою очередь, мужчины и женщины имеют разный опыт, обладают различными особенностями мышления, интуитивными способностями.

Женщина во властных структурах способна поставить на рассмотрение те вопросы, которые вряд ли стало бы рассматривать чисто «мужское» правительство. К таким вопросам можно отнести: насилие в семье, права детей, жизнь пожилых людей, молодежная политика, аборты, контрацепция и другие проблемы [1].

На основании изложенного, в целях регулирование проблем и недостаток гендерных аспектов государственной службы стран регионального хаба мы должны принять следующие меры:

- принять на законодательном уровне акты, представляющие права женщин в каждой стране регионального хаба.

Следовательно, недостаток законодательной базы является одной из основных проблем низкого представления женщин на уровне принятия решений в государственных органах;

- наличие результативности проводимой гендерной политики на государственном и местном уровнях, то есть в государственных органах не должно быть формального существования гендерного равноправия;

- расширить права и возможности женщин-управленцев так, чтобы их мнение и проблемы учитывались в процессах принятия решений;

- содействовать формированию рабочего графика, который обеспечивает баланс «работа-дом» и позволяет женщинам и мужчинам равноправно участвовать в процессах принятия решений.

Подводя итоги, хотелось бы в заключение отметить, что опыт и практика стран показывает, что реализация государственной политики, направленной на устранение неоправданных различий в статусе мужчин и женщин, во многом зависит от дееспособности национального механизма. Сбалансированная политика государства, направленная на полную реализацию поставленных задач, будет способствовать не только расширению возможностей женщин, но и развитию государства в целом.

Литература

1. Климова М. К. Гендерные аспекты государственного управления в Республике Беларусь // www.fa.ru

2. «Стратегия гендерного равенства в Республики Казахстан на 2006-2016 годы», утвержденная Указом Президента Республики Казахстан 29 ноября 2005 года № 1677

3. Выступление Лидера нации Н.Назарбаев на церемонии вступления в должность Президента Республики Казахстан от 29 апреля 2015 года // akorda.kz

4. Официальный источник Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции. Мониторинг кадров государственной службы Республики Казахстан от 02 февраля 2015 года // anticorruption.gov.kz

5. Справка Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической политике Республики Казахстан о политическом продвижении женщин в динамике за последние 3 года (2012-2014 гг.).

6. Сравнительный анализ состояния гендерного равенства в странах СНГ и мужчин и женщин в процессах управления на уровне принятия решений // www.stat.gov.kz

References

1. Klimova M. K. Gendernye aspekty gosudarstvennogo upravlenija v Respublike Belarus' // www.fa.ru

2. «Strategija gendernogo ravenstva v Respubliki Kazahstan na 2006-2016 gody», utverzhdennaja Ukazom Prezidenta Respubliki Kazahstan 29 nojabrja 2005 goda № 1677

3. Vystuplenie Lidera nacii N.Nazarbaev na ceremonii vstuplenija v dolzhnost' Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 29 aprelja 2015 goda // akorda.kz

4. Oficial'nyj istochnik Agentstva po delam gosudarstvennoj sluzhby i protivodejstviju korrupcii Monitoring kadrov gosudarstvennoj sluzhby Respubliki Kazahstan ot 02 fevralja 2015 goda // anticorruption.gov.kz

5. Spravka Nacional'noj komissii po delam zhenshhin i semejno-demograficheskoj politike Respubliki Kazahstan o politicheskom prodvizhenii zhenshhin v dinamike za poslednie 3 goda (2012-2014 gg.)

6. Sravnitel'nyj analiz sostojanija gendernogo ravenstva v stranah SNG i muzhchin i zhenshhin v processah upravlenija na urovne prinjatija reshenij // www.stat.gov.kz

Хамитова А.А.

Актуальные проблемы повышения эффективности и качества услуг неправительственных организаций и совершенствования их взаимодействия с государственными органами в Республике Казахстан

Автором статьи проведён анализ причин и предпосылок внесения в декабре 2015 г в законодательные акты по вопросам деятельности казахстанских неправительственных организаций весьма существенных изменений и дополнений. Доказана обоснованность внимания законодателей к проблемам совершенствования взаимодействия государственных органов и повышения эффективности и качества услуг НПО на современном этапе социальной модернизации казахстанского общества. Описаны основные новации Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности неправительственных организаций» и ожидаемые результаты их внедрения. Показано, что новый Закон создаёт качественно новые условия для развития казахстанских НПО. Сформулированы дальнейшие перспективы совершенствования взаимодействия государственных органов и повышения эффективности и качества услуг НПО, среди которых укрепление роли НПО как института общественного контроля в сфере управления качеством услуг НПО.

Ключевые слова: неправительственные организации, взаимодействие государственных органов и НПО, эффективность и качество услуг НПО, финансирование НПО, общественный контроль за качеством услуг НПО.

Khamitova A.A.

Issues of improvement of non-governmental organizations services quality and their interaction with the state authorities in Kazakhstan

The analysis of the causes and preconditions for entry in December 2015 in the legislative acts of Kazakhstan on the activities of non-governmental organizations is very significant changes and additionsconducted. We prove the validity of the legislators' attention to the problems of improving the interaction of state bodies and improve the efficiency and quality of services to NGOs at the present stage of social modernization of Kazakhstan's society. The basic innovations of the Law "On amendments and additions to some legislative acts of Kazakhstan on the activities of non-governmental organizations" and the expected results of their implementationdescribed. It is shown thatthe newlawcreates entirely newpreconditions for the NGOdevelopment. Further prospects for improving cooperation between state bodies and improve the efficiency and quality of services to NGOs, the media, and which - to strengthen the role of NGOs as an institution of social control in the area of quality management services to NGOsformulated.

Key words: non-governmental organization, interaction of state bodies and NGOs, effectiveness and quality of services to NGOs, funding of NGOs, entirely newpreconditions for the NGOdevelopment, public control over the quality of services to NGOs.

Хамитова А.А.

Қызметтер мен үкіметтік емес ұйымдардың тиімділігі мен сапасын арттыру өзекті мәселелері, Қазақстан Республикасында мемлекеттік органдармен олардың өзара іс-қимылды жақсарту

Үкіметтік емес ұйымдардың қызметі туралы Қазақстан Республикасының заңнамалық актілеріне желтоқсанда 2015 енуі үшін себептері мен алғышарттардың талдауы өте елеулі өзгерістер мен толықтырулар болып табылады. Бұл мемлекеттік органдардың өзара іс-қимылды жақсарту мәселелеріне заң көңіл дұрыстығын дәлелдейді және қазақстандық қоғамды әлеуметтік жаңғырту қазіргі кезеңде ҮЕҰ қызметтердің тиімділігі мен сапасын арттыру және оларды жүзеге асырудың күтілетін нәтижелері «үкіметтік емес ұйымдардың қызметі туралы Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заңының негізгі инновациялары. Бұл жаңа заң қазақстандық үкіметтік емес ұйымдардың дамыту үшін жаңа сапалы жағдай жасайды деп көрсетілген. Мемлекеттік органдар арасындағы ынтымақтастықты жетілдіру перспективасын қамтамасыз ету және ҮЕҰ қызметтердің тиімділігі мен сапасын арттыру, БАҚ, және ол – ҮЕҰ көрсетілетін қызметтердің сапасын басқару саласындағы қоғамдық бақылау институты ретінде үкіметтік емес ұйымдардың рөлін нығайту.

Түйін сөздер: үкіметтік емес ұйымдар, мемлекеттік органдар мен үкіметтік емес ұйымдардың өзара іс-қимыл, ҮЕҰ қызметтердің тиімділігі мен сапасын, үкіметтік емес ұйымдардың қаржыландыру, ҮЕҰ қызмет көрсету сапасын қоғамдық бақылау.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 334.02

Хамитова А.А.

Академия Государственного Управления при Президенте Республики Казахстан,
Республика Казахстан, г. Астана
E-mail: zhangul@inbox.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА УСЛУГ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В декабре 2015 года Президент Казахстана Н.А. Назарбаев подписал Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам деятельности неправительственных организаций» [1], направленный на решение двух весьма актуальных и взаимосвязанных проблем: совершенствования взаимодействия государственных органов с неправительственными организациями (далее – НПО) и повышения эффективности и качества услуг НПО.

Основным нормативным актом, регулирующим деятельность НПО в Казахстане, является Закон «О некоммерческих организациях», принятый 16 января 2001 года. Развитие сегмента услуг общественных организаций, финансируемых государством, и активное формирование партнёрских отношений между государством и НПО связано с принятием в 2005 году Закона РК «О государственном социальном заказе».

За прошедшие годы ассортимент услуг, оказываемых НПО по заказу государственных органов разного уровня, постоянно расширялся. Росли и объёмы финансирования – за восемь лет они увеличились более чем в 10 раз. Уже к 2012 г. НПО реализовали широчайший спектр проектов: от социальных услуг, оказываемых населению – до экспертно-аналитических и исследовательских услуг, предоставляемых государственным органам, бизнес-структурам и международным организациям. На местном уровне заказчиками услуг НПО, финансируемых государством, выступают управления внутренней политики, здравоохранения, координации занятости населения и социальных программ, природных ресурсов и регулирования природопользования, по развитию языков, туризма, физической культуры и спорта при областных акиматах и районные / городские отделы внутренней политики. На республиканском уровне государственный социальный заказ размещают министерства культуры и информации, образования и науки, внутренних дел, здравоохранения, труда и социальной защиты населения, юстиции, охраны окружающей среды, сельского хозяйства, агентства по делам спорта и физической культуре, по делам религии. Финансирование осуществляется по 155 бюджетной статье «Оплата услуг в рамках государственного социального заказа» [2].

Известно, что социальные и государственные услуги имеют целый ряд специфических особенностей:

– потребность у потребителей в социальных и государственных услугах в большинстве случаев возникает в результате специально созданных государством правовых условий;

– поставщики социальных и государственных услуг не имеют прямой выгоды от повышения качества: размер оплаты слабо зависит от их качества;

– у потребителя социальных и государственных услуг фактически нет права выбора поставщика [3].

Проблемы управления качеством государственных услуг находятся в центре внимания исследователей [4; 5]. Качество государственных услуг – один из шести ключевых показателей системы оценки эффективности деятельности государственных органов, внедрение которой началось в Казахстане в 2010 году. Уполномоченным органом, осуществляющим в Казахстане контроль за качеством государственных услуг, является Агентство по делам государственной службы и противодействию коррупции; в 2013 г. им были разработаны и утверждены методика оценки, правила контроля, критерии оценки рисков и форма «проверочного листа». Стандартизация и регламентация государственных услуг – их реестр включает 647 видов [6] – уже принесла первые результаты, показав правильность выбранного Правительством Республики Казахстан подхода к управлению их качеством.

Напротив, вопросы управления качеством услуг НПО до последнего времени не привлекали сколько-нибудь заметного внимания казахстанского научного сообщества. Рассмотрению специфики управления качеством услуг НПО посвящены немногочисленные англоязычные исследования [7]. Публикаций по этой проблематике очень мало и носят они, по большей части, сугубо прикладной характер «обмена опытом» [8; 9].

В отличие от государственных органов, ни реестра, ни регламентов, ни стандартов качества услуг для НПО в Казахстане до последнего времени не было. Не было и организации, уполномоченной осуществлять контроль качества и мониторинг услуг НПО. Уполномоченным органом по мониторингу государственного социального заказа было Министерство культуры и информации – до его реорганизации в марте 2014 г., когда эта функция перешла к Министерству культуры и спорта. Контроль за экспертно-аналитическими и исследовательскими услугами НПО осуществляют непосредственно государственные органы, выступающие их заказчиками. Каждым из них – по собственной методике или по привычной для бюрократической системы управления «упрощённой схеме», когда критериев оценки проектов два: а) освоение средств и б) наличие отчета [10].

Кроме того, отстутствует информация о том, сколько НПО работает в Казахстане. В различных источниках эта цифра колеблется от 5 до более 30 тысяч [11]. Одна из главных причин состоит в том, что состав НПО постоянно и весьма интенсивно обновляется. Одни организации прекращают свое существование (причем чаще фактически, чем юридически), другие подают заявки на регистрацию; информация о зарегистрированных НПО в официальных органах быстро устаревает. Эксперты отмечали наличие довольно большого количества НПО, не имеющих постоянного штата сотрудников представленных одним активистом, который может зарегистрировать сразу несколько организаций: значительная часть НПО существует только на бумаге, не ведёт никакой деятельности [10].

Казахстанские НПО универсальны и могут заниматься любой деятельностью – и, как правило, нет оснований говорить о профессионализме данного НПО в какой-либо конкретной области, потому что никто не знает точно, сколько НПО в стране, чем они конкретно занимаются, сколько создают рабочих мест, каковы профессиональные навыки специалистов [12].

Анализ результатов общественного мониторинга качества государственных услуг в ходе Международной конференции «Совершенствование системы оказания государственных услуг» (2013) показал низкий уровень готовности НПО к этой работе, отсутствие достаточного круга НПО, имеющих соответствующую базу и специалистов [13]. «Удельный вес профессиональных НПО, специализирующихся на вопросах предоставления высокого качества социальных услуг, пока еще слишком мал для поддержания здоровой конкурентной среды в секторе; фактически ограниченная свобода выбора и действий в рамках государственного социального заказа привела к тому, что многие НПО перестали искать новые формы и методы работы, внедрять инновационные технологии; объективный перенос подходов к организации работы, к оценке результатов из государственного сектора в сектор НПО не самым лучшим образом сказался на качественном составе сектора; зачастую опытные,

устойчивые НПО осознанно отказываются от участия в конкурсах на государственный социальный заказ, и постепенно сворачивают свою деятельность, специалисты уходят в бизнес и международные организации, где они довольно востребованы» [10].

По данным опросов руководителей казахстанских НПО [11; 14], к настоящему времени сложилась ситуация, когда

– основным источником финансирования является государственный социальный заказ; при этом «наиболее прозрачными и объективными респонденты считают процедуры предоставления средств в международных организациях, наименее прозрачные и объективные процедуры предоставления средств со стороны государства;

– в некоторых регионах организован мониторинг эффективности проектов НПО в рамках государственного социального заказа, критерии оценки и процедура были разработана самими НПО;

– услуги большинства НПО сводятся к проведению одноразовых акций [14];

– по мнению большинства респондентов, не все НПО работают с надлежащим качеством; в большинстве случаев услуги НПО неконкретны, сложно измеримы, иной раз и нецелесообразны, соответственно, их качество оценить невозможно [11].

Надо отметить, что наша попытка летом и осенью 2015 г. проверить эти выводы, в рамках собственного опроса руководителей и сотрудников НПО, натолкнулась на неожиданную «техническую» проблему; оказалось, что подавляющее большинство НПО не находятся по заявленным ими адресам и телефонам – контакты пришлось устанавливать «окольными путями». При этом в восьми из десяти случаях сотрудники НПО, имеющих в настоящее время финансирование в рамках государственного социального заказа, тем не менее, утверждали, что «они больше этим не занимаются».

До последнего времени основных источников финансирования НПО в Казахстане было два: гранты в рамках зарубежного финансирования и государственный социальный заказ. При этом государство не выделяло денег на развитие, покупку оборудования, обучение сотрудников и поддержку инициатив НПО – по закону это расценивалось как получение прибыли и нецелевое расходование бюджетных средств со всеми вытекающими санкциями.

Поэтому для НПО были столь важны гранты в рамках зарубежного финансирования. В Казахстане крупнейшими донорами НПО до недавнего времени были Агентства ООН, Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), Всемирный Банк, Агентство США по международному развитию (ЮСАИД) и его субконтракторы (Фонд «Евразия», Каунтерпарт Консорциум и др.), Институт Hivos, Фонд Фридриха Эберта;Фонд «Сорос Казахстан» – а также посольства США, Германии, Канады, Англии, Нидерландов, Израиля, Японии и др. Все эти фонды, организации и учреждения, в той или иной степени, являются проводниками внешней политики этих государств, инструментами их «softpower». Обеспокоенность «системной двойственностью» целей НПО, финансируемых иностранными донорами и международными организациями-грантодателями, нашла своё выражение в нескольких постановлениях Правительства РК.

Не удивительно, что получающие их гранты казахстанские НПО (такие как, например, Алматинский Хельсинский комитет, Международный фонд защиты свободы слова, Казахстанское международное бюро по правам человека и соблюдению законности и др.) характеризуются:

– уходом от ценности «целевая группа» к ценности «государственный социальный заказ»;

– иждивенческой позицией по отношению к государственным органам, к своим партнерам и целевым группам;

– неконструктивной агрессивной риторикой по отношению к различным инициативам – как государственных органов, так и других НПО, озвучиванием критики ради самой критики, без внесения реальных практических рекомендаций [10].

Чтобы придать новый импульс развитию НПО, Гражданский альянс Казахстана в 2014 году разработал проект закона с тремя основными новациями в области государственного финансирования – гранты для НПО, премии для НПО и оператор по выдаче грантов для НПО. На этапе его внесения в Мажилис рабочей группой из числа руководителей НПО были подготовлены предложения по созданию реестра НПО. Эти предложения были доработаны в Мажилисе: в законопроект были включены нормы о базе данных для НПО, о порядке включении в нее информации о деятельности НПО и нормы ответственности НПО за уклонение от предоставления сведений. Ключевая новация – создание единого оператора по распределению грантов для НПО.

Государство увеличивает расходы на социальный заказ для некоммерческого сектора, в этой связи возникла необходимость повысить и

ответственность за целевое расходование бюджетных ассигнований. Создание единой базы данных НПО поможет, наконец, подсчитать число активных и бездействующих НПО. Тематику проектов будут определять не чиновники разного уровня, а сами НПО. Определённая часть государственного финансирования будет предназначаться на развитие НПО – получалось, что государство не волнует, есть ли у НПО офис, сайт, компьютеры, штат сотрудников. В настоящее время разрабатывается постановление Правительства РК по реализации нового закона – там будет конкретно указано, какой процент финансирования НПО смогут направлять на собственные нужды – речь идёт о 15-20% от суммы государственного гранта.

Казахстанским НПО теперь придется отчитываться за деньги, полученные по линии государственного социального заказа и грантов (как государственных, так и негосударственных). Это увеличит отчетность, но, с другой стороны, существенно повысит прозрачность. Все НПО должны будут отчитываться о своей деятельности в республиканских официальных периодических СМИ; предусмотрена административная ответственность НПО в виде штрафа либо временного отстранения от деятельности в случае непредставления точной информации для базы данных. Ставка делается на добросовестность и законопослушность представителей НПО – меры ответственности, предусмотренные в законопроекте, очень мягкие.

Во многих странах мира используются намного более жёсткие подходы. В международной практике принцип прозрачности деятельности и подотчетности обществу организаций «третьего сектора» базируется на разных приоритетах. В Америке и России во главу угла ставится обязательная и очень детальная информация об иностранном финансировании. В Великобритании, чтобы иметь особый статус и пользоваться привилегиями, НПО должны отчитываться за все благотворительные средства, поступающие на их счета и соблюдать особый кодекс этики. В Германии и Франции считается особенно важным соблюдать принцип профессиональной подготовленности и соответствовать заявляемой отраслевой специализации.

Дальнейшие перспективы совершенствования взаимодействия государственных органов и повышения эффективности и качества услуг НПО можно оценить в контексте обсуждения законопроектов:

– «О доступе к информации», который обеспечивает условия для получения любой необходимой информации для общественных институтов о работе государственного и квазигосударственного сектора;

– «Об общественных советах», которые формулирует и укрепляет роль НПО как института общественного контроля.

На сегодняшний день в Республике Казахстан уже действуют отдельные институты общественного контроля: Общественная палата при Мажилисе Парламента Республики Казахстан, консультативно-совещательные органы, общественные советы при государственных органах и учреждениях. Некоторое участие в общественном контроле принимают общественные организации и объединения, однако в целом деятельность институтов общественного контроля пока не стала заметным фактором, влияющим на деятельность системы органов власти и управления; деятельность отдельных субъектов общественного контроля не сложилась в целостную систему.

В «Антикоррупционной стратегии РК на 2015-2025 годы» подчёркивается необходимость развития в Казахстане общественного контроля [15]. При этом отмечается, что внедрение такого контроля требует не только активизации институтов гражданского общества, но и соответствующего законодательного регулирования. Таким образом, обосновывается необходимость принятия Закона «Об общественном контроле».

Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам деятельности неправительственных организаций» создаёт качественно новые условия для развития казахстанских НПО. Новый Закон преобразует НПО в ответственного и прозрачного игрока, готового нести ответственность наравне с другими общественными институтами и имеющего законное право на системную поддержку своих проектов как со стороны государства, так и со стороны бизнеса и международных доноров. В Казахстане предлагается введение принципа общей прозрачности и информированности общества; этот принцип в рамках проводимых реформ создаётся не только для НПО. В этих условиях общественный контроль в сфере управления качеством услуг НПО может стать одним из наиболее эффективных механизмов социальной модернизации казахстанского общества.

Литература

1 Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности неправительственных организаций» от 2 декабря 2015 года № 429-V // Казахстанская правда. – № 232 (28108). – 03.12.2015 г. – С.11.

2 Национальный доклад о состоянии и перспективах развития неправительственного сектора в Казахстане. – Астана,2012. // ИС Параграф URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31325856 (Дата обращения 10.09.2015)

3 Кулик В., Терехова Н. Практикум для проведения общественного мониторинга качества оказания государственных услуг // Государственные услуги в Казахстане: дорога в будущее: монография. –Астана, 2014. – С. 61-69.

4 Совершенствование системы оказания государственных услуг в свете реализации закона РК «О государственных услугах». // Сборник материалов Международной конференции, 20 ноября, 2013. – Астана, 2013 г. – 230 с.

5 Государственные услуги в Казахстане: дорога в будущее – Астана, 2014. – 100 с.

6 Реестр государственных услуг. Утверждён постановлением Правительства РК от 18 сентября 2013 года № 983 (с изменениями, внесёнными постановлением Правительства РК от 27.05.2014 № 553) // Информационно-правовая система нормативных правовых актов РК «Адилет»URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1300000983(Дата обращения 11.09.2015)

7 McLoughlin C. Whose Public Action? Analysing Inter-sectoral Collaboration for Service Delivery. Contracting NGOs to Deliver Basic Services: An Annotated Bibliography / International Development Department School of Public Policy University of Birmingham/ funded by the Economic and Social Research Council under the ESRC Non-Governmental Public Action Programme September, 2008 URL:http://www.birmingham.ac.uk/Documents/college-social-sciences/government-society/idd/research/non-state-providers/basic-services.pdf (Датаобращения 11.09.2015)

8 Bullain N., Panov L. LednovaM. A Handbook on Non-State Social Service Delivery Models. A guide for policy makers and practitioners in the CIS region/European Center for Not-for-profit Law UNDP Bratislava Regional Centre 2012 URL: http://www.undp.kz/library_of_publications/files/7086-23807.pdf (Датаобращения 10.09.2015)

9 Ваятт М. Управление НКО. Пособие для практиков. – Алматы, 2013. – 72 с. // Ассоциация развития гражданского общества (АРГО)URL:http://cso-central.asia/wp-content/uploads/2013/04/Upravlenie_NKO_posobie.pdf(Дата обращения 15.11.2015)

10 Национальный план действий по развитию неправительственных организаций в РК на 2014-2020 годы /Проектпо состоянию на 7 ноября 2013http://sayramnpo.kz/ru/about/news-ru/191-natsionalnyj-plan-dejstvij-po-razvitiyu-nepravitelstvennykh-organizatsij-v-respublike-kazakhstan-na-2014-2020-gody(Дата обращения 10.11.2015)

11 Оспанова Д. К. Неправительственные организации РК: исторический опыт и перспективы развития: Дисс… д. ф. (Ph.D.) – Караганда: КГУ, 2014. – 131 с.

12 Беспокойства казахстанских НПО относительно законопроекта – беспочвенны, – уверен «куратор» нового документа// Международное Информационное Агентство. 19 Октября 2015 URL: http://www.inform.kz/rus/article/2835484(Дата обращения 10.11.2015)

13 Рекомендации по итогам международной конференции по вопросам совершенствования системы оказания государственных услуг // Совершенствование системы оказания государственных услуг в свете реализации закона РК «О государственных услугах». Сборник материалов Международной конференции, 20 ноября, 2013. – Астана, 2013 г. – С. 233-235.

14 Экспертный опрос «Оценка потенциала некоммерческих организаций Мангистауской области и уровень взаимодействия с государственными органами» // НПО «Эко Мангистау», 2013 URL: http://ecomangystau.kz/doc/Ocenka_potenciala_NPO_Mangystauskoy_oblasty_i_uroven_vzaimodeystviya_s_gos_organami.pdf(Дата обращения 10.09.2015)

15 Антикоррупционная стратегия РК на 2015-2025 годы Утверждена указом Президента РК от 26 декабря 2014 года № 986 // ИС Параграф URL: http://online.zakon.kz/ (Дата обращения 07.12.2015)

References

1 Zakon RK «O vnesenii izmenenij i dopolnenij v nekotorye zakonodatel'nye akty Respubliki Kazahstan po voprosam dejatel'nosti nepravitel'stvennyh organi-zacij» ot 2 dekabrja 2015 goda № 429-V // Kazahstanskaja pravda, № 232 (28108), 03.12.2015 g. – S.11.

2 Nacional'nyj doklad o sostojanii i perspektivah razvitija nepravitel'st-vennogo sektora v Kazahstane –Astana,2012. // IS Paragraf URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31325856 (Data obrashhenija 10.09.2015)

3 Kulik V., Terehova N. Praktikum dlja provedenija obshhestvennogo monitoringa kachestva okazanija gosudarstvennyh uslug // Gosudarstvennye uslugi v Kazahstane: doroga v budushhee: monografija. –Astana, 2014. – S. 61-69.

4 Sovershenstvovanie sistemy okazanija gosudarstvennyh uslug v svete realiza-cii zakona RK «O gosudarstvennyh uslugah». // Sbornik materialov Mezhdunarodnoj konferencii, 20 nojabrja, 2013. – Astana, 2013 g. – 230 s.

5 Gosudarstvennye uslugi v Kazahstane: doroga v budushhee – Astana, 2014. – 100 s.

6 Reestr gosudarstvennyh uslug. Utverzhdjon postanovleniem Pravitel'stva RK ot 18 sentjabrja 2013 goda № 983 (s izmenenijami, vnesjonnymi postanovleniem Pravitel'stva RK ot 27.05.2014 № 553) // Informacionno-pravovaja sistema norma-tivnyh pravovyh aktov RK «Adilet»URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1300000983(Data obrashhenija 11.09.2015)

7 McLoughlin C. Whose Public Action? Analysing Inter-sectoral Collaboration for Service Delivery. Contracting NGOs to Deliver Basic Services: An Annotated Bibliography / International Development Department School of Public Policy University of Birmingham/ funded by the Economic and Social Research Council under the ESRC Non-Governmental Public Action Programme

September, 2008 URL:http://www.birmingham.ac.uk/Documents/college-social-sciences/government-society/idd/research/non-state-providers/basic-services.pdf (Dataobrashhenija 11.09.2015)

8 Bullain N., Panov L. LednovaM. A Handbook on Non-State Social Service Delivery Models. A guide for policy makers and practitioners in the CIS region/European Center for Not-for-profit Law UNDP Bratislava Regional Centre 2012 URL: http://www.undp.kz/library_of_publications/files/7086-23807.pdf (Dataobrashhenija 10.09.2015)

9 Vajatt M. Upravlenie NKO. Posobie dlja praktikov. – Almaty, 2013. – 72 s. // Associacija razvitija grazhdanskogo obshhestva (ARGO)URL:http://cso-central.asia/wp-content/uploads/2013/04/Upravlenie_NKO_posobie.pdf(Data obrashhenija 15.11.2015)

10 Nacional'nyj plan dejstvij po razvitiju nepravitel'stvennyh organizacij v RK na 2014-2020 gody /Proektpo sostojaniju na 7 nojabrja 2013http://sayramnpo.kz/ru/about/news-ru/191-natsionalnyj-plan-dejstvij-po-razvitiyu-nepravitelstvennykh-organizatsij-v-respublike-kazakhstan-na-2014-2020-gody(Data obrashhe-nija 10.11.2015)

11 Ospanova D. K. Nepravitel'stvennye organizacii RK: istoricheskij opyt i perspektivy razvitija: Diss… d. F. (Ph.D.) – Karaganda: KGU, 2014. – 131 s.

12 Bespokojstva kazahstanskih NPO otnositel'no zakonoproekta – bespochvenny, - uveren «kurator» novogo dokumenta// Mezhdunarodnoe Informacionnoe Agent-stvo19 Oktjabrja 2015 URL: http://www.inform.kz/rus/article/2835484(Data obrashhenija 10.11.2015)

13 Rekomendacii po itogam mezhdunarodnoj konferencii po voprosam sover-shenstvovanija sistemy okazanija gosudarstvennyh uslug // Sovershenstvovanie siste-my okazanija gosudarstvennyh uslug v svete realizacii zakona RK «O gosudarstven-nyh uslugah». Sbornik materialov Mezhdunarodnoj konferencii, 20 nojabrja, 2013. – Astana, 2013 g. – s.233-235.

14 Jekspertnyj opros «Ocenka potenciala nekommercheskih organizacij Man-gistauskoj oblasti i uroven' vzaimodejstvija s gosudarstvennymi organami» // NPO «Jeko Mangistau», 2013 URL: http://ecomangystau.kz/doc/Ocenka_potenciala_NPO_Mangystauskoy_oblasty_i_uroven_vzaimodeystviya_s_gos_organami.pdf(Data obrashhenija 10.09.2015)

15 Antikorrupcionnaja strategija RK na 2015-2025 gody Utverzhdenaukazom Pre-zidenta RK ot 26 dekabrja 2014 goda№ 986 // IS Paragraf URL: http://online.zakon.kz/ (Data obrashhenija 07.12.2015)

Серикбаев А.К.

Энергоэффективные технологии и их применение в бюджетной сфере

Проблемы энергосбережения и энергоэффективности являются одними из наиболее приоритетных направлений общественной политики в Казахстане. Рост тарифов на энергоресурсы делает инвестиции в энергоэффективность более привлекательными. Тем не менее, Казахстан продолжает оставаться одной из самых энергоемких экономик мира. Энергосбережение становится синонимом устойчивого развития, т.к. положительно влияет и на экологическую обстановку – за счет снижения потребности в новых мощностях и использования новых технологий. Потери энергии в городах и промышленности сегодня являются неиспользованным капиталом, основным источником снижения издержек. В связи с этим в настоящей статье раскрываются проблемы энергоэффективности, проанализированы законодательные акты, сформулированы комплексные меры по улучшению энергоэффективности в бюджетных организациях. Также в работе рассматриваются опыт зарубежных стран по изучению и использованию на практике принципов и методов энергосбережения, даны рекомендации по разработке энергоэффективных технологий.

Ключевые слова: энергоэффективность, бюджетные организации, энергоресурсы, модернизация, снижение энергетических потерь, энергоаудит, контракт.

Serikbayev A.K.

Energy-efficient technologies and their application in the budgetary sphere

The problems of energy saving and energy efficiency are among the top priorities of public policy in Kazakhstan. The rising cost of energy makes energy efficiency investments more attractive. However, Kazakhstan remains one of the most energy-intensive economies in the world. The organizations of the budgetary sphere consume about 5% of the electric power developed in the country and about 15% of thermal energy, also by expert estimates consumption of primary energy resources makes to 5% of the general consumption of the country. Thus, the budgetary sphere is not the large consumer of energy carriers. However, the social importance of the budgetary sphere and its insufficient financing sharply puts a problem of rational consumption of energy carriers, their account and economy. Main objective of energy saving is realization of strategy of complex effective use of energy resources at sustained economic growth both steady improvement of quality of life and preservation of healthy environment. And today the special part is assigned to questions energy saving promotion as knowledge, the high culture of energy saving of people determines the level of efficiency of use of energy resources in the majority. Energy saving becomes a synonym of a sustainable development since positively influences and an ecological situation – due to decrease in need for new capacities and use of new technologies. Losses of energy in the cities and the industry are idle capital, the main source of decrease in expenses today.

In this regard in the present to article energy efficiency problems reveal, acts are analysed, complex measures for improvement of energy efficiency in the budgetary orgnanization are formulated. Also in work are considered experiment of foreign countries on studying and use in practice of the principles and methods of energy saving, recommendations about development power effective technologies are made.

Key words: energy efficiency, budget organizations, energy resources, modernization, reduction of energy losses, energy audit.

Серикбаев А.К.

Бюджет саласындағы энерготиімді технологиялар және оларды қолдану

Энергия үнемдеу және энергия тиімділік Қазақстанда қоғамдық саяси проблемалардың барынша басым бағыттарының бірі болып табылады. Энергоресурс тарифтерінің өсуі инвестициялардын энерготиімділікке тартымдылығын неғұрлым арттырады. Дегенмен, Қазақстан әлемдегі ең энергосыйымды экономикаларының бірі болып қалуда. Жаңа қуат қажеттіліктерінің төмендеу есебінен және жаңа технологияларды қолдану арқылы, энергоүнемдеу - экологиялық ахуалға оң әсерін тигізіп, орнықты дамудың синонимі болып табылады. Бүгінгі таңда, капитал шығындарын азайтудың негізгі көзі қалалар мен өнеркәсіп пайдаланылмаған энергия шығысы болып табылады. Бұл мақалада бюджет нысанындағы энерготиімділік мәселелері, заң актілері және энергоүнемдеудің кешенді шаралары талқыланды. Сондай-ақ, энергоүнемдеудің принциптері, әдіс-тәсілдері,оларды тәжірибеде қолданудың шетелдік тәжірибесі қарастырылды. Энерготиімді технологияларды қолдану бойынша ұсыныстар берілді.

Түйін сөздер: Энерготиімділік, бюджеттік ұйым, энергоресурстар, жаңғырту, энергетикалық шығындарының төмендеуі, энергоаудит, келісімшарт.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 008.8

Серикбаев А.К.

Казахский национальный исследовательский технический университет
имени К.И. Сатпаева,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: arman_serikbayev@mail.ru

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

В Казахстане энергосбережение и повышение энергоэффективности всех отраслей хозяйства является в настоящее время приоритетной задачей, с решением которой будет решен комплекс проблем – энергетических, экологических, экономических и социальных.

Большой интерес к данной проблеме, которая имеет общегосударственное значение, обусловлено ростом цен на энергоносители. Доля энергозатрат особенно на энергоемкую продукцию в общей ее стоимости, отрицательно влияет на конкурентоспособность.

Проблема энергосбережения для организаций бюджетной сферы имеет ряд отличительных особенностей, заключающихся в основном в практически полном отсутствии реального механизма заинтересованности во внедрении новых технологий и приборов, способствующих снижению затрат на энергоносители.

Основными причинами, вызывающими высокую энергоемкость в системе образования и сдерживающими проведение энергосберегающей политики, являются:

– значительный физический и моральный износ энергетического оборудования и сетей;

– высокие потери при передаче и потреблении тепловой и электрической энергии и воды, высокий расход первичных энергоресурсов;

– ограниченность бюджетных и иных финансовых средств для внедрения энергосберегающих технологий, повсеместной установки приборов учета энергоресурсов;

– справедливости ради следует отметить, что одной из важных причин низкого энергосбережения в отрасли является отсутствие необходимых мотиваций к энергосбережению и повышению энергоэффективности, недостаточные информированность и уверенность в необходимости и «безопасности» применения мер и механизмов энергосбережения у всех участников образовательного процесса и руководителей образовательных организаций.

Особую роль играет такое направление энергосбережения, как поведенческое энергосбережение, то есть укоренение у людей привычки к минимизации использования энергии, когда она им не нужна, что можно выразить привычным ло-

зунгом «Уходя – гасите свет», к сожалению, в сфере образования практически отсутствует. Изменение поведенческой линии в среде участников образовательного процесса, особенно в среде руководителей образовательных организаций, возможно только в случае осознания людьми положения, что энергосбережение экономически выгодно и что средства, потраченные на энергопотребление, могут быть обращены в интересах работающих. Поведенческое энергосбережение подразумевает обеспечение потребностей при меньшем потреблении энергоресурсов, и только его распространение может дать значительный эффект без дорогостоящих вложений в модернизацию или замену оборудования и технологий. Как показывает опыт, поведенческое энергосбережение может составлять 2 – 10% от всего потенциала энергосбережения.

Энергоэффективность должна включать в себя мероприятия по модернизации отраслей экономики, повышению качества управления и квалификации производственного персонала, привлечению масштабных инвестиций. Также необходимым условием реализации является использование научно-технического потенциала и нового инновационного мышления, повышение инвестиционной привлекательности энергоэффективности как нового специализированного вида деятельности.

Актуальность темы обусловлена следующими основными факторами:

Большой потенциал экономии энергоресурсов в бюджетной сфере. Значительное превышение потребления энергоресурсов (энергоемкость услуг) в бюджетной сфере Казахстана в сравнении с западными странами (низкие показатели энергоэффективности в бюджетной сфере).

Достаточно высокий и постоянно растущий объем платежей за энергоресурсы в структуре расходов бюджетных организаций в связи с ежегодным ростом тарифов на энергоресурсы.

Снижение платежей за потребление энергоресурсов – источник дополнительных средств для увеличения других статей расхода бюджетных организаций, а также для повышения качества оказания услуг учреждениями.

Энергосбережение и повышение энергетической эффективности являются одним из приоритетных направлении в модернизации экономики и технологического развития Республики Казахстан. Вступивший в силу Закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» от 13 января 2012 года (далее – Закон) определяет основные требования к энергетической эффективности предприятий, организаций, в т.ч. бюджетных, требования в отношении отдельных видов товаров и оборудования, зданий, определяет условия энергосервисных контрактов.

Закон направлен на создание целостной правовой базы в сфере энергосбережения, а также формирование национальной инфраструктуры в сфере энергосбережения для обеспечения перехода экономики на энергоэффективное развитие.

Необходимо учитывать, что бюджетные учреждения не обладают правом собственности. Имущество закрепляется за учреждением собственником на праве оперативного управления. Для бюджетных учреждений собственники – Республика Казахстан, субъект Республика Казахстан или муниципальное образование в лице соответствующих государственных органов или органов местного самоуправления – несут обязанность по оснащению зданий, строений и сооружений приборами учета используемых энергетических ресурсов.

Рациональное, поступательное внедрение новых энергосберегающих технологий обещает сокращение производственных расходов и снижение себестоимости продукции и услуг.

Снижение энергопотребления – сегодня одна из задач, которую ставит перед собой государство. Для ее достижения в Казахстане действуют законы «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам энергосбережения и повышения энергоэффективности». В соответствии с поручением Главы государства, в области энергосбережения правительством разрабатывается программа «Энергосбережение - 2020». Также разрабатывается программа «Энергобаланс - 2020».

Реализуя государственную политику в области энергосбережения, сэкономили на объектах бюджетной сферы 2,434 млн. кВт/час электрической энергии и 3199 Гкал тепловой энергии, что в денежном выражении составляет 1,73 млрд. тенге.

Снижение потребления энергетических ресурсов осуществляется путем энергосберегающих мероприятий, при этом сохраняется базовый уровень натуральных лимитов энергообеспечения на срок, превышающий период окупаемости энергосберегающих мероприятий на один год. Касательно основ энергосбережения в бюджетном секторе необходимо закрепить порядок заключения и исполнения отдельных видов

договоров на рациональное использование энергетических ресурсов.

Однако опыт внедрения новых технологий не получил широкого распространения, применение инженерных систем, позволяющих значительно снизить расход природных ресурсов, уменьшить вредную нагрузку на окружающую среду, по-прежнему носит случайный эпизодический характер. При новом строительстве и реконструкции продолжают применяться традиционные системы вертикальной разводки систем отопления, не позволяющие организовать индивидуальный учет и регулирование тепла, вместо использования автоматизированных индивидуальных тепловых пунктов, расширяются и реконструируются центральные тепловые пункты, не обеспечивающие экономию электроэнергии, тепла и воды. Разработка раздела «Энергоэффективность» зачастую носит формальный характер, отсутствует контроль за внедрением ресурсосберегающих технологий на этапе сдачи и эксплуатации.

Для снижения нагрузки на бюджет необходимо привлечь частные средства в рамках формирования частно-государственных партнерств, а также перенять зарубежный опыт.

Довольно сильную поддержку во многих странах имеет покупка электроэнергии от возобновляемых источников. Например, в Дании коммунальные предприятия обязаны покупать энергию от возобновляемых источников. В Великобритании существуют гарантированные цены на электроэнергию от возобновляемых источников энергии.

Во многих странах для того, чтобы избежать строительства новых и сверхэксплуатации старых электростанций, правительства стимулируют частный сектор на энергосбережение. В частности, в южной Европе правительствами поощряется строительс тво частных малых ГЭС, ветряных электростанций или использование солнечных батарей.

В противоположность Европе, применяющей экономические методы стимулирования энергоэффективности, отличительной особенностью Японии является твердая позиция государственного регулирования.

Японский закон об энергосбережении предписывает правительству применять финансовые и налоговые меры для стимулирования рационального использования энергии. Закон утверждает приоритетность инвестиций в энергосбережение по сравнению с капиталовложениями в другое оборудование.

Если предприниматель в Японии собирается внедрять энергосберегающее оборудование, у него появляется возможность получить кредит на выгодных условиях в одном из банков, капитал которого полностью принадлежит правительству. Среди них, например, Японский банк развития финансирует сравнительно крупные предприятия, Финансовая корпорация малого бизнеса обслуживает средние и малые предприятия, Народная финансовая корпорация – очень малые предприятия. При строительстве дома для граждан страны, если дом обеспечивается элементами энергосбережения (например, дополнительной теплоизоляцией), верхний предел ссуды может быть поднят.

Не менее весомы и налоговые льготы. Если корпорация или индивидуальный предприниматель приобретает энергосберегающее оборудование, можно претендовать:

на меру, при которой общий налог или налог на прибыль уменьшается на 7% от стоимости приобретенного оборудования (скидка может составить вплоть до 20%);

меру, при которой специальная скидка, равная 30% от стоимости оборудования, применяется в дополнение к обычной скидке в первый год использования этого оборудования.

В штате Коннектикут, США успешно действует финансовая программа, поощряющая «энергоэффективный бизнес». По ее условиям, владельцы бизнеса, решившие повысить энергоэффективность собственного предприятия, могут рассчитывать на существенную скидку от энергосбытовых компаний, а также беспроцентный кредит на внедрение новых технологий.

На основании огромного опыта, накопившегося с 1974 года, Комиссией ООН было сформулировано такое положение: «Сотрудничество между государством и энергопотребляющими системами, такими как жилищное коммунальное хозяйство, должно основываться на признании обеими сторонами того факта, что необходимы значительные капитальные вложения в энергосбережение, и государство должно их обеспечить».

В любой стране мира, где решаются вопросы энергосбережения, первым шагом на пути повышения энергоэффективности были работы по улучшению теплоизоляции зданий. На проведение таких работ государство выдавало кредиты, и владелец здания при условии внедрения энергосберегающего оборудования и технологий имел право вернуть государству только половину заимствованных средств или не возвра-

щать совсем. Сегодня во всех развитых странах имеются огромное количество методических рекомендаций и указаний, содержащих подробное описание возможностей получения субсидий на реализацию энергосберегающих мероприятий.

По данным Национального Совета по государственно-частным партнерствам (The National Council for Public- Private Partnerships), в каждом американском городе от 23-х до 65-ти муниципальных служб работает в сотрудничестве с частным бизнесом.

Эксперты полагают, что всем образовательным организациям следует перенять этот опыт, поскольку именно партнерства помогли преодолеть существовавшие трудности и достичь целей, обогащая учебные планы, расширяя преподавательский опыт и помогая ученикам группы риска остаться в стенах учебного заведения.

Типы партнеров, с которыми взаимодействуют образовательные организации, различны, но обычно это университеты, музеи, местные бизнесы, правительственные органы. Они предоставляют финансовые, человеческие, физические и организационные ресурсы. Ассоциации с партнерами должны быть надежными, чтобы выполнять задачи устава, привлекать учащихся, оказывать большую поддержку учебным заведениям.

Американские исследователи подчеркивают, что образование наиболее эффективно тогда, когда оно вовлекает других участников: частный сектор, неправительственные объединения и ассоциации гражданства, независимых экспертов, семьи. Такой подход объясняется тем, что различные секторы общества обладают различными ключевыми компетенциями и различными ресурсами.

В сфере довузовского профессионального образования США вклады частного сектора включают в себя:

участие в обучении персонала компаний;

предоставление стипендий и стажировок учащимся – будущим работникам фирм;

предоставление на безвозмездной основе обучающих материалов по своему профессиональному профилю.

Государству выгодны такие партнерства, поскольку они получают доступ к корпоративному опыту в управлении, стратегическом планировании, решении актуальных проблем, опыту в области рынка труда, развития профессиональных навыков, эффективного предоставления услуг, логистической поддержки.

Высокие расходы энергии в бюджетной сфере определяются тем, что значительная часть объектов изношена, требует капитального ремонта и имеет низкий уровень благоустройства. Сократить их можно следующим образом:

– в аудиториях и учебных помещениях целесообразно устанавливать датчики присутствия с функцией мониторинга освещенности естественным светом, поскольку освещения от окон может оказаться достаточно для тех, кто находится ближе к окнам, и не хватать для нормального освещения столов, расположенных далеко от окон. Как правило, чтобы охватить аудиторию полностью, требуется устанавливать несколько датчиков присутствия. Для этой цели особенно удобны датчики присутствия с квадратной диаграммой обнаружения. При их установке обеспечивается точное зонирование, когда нет перехлестов зон обнаружения соседних датчиков. Использование датчиков рекомендуется в местах с частым включением/отключением (например, в лифтовых холлах) со светодиодными светильниками (примечание: светодиод как источник света безвреден. Но если его направить прямо в глаз, то, скорее всего, будет ожог сетчатки. Светодиодные источники могут оказывать слепящие действие, особенно это опасно на лестницах, поэтому допускается их применение только с рассеивающей оптикой), линейными люминесцентными лампами и лампами накаливания. В местах постоянного нахождения людей (офисы, учреждения) – с линейными люминесцентными лампами типа Т5. Результаты повышения энергоэффективности при внедрении датчиков: в учебных аудиториях и помещениях с постоянными рабочими местами экономия электроэнергии – до 50%; в помещениях без постоянных рабочих мест – до 85%; в проходных помещения с большим потоком людей – до 55-60%; в проходных помещениях с малым потоком людей – до 95%;

– при формировании плана ремонта на очередной год в бюджетных зданиях в состав обязательных мер необходимо включать (в т.ч. и при капитальных ремонтах) окраску лестничных клеток и других мест общего пользования в светлые тона. Это позволяет более полно использовать естественное освещение, для чего необходимо содержать в чистоте остекленные поверхности ограждающих конструкций (окон и дверей). Окраска в светлые тона стен позволяет использовать источники света с меньшей установленной мощностью, что необходимо учитывать при планировании замены источников света, и именно это позволяет экономить электроэнергию;

– режим потребления тепла в бюджетной сфере, как правило, весьма переменный в течение су-

ток и дней недели: пять рабочих дней с 9:00 до 18:00 требует нормального отопления, а с 18:00 до 9:00 и в выходные дни – это может быть режим дежурного отопления (с поддержанием температуры + 10-14 °С). В расчетное время система автоматически переходит в режим нормального отопления и к началу работы учреждения в помещениях достигается нормативная температура;

– установка теплоотражающих экранов за радиаторами отопления предназначена для сокращения бесполезных потерь тепла от отопительных приборов, установленных, как правило, у наружных ограждений. Теплоотражающий экран (из пенополиэтилена толщиной 5 мм, ламинированный с одной стороны полированной алюминиевой фольгой) устанавливается за радиатором отопления и полностью изолирует стены от нагрева, тем самым понижая потери тепла. Как показывают проведенные оценки, установив теплоотражающий экран за радиатор отопления, можно повысить температуру внутри помещения как минимум на 1-2 °С. В подавляющем большинстве случаев отопительные приборы устанавливаются у наружных стен. При этом температура внутренней поверхности стены за прибором значительно выше, чем в остальной части, что является причиной увеличенных теплопотерь. В случае установки отопительных приборов в нише стена за прибором еще тоньше и ее сопротивление теплопередаче меньше сопротивления полной стены. Это еще больше увеличивает теплопотери.

Для снижения теплопотерь необходимо теплоизолировать заприборные участки наружной стены материалами с низким (около 0,05 Вт/м•°С) коэффициентом теплопроводности. Теплоизоляцию желательно располагать ближе к поверхности стены или прямо на ней. Размер утепленного участка стены должен превосходить проекцию прибора на стену с каждой стороны как минимум на толщину прибора. Энергосбережение достигается за счет сокращения потребности в теплоте для отопления помещений и оценивается в долях от теплоотдачи прибора при различных конструкциях отопительных приборов:

– для чугунных секционных радиаторов и конвекторов с кожухом в 2%,

– для конвекторов без кожуха в 3%,

– для стальных панельных радиаторов – в 4%.

Рекомендуется также при возможности красить радиаторы в темный цвет – гладкая темная поверхность отдает на 5-10% тепла больше, при этом при нанесении нового слоя краски старый следует удалять, чтобы не ухудшить теплоотдачу от радиаторов.

Мероприятия по энергосбережению

Назначение в бюджетных учреждениях ответственных за контролем расходов энергоносителей и проведения мероприятий по энергосбережению. Повышение квалификации ответственного за энергосбережение.

Совершенствование порядка работы организации и оптимизация работы систем освещения, вентиляции, водоснабжения.

Соблюдение правил эксплуатации и обслуживания систем энергоиспользования и отдельных энергоустановок, введение графиков включения и отключения систем освещения, вентиляции, тепловых завес и т.д. Децентрализация включения освещения на необходимые зоны. Назначение ответственных за контроль включения-отключения систем.

Ведение разъяснительной работы с учащимися и сотрудниками по вопросам энергосбережения.

Проведение периодических энергетических обследований, составление и корректировка энергетических паспортов.

Постоянный мониторинг энергопотребления.

Ежеквартальная проверка и корректировка договоров на энерго- и ресурсопотребление с энергоснабжающими организациями.

Агитационная работа, таблички о необходимости экономии энергоресурсов, о выключении света, закрытии окон, входных дверей.

Разработка и внедрение системы поощрения работников бюджетных учреждений за снижение потерь топлива, электрической и тепловой энергии, воды с одновременным введением мер административной ответственности за неэффективное потребление (использование) энергоресурсов.

Повышение технических знаний в вопросах экономии энергии отдельных категорий рабочих бюджетных учреждений на примере тех учреждений, которые добились наивысших показателей экономии энергоресурсов.

Энергосбережение и повышение энергоэффективности всех отраслей хозяйства является в настоящее время приоритетной задачей, решение которой будет способствовать дальнейшему устойчивому развитию экономики и повышению ее конкурентоспособности.

Литература

1 Балыхин Г.А., Сергеев С.К. Повышение энергоэффективности в образовательных учреждениях Министерства образования России // Энергоэффективность. Опыт, проблемы решения. – 2002. – №3. – С. 22-26.

2 Гуменюк Н.О. Передовой международный опыт в области стимулирования внедрения энергосберегающих технологий // Российское предпринимательство. – 2011. – №11 Вып.1(195). – С. 27-32. – http://old.creativeconomy.ru/articles/14165/

3 Improving schools through partnerships: Learning from charter schools. 2006 // http://www.usc.edu/dept/education/cegov/improving schools kappan.pdf

4 Charter School partnerships: 8 key lessons for success. Los Angeles, USA, 2005 // http://www.usc.edu/dept/education/cegov/publications/Final charter schools.pdf

References

1 Balykhin G.A., Sergeev S.K. Povyshenie energoeffektivnosti v obrazovatelnykh uchrejdeniyakh Ministerstva obrazovaniya Rossii // Energoeffektivnost'. Opyt, problem, resheniya. – 2002. – №3. – S. 22-26.

2 Gumenyuk N.O. Peredovoi mejdunarodnyy opyt v oblasti stimulirovaniya vnedreniya energosberegaushikh tekhnologiy // Rossiskoe predprinimatel'stvo. – 2011. – №11 Vyp.1(195). – S. 27-32. – http://old.creativeconomy.ru/articles/14165/

3 Improving schools through partnerships: Learning from charter schools. 2006 // http://www.usc.edu/dept/education/cegov/improving schools kappan.pdf

4 Charter School partnerships: 8 key lessons for success. Los Angeles, USA, 2005 // http://www.usc.edu/dept/education/cegov/publications/Final charter schools.pdf

Абилов С.М.

Синергетический менеджмент и его роль в управлении вузами

В статье автором изучается синергетический менеджмент и его роль в управлении вузами. В современном мире все больший акцент, в том числе и в процессах управления вузами, делается на самоуправление как наиболее эффективный механизм организации деятельности. При этом процесс принятия управленческих решений базируется на применении методов не одного, а одновременно нескольких методов менеджмента. Кроме того, говоря о самоуправлении и самоорганизации, предполагается не только четкое иерархичное управление, но и спонтанное создание высокоэффективной системы. Эти процессы характерны и для вузов. Синергетика как раз и предполагает преобразование, упорядочивание на уровне самоорганизации подсистем за счет внутренних факторов самого вуза, выход из так называемого хаоса. Вместе с тем добиться эффекта синергетизма в управлении возможно при координации деятельности и направлении подсистем на такое спонтанное упорядочивание, преобразование, усовершенствование с целью достижения соответствующих эффектов. Такое управление вузом можно охарактеризовать как синергетический менеджмент.

Ключевые слова: синергетический менеджмент, управленческие решения, синергетический эффект управления, управление вузами.

Abilov S.

Synergetic Management and Its Role in Managing Universities

In today's world, more and more emphasis, including the process of university management, is made on the self-governing as the most effective mechanism for organizing activity. Moreover, the process of making management decisions is based on the application of several management methods at the same time. Also, talking about self-government and self-organization implies not only a clear hierarchical control and the spontaneous creation of high-performance systems either. These processes are typical for higher education institutions. Synergetic just assumes the conversion, ordering at the level of self-organizing subsystems due to internal factors of a university, and the entrance from the so-called chaos. However, the achievement of synergetic effect is possible under the coordination of the subsystems and direction on a spontaneous systematization, transformation, and improvement in order to achieve the corresponding effects. Such a university management can be described as a synergetic management.

Key words: synergetic management, managerial decisions, a synergistic effect of management, management of universities.

Әбілов С.М.

Синергетикалық менеджмент және жоғарғы оқу орындарын басқарудағы оның рөлі

Қазіргі заманда ең басты екпін, соның ішінде жоғарғы оқу орындарын басқару барысында да, қызметті ұйымдастырудың ең тиімді механизмы ретінде өз-өзін басқаруға жасалады. Сонымен бірге, басқарушылық шешімдерін қабылдау барысы менеджменттің бір ғана емес бір уақытта бірнеше әдістерін қолдануға негізделеді. Және де, өз-өзін басқару мен өз-өзін ұйымдастыру жөнінде айтумен қоса, тек айқын иерархиялық басқару ғана емес, сонымен бірге тиімділігі жоғары жүйені кенеттен құру көзделеді. Бұл үдерістер жоғарғы оқу орындарына да тән. Синергетика дәл айтқанда, жоғарғы оқу орынның өзінің ішкі факторлары есебінен ішкі жүйені өз-өзін ұйымдастыру деңгейінде өзгерту, реттеуді, тұңғиықтан шығуды көздейді. Сонымен қоса, басқарудағы синергетизм тиімділігіне қол жеткізу ішкі жүйелер қызметін үйлестіру және бұл сияқты кенеттен өзгерту, реттеу, тиісті нәтижеге жету мақсатында жетілдіруге бағыттау кезінде мүмкін болады. Жоғарғы оқу орынын осы сияқты басқаруды синергетикалық менеджмент ретінде сипаттауға болады.

Түйін сөздер: синергетикалық менеджмент, басқарушылық шешімдер, басқарудың синергетикалық нәтижесі, жоғарғы оқу орындарын басқару.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 378.658

Абилов С.М.

Казахстанско-Американский свободный университет,
Республиика Казахстан, г. Усть-Каменогорск
E-mail: serikabilov@kafu.kz

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ВУЗАМИ

Процессы глобализации и интеграции рынков, наблюдающиеся в последние десятилетия, современные тенденции развития экономик различных стран показывают нам немало кризисов и подобных им явлений в различных сферах деятельности. Причем это характерно не только для развивающихся стран, но и для развитых экономик. Более того, данные процессы приобретают все большие и большие масштабы, приобретая системный характер. Ученые во всем мире пришли к выводу, что новый подход к причинно-следственным связям на разрешение данных проблем основывается на междисциплинарной сфере такой науки, как синергетика, которая происходит от сущности синергии, предполагающей специфический эффект взаимодействия.

Согласно определению, представленному в философском энциклопедическом словаре, синергетика – это (от греч. *synergeia* – сотрудничество, содействие, соучастие) междисциплинарное направление научных исследований, в рамках которого изучаются общие закономерности процессов перехода от хаоса к порядку и обратно (процессов самоорганизации и самопроизвольной дезорганизации) в открытых нелинейных системах физической, химической, биологической, экологической, социальной и др. природы [1].

По мнению Ю.Л. Климонтовича, синергетика – это новое междисциплинарное научное направление, целью которого является выявление общих идей, методов и закономерностей в самых разных областях естествознания, а также социологии и даже лингвистики; более того, в рамках синергетики происходит кооперирование различных специальных дисциплин [2].

Имеется также и такое определение, согласно которому синергетика – это совокупный коллективный эффект взаимодействия большого числа подсистем, приводящий к образованию устойчивых структур и самоорганизации в сложных системах [3].

Некоторые подходят к синергетике с различных позиций: социальной, экономической, политической. При этом разрабатывают новые теоремы и математические аспекты самоорганизации сложных систем [4]. Другие свидетельствуют о применении синергетики в преподавании иностранных языков [5].

Таким образом, синергетика направлена на изучение системы, состоящей из многих подсистем самой различной природы, об их самоорганизации и превращения так называемого хаоса в порядок.

Поскольку менеджмент есть не что иное как система, состоящая, в свою очередь, из соответствующих подсистем, также требующих эффективной самоорганизации, можно выделить новое направление в менеджменте, которое мы характеризуем как синергетический менеджмент.

Самоорганизация в синергетическом менеджменте предполагает создание определенного порядка в некоторой однородной структуре с последующим ее совершенствованием и усложнением. При этом происходит спонтанное образование высокоорганизованной новой структуры и не за счет экзогенных факторов, а за счет эндогенного преобразования многих подсистем.

Следует обратить особое внимание на то, что вместе с тем преобразование хаоса в системе не происходит само по себе, а выступает результатом целенаправленного управления. Кроме того, полученный результат от данного управления (синергетического менеджмента) может быть как положительным, так и отрицательным.

Новая образовательная парадигма рассматривает самоопределяющуюся личность как открытую самоорганизующуюся систему, обладающую эмерджентными (внезапно возникающими) свойствами, для социально-психологической и педагогической поддержки которой необходимо знание и правильное применение принципов синергетики с целью продуктивного использования потенциала личностной самоорганизации [4].

Применительно к управлению вузами хотелось бы отметить, что структура университетов зачастую настолько сложна и многогранна, что возникают проблемы с эффективностью ее организации, которые нередко приводят к беспорядочному функционированию данной структуры, иными словами своеобразному хаосу. Чем больше руководство создает иерархических подсистем, тем сложнее задача эффективного их софункционирования и существования в качестве единой системы, направленной на достижение поставленных вузом задач.

Деятельность университета представляет собой открытую самоорганизующуюся систему, находящуюся в постоянном взаимодействии с окружающей средой и требует соответствующего механизма, активизирующего его саморазвитие и самоуправление.

В этом случае именно синергетический менеджмент должен обеспечить в результате тот самый синергийный эффект, который возможен лишь в результате взаимодействия данных подсистем. Основной задачей синергетического менеджмента в вузе становится именно создание такого взаимодействия.

Чем крупнее вуз, тем сильнее проявляется эффект от применения синергетического менеджмента. Кроме того, вуз сильнее испытывает данный эффект, чем, например, малый или средний бизнес, потому, что в малом бизнесе, часто это может быть семейный бизнес, нет необходимости координировать действия, формализовать бизнес-процессы, таким образом, чтобы они были синхронны. Вместе с тем, поскольку деятельность в вузе охватывает множество различных направлений, включая и финансовую деятельность, усиливается необходимость поиска механизмов их координации и функционировании как единого целого. Как правило, растет поток информации, в результате чего, если организационная структура достаточно быстро не адаптируется к внешним изменениям, она становится тормозом в развитии университета в целом.

Основное предназначение синергетического менеджмента здесь содействовать сохранению целостности вуза, а точнее, целостности между основными и вспомогательными образовательными процессами, между технологиями и обсуживающим их персоналом, между руководством и профессорско-преподавательским составом, между персоналом, обслуживающим образовательный процесс и ППС.

Аналогично большую важность имеет синергетический менеджмент и в управлении человеческими ресурсами. Когда в процессе принятия управленческих решений принимают не сколько руководство, а сам персонал, работающий в вузе с учетом целей и задач, поставленных перед ними, то командный результат в конечном счете приносит синергетический эффект.

На наш взгляд, синергетический менеджмент в вузе должен предполагать наличие трех основных уровней:

Личностный уровень состоит из личностно-ориентированного подхода к выбору траектории обучения студентом и тайм-менеджментного подхода ППС к обучению студентов. Данному уровню характерна многовариатность путей самоорганизации и саморазвития.

Посреднический уровень представлен различного рода персоналом, обеспечивающим бесперебойность функционирования системы

образования. Основной целью данного уровня является снижение издержек по обслуживанию взаимодействия личностного уровня с руководством вуза.

Руководящий уровень, представленный ректором и проекторами вуза, основная роль которых состоит в координации деятельности и системном подходе к управлению вузом (рисунок 1).

Такое распределение уровней от личностного до руководящего не является случайным, поскольку определяющим ориентиром в принятии решений в вузе при синергетическом менеджменте становятся именно личностные ценности. Иными словами, эффект синергетического менеджмента проявляется в том, что в результате координации действий подсистем руководство добивается самоорганизации, самоуправления, что в конечном итоге способствует созданию упорядоченной эффективной структуры управления, в которой усилены в результате личностной заинтересованности и мотивации информационные потоки.

Основным стимулом в саморазвитии, самооценке и самоанализе становится личностная заинтересованность в этих процессах как обучающихся, так и персонала и профессорско-преподавательского состава вуза.

Рисунок 1 – Структурная модель синергетического менеджмента в вузе

Примечание – составлено автором

Одновременно главной целью синергетического менеджмента становится реализация образовательной деятельности, основанной на целенаправленном воздействии руководящего уровня на мотивационно-потребностную сферу членов коллектива посредством создания организационно-педагогических условий, при которых ментально-мотивационная сфера перестраивается адекватно поставленной управленческой цели и члены коллектива начинают действовать в саморазвивающейся, самодетерминируемой, самоопределяемой, самоконтролируемой и самоуправляемой синергетической системе [5].

В результате можно отметить, что вуз как образовательная система также подвержена стадиям развития экономических циклов: кризис, депрессия, оживление и подъем. И поскольку руководству вуза нельзя допускать значительных кризисов и депрессий, необходимо определение периода, требующего применения не только синергетического менеджмента в принятии управленческих решений, но и комбинации его с организационно-распорядительными и социально-психологическими методами управления.

Как правило, при принятии управленческих решений в вузе целесообразно применение такого средства поддержки принятия решений, использующегося для построения прогнозных моделей, как дерево принятия решений. В результате для выявления предкризисного периода

с целью принятия соответствующих экстренных мер необходимо на дереве решений определить так называемую точку бифуркации. Согласно определения, представленного в википедии, точка бифуркации – критическое состояние системы, при котором система становится неустойчивой относительно флуктуаций и возникает неопределённость: станет ли состояние системы хаотическим или она перейдёт на новый, более дифференцированный и высокий уровень упорядоченности [6].

Точка бифуркации обладает такими свойствами, как непредсказуемость и краткосрочность. Как правило, точка бифуркации имеет несколько веточек аттрактора, по одному из которых пойдёт система. Однако заранее невозможно предсказать, какой новый аттрактор займёт система. Кроме того, данная точка носит кратковременный характер и разделяет более длительные устойчивые режимы системы.

Применительно к управлению вузами точку бифуркации можно назвать точкой выбора возможных вариантов развития, по которому будет в дальнейшем осуществляться деятельность университета как в целом, так и в отношении определенного направления.

Таким образом, в отношении синергетического менеджмента можно отметить, что образовательная система имеет способность к эволюционированию, т.е., способность к самоорганизации, росту, влекущему за собой нарастание неустойчивости (хаос на микроуровне) и затем к распаду. С точки зрения развития образовательной системы это означает периоды относительно устойчивого и неустойчивого ее равновесия. Иными словами, бифуркационный переход – это выбор одного из возможных вариантов развития, каждый из которых предполагает переход системы в состояние, радикально отличное от исходного. В точке бифуркации происходит резкая смена характера процесса, смена пространственно-временной организации системы, ее качественное изменение [7] (рисунок 2).

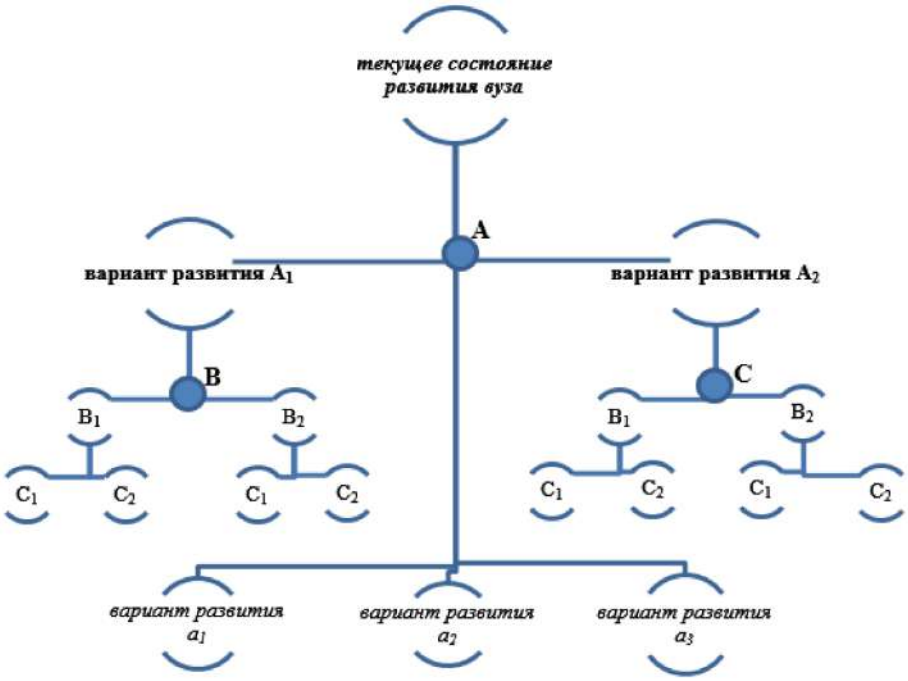


Рисунок 2 – Множественный выбор в синергетическом менеджменте

Примечание – составлено автором на основании источника [8]

На рисунке 2 точки А, В и С – точки бифуркаций. При этом А – точка актуальной бифуркации, точки В и С – точки потенциальных бифуркаций, а B_i и C_i – возможные варианты развития вуза.

На первый взгляд может показаться, что дальнейшее развитие деятельности университета зависит от выбора руководства. Однако, следует отметить, что бифуркационный переход

осуществляется на основании коллегиального принятия управленческого решения, поскольку только в этом случае можно говорить о наличии заинтересованности лиц, участвующих в принятии решения в его реализации и соответственно выборе дальнейшего варианта развития вуза.

Таким образом, выбор варианта A_1 уже предрасполагает варианты развития вуза по сценарию B_1 или B_2. Тем самым, выбор, который осуществляется в точке *A*, влияет на характер будущих возможностей для новых актов выбора. Здесь особенно наглядно проявляется то «единство свободы и необходимости», которое дает синергетический менеджмент. Свобода личности заключается именно в возможности описанного выбора возможного варианта развития.

Здесь возможен симбиоз инсайт-менеджмента и форсайт-менеджмента. Во взаимодействии они позволяют принять такое управленческое решение, которое определит дальнейшее направление развития университета, основанное на интуиции, предвидении, рассчитанное на долгосрочную перспективу. Точнее сказать, имеет место дальновидность руководства при принятии соответствующего решения в точке актуальной бифуркации.

В результате, несмотря на то, что синергетический менеджмент создает условия к самоорганизации, самоуправлению, самооценке, он все же базируется на личностном выборе. При этом, решение о выборе в точке бифуркации основывается на коллегиальном подходе с применением инсайт- и форсайт-менеджментов.

В синергетическом менеджменте можно выделить несколько источников достижения синергетического эффекта. Во-первых, это организационный источник, предполагающий достижение эффекта синергии за счет применения компетенций различных подсистем, координации их деятельности, организации их эффективной работы. Во-вторых, стратегический источник, позволяющий достичь синергетического эффекта за счет комплиментарности конкурентных стратегий организации на всех уровнях. В-третьих, управленческий источник, обеспечивающий достижение эффекта через различные методы форсайт-, инсайт-, тайм-менеджментов.

Таким образом, ключевой целью синергетического менеджмента является достижение максимальной синергии по стратегическим факторам.

В результате полученный эффект от синергетического менеджмента в вузе можно оценить следующим образом:

$$Э_{см} = \sum_{i=1}^{n} Q_i \, Э_i$$

$Э_{см}$ – эффект от синергетического менеджмента;

Q_i – вес *i*-го коэффициента эффективности;

$Э_i$ – *i*-й коэффициент эффективности.

В качестве *i*-го коэффициента эффективности могут быть экономическая, научно-исследовательская, образовательная, учебно-методическая и др. эффективности. При этом весовое значение каждого *i*-го коэффициента эффективности должно определяться самостоятельно вузом, исходя из приоритетности. Главное, чтобы в сумме *i*-ые коэффициенты эффективности составляли 1.

В свою очередь, *i*-й коэффициент эффективности оценивается как соотношение значения по определенному направлению деятельности после введения синергетического менеджмента в вузе к показателю до применения данного вида управления.

$$Э_i = \frac{Э_1}{Э_0},$$

$Э_1$ – показатели деятельности после введения в вузе элементов синергетического менеджмента;

$Э_0$ – показатели деятельности до введения в вузе элементов синергетического менеджмента.

Таким образом, несмотря на то, что образовательная система способна к самоорганизации и самоуправлению, требуется соответствующая координация, создание необходимых предпосылок для подобного рода самоорганизации образовательной системы. Эта функция и становится основным предназначением синергетического менеджмента, который, в свою очередь, создает эффект приумножения и самосовершенствования.

Методами синергетического менеджмента в вузе становятся, в первую очередь, мотивация и привлечение к принятию управленческих решений различных участников образовательного, научно-исследовательского, учебно-методического и др. процессов в вузе. Благодаря применению данных методов, возникает заинтересованность участников не только в принятии решения, находясь в точке бифуркации, но и своевременному и качественному выполнению намеченных задач, направленных на достижение поставленных целей.

Литература

1 Философский энциклопедический словарь http://dic.academic.ru/ dic.nsf/enc_philosophy/1099/СИНЕРГЕТИКА
2 Климонтович Ю.Л. Введение в физику открытых систем // Соросовский образовательный журнал. – 1991. – № 8. – С. 111.
3 Haken H. Synergetic Agents: From Multi-Robot Systems to Molecular RoboticsWiley, 2012. – 328 p.
4 Yi-Fang Chang, Knowledge economy and synergetics between man and nature. Selection ofKnowledge Economy in China// Chinese Economy Press, 2000.-p.275-278.
5 Ivana Grabar Synergetic approach to teaching foreign languages at undergraduate technical institutions//Advances in Business-Related Scientific Research Journal (ABSRJ) Volume 2 (2011), Number 1
6 Ковалевич М.С. Социально-психологические и педагогические проблемы профессионализации личности: синергетический подход. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://sites.google.com/site/konfep/Home/2-sekcia/kovalevic
7 Сагинов К.М., Трапицын С.Ю. Ноосферно-синергетический подход к управлению качеством образовательного процесса вуза.// Российский научный журнал «Качество Инновации Образование». – М., 2011. – № 7.
8 https://ru.wikipedia.org/wiki/точка бифуркации
9 Можейко М.А. «Синергетика». Новейший философский словарь. – М.: Книжный Дом, 2003. – 1280 с.
10 Синергетическая философия истории/ под ред. В.П. Бранского и С.Д. Пожарского. – СПб., 2009.

References

1 Filosofskij jenciklopedicheskij slovar' http://dic.academic.ru/ dic.nsf/enc_philosophy/1099/SINERGETIKA
2 Klimontovich Ju.L. Vvedenie v fiziku otkrytyh sistem // Sorosovskij obrazovatel'nyj zhurnal. – 1991. – № 8. – S. 111.
3 Haken H. Synergetic Agents: From Multi-Robot Systems to Molecular RoboticsWiley, 2012. – 328 p.
4 Yi-Fang Chang, Knowledge economy and synergetics between man and nature. Selection ofKnowledge Economy in China// Chinese Economy Press, 2000.-r.275-278.
5 Ivana Grabar Synergetic approach to teaching foreign languages at undergraduate technical institutions//Advances in Business-Related Scientific Research Journal (ABSRJ) Volume 2 (2011), Number 1
6 Kovalevich M.S. Social'no-psihologicheskie i pedagogicheskie problemy professionalizacii lichnosti: sinergeticheskij podhod. [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. – URL: http://sites.google.com/site/konfep/Home/2-sekcia/kovalevic
7 Saginov K.M., Trapicyn S.Ju. Noosferno-sinergeticheskij podhod k upravleniju kachestvom obrazovatel'nogo processa vuza.// Rossijskij nauchnyj zhurnal «Kachestvo Innovacii Obrazovanie». – M., 2011. – № 7.
8 https://ru.wikipedia.org/wiki/tochka bifurkacii
9 Mozhejko M.A. «Sinergetika». Novejshij filosofskij slovar'. – M.: Knizhnyj Dom, 2003. – 1280 s.
10 Sinergeticheskaja filosofija istorii/ pod red. V.P. Branskogo i S.D. Pozharskogo. – SPb., 2009.

Богатов Т.А.

Маркетингік стратегиялардың мазмұны және түрлері

Қоршаған ортадағы өзгерістердің жеделдеуі, тұтынушылар тарапынан жаңа сұраныстың пайда болуы, бизнес үшін жаңа мүмкіндіктердің туындауы, ақпараттық желілердің дамуы және басқа да өзгерістер стратегияның, соның ішінде маркетингтік стратегиялардың маңызын арттырып отыр. Нарықтағы қазіргі орын алып отырған жағдайлар, қызмет көрсету кәсіпорындарының санының артуы маркетингтік стратегияны қалыптастыру қағидаларына басқаша көзқараспен қарауға мәжбүрлейді. Маркетингтік стратегиялар бүтіндей кәсіпорынның стратегияларын қалыптастыруда айырықша маңызға ие. Өйткені дәл маркетинг және маркетингтік қызмет кәсіпорынның нарықтағы орнын, үлесін, бәсекеге қабілеттілігін айқындайды.

Түйін сөздер: стратегия, маркетингтік стратегия, корпоративтік деңгейдегі стратегия, функционалдық стратегиялар.

Bogatov T.A.

Content and types of marketing strategies

Accelerating changes in the environment, the emergence of new demands from consumers, the emergence of new business opportunities, accelerate the development of information technology and other changes have led to high values to the strategy, including particularly the marketing strategy. The current situation on the market, the growth of companies providing services to make a new look at the principles of marketing strategy. Marketing strategies are very important in shaping the overall business strategy. Because it is marketing and marketing activity determines the position of the enterprise in the market, its market share and competitiveness.

Key words: strategy, marketing strategy, corporate marketing strategies, functional strategies.

Богатов Т.А.

Содержание и виды маркетинговых стратегий

Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов со стороны потребителей, возникновение новых возможностей для бизнеса, ускоренное развитие информационных технологий и другие перемены привели к возрастанию значения стратегий, особенно маркетинговых стратегии. Современная ситуация на рынке, рост предприятий, оказывающих услуги, заставляют по-новому взглянуть на принципы формирования маркетинговой стратегии. Маркетинговые стратегии имеют огромное значение в формировании общей стратегии предприятия. Потому что именно маркетинг и маркетинговая деятельность определяет позицию предприятия на рынке, его рыночную долю и конкурентоспособность.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия, корпоративные маркетинговые стратегии, функциональные стратегии.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ: 338.47

Богатов Т.А.

Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
E-mail: takect@mail.ru

МАРКЕТИНГІК СТРАТЕГИЯЛАРДЫҢ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына Жолдауында «құбылмалы аласапыран заманға сай болу үшін жоспарымыз дайын болуы керек. Ең жақсы жоспар – уақыт талабына бейімделе алатын жоспар» – деген болатын [1]. Осы орайда, Қазақстан Республикасы әлемдегі дамыған 30 мемлекеттің қатарына қосылуы үшін еліміздегі кәсіпорындар уақыт талабына, ғаламдық нарықтағы өзгерістерге сай болуы керек. Ол үшін кәсіпорындарға даму стратегиясын әзірлеп, соған негізделудің маңызы жоғары. Заманауи әлемде кез келген кәсіпорын өзінің мақсаттары мен міндеттерін және оған қол жеткізу бойынша іс-шаралар кешенін нақты анықтай білуі керек. Басқа сөзбен айтқанда кәсіпорын барлық деңгейлердегі барлық құрылымды қозғайтын стратегия әзірлеуі керек. Маркетингтік стратегия, мәні бойынша компанияның жалпы даму стратегиясының аса маңызды құрамдастарының бірі болып табылады. Маркетингтік стратегияның мазмұны нақты құрастырылған кәсіпорынның ағымдағы және келешектегі жайғасымын, бейнесін анықтайды және маркетингтік мақсаттарға жоғары тиімділікпен қол жеткізуге мүмкіндік беретін әрекеттер жиынтығын қамтиды.

«Стратегия» түсінігі әлемдік тәжірибеде басқарудың 50-шы жылдарында қолдана бастады, ол кезде компанияға сыртқы орта өзгерістерінің әсер ету мәселесі қатты сезіле бастаған (бұрындары стратегия термині әскери термин ретінде қолданылған және күресте әскерлерді басқару өнерін білдірді). Қазіргі уақытта стратегияның көптеген анықтамалары бар, бірақ олардың барлығын кәсіпорынның сыртқы ортамен байланыс құралы ретінде кәсіпорынның болашақтағы жағдайына әсер ететін, стратегиялық шешімдерді жасау және қабылдау негізінде жатқан нормалар мен ережелердің алдын ала ойластырылған жиынтығы ретіндегі стратегия түсінігі біріктіреді.

Стратегиялық жоспарлаудың негізін қалаушылар ретінде А. Чандлер, К. Эндрюс және И.Ансофф есептеледі. А. Чандлер өз еңбектерінде стратегия – кәсіпорынның негізгі ұзақ мерзімдік мақсаттары мен міндеттерін анықтау және іс-әрекеттер бағытын белгілеу, сол белгіленген мақсаттарға қол жеткізуге қажет ресурстарды бөлу, – деп анықтайды. Оның «Стратегия

құрылымды анықтайды» деген тұжырымы қанатты сөзге айналған [2]. Ол стратегия түсінігінің негізгі құрамдастарын анықтаған. Оның пікірінше, қоршаған ортаның тұрақтылығы жағдайында бастапқы қалыптасқан стратегиялық мақсаттар өзгертілмеуі аса маңызды. Сонымен бірге басты мақсатқа қол жеткізуге бағытталған шешілуі тиіс міндеттер қызметтің тиімділігін қамтамасыз ету үшін түзетіліп отыруы мүмкін.

К. Эндрюс «стратегия» ұғымының күрделілігін көрсететін кең анықтама береді. «Корпоративтік стратегия – кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттерін анықтап ашатын, қойылған мақсаттарды жүзеге асыру жоспары мен негізгі саясатын қалыптастыратын, бизнес аясын анықтайтын, сонымен қатар кәсіпорынның акционерлерге, қызметкерлерге, сатып алушыларға, жалпы қоғамға ұсынатын экономикалық және сыртқы экономикалық жетістіктерінің табиғатын көрсететін қабылданған шешімдер жиынтығы...» [3].

А. Чандлердің анықтамасымен салыстырғанда К. Эндрюс стратегияны көпқырлы етіп түсіндіреді, оның түсіндіруінде стратегия – іс-әрекет бағдарламасы – жоспары емес, іс-әрекет логикасы. Бұл логика мақсаттар мен міндеттер таңдауды, оған қол жеткізу жоспарлары мен ережелерін дайындауды, компанияның сыртқы ортадағы орнын анықтау және оның ішкі құрылымын қалыптастыруды қамтиды. Сонымен қатар К. Эндрюс стратегияның аса маңызды сипаттамасын – кәсіпорын қызметіне мүдделі жақтарға ұсынатын соңғы нәтижемен тікелей байланысын көрсетеді.

XX ғасырдың басынан 70-ж.ж. дейін кәсіпорын әрекет ететін ортаның тұрақсыздығын және басқару жүйесінің эволюциясын талдай келе, И. Ансофф ұзақ мерзімдік және стратегиялық жоспарлау түсініктерінің айырмашылығын көрсетеді. Оның біріншісі тарихи қалыптасқан өсу қарқынының экстраполяциясы жолымен болашақты анықтауға болатындығымен түсіндірілсе, стратегиялық жоспарлау тұрақсыз қоршаған ортада жүзеге асырылатындықтан мұндай мүмкіндікке ие емес, сондықтан біріншіден болашақты талдап, сол арқылы даму тенденциясын өзгертуге қабілетті негізгі бағыттар, қауіптер, мүмкіндіктер, жекелеген «кездейсоқ жағдайлар» анықталады. И. Ансофф стратегияны кәсіпорын өз қызметінде басшылыққа алатын ережелер жиынтығы деп анықтайды. Корпоративтік стратегиялық басқару үшін ол мұндай ережелердің төрт тобын бөледі.

Кәсіпорын қызметінің бүгінгі күнгі және болашақтағы қызмет нәтижелерін бағалауда қолданылатын ережелер. Бағалау критерийлерінің сапалық жағын бағдар, ал сандық мазмұнын тапсырма деп атайды.

Кәсіпорынның сыртқы ортамен қарым-қатынасын қалыптастыру ережелері, олар қандай өнім немесе қызмет өндіру, оны кімге өткізу, бәсекелестер алдында артықшылыққа қалай жету керектігін анықтайды. Бұл ережелер жиынтығы өнімдік-нарықтық стратегия немесе бизнес стратегиясы деп аталады.

Кәсіпорын ішіндегі қарым-қатынастар мен процедураларды бекіту ережелері немесе кәсіпорынның ұйымдық тұжырымдамасы.

Кәсіпорын өзінің күнделікті іс-әрекеттерін жүргізуде басшылыққа алатын ережелер, немесе негізгі оперативтік тәсілдер[4, с. 31].

Бизнесті басқарудың стратегиялық жолының идеясын Г. Минцберг төмендегідей негіздеген [5]:

– стратегия қол жеткізуге ұмтылатын мақсатты анықтайды, ол бәсекелестерден қорғануға, бәсекеге қабілеттілікті сақтауға және бизнестің болашақта өркендеуіне мүмкіндік береді;

– стратегияның болуы іс-әрекеттер мен ресурстарды соңғы нәтижеге жетуге шоғырландыруға көмектеседі;

– стратегия бизнесті нарықта және қызметкерлер алдында жайғастырады;

– нақты қалыптастырылған стратегия анықталмағандық деңгейін төмендетіп, ағымдағы міндеттерді неғұрлым білікті шешуге ықпал етеді.

К. Хаксевер, Б.Рендер, Р. Рассел, Р. Мердиктің пікірінше бизнестегі стратегия мақсатқа жету жоспары, бәсекелесті немесе оппонентті айналып өту әрекеті, іс-әрекеттер үлгісі, позиция ретінде әзірленуі мүмкін [6].

Стратегиялық басқару бойынша танымал ғалым М. Портер бизнес және корпоративтік деңгейдегі стратегиялар арасында нақты айырмашылықтарды бөледі. Бизнес деңгейіндегі стратегия – бір бизнес сферасымен айналысатын кәсіпорынның немесе әртараптандырылған компанияның бизнес-бірлігінің стратегиясы. Ол әр бизнес-бірліктің сәйкес нарықта бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізуімен байланысты [7]. Портер мұндай стратегияны жасалатын құндылықтың ерекшелігін көрсетуді қамтамасыз ететін іс-әрекеттер қатарын таңдап алу қабілеті деп анықтайды. Ол нарықтық жайғасымды таңдау, орналасу және оны сақтап қалуды білдіреді.

Корпоративтік деңгейдегі стратегия – бұл әртараптандырылған компанияның стратегиясы, ол бизнестер қоржынын басқаруға бағытталады. Бұл басқару екі сұрақты шешуге келіп тіреледі: «компанияда қандай қызметтер бағыты жүзеге

асырылады және компанияның бас кеңсесі барлық бағыттарды қалай басқарады». Осылайша, Портер корпоративтік деңгейдегі стратегияны «әртүрлі бизнестер жинағынан компанияны бір бүтінге айналдыратын нәрсе» деп анықтайды [7, с. 126].Мұның барлығынан Портердің анықтамасы сыртқы ортаға бағытталған сипатта екенін байқауға болады. Ол дұрыс жайғастыру бәсекелестік артықшылықтың көзі деп қарастырады. Сондықтан оның көзқарасын жақтаушыларды «жайғастыру мектебінің» өкілдері деп атайды.

Портерге қарама-қайшы көзқарастағы К. Прахалад және Г. Хэмел – бәсекелестік артықшылықтардың көзін компанияның ішкі ресурстарында дейді: оның материалдық базасы, персоналы, білімі, мәдениеті және т.б. олар стратегияны «корпорацияның өзектіқұзыретін қалыптастыру және таңдау» деп анықтайды [8].

Г.Б. Клейнердің анықтамасы бойынша, кәсіпорын стратегиясы – кәсіпорынның қызметіне анықтаушы ықпалы бар, ұзақ мерзімдік және салдарын кері қайтару қиын болып табылатын, келісілген шешімдер жиынтығы [9,с.283].

А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд «стратегия – ұйымның мақсатына қол жеткізуге ықпал ететін басқарушылардың барлық іс-әрекеттерінің жиынтығы» деп анықтайды [10, с.44].

Кәсіпорынның жалпы бизнес стратегиясы мен маркетингтік стратегиясы көп жағынан сәйкес келеді. Маркетинг тұтынушылардың қажеттіліктерін анықтап оны қанағаттандыру жолдарын іздейтін болса, компанияның миссиясы мен мақсатын да сол міндеттер анықтайды. Маркетинг компанияның стратегиясын әзірлеуде басты рөл атқарады. Біріншіден, маркетинг компания бизнесінің философиясын анықтайды: компанияның стратегиясы негізгі тұтынушылар тобының қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталуы керек. Екіншіден, маркетинг стратегиялық жоспарды дайындаушыларды басты мәліметтермен қамтамасыз етеді.

Филип Котлер маркетинг стратегиясына былай деп анықтама береді: «Маркетинг стратегиясы – компания ұмтылатын мақсатқа қол жеткізуге көмектесетін маркетингтік іс-әрекеттердің логикалық сызбасы. Ол компания қолында бар артықшылықтарды пайдалана отырып мақсатты нарықтарда қалай жайғасып, өз тауарларын қандай жолмен тұтынушыларға жеткізе алатындығын көрсетеді. Ф. Котлердің ойынша стратегиялық маркетингтің мәнін «сегменттеу – мақсатты нарықты таңдау–жайғастыру» формуласы құрайды [11].

Страгетиялық маркетингтің нақты мәнін Ж.Ж. Ламбенның сызбасынан көруге болады, онда «стратегиялық маркетинг» тек маркетинг үрдісінің екі кезеңінің бірі ретінде ғана емес, жалпы маркетингтік қызметтің түпкілікті негізін қалаушы ретінде қарастырылған. Страгетиялық маркетинг элементтеріне келесілер кіреді: қажеттіліктерді талдау және бастапқы нарықты анықтау; нарықты сегменттеу: макро- және микро-сегменттеу; тартымдылықты талдау: нарық әлеуеті және өмірлік циклы; бәсекелестік қабілетін талдау: бәсекелестік артықшылықтары; кәсіпорынның даму стратегиясын таңдау.

Ж. Ж. Ламбен операциялық маркетингке белсенді үрдіс ретінде келесі элементтерді кіргізеді:

– мақсатты нарық сегментін таңдау;

– маркетинг жоспары (мақсаттары, жайғастыру, тактикасы);

– маркетинг кешені: тауар, өткізу, баға, коммуникациялар;

– маркетинг бюджеті;

– маркетинг жоспарын бақылау және жүргізу [12].

П. Диксонның зерттеуінде көрсетілгендей, стратегиялық маркетинг – бұл тұтынушы қажеттіліктерін корпорацияның бәсекелестеріне қарағанда артығырақ қанағаттандыру басымдықтарын іздестіруге байланысты мақсатты әрекеттері [13].

Біздің ойымызша, бұл түсінік толық емес, өйткені басымдықты іздеу – жақсы стратегияны жасаудағы мақсатты әрекеттер кешенінің бір бөлігі ғана, олардың көмегімен кәсіпорын нарықта тек белгілі бір позицияға ғана ие болады. Біздің тұжырым бойынша стратегиялық маркетинг – басшылардың жүйелі ойлау тәсілі, ол кәсіпорынның нақты стратегиялық маркетингін жүзеге асыру түріндегі мүмкіндіктерімен маркетингінің, міндеттерінің, мақсаттарының үйлесімін қамтамасыз етеді.

Маркетингтік стратегиялардың пайда болуына келесі жағдайлар себеп болды:

– кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасында өзгерістердің күшеюі;

– табыстың артуы және таңдау еркіндігіне байланысты тұтынушы тарапынан тауар және қызметке қойылатын талап деңгейлерінің өсуі;

– тұтынушылардың қажеттіліктерін толық қанағаттандыру мақсатында оларды дифференцияциялаудың қажеттілігі;

– ғылыми-техникалық дамудың өндіріс көлемімен оны жетілдіруге, және тауарды нарыққа шығаруға әсері нарықтың толығуына әсер етпей қоймады;

– қатаң болып келе жатқан халықаралық және ұлттық деңгейдегі баға және бағадан тыс бәсекелестік, нәтижесінде бұл жағдайдағы тауарды жылжытуға кететін шығынның өсуі;

– өсіп келе жатқан тұтынушылардың құқығын және қоршаған ортаны қорғау.

Демек, маркетинг стратегиялары жалпы кәсіпорын саясатының ажырамас бір бөлігіне айналып, ол қоршаған ортадағы барлық нарық субъектілерінің тілектерін ескеріп отыр. Маркетинг стратегиялары қоршаған ортаның жағдайын болжауға және талдауға, сонымен қатар кәсіпорын қызметінің күшті және әлсіз жақтарын есепке ала отырып әрекеттерді әзірлеуге бағытталған. Тиісінше ол қол жеткен нарықты сақтап, жетістіктерді дамытады, жаңа мүмкіндіктер ашады, кәсіпорынның ұзақ мерзімдік даму келешегін құрып, оны қамтамасыз етеді.

Маркетингтік стратегиялардың әртүрлі анықтамаларын талдау олардың арнайы айырықша белгілері бар екенін көрсетіп отыр. Біздің ойымызша олар:

– ең алғаш тұтынушыны өндіруші тарапынан пассивті объект ретінде емес, белсенді және толыққанды ұзақ мерзімді өзіндік қызметі бар нарық агенті ретінде қарастырады;

– өндірушіні нарықтық экономиканың белсенді субъектісі ретінде анықтайды, оның мақсаты басқа да экономикалық субъектілердің, оның қызметіне қызығушыларды қанағаттандыру арқылы даму жолы, ал пайда – кәсіпорын алдында тұрған міндеттерді шешу құралы;

– өндіруші мен тұтынушы арасындағы өзара байланысты оларды оңтайландыру тұрғысынан зерттейді, біріктіреді және талдайды, ол қажеттіліктерді ұтымды қанағаттандыруға себеп болады: өндірушіге – өндірілетін тауарлармен қызметтерді сату арқылы түсетін қаражат құралдары бойынша, ал тұтынушыға – өз қажеттіліктерін қанағаттандыруға қажетті пайдалы заттар алуға;

– өндіруші мен тұтынушы арасындағы байланысты күрес ретінде емес, тең дәрежедегі ұзақ келешекке бірігіп қызмет жасайтын, өзара ақпарат алмасып тұратын қарым-қатынас түрінде қарастырады;

– неғұлым жаңарып отыратын керекті ақпараттарды жинау тәсілдері мен талдауларды қолдана отырып маркетингтік ақпараттар түсінігіне жаңа мазмұн енгізеді, сонымен қатар қажеттіліктер мен тұтыну әрекеттерінің өзгеруін болжауды жүзеге асыру үшін қолданады;

– маркетинг қызметін тек тұтынушының талаптарына ғана бағыттамай нақты өндіруші қызметіне қызығушылық танытқан барлық экономикалық субьектілердің пайдасына да бағыттайды.

Фирманың нақты мүмкіндіктерін ескере отырып стратегиялар дайындау оның нақты ресурстық әлеуетін, жаңа тауар дайындау тұжырымдамасын, бәсекелестігін, компанияның өнімін ел ішінде, сонымен қатар, шетелдерде де жайғастыру мүмкіндіктерін ескере отырып компания басшылығымен жүзеге асырылады.

Кәсіпорындағы маркетингтік стратегия мыналарға мүмкіндік береді:

кәсіпорын қызметінің негізгі бағыттарын айқындайды;

маркетингтік зерттеулер, тұтынушыларды зерттеу процесі, өнімді жоспарлау, оны нарықта жылжыту және баға белгілеуді жоспарлау құрылымын дұрыс түсінуге мүмкіндік береді;

кәсіпорынның жалпы қызметімен байланысты әрбір құрылымдық бөлімшелерді нақты мақсатпен қамтамасыз етеді;

бөлімшелердің әртүрлі бағыттардағы күштерін үйлестіруді ынталандырады;

кәсіпорынның мықты және әлсіз жақтарын бәсекелестер көзімен бағалау, қоршаған ортаның мүмкіндіктері мен қауіптерін бағалауға міндеттейді;

кәсіпорынның қабылдауы керек баламалы іс-қимылдар немесе олардың қосындысын анықтайды.

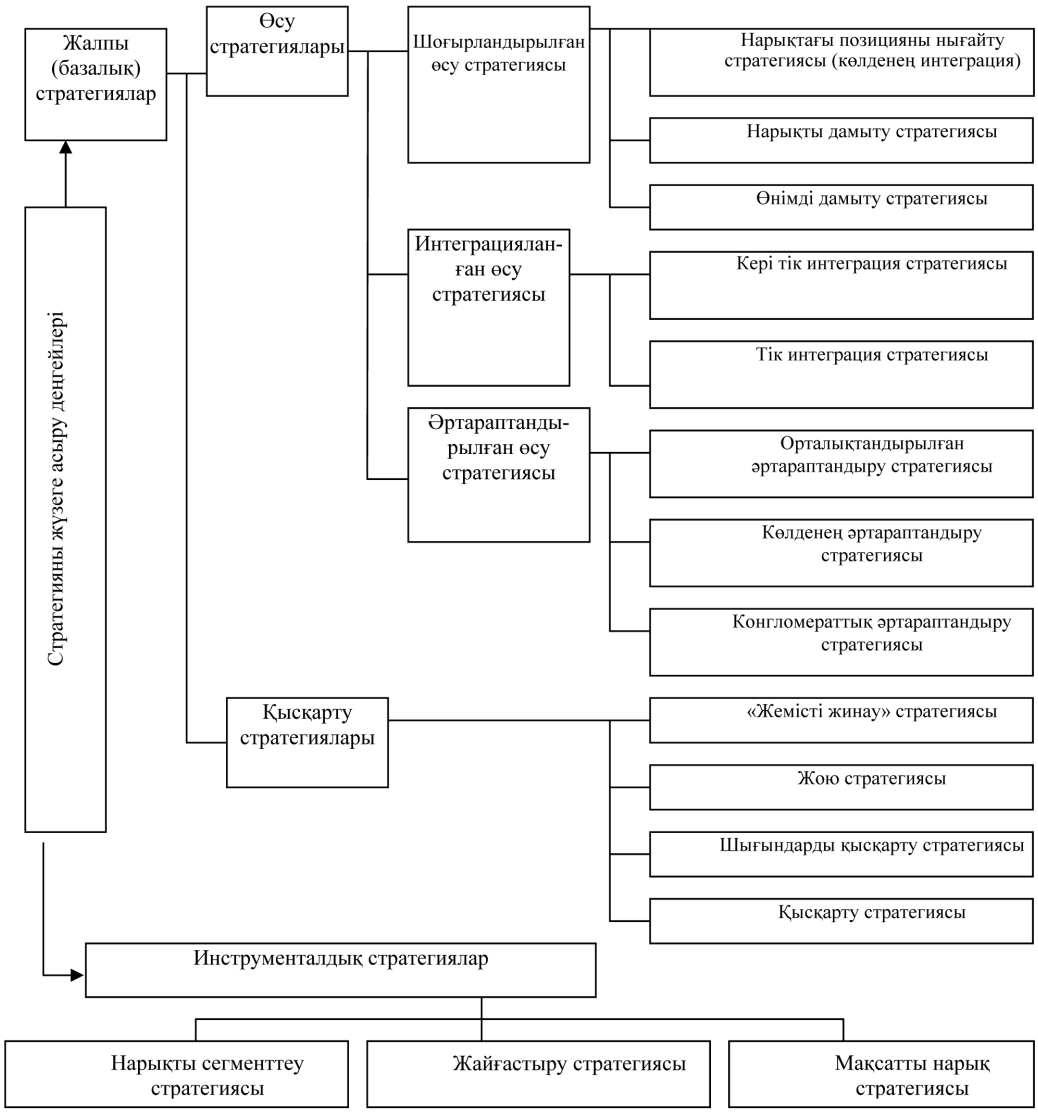
Біздің ойымызша кәсіпорынның маркетингтік стратегиясы – кәсіпорынның мақсатын жүзеге асыруға мүмкіндік беретін ішкі ресурстар және мүмкіндіктердің қоршаған сыртқы ортамен үйлесуі. Жалпы стратегия – бұл фирманың ғаламдық немесе жергілікті мақсаттарына жетуге, міндеттерін жүзеге асыруға мүмкіндік беретін ережелер мен тәсілдердің оңтайлы жиынтығы. Стратегияның негізгі құрамдастары: кешенділік, яғни уақыт пен кеңістікте нарықтық қатынастармен байланысқан белгілі адамдар тобын ескеру (клиенттер, орындаушылар, әріптестер); ресурстардың барлық түрлерін тиімді пайдалану; бәсекелестік деңгейін бағалау; қоршаған орта мен ресурстарды қолданудың өзара әрекетін ескеру (яғни нақты сатып алушылар тобының сұранысына ресурстарды таңдау) десек болады.

Маркетингтің стратегиялардың түрлерін қарастыруға келетін болсақ, заманауи жағдайларда кәсіпорындарда қолданылып жүрген маркетингтік стратегиялар негізгі бірнеше стратегияның жаңартылып, жаңғыртылған түрлері болып табылады.

Олардың әрқайсысы сыртқы және ішкі орта факторларымен анықталатын белгілі бір жағдайларда ғана тиімді, сондықтан белгілі бір нұсқаны таңдау себептерін қарастырудың маңызы зор.

Әдетте компаниялар алдында негізгі төрт стратегиялық балама тұрады:

Шектеулі өсу стратегиясы. Шектеулі өсу стратегиясында даму мақсаттары «қол жеткіліген мақсатқа» орай бекітіледі және жағдайдың өзгеруіне байланысты түзетіліп отырады. Бұл баламаны көптеген компаниялар қолданады, өйткені бұл неғұрлым жеңіл, ыңғайлы және тәуекелі төмен әрекет ету тәсілі болып саналады. Кемелденген, өткен кезеңдердегі пайдасы тұрақты өнеркәсіп салаларында қолданылады.



1-сурет – Кәсіпорынның негізгі стратегияларының түрлері

Өсу. Технологиялар жылдам өзгеріп отыратын серпінді дамып келе жатқан салаларда жиі қолданылады. Өсу стратегиясының мазмұны жыл сайын қол жеткізілген қысқа және ұзақ мерзімдік мақсаттардың деңгейін жоғарылатып отырумен анықталады, яғни биылғы жылдың мақсаттары өткен кезеңнің мақсаттарынан жоғары белгіленеді. Бұл стратегияны әртараптандыруға ұмтылатын кәсіпорындар жиі пайдаланады. Өсу ішкі немесе сыртқы болуы мүмкін. Ішкі өсу тауарлар ассортиментін кеңейту жолымен жүзеге асырылуы мүмкін. Сыртқы өсу ұқсас салаларда тігінен немесе көлденеңінен компаниялардың бірігуі немесе бір-бірін жұтуы арқылы жүзеге асуы мүмкін.

Қысқарту. Қысқарту стратегиялық баламасының нұсқалары: жабу, артығын жою, қысқарту, қайта бағдарлану. Бұл стратегия сирек таңдалады. Оған өткен кезеңде қол жеткен мақсаттардан төмен мақсаттар қою тән. Қысқарту

стратегиясына кәсіпорын қызметінің нәтижелері барған сайын құлдырап бара жатқанда және оған оң ықпал ететін шаралар қалмағанда сүйенеді.

Үйлестіру. Бұл стратегия жоғарыда қарастырылған шектеулі өсу, өсу, қысқарту стратегияларының үлесімі болып табылады. Оны бірнеше салаларда жұмыс істейтін ірі компаниялар қолданады, мысалы, кәсіпорын өзінің қандай да бір өндірісін қысқартып, орнынан басқа бір өндіріс ашуы мүмкін.

Нақты нарықтық жағдайда функционалдық деңгейдегі маркетингтік стратегияларды дайындауға жеткілікті назар аударған компаниялар ғана нарықта тұрақты орынға ие бола алады. Функционалдық стратегиялардың басты мазмұны – қалаған пайдаға жету үшін пайдалы мақсатты нарыққа, максималды сатып салушылар санын тарту және нәтижелі жайғастыруға негізделген жоспарлы-басқарушылық шешімдерді қабылдау. Мақсатты нарыққа негізделген стратегиялардың басты бағыты – бұл минималды шығындар және тәуекелдерге бара отырып максималды нәтижелерге жету.

Операциялық деңгейдегі маркетингтік стратегиялар. Жаһандану және ұлттық экономиканың ашықтығы жағдайында отандық өндірушілер бәсекелестік артықшылықтарға жету үшін жабық қорлар іздестіруге тәуелді.

Операциялық деңгей корпоративтік стратегиялардың материалдық көрінісін бейнелейді және тиімді ассортименттерді қалыптастырудың нақты бағдарламаларды, жаңа тауар, қызмет түрлерін дайындау, тартымды бағалар қалыптастыру және сервистік қызмет жүйесін құру болып табылады. Операциялық маркетинг – бұрыннан бар нарықтарға бағытталған жоспарлаудың қысқа мерзімдік көкжиегі шеңберіндегі белсенді үрдіс негізіндегі маркетинг түрі.

Компанияның даму перспективасын қоржындық, бәсекелестік және өсу стратегияларын дайындау нәтижесі – корпоративтік стратегиялар анықтайды. Корпоративтік стратегиялардың құралы нарық қатысушыларының модельдерін көрсететін стратегиялық матрицалар болып табылады.

Қоржындық стратегиялар маркетингті басқару жүйесінің нарық үлесін арттыру үшін сұранысты қалыптастыру және пайда болатын қажеттіліктерді уақтылы қанағаттандыру позициясына негізделген. Бұл стратегия пайдалы шаруашылық портфелін құруға негізделген.

Бәсекелік артықшылықтар беретін стратегияларды қарастыратын болсақ, соңғы уақытта келесідей стратегиялар қолданылып жүр:

Мәжбүрлі қысқарту. Кейде ірі компаниялар өз ресурстарының барлық «территориясын» тиімді қорғауға жеткіліксіз екенін түсінеді. Мұндай жағдайдан шығудың ең жақсы жолы – жоспарлы қысқарту (немесе стратегиялық отход): әлсіз позицияларды беріп ресурстарды болашағы бар бағыттарға шоғырландыру.

Нарық үлесін кеңейту. Саладағы көшбасшылардың (нарықтағы үлесі 40%) пайдасын жоғарылатудағы мүмкіндіктердің бірі – өздеріне тиесілі нарық үлесін кеңейту болып табылады. Көптеген нарықтардың бір проценті ондаған миллион долларға бағаланады.

Басқа бәсекелік стратегиялар. Сала рейтингінде екінші, үшінші орынды алатын компаниялардың (Colgete, Ford, Avis, PepsiCo) бірқатары ірі өндірушілер болса да көбінесе вице-чемпиондар деп айтады. Бұл топтың өкілдері екі жолдың бірін таңдауы мүмкін: нарықтағы өз үлесін кеңейту үшін көшбасшы мен басқа да бәсекелестерге шабуыл жасау (нарықта көшбасшылыққа ұмтылушылар) немесе алға ұмтылмай көшке ілесу.

Нарықта көшбасшылыққа ұмтылушылар (нарықтағы үлесі 30%). Нарықта көшбасшылыққа ұмтылушы компаниялардың көшбасшының тепе-теңдігін бұзып, тіпті кейде олардан алға шыққандығына көптеген мысалдар бар. Toyota компаниясы қазіргі уақытта General Motors компаниясына қарағанда көп автомобиль шығарады.

Нарық көшбасшысына шабуыл жасау – тәуекелі жоғары, бірақ неғұрлым тиімді стратегия, әсіресе қазіргі уақытта беделі жоғары компания өз міндеттеріне немқұрайлы қарайтын болса. Осыған баламалы стратегия – мүлдем жаңа тауар шығару арқылы көшбасшының нарық сегментін жаулап алу.

Мөлшері бойынша ұқсас бәсекелес компанияларға шабуыл жасау. Бұл стратегия тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыра алмай отырған, қаржылық жағдайы күрделі компанияларға қатысты қолданылады.

Ілесуші компаниялардың (нарықтағы үлесі 20%) стратегиясы. Осыдан ондаған жылдар бұрын Теодор Левитт «Инновациялық имитация» мақаласында тауар имитациялау стратегиясы инновациялық тауар стратегиясынан да тиімді болуы мүмкін деп тұжырым жасаған. Жаңашыл компания жаңа өнім жасап шығаруға, оны таратуға және нарықты ақпараттандыруға көп шығын жұмсайды.Сол арқылы ол нарықта көшбасшылыққа ие болады. Көптеген компаниялар көшбасшымен жарысқаннан гөрі оның соңына ілесуді қалайды. «Саналы түрде

қатар жүру» моделі капитал сиымдылығы жоғары біртектес өнім өндіретін салаларда кең тараған. Мұндай салаларда өнімді және оның беделін дифференциациялау мүмкіндігі төмен. Ілесуші компаниялардың негізгі төрт стратегиясы бар.

Қарақшы –көшбасшының тауарын және орамасын көшіріп алуын, оны көлеңкелі нарықта немесе күмәнді делдалдарға өткізеді;

Ұқсастар –орамасына аздаған өзгерістер енгізе отырып, көшбасшы өнімін көшіреді;

Еліктеуші –көшбасшыдан өнімнің кейбір элементтерін көшіреді, бірақ орамада, жарнамада, бағада ерекшеліктер сақталады;

Бейімделуші –әдетте түрін өзгертіп немесе көшбасшының өнімін жақсартып шығарады. Көшбасшы компаниямен қақтығыспас үшін өнімін басқа нарықтарға шығарады.

Нарықтың тауашасында өмір сүрушілер (нарықтағы үлесі 10%). Шағын компаниялар ірі компаниялармен бәсекелесуден қашып, көшбасшылар үшін қызығушылық туғызбайтын нарықта немесе оның тауашасында әрекет етеді.

Осылайша, қазіргі стартегиялық қызмет бұрыннан бар үлгілерді жетілдіру негізінде жүзеге асып дамып отыр деуге болады. Маркетингтік ортадағы өзгерістер серпіні жаңа стратегиялық сызбалар әзірлеуге жұмылдырудан гөрі бар маркетингтік құралдарды дамыта отырып қолданудың жиі орын алатынын көрсетеді. Осыған байланысты жақын болашақта қолда бар ресурстарын пайдалана отырып, нарыққа дағдарыс жағдайында тиімді болатын, дағдарыстан кейін қайта құруға жарамды, жаңа өзгерген ортада әрекет етуге жарамды жаңа сызба ұсынып қолданған кәсіпорын стратегиялық артықшылыққа ие болады.

Әдебиеттер

1 Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» Қазақстан халқына Жолдауы, 30 қараша 2015 ж.// http://www.akorda.kz/kz/addresses/memleket-basshysy-nnazarbaevtyn-kazakstan-halkyna-zholdauy-2015-zhylgy-30-karasha

2 Chandler A. Strategy and structure: chapters in the history of American enterprise. – Cambrige, 1962. – P. 16.

3 Эндрюс К. Концепция корпоративной стратегии. – М.: Издательство: «Вильямс», 2003. – 752.

4 Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.

5 Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – СПб.: Питер, 2001. – 460 с.

6 Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб.: Питер, 2000. – 457 с.

7 Портер М. Конкуренция. – СПб., М., Киев: Вильямс, 2003.

8 Прахалад К.К., Хамел Г. Конкурируя за будущее. – М.: Дело, 2002.

9 Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

10 Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 387 с.

11 Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2014. – 841с.

12 Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб.: Питер, 2014. – 720 с.

13 ДиксонП. Р.Управление маркетингом: пер. с англ. / П.Р. Диксон: ред. Ю.В. Шленов. – М.: БИНОМ, 1998. – 560 с.

References

1 N.Ә. Nazarbaev «Қазақstan zhaңa zhahandyқ nақty ahualda: өsim, reformalar, damu» Қazақstan halқyna Zholdauy, 30 қarasha 2015 zh.// http://www.akorda.kz/kz/addresses/memleket-basshysy-nnazarbaevtyn-kazakstan-halkyna-zholdauy-2015-zhylgy-30-karasha

2 Chandler A. Strategy and structure: chapters in the history of American enterprise. – Cambrige, 1962. – P. 16.

3 Jendrjus K. Koncepcija korporativnoj strategii. – M.: Izdatel'stvo: «Vil'jams», 2003. – 752.

4 Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija. – SPb.: Piter, 1999. – 416 s.

5 Mincberg G., Al'strend B., Ljempel Dzh. Shkoly strategij. – SPb.: Piter, 2001. – 460 s.

6 Mak-Donal'd M. Strategicheskoe planirovanie marketinga. – SPb.: Piter, 2000. – 457 s.

7 Poptep M. Konkupencija. – SPb., M., Kiev: Vil'jams, 2003.

8 Prahalad K.K., Hamel G. Konkuriruja za budushhee. – M.: Delo, 2002.

9 Klejner G.B. Strategija predprijatija. – M.: Delo, 2008. – 568 s.

10 Tompson A.A., Striklend A.Dzh. Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizacii strategii. – M.: Banki i birzhi, JuNITI, 2005. – 387 s.

11 Kotler F. Marketing menedzhment: per. s angl. – SPb.: Piter, 2014. – 841s.

12 Lamben Zh.-Zh., Chumpitas R., Shuling I. Menedzhment, orientirovannyj na rynok. – SPb.: Piter, 2014. – 720 s.

13 DiksonP. R.Upravlenie marketingom: per. s angl. / P.R. Dikson: red. Ju.V. Shlenov. – M.: BINOM, 1998. – 560 s.

Шестакова Т.С.

Актуальные тенденции развития стратегий международными компаниями в секторе автомобилестроения: теория и практика на рынках стран с переходной экономикой

Целью данной статьи является освещение вопроса построения стратегий международными компаниями на глобальном рынке, выявление методов и условий построения стратегий ТНК в государствах с переходной экономикой на примере автомобильной отрасли. В последнее время отмечается тенденция увеличения количества ТНК и их представительств в мире, при этом объем мировой торговли на 80% определяется торговлей ТНК. В связи с этим вопрос изучения факторов, влияющих на выбор стратегии ТНК по выходу на зарубежные рынки, является актуальным на сегодняшний день. Развитие глобализации и технологический прогресс оказывают влияние на деятельность мировых производителей автомобилей и на определение стратегии этими компаниями на зарубежных рынках. В связи с тенденциями изменения условий конкуренции на мировом рынке теории интернационализации компаний претерпевают изменения и появляются новые теории интернационализации.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, интернационализация компании, транснациональная корпорация, глобализация, автомобилестроение.

Shestakova T.S.

Actual trends of international companies' strategies development in automotive industry: theory and practice in countries with transition economies

Aim of this article is to highlight the issue of strategies development of international companies in the global market; identify methods and conditions for MNE strategy development in states with transition economies with particular references to automotive sector. There has been a trend of increasing number of multinationals and their representatives in the world; the volume of world trade by 80% is determined by MNE trading. That is why the question of studying the factors, which influence the determination of strategies by MNE to enter the foreign markets is important. Globalization and technological progress have an influence on the activities of international car manufacturers, and significantly affect the strategy of these firms in foreign markets. Due to trends of competition conditions changing on the world market, internationalization theories are changing, and new internationalization theories arise.

Key words: strategic management, company internationalization, multinational enterprise, globalization, automotive industry.

Шестакова Т.С.

Автокөлік жасау секторында халықаралық компаниялардың даму стратегияларындағы өзекті үрдістер: қағида және өтпелі экономикасы елдердің тәжірибе

Осы баптың мақсаты әлемнің нақты көрсетілген өңірлерінде көлік өнеркәсібі мысалында, өтпелі экономикасы бар елдерде ТҰК стратегиясын құру әдістері мен шарттарын анықтау, жаһандық нарықта халықаралық компаниялардың стратегиясын құру мәселесін бөлектеу болып табылады. Соңғы уакытта трансұлттық корпорациялар және әлемдегі олардың өкілдерінің саны көбеюде, 80% әлемдік сауда көлемі ТҰК саудасында анықталады. Осыған байланысты, шетелдер нарығына шығуға ТҰК стратегиясын таңдауға әсер ететін факторларды зерттеу мәселесі, осы күні тиімді болып табылады. Жаһандану және технологиялық прогрестің дамуы әлемдегі автокөлік өндірушілер қызметіне әсер етеді, айтарлықтай сыртқы нарықтардағы бұл компаниялардың стратегиясын анықтауға әсер етеді. Әлемдік нарықтағы бәсекелестік жағдайындағы үрдістерге байланысты, компаниялардың интернационалдандыру теориясы өзгертілуде, ал интернационалдандыру жаңа теориялары пайда болуда.

Түйін сөздер: Стратегиялық менеджмент, компанияның интернационалдандыру, ТҰК, жаһандану, автокөлік жасау.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 005.21

Шестакова Т.С.

Алматы менеджмент университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: tatyana.shestakova84@gmail.com

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЙ МЕЖДУНАРОДНЫМИ КОМПАНИЯМИ В СЕКТОРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НА РЫНКАХ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

По данным индекса глобализации KOF, который составляется Швейцарским экономическим институтом, глобализация в мире растет из года в год, политические, экономические и технологические барьеры между государствами исчезают. Все это, безусловно, оказывает влияние на деятельность компаний, и в первую очередь на деятельность транснациональных корпораций. С развитием глобализации количество транснациональных корпораций (ТНК) и количество их представительств по всему миру растет, а экономический вес некоторых крупных ТНК сравним или даже превышает экономики некоторых государств. Увеличение числа международных компаний в мире связывают с увеличение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), т.к. они являются основным инструментом выхода ТНК на зарубежные рынки. По данным ЮНКТАД, в 2013 году ПИИ в мире увеличились на 9% и составили 1,45 трлн. долларов США, 75-90% всех прямых иностранных инвестиций осуществляется по каналам ТНК [1]. При этом, как показано на диаграмме 1, за последние двадцать лет соотношение распределения ПИИ между развитыми странами и странами с переходной и развивающейся экономикой меняется. Идет стабильная тенденция роста ПИИ в страны с переходной и развивающейся экономикой, в то же время отмечается значительное сокращение инвестиций в экономики развитых стран. Это связано в первую очередь с быстрыми темпами экономического роста в новых индустриальных государствах Азии, а также в странах бывшего Советского Союза.

На сегодняшний день в мире существует около 82 тысяч ТНК, а число их филиалов достигает 807 тысяч. Согласно данным ЮНКТАД, международные компании вовлечены в более чем 80% международных торговых операций [1]. Все это обуславливает большую значимость деятельности таких компаний для мирового сообщества.

ТНК осуществляют деятельность во всех производственных сферах, но предпочтение по большей части отдается наукоемкому производству. Одним из наиболее динамично развивающихся международных производственных рынков является рынок автомобилестроения. Уровень конкуренции среди автопроизводителей на мировом рынке остается высоким, а доля ТНК из развивающихся государств на этом рынке неуклонно растет.

Хотя на сегодняшний день отмечается замедление темпов роста глобального рынка автомобилестроения, присутствующие на нем компании продолжают свою деятельность, т.к. рынок является ключевым сектором для экономики любой страны.

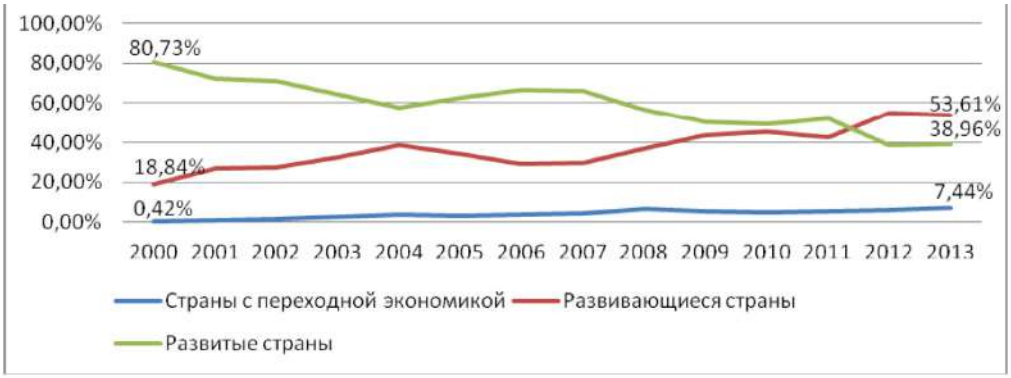


Диаграмма 1 – Приток ПИИ по регионам в процентном соотношении к мировому притоку ПИИ. Составлено по материалам ЮНКТАД: Статистический справочник 2014 г. [1].

Тенденции изменения теорий интернационализации компаний

Учитывая высокую значимость деятельности ТНК на международном рынке, важным моментом в развитии теории организаций является изучение вопроса интернационализации компаний, а также определение факторов, оказывающих влияние на развитие стратегий этих компаний. На разных этапах мирового развития разрабатывались различные теории, которые объясняют феномен развития международных компаний и условий развития межгосударственного бизнеса.

С изменением объективных условий интернационализации компаний происходят изменения основных постулатов теорий интернационализации и появляются новые теории выхода компаний на зарубежные рынки. Выделяется три исторически важных этапа в развитии международных компаний, которые концентрируются на исследовании мотивов экспансии компаний на зарубежные рынки, определяют механизмы этой экспансии, а также изучают вопросы стратегического планирования международного ведения бизнеса [2]:

1 этап: объяснение движения ПИИ (временной период: после второй мировой войны – до 1970 г.);

2 этап: объяснение существования, стратегии и организации ТНК (временной период с 1970 г. – до 1990 г.);

3 этап: понимание и определение развития, интернационализации фирм в период глобализации (Временной период с середины 1980-х годов – до 2000-х годов).

На первом этапе теории стремятся объяснить причину выхода международных компаний на рынки других стран. На этом этапе не изучалась роль компании, взгляд был направлен на изучение процесса изменения как феномена. Далее теоретические исследования стали переориентироваться на сущность международных компаний и исследование их стратегического развития. В последнее время теоретическая мысль направлена на изучение компаний в условиях глобализации и быстрого изменения окружающей среды.

Все теории берут за основу различные критерии измерения уровня интернационализации ТНК. Одни из них ориентируются на представительство компании в большом количестве регионов; другие на количество инвестиций, которые компания вкладывает в развитие бизнеса в других странах; третьи ориентируются на доходность компании на зарубежных рынках. Но существуют общие черты, которые характерны для всех подходов: это вовлеченность и уровень риска, который готова нести ТНК, заинтересованность ТНК в определенном рынке, а также значимости этого рынка для самой компании.

Доминирующую роль в учении по интернационализации компаний занимает стадийный подход. Ярким примером такого подхода является Уппсальская модель интернационализации (Johnson и Wiedersheim–Paul, Johnson и Vahle). Она выделяет четыре шага выхода компаний на международные рынки [3]:

1) нерегулярный экспорт товаров на рынки;

2) экспорт через независимых представителей на рынке;

3) открытие собственного представительства на зарубежном рынке;

4) открытие производства продукции на зарубежном рынке.

Теория рассматривает планомерное расширение границ присутствия компании на зарубежных рынках по мере того, как она получает о них необходимые знания и умения. Согласно этой теории, культурная близость, географическая близость и схожий подход к ведению бизнеса являются основными факторами, которые определяют порядок выхода компаний на международный рынок. Это обуславливает выход компаний сначала на рынки сопредельных государств, затем на более отдаленные рынки.

Стадийные теории являются популярными в настоящее время, хотя и подвергаются критике. Ограничением применимости Уппсальской теории является то, что она не рассматривает такие варианты выхода на международные рынки, как франшиза, лицензирование, стратегический альянс, а также феномен выхода на мировую арену малых и средних предприятий, который рассматривает теория Международных Новых предприятий. Согласно этой теории, с развитием глобализации и технологического прогресса понимание о глобальных ТНК меняется, сегодня можно говорить о том, что международные компании эволюционировали. Если раньше успешные международные компании представлялись как компании, которые в течение десятилетий развивали сети своих представительств по всему миру, постепенно расширяя границы своего присутствия, то сегодня малые и средние предприятия имеют свободный доступ на мировой рынок и такое понятие, как «рожденные глобальными» («born global»), становится повсеместным феноменом.

В секторе автомобилестроения четко прослеживается применимость стадийной модели интернационализации. Известные автомобильные бренды Европы (Volkswagen, BMW, Mercedes, Peugeot и многие другие), зародившись в Европейских странах, планомерно расширяли зону своего присутствия сначала внутри Европейского континента, затем на рынках других регионов мира, причем последовательность присутствия на рынках других стран определялась исходя из близости культуры ведения бизнеса к Европейской модели. Открытие сети дилерских представительств в других государствах, а в последствии открытие производства в регионах с более дешевой рабочей силой служит подтверждением Уппсальской теории. Развитие инноваций и снижение стоимости конечного продукта являются основными конкурентными преимуществами компаний в автомобильной отрасли. Это стимулирует автоконцерны расширять и диверсифицировать производство в разных регионах, что позволяет снизить конъюнктуру стоимости произведенных автомобилей, в то же время ТНК продолжают дальнейшие технологические разработки и вкладывают инвестиции в НИОКР. Вследствие технологического развития идет изменение понятия о ТНК, а также применяемой ими стратегии выхода на зарубежные рынки, т.к. с изменением информационных и коммуникационных технологий появляется возможность более эффективно управлять дифференцированным бизнесом. Все это влияет на увеличение конкуренции на международном рынке автомобилестроения, международные автоконцерны становятся более комплексными, а бизнес-операции более сложными.

Другой популярной теорией интернационализации компаний является Эклетическая теория Даннинга, или как она еще называется парадигма OLI, которая имеет классический подход к вопросу интернационализации. Эта теория рассматривает вопрос вложения инвестиций ТНК в зарубежные рынки и утверждает, что компания начинает свою деятельность на рынках зарубежных стран, в том случае если совпадают три обязательных фактора [4]:

1) преимущество владения – ТНК имеет конкурентное преимущество перед местными компаниями;

2) преимущество местоположения – благоприятный местный фактор, предлагаемый страной для деятельности ТНК, который позволяет компании наиболее выгодно использовать свои конкурентные преимущества;

3) преимущество интернационализации – возможность контроля собственных конкурентных преимуществ ТНК и возможность оставить ноу-хау внутри компании, не передавая права зарубежным партнерам.

Теория рассматривает вопрос интернационализации с точки зрения того, выгодно ли компании инвестировать в развитие бизнеса в определенной стране или нет. Эта теория дает ответ на вопрос, почему ТНК представленные в автомобильной отрасли, с осторожностью подходят к этапу открытия производства в других регионах. Как правило, их бизнес ограничивается продажами автомобилей через дилерские сети, а основное

производство автомобилей концентрируется в нескольких ключевых государствах: в стране происхождения компании и в странах, представляющих наибольший рынок сбыта продукции и низкой себестоимости производства. Таким образом, теория Даннинга объясняет критерии, по которым ТНК определяет наиболее выгодные для себя регионы для размещения производства и выделяет государства, представляющие наименьшие риски для ведения бизнеса и предоставляющие наибольшие преференции.

С другого ракурса к изучению вопроса интернационализации ТНК подходит ресурсная теория компаний (Barney, Dunning, Hennart). Она рассматривает вопрос о том, каким образом международная компания может адаптироваться под местные условия ведения бизнеса в отдельных государствах. Согласно этой теории, международные компании должны наделять свои представительства на зарубежных рынках специфическими преимуществами, как правило, в виде управленческих или организационных способностей, что увеличивает их конкурентные преимущества относительно местных компаний. Такой подход особенно эффективен, если компании конкурируют в недифференцированной среде, к которым относится рынок автомобилестроения. На таких рынках бренд, технологии и преимущества в факторе стоимости имеют небольшое влияние. Напротив, институциональная теория (DiMaggio и Powell, Scott, Zucker) и теория международных организаций (Powell и DiMaggio, Rosenzweig и Nohria, Rosenzweig и Singh) утверждают, что международные компании должны копировать деятельность местных успешных фирм, чтобы быть успешными на зарубежных рынках. Принимая во внимание высокую конкуренцию на автомобильном рынке, автопроизводители стремятся получить конкурентное преимущество, используя специфичные факторы. Так, у Японских автомобилей соотношение цены и качества является наиболее выгодным, Корейские автопроизводители делают ставку на дизайн, Европейское автомобилестроение является лидером в области производства гибридных и дизельных автомобилей, а Американский автопром переориентирует свою деятельность на производство электромобилей. Таким образом, используя преимущества от глобального присутствия, мировые производители автомобилей при построении стратегий ориентируются на специфичные преимущества, которые позволяют конкурировать в разных регионах мира с местными производителями.

В условиях быстро меняющейся окружающей среды, увеличивающейся конкуренции на международной арене вкупе с быстро растущим технологическим прогрессом многие ТНК пересматривают свою стратегию. На современном этапе основным объектом стратегии компании становится гибкость, которая необходима для реагирования на увеличение волатильности как источника изменения на международном рынке. Процесс глобализации дает возможность компаниям использовать новые рынки и глобальных поставщиков для целей увеличения прибыли. В этой связи мировые гиганты автомобилестроения могут перераспределить цепочку ценностей таким образом, чтобы иметь большую гибкость. С другой стороны, глобализация несет угрозу гиперконкуренции вследствие открытия границ и доступа на мировые рынки компаний из развивающихся стран. В последнее время стабильную позицию на мировом рынке стали занимать Корейские компании (Hyundai, KIA), а производители из Китая устойчиво занимают нишу дешевого сегмента автомобилей. Это заставляет глобальные компании из развитых стран увеличить фокус развития стратегий на основные конкурентные преимущества и уменьшать иерархию управления. Такой подход особенно актуален в странах с переходной экономикой, покупатели которых являются чувствительными к цене и качеству продукции.

Особенности построения стратегий мировыми автопроизводителями в странах с переходной экономикой

Страны СНГ по классификации ЮНКТАД относятся к числу государств с переходной экономикой, которым характерен стабильный экономический рост. Построение стратегии ТНК на этих рынках отличается от стратегического развития в государствах с развитой экономикой, т.к. особенностью рынков с переходной экономикой является наличие институциональных пустот и институциональных неопределенностей.

Институциональные неопределенности – это феномен отсутствия формальной, законодательной и регуляторной базы для поддержания бизнес-операций в стране. Они увеличивают уровень риска для международных компаний, тем самым увеличивая затраты ТНК на транзакции в этих государствах [5]. Западные исследователи утверждают, что для успешного осуществления деятельности ТНК необходимо оценивать риски и нормы локального законодательства государств с переходной экономикой, т.к. условия ведения

бизнеса и контрактных отношений в этих государствах отличаются от существующих отношений в развитых странах. Международные компании могут влиять на институциональные неопределенности путем увеличения ПИИ. Такое влияние находит отражение в либерализации экономик стран с переходной экономикой, а также развитии регуляторной и законодательной базы по деятельности международных компаний на территории этих стран.

Мировым автопроизводителям выгодна такая либерализация экономик, т.к. создает привлекательные условия для осуществления деятельности на рынках с переходной экономикой. Но для локальных производителей автомобилей такая политика не выгодна, они нуждаются в защите своих интересов перед международными фирмами. Правительства государств с переходной экономикой предпринимают усилия для протекции интересов местных производителей, но в период активных глобализационных процессов в мире либерализация экономик неизбежна и количество глобальных автопроизводителей на рынках этих стран увеличивается. По большей части это крупные ТНК, доля бизнеса которых в этих странах является значительной для региона, но в сравнении с глобальными оборотами корпорации – небольшой.

В 90-е годы прошлого века мировые производители автомобилей стали осуществлять торговую деятельность в государствах СНГ через дистрибьюторские представительства, а в 2000-х годах, в соответствии со стадийной моделью интернационализации, переориентируют деятельность на локализацию производства в этом регионе. На стадии локализации производства, международные автопроизводители создают модель управления, которая позволяет обезопасить свою деятельность и получить прибыль от вложенных инвестиций.

Выделяются две основные внутренние структуры управления зарубежными инвестициями компании [6]:

– согласно первой инвестор имеет полный контроль над зарубежным представительством,

– по второй контроль отдается поставщику, т.е. частично контроль над зарубежным представительством передается зарубежному филиалу.

При построении стратегии в странах с переходной экономикой, ТНК склонны к первому варианту и применяют вертикальную интеграцию, т.е. материнская компания оставляет за собой право полного контроля над деятельностью иностранных представительств. В автомобильной отрасли также наблюдается эта тенденция - инвестирование, контроль и управление филиалами в странах с переходной экономикой осуществляется из штаб-квартиры.

Сегодня практически все мировые автомобильные бренды имеют заводы по сборке автомобилей в странах СНГ, некоторые из них впоследствии перешли на полный цикл производства автомобилей. В основном, мировые автоконцерны концентрируются на территории России, которая входит в число 15 крупнейших мировых автомобильных держав, на ее территории собирают автомобили 22 производителей. Основные из них: Ford (завод по сборке автомобилей открыт в 2002 г.), Volkswagen (в 2007 г. открывает первый завод по сборке автомобилей в Калуге и уже в 2009 г. запускает полный цикл производства автомобилей), Hyundai (в 2010 г.), Renault (2005 г.), Toyota (2007 г.), GM (2008 г.), Nissan (2009 г.), завод по производству автомобилей Peugeout, Citroen, Mitsubishi также был открыт в 2010 году. В Казахстане производство автомобилей иностранных марок основано на базе АО «Азия Авто», которое производит автомобили: GM, Skoda, Renault-Nissan, KIA [7].

Чтобы понять, какие мотивы преследуют мировые автопроизводители, открывая производство в этих странах, предлагаю обратиться к теории Даннинга. Локализация производства способствует снижению логистических и транспортных расходов ТНК, что, в свою очередь, снижает себестоимость конечного продукта, а также дает возможность получать налоговые льготы, которые предоставляются зарубежным инвесторам. Эти факторы определяют преимущества компании от владения производством на территории стран с переходной экономикой и местоположения производства для реализации продукции на рынках всех стран СНГ, в которых идет динамичное развитие экономики и увеличение среднего класса населения. Развитие и усовершенствование законодательства, которое проводят правительства стран СНГ, также способствуют локализации автомобилестроения международными автопроизводителями в этом регионе и определяют третий фактор – преимущество интернационализации. Это связано с тем, что устанавливаются высокие таможенные пошлины на ввоз автомобилей, произведенных в других странах, в связи с чем ТНК становится выгодно основать производство в регионе, нежели платить высокие таможенные пошлины на ввоз готовых автомобилей. Такое законодательное регулирование, с одной стороны, направлено на поддержание и развитие местных компаний по производству автомобилей (например Lada в

России, Daewoo в Узбекистане), с другой стороны, стимулирует ТНК инвестировать в открытие производства в этих странах.

Таким образом, либерализация и политика по улучшению инвестиционного климата в странах с переходной экономикой способствует снижению уровня неопределенности в этих государствах. Это воспринимается международными компаниями позитивно и способствует увеличению количества ТНК в этом регионе, а также более глубокому их участию в экономической деятельности государств, в соответствии с постулатами теорий интернационализации. Эта тенденция подтверждается тем, что в последнее время подход к управлению представительствами ТНК в странах с переходной экономикой стал меняться – ТНК рассматривают вариант ослабления контроля материнской компании над филиалами в регионе, ввиду того что институциональное развитие в этих государствах хорошо продвинулось вперед. Мировые автопроизводители укрепляют свои позиции в странах с переходной экономикой, открывая производство в этом регионе, в ожидании большей прибыли от роста рынка, в соответствии со стадийной теорией. В качестве конкурентных преимуществ они используют специфичные факторы, и преимущество от глобального присутствия, которое позволяет перераспределить цепочку ценностей таким образом, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынках стран с переходной экономикой.

Литература

1 Статистический справочник ЮНКТАД 2014 г. // Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева, 2014.

2 Buckley P., Casson M. The future of the Multinational Enterprise. – London: Palgrave Macmillan, 2002. – 116 p.

3 Vahlne J., Johanson J. The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks // International Marketing Review. – 2013. – T.30. – №3. – P. 189-210.

4 Buckley P.J., Hashai N. Internationalization in the Eclectic Paradigm // Journal of International Business Studies. – 2009. – T.40. – №1. – P. 58-70.

5 Yadong L. Multinational Enterprises in Emerging Markets. – 1st ed. – Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 2002. – 407 p.

6 Diemo D., Bjorn J. Corporate governance in the multinational enterprise: A financial contracting perspective // International Business review. – 2010. – №19. – P. 446-456

7 Сведения и материалы с сайта: http://www.oica.net/ - 07.11.2015

References

1 Statisticheskij spravochnik JuNKTAD 2014 g. // Organizacija Ob#edinennyh Nacij. – N'ju-Jork i Zheneva, 2014.

2 Buckley P., Casson M. The future of the Multinational Enterprise. – London: Palgrave Macmillan, 2002. – 116 p.

3 Vahlne J., Johanson J. The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks // International Marketing Review. – 2013. – T.30. – №3. – P. 189-210.

4 Buckley P.J., Hashai N. Internationalization in the Eclectic Paradigm // Journal of International Business Studies. – 2009. – T.40. – №1. – P. 58-70.

5 Yadong L. Multinational Enterprises in Emerging Markets. – 1st ed. – Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 2002. – 407 p.

6 Diemo D., Bjorn J. Corporate governance in the multinational enterprise: A financial contracting perspective // International Business review. – 2010. – №19. – P. 446-456

7 Svedenija i materialy s sajta: http://www.oica.net/ - 07.11.2015

Ералиева Я.А.

Страхование в системе управления социальным риском

В статье проанализирована категория «социальный риск» с различных позиций, рассматриваются трактовки ведущих авторов в области социального страхования и делаются определенные выводы. Определены общие признаки и виды социального риска как особой разновидности рисков. Определена роль страхования социальных рисков как основной части системы социального риск-менеджмента, выявлены основные функции страхования в системе управления социальными рисками.

Проанализированы основные социальные риски, закрепленные на законодательном уровне в Республике Казахстан. Рассмотрена динамика социальных выплат и количества получателей по таким рискам, как утрата трудоспособности, потеря кормильца, потеря работы, потеря дохода в связи с беременностью и родами, с усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей), потеря дохода в связи с уходом за ребенком по достижению им возраста одного года. Проанализирована роль Государственного фонда социального страхования в системе управления социальными рисками.

Ключевые слова: социальный риск, социальное страхование, социальные выплаты, безработица, трудоспособность, Государственный фонд социального страхования.

Yeraliyeva Y.

Insurance in the system of social risks management

The article analyzes the category of “social risk” from different perspectives, the author is considering the interpretation of the leading authors in the field of social security and makes some definite conclusions. Social risks are risks associated with the life of a person in the state and society. Under conditions of objective existence of social risk and the associated financial, moral and spiritual losses, there is a need for developing a mechanism that would allow the best of all possible ways to consider the risk when making and implementing decisions in life. One of such mechanisms is social insurance. Common characteristics and types of social risk as a special kind of risks are identified. The role of social insurance as the main risks of the social risk management is defined; the major insurance functions in the management of social risks are identified

The author has analyzed the main social risks, enshrined in laws in the Republic of Kazakhstan. The dynamics of social payments and the number of recipients of such risks as disablement (loss of ability to work), loss of breadwinner, loss of job, loss of income due to pregnancy and childbirth, adoption (adoption) of a newborn child (children), the loss of income due to childcare attaining the age of one year. The role of the State Social Insurance Fund in the management of social risks has been analyzed.

Key words: social risk, social insurance, social security, unemployment, social payments, disablement, the State Social Insurance Fund.

Ералиева Я.А.

Әлеуметтік тәуекелді басқару жүйесіндегі сақтандыру

Мақалада «әлеуметтік тәуекел» категориясына әртүрлі көзқарас тұрғысынан талдау жасалған, әлеуметтік сақтандыру саласындағы зерттеуші белгілі авторлардың тұжырымдамалары қарастырылады және белгілі бір тұжырымдар жасалған. Әлеуметтік тәуекел-менеджмент жүйесінің негізгі бөлігі ретінде әлеуметтік тәуекелдерді сақтандырудың рөлі анықталған, сондай-ақ, әлеуметтік тәуекелді басқару жүйесіндегі сақтандырудың негізгі функциялары айқындалған.

Қазақстан Республикасында заңнамалық деңгейде бекітілген негізгі әлеуметтік тәуекелдерге талдау жасалған. Еңбек қабілеттілігін жоғалту, асыраушысынан айрылу, жұмысынан босап қалу, жүктілікпен және босанумен, жаңадан туылған баланы асырап алумен байланысты табысын жоғалту, 1 жасқа толғанша бала күтімімен айналысу сияқты тәуекелдер бойынша әлеуметтік төлемдер мен оны алушылар саны бойынша динамикасы көрсетілген. Әлеуметтік тәуекелдерді басқару жүйесінде әлеуметтік сақтандырудың Мемлекеттік қорының рөліне жан-жақты талдау жасалған.

Түйін сөздер: әлеуметтік тәуекел, әлеуметтік сақтандыру, әлеуметтік төлемдер, жұмыссыздық, еңбекке қабілеттілік, әлеуметтік сақтандырудың Мемлекеттік қоры.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.57

Ералиева Я.А.

Новый экономический университет имени Т. Рыскулова
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: yanaeralieva@mail.ru

СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМ РИСКОМ

Основной причиной появления мер социальной помощи является рисковая природа существования как каждого отдельного человека, так и общества в целом. Риски носят физиологический, экономический и социальный характер, и все это требует определенных форм защиты, в том числе и социальных.

Риски физических лиц получили свое распространение только на рубеже XX века, что впоследствии привело к развитию таких форм страхования, как страхование жизни и здоровья. Однако социально-экономическое развитие общества стало причиной того, что в последние десятилетия социальному страхованию уделяется повышенное внимание.

Было бы неверно связывать социальные риски только с угрозами материального и социального характера. В силу чего в последнее время появляются все новые формулировки социальных рисков, которые связаны в первую очередь с опасностью недовольства населения социальной политикой, проводимой правительством.

Формулировок категории «социальный риск» множество. Еще больше трактовок понятия самого риска. Однако при наличии различных толкований понятия «социальный риск» в то же время отсутствует его определение.

Риск может иметь три варианта последствий: положительный, то есть благоприятный, нулевой, характеризующийся отсутствием каких-либо результатов, и отрицательный, при котором объект риска подвергается только негативному воздействию. Из этого вытекает и множество формулировок риска.

Так, придерживаясь точки зрения о том, что риск – это событие, которое влечет только отрицательные последствия, российские исследователи Н.В. Хохлов и В.Г. Павлюченко связывают понятие риска с ущербом, материальным или финансовым. При этом Н.В. Хохлов выводит на первый план случайный характер событий, тогда как В.Г. Павлюченко подчеркивает вероятностный характер риска [1].

Известный теоретик социального страхования В.Д. Роик считает, что социальные риски – это факторы нарушения нормального социального положения людей при повреждения здоровья, утраты трудоспособности или отсутствия спроса на труд (безработица), сопровождающиеся наступлением для

трудозанятого населения материальной необеспеченности вследствие утраты заработка, несения дополнительных расходов, связанных с лечением, а для семей – утратой источника дохода в случае потери кормильца [2].

С.М. Березин определят социально-экономическое содержание категории «социальный риск» как сложное социально-экономическое явление, характеризующий вероятностных позиций набор угроз жизнедеятельности работников (и членов их семей), связанных с утратой здоровья, трудоспособности и места работы, заработной платы, необходимости нести затраты на лечение и реабилитацию, требующие государственно-организационных форм социальной защиты [3].

Другая группа исследователей рассматривает социальные риски существенно шире, уделяя особое внимание общественной природе их происхождения в зависимости от исторического развития. Так, Б.В. Ракитский определяет социальный риск как вероятностные опасности, угрозы нарушения нормального социального положения, вызываемые неустранимыми для данного общества причинами, коренящимися в самом его конкретном историческом устройстве [4].

Общим для всех определений социального риска, безусловно, является то, что они связаны с жизнедеятельностью человека в государстве и обществе, с вероятными опасностями и случайностями, возникающими по причинам общественно-исторического характера, и кроме того, они приводят к существенным отклонениям от социальной нормы каких-либо характеристик социального понижения человека или группы.

Как отмечалось ранее, социальное риски – это, прежде всего риски ухудшения социального положения. Происхождение таких рисков имеют различную природу, но их особенностью является то, что они существуют не только в чрезвычайных ситуациях принятия решений, но и в обычных условиях жизнедеятельности человека и общества.

В международном праве, в частности, в Руководящих принципах МОТ, перечень социальных рисков, защиту от которых необходимо осуществлять на государственном уровне, включает болезнь, материнство, инвалидность, старость, смерть кормильца, безработица, в связи с чрезвычайными обстоятельствами, производственная травма [5].

В целом обобщая виды социальных рисков, их можно представить следующим образом (рисунок 1).

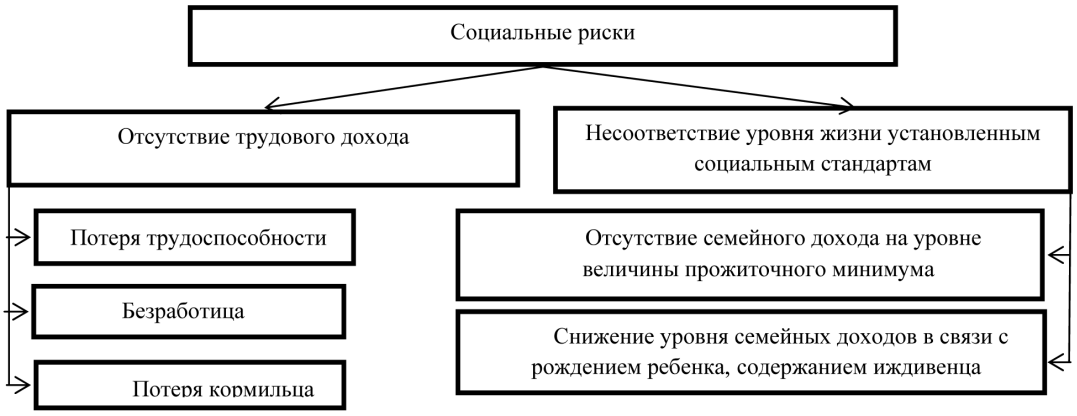


Рисунок 1 – Классификация видов социального риска

В условиях объективного существования социального риска и связанных с ним финансовых, моральных и духовных потерь возникает необходимость в разработке определенного механизма, который позволил бы наилучшим из всех возможных способов учитывать риск при принятии и реализации решений в жизнедеятельности. Таким механизмом является социальный риск-менеджмент или система управления социальными рисками, выстраиваемая на основе общей концепции управлении рисками.

Страхование социальных рисков является основной частью системы социального риск-менеджмента, который организуется и проводится государством в виде социальной защиты населе-

ния. В свою очередь, частью социальной защиты является социальное обеспечение. Основным отличием социального обеспечении от социального страхования является механизм распределения денежных средств. В социальном обеспечении это финансирование осуществляется из бюджетов всех уровней, в социальном страховании – создание и распределение средств страхового фонда среди его участников.

Страхование в системе риск-менеджмента выполняет несколько функций. Страхование принадлежит к числу наиболее часто применяемых риск-инструментов, метода передачи риска, по которому носитель риска или лицо, заинтересованное в защите носителя риска от последствии его наступления, передают ответственность по возмещению возможного ущерба сторонней специализированной организации (страховщику) за заранее обусловленную плату. То есть страхование в системе риск-менеджмента выполняет экономическую функцию по передаче материальных последствий риска по возмещению возможного ущерба.

Кроме того, страхование удовлетворяет потребность в безопасности для общества, социальных групп и отдельных индивидуумов. Иными словами, в системе риск-менеджмента страхование выполняет функцию обеспечения безопасности жизнедеятельности.

Одни из основных функций страхования в системе управления рисками – предупредительная и происходящая из нее контрольная. Они проявляются в осуществлении профилактических, предупредительных и контрольных мероприятий, позволяющих снизить вероятность реализации риска и, как следствие, уменьшить вероятный масштаб ущерба для объекта, вызванный наступлением неблагоприятного события.

В настоящее время страхование все больше сопряжено с выполнением социальной функции, а именно с уменьшением или компенсацией неблагоприятных последствий риска для отдельного индивидуума для социальной группы или для всего общества в целом. Этот постулат находится в основе социального риск-менеджмента или управления социальными рисками, одним из основных инструментов которого является социальное страхование.

Страхование социальных рисков или социальное страхование является основной частью системы социальной защиты населения, другой частью социальной защиты является социальное обеспечение. Базовым отличием двух направлений социальной зашиты являются различные механизмы финансирования: в социальном обеспечении финансирование осуществляется из бюджетов всех уровней, в социальном страховании – за счет применения страхового механизма или создания и распределения средств страхового фонда для участников его создания.

В Казахстане понятие «социальный риск» закреплено на законодательном уровне, в Законе РК «Об обязательном социальном страховании», где к социальным рискам относятся: утрата трудоспособности, потеря кормильца, потеря работы, потеря дохода в связи с беременностью и родами, с усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей), потеря дохода в связи с уходом за ребенком по достижению им возраста одного года [6].

Проанализируем динамику социальных выплат и количества получателей организационно-экономического механизма социальных рисков за период 2005-2014 годы.

В Казахстане страхование социальных рисков осуществляется АО Государственным фондом социального страхования. Начиная с 2005 года, из Государственного фонда социального страхования производятся социальные выплаты на случай:

– утраты трудоспособности;
– потери кормильца;
– потери работы.

В рамках реализации Послания Главы государства народу Казахстана 28 февраля 2007 года «Новый Казахстан в новом мире!» с 1 января 2008 года введено обязательное социальное страхование материнства и детства. В этой связи, из Фонда назначаются социальные выплаты:

– по беременности и родам, усыновлению (удочерению) новорожденного ребенка;
– по уходу за ребенком до 1 года.

На рисунке 2 представлены показатели выплат и число получателей социальных выплат по утрате трудоспособности из ГФСС. Просматривается постоянное увеличение как объема социальных выплат, так и рост получателей. Так, за период с 2005 года рост выплат составил 63214 млн. тенге. При этом средний размер назначаемого пособия в 2005 году составлял 2021 тенге, а в 2014 году – 8039,9 тенге [7].

Рисунок 2 – Выплаты по утрате трудоспособности

Выплаты по потере кормильца также имеют тенденцию к увеличению. В 2005 году число получателей выплат по потере кормильца составляло 549 человек, в 2014 году количество получателей уже составило 27794 человек, а сумма выплат увеличилась на 4018,5 млн. тенге.

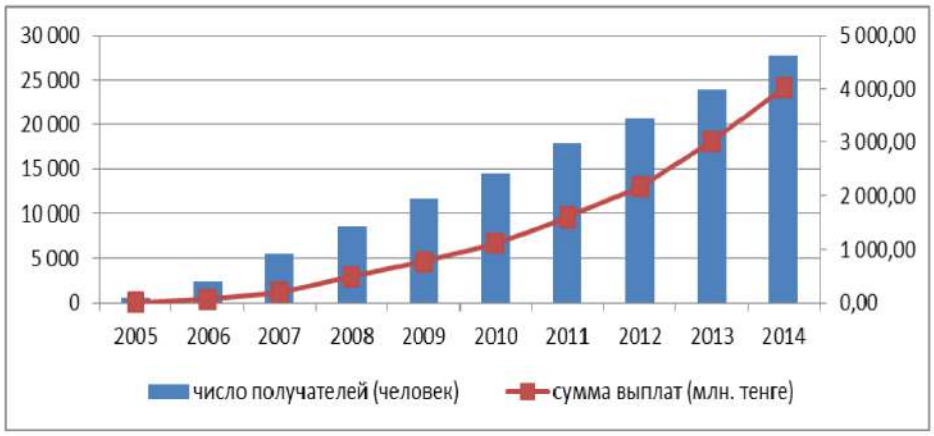


Рисунок 3 – Выплаты по потере кормильца

На рисунке 4 представлена динамика социальных выплат на случай потери работы. Количество получателей в 2005 году составило 8 человек, а в 2014 году – 18306 человек. Средний размер социальных выплат увеличился в 2014 году по сравнению с 2005 годом практически в 5 раз.

Однако проведенный анализ данных свидетельствует о том, что только 83,2% зарегистрированных безработных в 2014 году являются получателями социальных выплат на случай потери работы. Возникает вопрос, по каким причинам оставшиеся 27% зарегистрированных безработных не получают пособия. Социальные выплаты производятся лишь тем лицам, за которых социальные отчисления производились не менее 6 месяцев, однако отчисления могут не производиться по вине работодателя, а работник в конечном итоге может быть «выкинут» из системы социального страхования. Целесообразнее для такой категории предусмотреть минимальный размер пособия на случай потери работы в размере 50% от минимальной заработной платы.

Рисунок 4 – Выплаты по потере работы

Таблица 1 – Количество получателей социальных выплат по безработице в общей численности, зарегистрированных безработных за 2005-2014 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность зарегистрированных в качестве безработных (тыс. чел.)	94,0	75,1	54,7	48,4	53,4	35,4	36,6	34,6	30	33,4
Численность получателей социальных выплат по потере работы (тыс. чел.)	0,5	2,4	5,5	1,7	17,4	16,4	17,4	14,3	23,9	27,8
Доля получателей социальных выплат в общей численности, зарегистрированных безработных, в %	0,5	3,2	10,1	3,5	32,6	46,3	47,5	41,3	79,7	83,2

Социальные выплаты на случай потери дохода в связи с беременностью и родами, на случай потери дохода в связи с усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей), на случай по потере дохода, в связи с уходом за ребенком по достижению им возраста одного года были введены с 2008 года в поддержку материнства и детства.

Рисунок 5 – Выплаты по беременности и родам и по уходу за ребенком до одного года

Динамика социальных выплат, направленных на поддержку материнства и детства, свидетельствует о положительной динамике социальных выплат. Темпы роста числа получателей социальных выплат по беременности и родам составили 93,4%, числа получателей социальных выплат по уходу за ребенком – 68,5%. Сумма социальных выплат также неуклонно растет. Так темпы роста суммы социальных выплат по беременности и родам составили 204,8%, а темпы роста суммы социальных выплат по уходу за ребенком составили 275,2%.

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы:

Несмотря на существующие различные подходы к определению понятия «социальный риск», к сожалению, отсутствует категориальный аппарат данного понятия.

Отсутствует как единая классификация показателей социального риска, так и унифицированная методика его оценки.

Анализ данных ГФСС по основным видам социальных рисков свидетельствует о положительной динамике как сумм социальных выплат, так и количества получателей, что свидетельствует о планомерно проводимой социальной политике государства по поддержке социально уязвимых слоев общества.

Литература

1 Павлюченко В.Г. Социальное страхование. – М.: «Дашков и К», 2007.
2 Роик В.Д. Основы социального страхования. – М.: Анкил, 2005. – 256 с.
3 Никулина Н.Н., Березин С.В. Страхование. Теория и практика: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 511 с.
4 Научно-методическое пособие Социальная защита населения // www.rosmintrud.ru
5 Страхование: принципы и практика: Пер. с англ. / сост. Д. Бланд: – М.: Финансы и статистика, 1998.
6 Закон РК «Об обязательном социальном страховании» от 25 апреля 2003 года № 405-II.
7 Данные Государственного фонда социального страхования // www.gfss.kz

References

1 Pavljuchenko V.G. Social'noe strahovanie. – M.: «Dashkov i K», 2007.
2 Roik V.D. Osnovy social'nogo strahovanija. – M.: Ankil, 2005. – 256 s.
3 Nikulina N.N., Berezin S.V. Strahovanie. Teorija i praktika: uchebnoe posobie. – M.: JuNITI-DANA, 2008. – 511 s.
4 Nauchno-metodicheskoe posobie Social'naja zashhita naselenija // www.rosmintrud.ru
5 Strahovanie: principy i praktika: Per. s angl. / sost. D. Bland: – M.: Finansy i statistika, 1998.
6 Zakon RK «Ob objazatel'nom social'nom strahovanii» ot 25 aprelja 2003 goda № 405-II.
7 Dannye Gosudarstvennogo fonda social'nogo strahovanija // www.gfss.kz

Кишибаева Б.С., Купенова Ж.К.

ҚР-дағы аудиторлық қызметті реттейтін органдардың функциялары мен құрылымдары

Аудит - бұл бір мезгілде тауар айырбастау мен ақшалай қатынастың дамуымен пайда болған қаржылық бақылаудың бір түрі. Қаржы бақылау жүйесін құрушы алғашқы мемлекет болған Қытай. Б.э.д. 700 ж бұрын ежелгі Қытай жазбаларына сүйенсек Қытайда Генерал аудитор посты болғанын, оның мемлекеттік ақшалар және мүлікпен басқару құқығын иеленуші мемлекеттік шенеуніктердің қызметін бақылаудың негізгі міндеті болып табылатындығы айтылған.

Біріншіден, аудиттің дамуы капитал нарығы дамуымен анықталып және жеке мемлекеттердің қаржы-өнеркәсіп тарихы ерекшеліктерімен тығыз байланысты болған. Аудит аталған фирмада жұмыс атқармайтын, мамандандырылған тәуелсіз аудиторлармен жүргізілетін сыртқы қаржылық бақылау. Алғашқы кезекте аудиттің пайда болуы, кәсіпорын қызметінің қаржылық жағдайын тікелей инвестициялауға және оны басқаруда қызығушылық танытумен байланысты.

Түйін сөздер: үлкен төрттік, ВДО «INTERNATIONAL», НАК «Центраудит-Казахстан», аудит порцедурасын біріздендіру.

Kishibayeva B.S., Kupenova Zh.K.

Structure and functions of organs of regulative public accountant activity in RK

Audit one on forms of financial control, a requirement in that arose up simultaneously with an origin and development of barter and money relation. By the first country, creating the financial checking system, there was China. The ancient Chinese records specify that already in 700 to our era in China there was a post of the General public accountant, the basic duty of that is control after activity of public administrators, having a right to dispose of state money and property.

Development of audit was closely associated with futures from financially- industrial history of separate countries determined, foremost, by character of market of capital development. Audit it is the external financial control, carried out by independent graduate specialists not working in this firm. Consequently, the origin of audit of first of all related to the division of those interests, who directly invests monetary resources in activity companies, and those, who engages in her management.

Key words: Big four, the SAR «INTERNATIONAL», NAC «Center audit-Kazakhstan», the unification of audit procedures.

Кишибаева Б.С., Купенова Ж.К.

Структура и функции органов, регулирующих аудиторскую деятельность в РК

Аудит - одна из форм финансового контроля, потребность в котором возникла одновременно с зарождением и развитием товарообменных и денежных отношений. Первой страной, создавшей систему финансового контроля, был Китай. Древние Китайские записи указывают, что уже в700 г. до н.э. в Китае существовал пост Генерального аудитора, основной обязанностью которого является контроль за деятельностью государственных чиновников, имеющих право распоряжаться государственными деньгами и имуществом.

Развитие аудита было тесно связано с особенностями с финансово-промышленной истории отдельных стран и определялось, прежде всего, характером развития рынка капитала. Аудит- это внешний финансовый контроль, осуществляемый независимыми дипломированными специалистами, не работающими в данной фирме. Следовательно, возникновение аудита в первую очередь связано с разделением интересов тех, кто непосредственно инвестирует денежные средства в деятельность компании, и тех, кто занимается ее управлением.

Ключевые слова: большая четверка, ВДО «INTERNATIONAL», НАК «Центраудит-Казахстан», унификация процедур аудита.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ: 657.6(574)

***Кишибаева Б.С., Купенова Ж.К.**

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: botik_com@mail.ru

ҚР-ДАҒЫ АУДИТОРЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ РЕТТЕЙТІН ОРГАНДАРДЫҢ ФУНКЦИЯЛАРЫ МЕН ҚҰРЫЛЫМДАРЫ

«Аудиторлық қызмет көрсету» ұғымына Республикалық және территориялық аудиторлар палаталары, аудиторлық фирмалар мен тәуелсіз аудиторлар кіреді. ҚР «Аудиторлық қызмет туралы» заңға сәйкес Республикалық аудиторлар палатасы тәуелсіз «бейүкіметтік», қоғамдық, коммерциялық кәсіби, өзін-өзі басқаратын және өзін-өзі қаржыландыратын ұйым болып табылады. Аудиторлар палатасы аудиторларды, аудиторлық ұйымдарды ерікті негізде біріктіреді және мүшелік жарналар мен Қазақстан Республикасының заңдарында тыйым салынбаған өзге де көздер есебінен қаржыландырылады.

Аудиторлық ұйымның құрамындағы аудиторлардың саны кемінде екі адамнан құралуға тиіс. Оның жарғылық капиталында аудиторларға және (немесе) аудиторлық ұйымдарға тиесілі үлес кемінде 51% болуға тиіс.

Аудиторлардың республикалық және территориялық палаталары аудит порцедурасын біріздендіруге (унификация), жетілдіруге және дамытуға үлестерін қосуы керек. Аудит, бухгалтерлік есеп және экономикалық талдау салаларындағы стандарттар мен ұсыныстарды сараптаумен қатар олар аудиторлық фирмалар мен аудиторлардың қызметтерін үйлестіру функциясын орындайды, олардың қоғамдық этикалық нормаларын анықтайды, аудиторлардың біліктілігін арттыру, аудиторлық қызметтің нарығын зерделеу, аудиторлық фирмалар мен аудиторларды нормативті құжаттармен қамтамасыз ету, оларға аудиторлық істі ұйымдастыруда кеңес берушілік-әдістік көмек көрсету бойынша шараларды қарастырады.

Нарықтық экономикаға көшу барысында аудиторлық қызметтерді құрудың қарқынын жеделдетіп, олардың жұмыс әдістерін жетілдіру аса маңызды. Бұл өндіріс пен шаруашылық жүргізуші субьектілер қызметін басқарудың көптеген салаларында экономикалық проблемаларды шешудегі дәрменсіздіктерді жылдам еңсеруге мүмкіндік береді.

Қазақстан Республикасында аудиттің пайда болуы мен қалыптасуы Қаржы Министрлігінің БТБ (Бақылау-тексеру басқармасы) жанынан шаруашылық есептегі тексеруші топ ұйымдастырылған 1989 жылдан басталады. Содан кейін оның негізінде 1990 жылдың 15 ақпанындағы ҚазССР Министрлер Кеңесінің № 60 қаулысына сәйкес республиканың Қаржы Министрлігі-

не қарасты аумақтық бөлімдерімен «Қазақстан аудит» атты шаруашылық есептегі аудиторлық орталық құрылды. 1992 жылдан бұл кәсіпорын жеке меншіктің барлық ұйымдарға аудиторлық қызмет көрсететін аса ірі дербес акционерлік компанияға айналды.

1993 жылдың 18-ші қазанында Жоғарғы Кеңес «Қазақстан Республикасындағы аудиторлық қызмет туралы» бірінші заңын қабылдады, ал 1994 жылдың 6-шы мамырында елдегі аудиторлардың 1 съезінде аудиторлар палатасының Жарғысы тіркеуден өтті. Қазіргі уақытта елімізде 100-ден астам аудиторлық фирмалар мен 3000-нан астам маман жұмыс істейтін тәуелсіз жеке кәсіпорындар әрекет етеді. Келешекте аудиторлық істің мамандарына деген қажеттілік арта түседі. Аудиторлардың Республикалық Палатасының есебі бойынша еліміздегі аудиторлық қызметпен айналысатын қызметкерлердің саны шамамен 30 мыңдай адамды құрауы керек. Нарықтық өзара қарым-қатынасқа сәйкесетін нормативті-құқықтық актілерді әзірлеп қабылдау аудиторлық істің келешекте дамуын дұрыс анықтауға және біздің елімізге аса ірі халықаралық аудиторлық компаниялардың көптеп келуіне ықпалын тигізеді.

ҚР «Аудиторлық қызметтер туралы» заңында ашық үлгідегі акционерлік қоғамды, өндірістік кооператив пен мемлекеттік кәсіпорынды қоспағанда кез келген ұйымдық – құқықтық формада аудиторлық қызметті жүзеге асыру үшін құрылған коммерциялық ұйымдар ретінде ұғылатын аудиторлық ұйымдарға анықтама берілген.

Аудиторлық ұйымдарды құру барысында аудиторлық кәсіпорындардың әртүрлі формаларын мынадай түрде мақсатқа лайықты пайдалану:

– шетелдік аудиторлық фирмалардың өкілдіктерін;

– біріккен аудиторлық кәсіпорындарды;

– акционерлік қоғамдар мен компаниялар;

– шағын жеке меншік және жеке кәсіпорындар;

– жеке-дара аудит және кеңес беру.

Бірінші типтегі аудиторлық ұйымдарға 2002 жылға дейін «үлкен бестік» деп аталатын: «КПМГ», «Делойт Энд Туш», «Артур Андерсен», «Эрнст энд Янг», «Прайс Уотерхаус Куперс» шетелдік компаниялардың өкілдіктері кіреді.

Бұл компаниялар, әдетте, келешегі зор аудандарға ірі қалаларда офистерге, үлкен штаттарға және халықаралық деңгейдегі ауқымды жобаларды жүзеге асыра алатын мүмкіндіктерге ие. «Үлкен бестік» мүшелерінің жылдар бойы тірнектеп жинаған тәжірибесі және жоғары беделі бар. «Үлкен бестіктердің» барлығы да өз қызметтерін Қазақстанда бастаған. Олардың өкілдері беделді тендерге қатысып жүр. Құрлық аралық фирмалардың тұрақты клиенттеріне белгілі халықаралық біріккен және қазақстандық компаниялар мен қаржы - банк мекемелері жатады.

Екінші тип ТМД елдерінің аудиторлық фирмалармен және шетелдік фирмалармен («үлкен бестіктен» басқа) біріккен аудиторлық кәсіпорындар құруды көздейді. Мұндай аудиторлық фирмалар шетелдік, біріккен және отандық компанияларға кәсіби қызмет көрсетеді. Осы типтегі аудиторлық ұйымдардың қатарына біздің еліміздегі ЖАҚ «БДО Қазақстанаудит»-ті жатқызуға болады. Ол 2004 жылдың сәуір айында «ВДО INTERNATIONAL» деп аталатын әлемдегі аса ірі халықаралық тәуелсіз фирмалардың аудиторлық ассоциациясына толыққанды мүше боп кіреді.

1963 жылы негізі қаланған «ВДО INTERNATIONAL» 99 елдің аудиторлық фирмаларының қызметін қамтиды және 2004 жылдың басында «Артур Андерсон» атты әйгілі фирма тарағаннан кейін бұл ассоциация «үлкен бестіктің» құрамына кірді.

Үшінші тип – бұл өнеркәсіп кәсіпорындарына, ауыл шаруашылығына, құрылысқа, саудажабдықтау және басқа да салаларға қызмет көрсететін салааралық аудиторлық компания. Ол өзіндік ерекшелігі бар тақырыпта жұмыс істейді, оның нақты қызмет бағыты бар, отандық кәсіпорындарға кең спектрлі кәсіби аудиторлық қызмет көрсетеді.

Ұйымдастыру формасының төртінші типі – құрамына бірнеше аудиторлар кіретін шағын дербес аудиторлық фирмалар. Олар негізгі қызметтердің шоғырлануын және икемділігін, клиентпен тікелей байланысуды, қызметтер мен адам ресурстарын оңтайландыру мүмкіндіктерімен қамтамасыз етеді. Қазақстанда аудиторлық ұйымдардың осы тобына НАК «Центраудит-Казахстан», ЖШС «Ержановтар және К», ЖШС «Ай-аудит» және т .б. жатқызуға болады.

Ұйымдастыру формасының бесінші типі – жеке-дара аудиттеу және кеңес беру. Бұл арада біріккен аудиторлық туралы айтылып тұрған жоқ, мұнда кәсіби кеңес берушінің негізгі жұмысы турасында сөз болып отыр. Мұндай кеңес берушінің қызмет құны қосымша шығындардың болмауынан төмен, сол себепті де оның қызмет саласын едәуір кеңейтеді.

Аудиторлық ұйымдардың іс-тәжірибесін талдау олардың негізгі қызмет бағыттарын және

ұлттық экономика саласы, әр түрлі салалардағы кәсіпорындармен өзара байланысының формаларын анықтауға мүмкіндік береді.

Қорытындылай келе, аудиторлық ұйымдардаң сапасын арттыру үшін арнайы рейтинг жүргізіп, шетелдік «үлкен бестікке» бәсекелес болатындай, және аудиторлыққа байланысты негізгі мәселелерді шешетіндей бірнеше шағын аудиторлық ұйымдарды біріктіріп үлкен компаниялар құру қажет.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан – 2050» стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы.
2 Абленов Д.О. Аудит негіздері: оқулық. – Алматы: Экономика, 2005. – 400 б.
3 http://www.uchet.kz/news/

References

1 President of Republic of Kazakhstan – N.A. Nazarbaev «Kazakhstan-2050»: new political course of the taking place state» of people of Kazakhstan
2 Ablenov D.O Audit negizderi: oku. – of Almaty: Economy, 2005, 400 s.
3 http://www.uchet.kz/news/

Кайратова Ж.К.

Роль интеллектуального капитала в инновационном развитии экономики

Статья посвящена анализу интеллектуального капитала, который оказывает радикальное воздействие на развитие инновационной экономики. На современном этапе интеллектуальный капитал приобретает особое значение: определяет структуру национальной экономики, качество производимой продукции и услуг, эффективность функционирования хозяйства. Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал все в большей мере влияет на экономическую силу нации и ее благосостояние.

Методология исследования: теоретические исследования зарубежных ученых и специалистов в области интелектуального капитала и инновационного развития экономики, а также законодательные и нормативно-правовые документы в данной области. При подготовке статьи использованы традиционные методологические инструменты экономической науки, такие как метод системного анализа, метод экспертных оценок, метод научной абстракции и др.

Результаты исследования: теоретический анализ публикаций ученых и практиков позволил сделать вывод о том, что в экономических исследованиях понятие «интеллектуальный капитал» тесно взаимосвязано с такими понятиями, как интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный потенциал, человеческий капитал, которые часто применяются как тождественные понятия.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, инновация, экономика.

Kairatova Zh.K.

The role of intellectual capital in the innovative development of the economy

The article analyzes the intellectual capital, which has a radical impact on the development of innovative economy. At the present stage the intellectual capital has particular importance, it determines the structure of the national economy, the quality of products and services, the efficiency of the economy. The ability of the economy to create and use intellectual capital increasingly influences the economic strength of the nation and its prosperity.

Survey Methodology. The basis for the article served as theoretical and applied research of foreign and domestic scholars and experts in the field of social responsibility, as well as legislative and regulatory documents in the field. In preparing the article used the traditional methodological tools of social science: the method of system analysis, the method of expert estimations, the method of scientific abstraction, etc.

Results: theoretical analysis of the publications of scientists and experts led to the conclusion that in the economic studies the concept of "intellectual capital" is closely related to such concepts as intellectual resources, intellectual potential, human capital and they often used as identical concepts. Intellectual capital inherents in your own content, determined by the specifics of its functions. They are existence and progressive development of intellectual property, creative mindset. Intellectual capital is increasingly seen as a source of sustainable competitive advantage in relation to innovation.

Key words: human capital, intellectual potential, intellectual capital, innovation, economy.

Қайратова Ж.К.

Экономиканың инновациялық дамуындағы зияткерлік капиталдың рөлі

Мақала қоғамның инновациялық дамуына түбегейлі ықпал ететін зияткерлік капитал ұғымын сараптауға арналған. Қазіргі таңда зияткерлік капитал аса зор маңызға ие болып келеді, өйткені ол ұлттық экономиканың құрылымын, шығарылатын өнімдер мен қызметтің сапасын анықтайды, шаруашылықтың қызмет ету тиімділігін көрсетеді. Экономиканың зияткерлік капиталды жасау және оны тиімді қолдана алу қабілеті ұлттың экономикалық күші мен оның әл-ауқатына зор әсер етеді.

Зерттеу әдіснамасы: әлеуметтік жауапкершілік саласындағы шетел және отандық ғалымдар мен мамандардың теориялық және қолданбалы зерттеулері, сондай-ақ, осы саладағы заңдық және нормативті-құқықтық құжаттар. Мақаланы дайындау барысында әлеуметтанулық ғылымның дәстүрлі әдіснамалық құралдары қолданылды: жүйелік талдау әдісі, сарапшылық бағалау әдісі, ғылыми абстракциялау әдісі және т.б.

Зерттеу нәтижесі: ғалымдар мен практиктердің басылымдарын теориялық талдау экономикалық зерттеулерде «зияткерлік капитал» ұғымы зияткерлік қорлар, зияткерлік потенциал, адамдық капитал ұғымдарымен тығыз байланысты екенін көрсетті және олар өз кезегінде бір-бірінің орнына қолдана беріледі.

Түйін сөздер: адамдық капитал, зияткерлік потенциал, зияткерлік капитал, инновация, экономика.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.341

Кайратова Ж.К.

Университет международного бизнеса,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: kairatova2328@gmail.com

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Стратегическим ресурсом XXI века становятся знания и умение человека пользоваться этими знаниями. Человеческий капитал стал главным фактором формирования и развития инновационной экономики и экономики знаний как высшего на сегодняшний день этапа развития мировой мысли. В развитых странах человеческий капитал составляет свыше 70-80% национального богатства и предопределяет лидерские позиции в мире. Исследования, проведенные в странах ЕС, показали, что предприятия, которые частично используют интеллектуальный капитал, получают в среднем 14% прибыли, те, что используют его более активно – 39%, а те предприятия, которые интеллектуальный капитал считают базой стратегического развития – 61% [1].

По оценке Программы развития ООН, Казахстан относится к странам с высоким уровнем индекса человеческого развития [2]. В Казахстане сегодня есть четкое осознание того, что в обществе и экономике знаний наука и образование, приобретают ключевое значение и становятся ведущими производительными силами. Из данной концепции становится ясным, что будущее наших стран будет определяться не нефтяными и газовыми богатствами, а интеллектуальным потенциалом, уровнем развития науки и образования, высоких технологий [3].

Рост общественного богатства в условиях инновационного развития зависит, прежде всего, от динамики роста культурного капитала граждан, накопления интеллектуальных способностей, способностей членов общества обобщать и аккумулировать новые знания, превращать их в инновационный ресурс общества.

Понятия «интеллектуальные ресурсы», «интеллектуальный капитал», «интеллектуальный потенциал», «человеческий капитал» в экономических исследованиях часто применяются как тождественные понятия. В настоящее время активно разрабатываются понятия интеллектуального капитала и потенциала на разных уровнях экономики и общества. В этой связи с экономической точки зрения обычно рассматривают три взаимосвязанных понятия: потенциал, ресурсы и капитал, где следующее понятие является частью предыдущего. Потенциал – это все виды существующих возможностей; ресурсы – средства, которые

уже можно использовать; капитал – ресурсы, которые используются и приносят доход [4].

Значительное влияние на формирование современного понимания интеллектуального капитала оказали работы Й. Шумпетера [5]. В целом, историю развития основных направлений в исследовании интеллектуальных ресурсов можно представить в виде двух направлений. Наиболее широко и теоретически полно представлено направление, связанное с рассмотрением интеллектуального капитала индивида и отдельного предприятия [6]. Во втором направлении можно объединить «интеллектуальные» концепции национального богатства и экономического роста, а также методологии оценки интеллектуального капитала общества.

Интеллектуальный капитал организации представлен знаниями, создающими богатства организации. Такие знания могут считаться нематериальными активами, которые способствуют повышению качества внутренних процессов и создают добавленную стоимость. Интеллектуальный капитал считается активом, который может использоваться для управления прибыли, привлечения новых клиентов, создавать новые продукты или иным образом улучшить бизнес. В целом интеллектуальный капитал можно определить как совокупность всех информационных ресурсов, имеющихся в распоряжении организации. Компонентами интеллектуального капитала принято считать сочетание человеческого капитала, структурного капитала и социального капитала.

Основы теории интеллектуального капитала заложены именно теорией человеческого капитала, которая получила в конце двадцатого столетия статус самостоятельного раздела экономического анализа [6, 7].

Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду – образование и профессиональные навыки. В современном виде концепция человеческого капитала была сформулирована в конце 50-х – начале 60-х годов XX века в рамках чикагской школы Теодором В. Шульцем [8], а также в работе Г. Беккера [9]. В данной концепции человек в экономическом смысле сравнивался с вещественным капиталом, используемым в производстве, а образование рассматривалось как форма инвестиций в человеческий капитал. Эта точка зрения до сих пор широко представлена в научной литературе.

Человеческий капитал организации можно определить как знания, навыки, опыт и инициативы, которыми обладают сотрудники, и представить в виде формулы (1):

$$\text{Человеческий капитал} = \text{Знания} + \text{Умения} + \text{Опыт} + \text{Инициативы} \quad (1)$$

Вместе с тем в современных условиях понятие человеческого капитала существенно расширилось. К примеру, по последним расчетам, сделанным экспертами Всемирного банка, в человеческий капитал включают и потребительские расходы – затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели. Человеческий капитал как фактор инновационного развития должен включать компетенции сотрудников, например, ноу-хау, навыки, способности, а также их обязательства перед организацией, например, готовность работы в компании. Вклад людей является важнейшим фактором результативности деятельности организации. Человеческий потенциал повышает конкурентоспособность организации. Способность человека производить товары и услуги трансформируется в человеческий капитал. Различия между человеческим капиталом и человеческим потенциалом не столь значительны, на практике эти понятия взаимозаменяемы. Поэтому человеческий капитал можно считать составной частью рыночной стоимости организации с позиции сотрудника, создающего успех организации, рассматривать как динамический индекс и очень важный фактор развития организации. Люди создают добавленную стоимость организации. Человеческий капитал организации осуществляет позитивное влияние на инновации.

Практически все составляющие интеллектуального капитала могут функционировать только во взаимосвязи с человеком, так как непосредственные или опосредствованные их носители приводятся в действие знаниями и умения человека.

Структурный капитал принадлежит организации и остается с организацией даже тогда, когда работники увольняются из организации. Все, что остается на предприятии, связанное с интеллектуальным потенциалом, после ухода персонала с работы домой – это интеллектуальная собственность, информационные системы, система финансовых взаимоотношений, инструкции, положения, стандарты, награды, грамоты, призы, которые получило предприятие. Структурный капитал позволяет функционировать человеческому

капиталу. В состав структурного капитала входят следующие компоненты [6]:

организационный капитал, включает в себя философию организации и системы для привлечения возможностей организации;

капитал процесса, включает в себя методы, процедуры и программы, которые реализуют и повышают доставку товаров и услуг;

капитал инноваций, включает интеллектуальную собственность и некоторые другие нематериальные активы. Нематериальными активами являются таланты и знания. Интеллектуальная собственность включает защищенные коммерческие права, такие как патенты, авторские права и торговые марки. Интеллектуальный капитал представляет собой накопление полезных явных и неявных знаний в организации.

Социальный капитал представляет ожидаемые коллективные или экономические выгоды, полученные от сотрудничества между отдельными лицами, группами, социальными сетями и взаимосвязи между ними в обществе. Социальный капитал – это запас и поток знаний, вытекающих из отношений в рамках организации и за ее пределами. Поток знаний является решающим для интеллектуального капитала в организации таких процессов, в ходе которых люди взаимно работают и действуют. Социальные контакты влияют на рост производительности отдельных лиц и групп. Термин «социальный капитал» приобрел широкое использование с 1990 года [10].

Важнейшим элементом интеллектуального капитала является интеллект его граждан. Благодаря коммуникативным способностям множество людей, проживающих на одной территории, становятся обществом (достигается синергический эффект) и приобретают способность решать коллективные и индивидуальные социальные и экономические проблемы и задачи общественной жизни, а интеллект общества становится больше суммы интеллектов его граждан. За счет синергического эффекта от коммуникаций сумма интеллектов граждан превращается в интеллектуальный потенциал населения страны и регионов [4, с. 6].

Интеллектуальному капиталу присуща более высокая ступень развития по сравнению с уже известными функциональными формами капитала, критерием чего является более устойчивый уровень экономического роста общества, эффективности его структур. Интеллектуальный капитал, развиваясь на основе предшествующих форм капитала, вбирает в себя их основные свойства и одновременно имеет собственное содержание, определяемое спецификой его функций:

наличие и прогрессивное развитие интеллектуальной собственности;

становление креативного типа мышления работников, предпринимателей, научных деятелей, управляющего персонала, формирующего и реализующего основные модели воспроизводства каждой конкретной экономической системы и их совокупности;

преимущественное формирование в данной системе капитала интеллектуального центра, охватывающего постепенно всю совокупность факторов производства, распределения, обмена и потребления.

Интеллектуальный капитал чаще рассматривается как источник устойчивого конкурентного преимущества во взаимосвязи с инновациями.

Инновация (англ. *inovation* – нововведение, новшество, новаторство) – результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую экономическую и (или) общественную выгоду. Термин «инновация» ввел в научный оборот в 30-е годы XX в. Йозеф Шумпетер [5]. Он определяет инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательством.

В мировой литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Реализация инновационных процессов, связанных с разработкой новых технологий, новых видов продукции, услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, маркетингового или иного характеров, требует не только затрат ресурсов, но и использования специальных организационно-экономических инструментов.

В этой связи интеллектуальный капитал становится не только необходимым ресурсом для реализации нововведений, но и эффективным организационно-управленческим инструментом развития предприятия и повышения его конкурентоспособности.

Таким образом, сущность интеллектуального капитала заключается в производи-

тельном использовании профессиональных знаний, творческих способностей, объектов интеллектуальной собственности в процессе создания инноваций, обеспечивающих конкурентоспособность и устойчивое развитие предприятий, прежде всего, в наукоемком секторе экономики. В интеллектуальный капитал могут превращаться знания специалистов, их творческие способности как неотчуждаемые активы человеческого капитала. К отчуждаемым активам интеллектуального капитала относятся продукты творческого труда как объекты интеллектуальной собственности, включая патенты, промышленные образцы, объекты авторских прав, специальные объекты. Проблемы формирования и использования интеллектуальных ресурсов тесно связаны с эффективностью реализации инновационных проектов и программ в рамках стратегических планов предприятий и организаций.

Литература

1 Пархоменко О.В. Роль интеллектуального капитала в инновационной деятельности // I международная научно-практическая конференция «Роль и значение интеллектуальной собственности в инновационном развитии экономики», 4-6 ноября 2009 г., г. Хмельницкий, Украина. //http://www.icsti.su/uploaded/201003/intel_prop/20.pdf

2 Доклад о человеческом развитии, 2011. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех: Пер. с англ. / ПРООН. – М.: Весь Мир, 2011.

3 Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2013 года № 1497 «Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 - 2019 годы».

4 Журавлев В.А. Интеллектуальный потенциал креативного общества – элементы и характеристика // Креативная экономика. – № 8 (32). – 2009. С. 3-14.

5 Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982

6 Эдвинссон Л., Мэлоун М., Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании / Под ред. В.Л. Иноземцева. // Новая постиндустриальная волна на Западе – М.: Academia, 1999.

7 Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. – СПб: Питер. 2001.

8 Schultz Theodore W., Investment in Human Capital, American Economic Review LI, March 1961, 1–17, American Economic Association Presidential Address.

9 Becker Gary S., Human Capital, Columbia University Press, 1964.

10 Nahapiet, J., & Ghoshal, S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. In C. W. Choo & N. Bontis (Eds.), The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge (pp. 673-698). – New York: Oxford University Press, 2002.

References

1 Parhomenko O.V. Rol' intellektual'nogo kapitala v innovacionnoj dejatel'nosti // I mezhdunarodnaja nauchno-prakticheskaja konferencija «Rol' i znachenie intellektual'noj sobstvennosti v innovacionnom razvitii jekonomiki», 4-6 nojabrja 2009 g., g. Hmel'nickij, Ukraina. //http://www.icsti.su/uploaded/201003/intel_prop/20.pdf

2 Doklad o chelovecheskom razvitii, 2011. Doklad o chelovecheskom razvitii 2011. Ustojchivoe razvitie i ravenstvo vozmozhnostej: luchshee budushhee dlja vseh: Per. s angl. / PROON. – M.: Ves' Mir, 2011.

3 Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 31 dekabrja 2013 goda № 1497 «Ob utverzhdenii Koncepcii industrial'no-innovacionnogo razvitija Respubliki Kazahstan na 2015 - 2019 gody».

4 Zhuravlev V.A. Intellektual'nyj potencial kreativnogo obshhestva – jelementy i harakteristika // Kreativnaja jekonomika. – № 8 (32). – 2009. S. 3-14.

5 Shumpeter J. Teorija jekonomicheskogo razvitija. – M.: Progress, 1982

6 Jedvinsson L., Mjeloun M., Intellektual'nyj kapital: opredelenie istinnoj stoimosti kompanii / Pod red. V.L. Inozemceva. // Novaja postindustrial'naja volna na Zapade – M.: Academia, 1999.

7 Bruking Je. Intellektual'nyj kapital: kljuch k uspehu v novom tysjacheletii. – SPb: Piter. 2001.

8 Schultz Theodore W., Investment in Human Capital, American Economic Review LI, March 1961, 1–17, American Economic Association Presidential Address.

9 Becker Gary S., Human Capital, Columbia University Press, 1964.

10 Nahapiet, J., & Ghoshal, S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. In C. W. Choo & N. Bontis (Eds.), The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge (pp. 673-698). – New York: Oxford University Press, 2002.

Авторлар туралы мәліметтер

Жатканбаев Е.Б. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Кунанбаева Д.А. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Селезнева И.В. – экономика ғылымдарының докторы, доцент, Туран Университеті

Мұхтарова Қ.С. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Исабеков Б.Н. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Л. Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Қаменова М.Ж. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазақ экономика қаржы және халықаралық сауда университеті

Давильбекова Ж.Қ. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қ.И. Сатбаев атындағы Қазақ Ұлттық Зерттеу ТехникалықУниверситеті

Темірбекова А.Б. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Алматы Менеджмент Университеті

Байдильдина А.М. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Сембиева Л.М. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің

Мухамедиев Б.М. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Тулегенова М.С. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Аймурзина Б.Т. – экономика ғылымдарының докторы, доцент, Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда Университеті

Ситенко Д.А. – PhD докторы, доцент, академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Альжанова Н.Ш. – физика-математика ғылымдарының кандидаты, профессор, Т. Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық университеті

Сейдахметов А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Т.Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық университеті

Шолпанбаева К.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Сәрсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан мемлекеттік университеті

Ермекбаева Б.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Аширбекова Л.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Асилова А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Берстембаева Р.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Л. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Есенгельдина А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы

Штиллер М.В. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Алматы экономика және статистика академиясы

Бекбоева М.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, С. Нааматов атындағы Нарын мемлекеттік университеті

Жоламанова М.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Байдәулетов М. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Сұлтанова Б.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Әбішева Ж.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Алматинские газовые сети» ЖШС

Сакибаева Қ.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық зерттеу техникалық университеті

Назарова В.Л. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Алматы экономика және статистика академиясы

Смағұлова Г.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Нургалиева Г.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Нурмагамбетова А.З. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Сәрсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан мемлекеттік университеті

Сыздыкова К.Ш. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Қайнар» академиясі

Алшынбай А.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Каспий университеті

Джакишева У.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Бейсенбаева А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Низамдинова А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Қапышева С.Қ. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., Қазақ экономика қаржы және халықаралық сауда университеті

Тұрсымбаева М.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, Қазақ экономика қаржы және халықаралық сауда университеті

Нұрғазина Ә.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Алина Г.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, Қазақ экономика қаржы және халықаралық сауда университеті

Тлеппаев А.М. – PhD докторы, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Епанчинцева С.Э. – PhD докторы, доцент м.а., Алматы технологиялық университеті

Товма Н.А. – PhD докторы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Мылтыкбаева А.Т. – PhD докторы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Дауешова А.Е. – доцент м.а., Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясының

Каримова М.Д. – PhD докторы, Каспий университетінің

Баймбетова А.А. – PhD докторы, аға оқытушы, Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық зерттеу Техникалық Университеті

Когут О.Ю. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Акимбаева Қ.Т. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Есенжігітова Р.Ғ. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Курбанов С. – аға оқытушы, Т.Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық университеті

Липовка А.В. – аға оқытушы, «Алматы Менеджмент Университет»

Белоусова Л.И. – аға оқытушы, Сәрсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан мемлекеттік университеті

Актуреева Э.А. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Акимбаева К.Т. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Жұмағазиева А.Г. – магистр MBA, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Исаева А.А. – оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Жунисова Г.Е. – оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Исаева А.А. – оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Кулыбекова А.М. – магистры,оқытушы, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің

Купенова Ж.К. – әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Кишибаева Б.С. – ассистенті, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Алимбекова Г.А. – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Ноянов М.Е. – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Қоныс Ж. К. – PhD докторанты, Л. Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Ералина Э.М. – PhD докторанты, Туран университеті

Жунусова С.К. – PhD докторанты, Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясының

Хамитова А.А. – PhD докторанты, Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясының

Серикбаев А.К. – PhD докторанты, Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті

Әбілов С. М. – PhD докторанты, Қазақ – Американдық еркін университетінің

Богатов Т.А. – PhD докторанты, Т. Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық университеті

Хитахунов А.А. – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Шестакова Т.С. – магистранты MBA, «Алматы Менеджмент Университет»

Ералиева Я.А. – PhD докторанты, Т. Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық университеті

Байсалова Б.О. – магистранты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Кайратова Ж.К. – магистранты, Халықаралық бизнес университеті

Хасенова М. – магистранты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Сейдахметова Б.А. – магистранты MBA, Т. Рысқұлов атындағы Жаңа Экономикалық университеті

Мансурова Б. – студенты, Прагадағы Экономика Университет

МАЗМҰНЫ–СОДЕРЖАНИЕ

Кунанбаева Д.А.
О новых подходах к реабилитации должников в РК 4

Жатканбаев Е.Б.
Вузовское экономическое образование: бакалавриат, магистратура, доктарантура 10

Селезнева И.В., Штиллер М.В.
Бухгалтерский аутсорсинг в управлении учетным рисками компании 16

Muhtarova K.S., Ashirbekova L.Zh., Myltykbayeva A.T.
Evaluation of government programs and policies: foreign experience and Kazakhstan 22

Асилова А.С. , Берстембаева Р.К. , Аймурзина Б.Т.
Қазақстандық банктердің несиелік портфельдерінің сапасын талдау 30

Isabekov B. N., Konys Zh. K.
Human capital and its place in the classification system of factors, which have an influence on innovation activity of the country 38

Каменова М.Ж., Турсумбаева М.Ж., Капышева С.К.
Агромаркетинг как инструмент управления конкурентоспособностью аграрного сектора 44

Давильбекова Ж.Қ.
Экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етудегі инновациялық даму стратегиясын іс жүзіне асыру бағыттары 52

Темирбекова А.Б.
Значение брендинга для повышения конкурентоспособности казахстанских товаропроизводителей 58

Байдильдина А.М., Алимбекова Г.А.
Количественные методики предсказания банкротства 64

Альжанова Н.Ш.
Комплексная система управления рисками инвестиционных проектов 72

Сембиева Л.М., Алина Г.Б., Кулыбекова А.М.
Перспективы и противоречия новой денежно-кредитной политики Казахстана 80

Байдильдина А.М., Ноянов М.Е.
Критерии, источники рисков в предпринимательской деятельности и их классификация 90

Мухамедиев Б.М. , Хитахунов А.А.
Экспорт и импорт в модели динамического стохастического общего равновесия нескольких стран 94

Tulegenova M.,Mansurova B., Khassenova M.
The loan portfolio of commercial banks of Kazakhstan and the Czech Republic: the dynamics and quality 102

Ермекбаева Б.Ж.
Проблемы совершенствования механизма использования налоговых льгот 110

Sitenko D.A., Yessengeldina A.S.
Development of innovative economy in Kazakhstan 116

Штиллер М.В.
Современные проблемы по управлению налоговыми рисками в Республике Казахстан 122

Бекбоева М.А.
Расширение экспортного потенциала Кыргызстана со странами Великого Шелкового пути 128

Zholamanova M.T.
Management of a loan portfolio of a commercial bank 138

Байдәулетов М.
Түгендеудің бухгалтерлік есеп әдістерінің элементі ретінде мәні мен мақсаты 144

Султанова Б.Б., Абишева Ж.А. , Исаева А.А.
Особенности бухгалтерского учета основных средств в организациях железнодорожного транспорта.....150

Бейсенбаева А.К., Джакишева О.К.
Мұнай газ секторындағы қаржылық есептілікті қалыптастырудың артықшылықтары 158

Сакибаева Қ.С., Баймбетова А.А.
Қазақстандағы проблемалық несиелер жағдайы және оларды басқару шаралары 164

Kogut O.U., Nazarova V.L.
Formation of the conceptual features of management accounting at the enterprise.....172

Сейдахметов А.С., Сейдахметова Б.А.
Проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда Казахстана 176

Смағұлова Г.С., Жұмағазиева А.Г.
Қазақстандағы корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің даму мәселелері 184

Nurgaliyeva G.K., Baisalova B.O.
Practice of accounting outsourcing in companies.....192

Шолпанбаева К.Ж., Нурмагамбетова А.З., Белоусова Л.И.
Девальвационные процессы в условиях всемирного кризиса.....198

Сыздыкова К.Ш., Алшынбай А.М., Актуреева Э.А.
Система маркетинговой информации в агросервисе.....204

Джакишева У.К., Бейсенбаева А.К., Низамдинова А.К.
Ведение бухгалтерского учета в бюджетных организациях: проблемы и пути его совершенствования.....210

Nurgazina A.M.
Innovative strategies of the Initial public offering.....216

Tleppaev A.M., Tovma N.A.
The system of indicators of “greening” of the economy for the purpose of energy efficiency 222

Епанчинцева С.Э.
Мировая легкая промышленность: современные особенности и тенденции 230

Дауешова А.Е.
Затратные и результирующие составляющие эффективности
функционирования городских агломераций.....236

Акимбаева Қ.Т., Каримова М.Д.
Қазақстан Республикасында франчайзингтік қатынастарды дамытуды мемлекеттік қолдау
тетіктерін жетілдіру мәселелері 244

Есенжігітова Р.F.
Адами капиталдың дамуын инвестициялау мәселелері.....252

Курбанов С.
Современные аспекты управления продажами на рынке Казахстана: совершенствование навыков
и развитие межличностных отношений 258

Липовка А.В.
Гендерный аспект менеджмента и предпринимательства в Республике Казахстан 264

Акимбаева К.Т., Исаева А.А., Жунисова Г.Е.
Роль внутреннего аудита в корпоративном управлениии 272

Yeralina E.M.
The impact of internationalization of higher education on the competitiveness of economy
in the countries of Central Asia: Comparative analysis 278

Жунусова С. К.
Регулирование гендерных аспектов государственной службы стран
регионального хаба: проблемы и недостатки.....286

Хамитова А.А.
Актуальные проблемы повышения эффективности и качества услуг неправительственных
организаций и совершенствования их взаимодействия с государственными органами 292
в Республике Казахстан

Серикбаев А.К.
Энергоэффективные технологии и их применение в бюджетной сфере 300

Абилов С. М.
Синергетический менеджмент и его роль в управлении вузами.....308

Богатов Т.А.
Маркетингік стратегиялардың мазмұны және түрлері.....316

Шестакова Т.С.
Актуальные тенденции развития стратегий международными компаниями
в секторе автомобилестроения: теория и практика на рынках стран с переходной экономикой 324

Ералиева Я.А.
Страхование в системе управления социальным риском..... 332

Кишибаева Б.С., Купенова Ж.К.
ҚР-дағы аудиторлық қызметті реттейтін органдардың функциялары мен құрылымдары 340

Кайратова Ж.К.
Роль интеллектуального капитала в инновационном развитии экономики 344

Авторлар туралы мәліметтер 349

CONTENTS

Kunanbaeva D.A.
About new approaches to the rehabilitation of debtors in the RK 10

Zhatkanabyev Y.B.
Economic Education: undergraduate, postgraduate and PHD programs 4

Selezneva I.V., Shtiller M.V.
Accounting outsourcing in management registration risks of the company 16

Muhtarova K.S., Ashirbekova L.Zh., Myltykbayeva A.T.
Evaluation of government programs and policies: foreign experience and Kazakhstan 22

Assilova A.S., Berstembaeva R.K., Ajmurzina B.T.
Analysis of the quality of credit portfolios of Kazakhstan banks 30

Isabekov B. N., Konys Zh. K.
Human capital and its place in the classification system of factors, which have an influence on innovation activity of the country 38

Kamenova M., Tursumbayeva M., Kapysheva S.
Agromarketing as an instrument of managing the competitiveness of agricultural sector 44

Davil'bekova Zh.Kh.
Ways of introduction of strategy of innovative development for maintenance of economic stability 52

Temirbekova A.B.
Importance of brand in increasing competitiveness of Kazakhstani producers 58

Baydildina A.M., Alimbekova G.A.
Quantitative techniques of a prediction of bankruptcy 64

Alzhanova N.Sh.
Comprehensive system of risk management of investment projects 72

Sembiyeva L.M., Alina G.B., Kulybekova A.M.
Prospects and contradictions of a new monetary policy of Kazakhstan 80

Baydildina A.M., Noiyanov M.E.
Criteria, sources of risks in business activity and their classification 90

Mukhamediyev B.M., Khitakhunov A.A.
Export and import in the dynamic stochastic general equilibrium model for several countries 94

Tulegenova M.,Mansurova B., Khassenova M.
The loan portfolio of commercial banks of Kazakhstan and the Czech Republic: the dynamics and quality 102

Yermekbayeva B.
Problems of improvement of use of tax benefits mechanism 110

Sitenko D.A., Yessengeldina A.S.
Development of innovative economy in Kazakhstan 116

Shtiller M.V.
Modern problems on management of tax risks in the Republic of Kazakhstan 122

Bekboeva M. A.
The expansion of export potential of Kyrgyzstan with the countries of the Great silk road 128

Zholamanova M.T.
Management of a loan portfolio of a commercial bank 138

Baydauletov M.
The essence and purpose of inventory accounting element 144

Sultanova B.B., A.Abisheva Zh., Isaeva A.A.
Features of accounting of fixed assets in the organizations of railway transport 150

Beysenbaeva A.K., Dzhakysheva O.K.
Features of formation of financial statements oil and gas sector 158

Sakibaeva K.S., Baimbetova A.A
Status of problem loans and management activities of Kazakhstan 164

Kogut O.U., Nazarova V.L.
Formation of the conceptual features of management accounting at the enterprise 172

Sejdahmetov A.S., Sejdahmetova B.A.
Problems of youth employment at the labour market of Kazakhstan 176

Smagulova G.S., Zhumagazieva A.G.
Problems of development of corporate social responsibility in Kazakhstan 184

Nurgaliyeva G.K., Baisalova B.O.
Practice of accounting outsourcing in companies 192

Sholpanbaeva K., Nurmagambetova A., Belousova L.
Devaluation processes in the conditions of world crisis 198

Syzdykova K.Sh., Alshynbay A.M., Aktureyeva E.A.
Marketing information system in the agricultural service 204

Dzhakysheva U.K., Bejsenbaeva A.K., Nizamdinova A.K.
Accounting in budgetary organizations: problems and ways of its improvement 210

Nurgazina A.M.
Innovative strategies of the Initial public offering 216

Tleppaev A.M., Tovma N.A.
The system of indicators of “greening” of the economy for the purpose of energy efficiency 222

Yepanchintseva S.E.
Global light industry: Current features and trends 230

Dauyeshova A.
Expensive and resultant components of efficiency functioning of urban agglomerations 236

Akimbaeva K.T., Karimova M. D.
Problems of improving the state support mechanism of franchising relations in the Republic of Kazakhstan 244

Esenzhygytova R.G.
Investing in human capital 252

Kurbanov S.
Current aspects of sales management in the Kazakhstan market: improving skills and the development of interpersonal relationships 258

Lipovka A.V.
Gender aspect of management and entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan 264

Akimbaeva K., Zhunisova G., Isaeva A.A.
The role of internal audit in corporate governance 272

Yeralina E.M.
The impact of internationalization of higher education on the competitiveness of economy
in the countries of Central Asia: Comparative analysis 278

Zhunussova S.K.
Regulation of the gender dimensions of public services of regional hub countries: problems and shortcomings 286

Khamitova A.A.
Issues of improvement of non-governmental organizations services quality and their interaction
with the state authorities in Kazakhstan.....292

Serikbayev A.K.
Energy-efficient technologies and their application in the budgetary sphere 300

Abilov S.
Synergetic Management and Its Role in Managing Universities 308

Bogatov T.A.
Content and types of marketing strategies 316

Shestakova T.S.
Actual trends of international companies' strategies development in automotive industry:
theory and practice in countries with transition economies.....324

Yeraliyeva Y.
Insurance in the system of social risks management 332

Kishibayeva B.S., Kupenova Zh.K.
Structure and functions of organs of regulative public accountant activity in RK 340

Kairatova Zh.K.
The role of intellectual capital in the innovative development of the economy 344

Авторлар туралы мәліметтер 349