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

Economics series

№2/2 (114)

Алматы
«Қазақ университеті»
2016

ISSN 1563-0358
Индекс 75881; 25881

ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №2/2 (114)

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)

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ:

Ермекбаева Б.Ж., э.ғ.к., доцент – ғылыми редактор *(Қазақстан)*
Қазбекова Ж.Б., Ph.D доктор, доцент м.а. – ғылыми редактордың орынбасары *(Қазақстан)*
Қазбеков Б.К., э.ғ.д., профессор *(Қазақстан)*
Мұхтарова К.С., э.ғ.д., профессор *(Қазақстан)*
Мұхамедиев Б.М., э.ғ.д., профессор *(Қазақстан)*
Сағиева Р.К., э.ғ.д., профессор *(Қазақстан)*
Байдильдина А.М., э.ғ.д., профессор *(Қазақстан)*
Арзаева М.Ж., э.ғ.к., доцент *(Қазақстан)*
Садыханова Г.А., э.ғ.к., доцент *(Қазақстан)*
Бобров Л.К., т.ғ.д., профессор *(Ресей)*
Трифилова А., Ph.D докторы *(Ұлыбритания)*

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:
Айгүл Алдашева

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

ИБ № 9404

Басуға 25.04.2015 жылы қол қойылды.
Пішімі 60x84 $^{1}/_{8}$. Көлемі 27 б.т. Офсетті қағаз. Сандық басылыс.
Тапсырыс №1461. 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

ECONOMICS SERIES

Шеденов У.К., Тұмбай Ж.О.,
Увальжанова А.С.

Региональная специфика сферы малого предпринимательства в Казахстане

Современное состояние предпринимательства характеризуется региональными различиями. Каждый регион обладает соответствующим потенциалом (производственным, финансовым, ресурсным, трудовым и т.д.), что обусловливает преобладающее развитие тех или иных отраслей малого бизнеса. Если посмотреть по регионам, то можно сказать о довольно равномерном развитии субъектов малого бизнеса. Как и следовало ожидать, Алматы и Астана далеко вырвались вперед по количеству зарегистрированных предпринимателей. Неплохие результаты показывают Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Южно-Казахстанская области, в то время как в остальных регионах уровень развития малых предприятий низкий. Проведенный аналитический обзор подчеркивает необходимость дальнейшего изучения региональных особенностей малого бизнеса в Казахстане в целях корректировки и улучшения среды развития малого бизнеса как с помощью финансовых, так и нефинансовых инструментов

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, регион, капитал, основные средства, анализ, финансы, предприятие, компания, деньги, доход, расход, убыток, прибыль, финансирование, стратегия.

Shedenov U.K., Tumbai Zh.O.,
Uvalzhanova A.S.

Regional specificity in small business in Kazakhstan

The current state of business is characterized by regional differences. Each region has a corresponding potential (industrial, financial, resource, labor, etc.) that causes the vast development of certain sectors of the small business. If you look by region, it is possible to say about the rather uniform development of small businesses. As expected, far from Almaty and Astana took the lead in the number of registered entrepreneurs. Good results show East Kazakhstan, Karaganda and South Kazakhstan region, while in the rest of the level of development of small enterprises is low. Conducted an analytical review emphasizes the need for further study of regional peculiarities of small business in Kazakhstan in order to adjust and improve the environment for small businesses how to use financial and non-financial instruments.

Key words: business, entrepreneurship, region, capital, plant and equipment, analysis, finance, enterprise, company, money, income, expenses, losses, income, financing strategy.

Шеденов У.К., Тұмбай Ж.О.,
Увальжанова Ә.С.

Қазақстандағы бизнестің аймақтық ерекшелігі

Бизнестің ағымдағы мемлекеттік өңірлік айырмашылықтары сипатталады. Әрбір облысы шағын бизнес жекелеген секторларының басым дамуын туғызады тиісті әлеуеті (өндірістік, қаржылық, ресурстық, еңбек, т.б.) бар. Сіз өңірлер бойынша қарасаңыз, ол шағын бизнесті орнына бірыңғай дамуы туралы айтуға болады. Күткендегідей, Алматы мен Астана қалаларының тіркелген кәсіпкерлердің саны бәрінен де көп болды. Шағын кәсіпорындар даму деңгейі жақсы нәтижелер Шығыс Қазақстан, Қарағанды және Оңтүстік Қазақстан облысы көрсетеді.

Түйін сөздер: бизнес, кәсіпкерлік, облысы, капитал, негізгі құралдар, талдау, қаржы, кәсіпорын, компания, ақша, кірістер, шығыстар, шығындар, табыс, қаржы, стратегия.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 658(075. 8)

Шеденов У.К., Тұмбай Ж.О., *Увальжанова А.С.

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

РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА СФЕРЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Современное состояние предпринимательства характеризуется региональными различиями. Каждый регион обладает соответствующим потенциалом (производственным, финансовым, ресурсным, трудовым и т.д.) что обусловливает преобладающее развитие тех или иных отраслей малого предпринимательства и бизнеса. Если посмотреть по регионам, то можно сказать о довольно равномерном развитии субъектов малого предпринимательства и бизнеса. Как и следовало ожидать, Алматы и Астана далеко вырвались вперед по количеству зарегистрированных предпринимателей. Неплохие результаты показывают Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Южно-Казахстанская области, в то время как в остальных регионах уровень развития малых предприятий низкий.

Региональные различия предпринимательской деятельности определяются доступом предпринимателей к внешним рынкам. Это в свою очередь обусловливается уровнем конкурентоспособной выпускаемой продукции, а также развитостью сети объектов рыночной инфраструктуры, обеспечивающей продвижение товара и услуг на внешние рынки. В Казахстане существует практика создания неправительственных общественных объединений предпринимателей под определенную программу зарубежной технической помощи. К числу наиболее эффективно функционирующих следует отнести объединения предпринимателей, созданные в городах Шымкенте, Павлодаре, Костанае. Более эффективно действуют ассоциации, созданные на средства предпринимателей и финансируемые за счет взносов членов этих ассоциаций. Примером таких объединений могут служить Алматинская ассоциация предпринимателей, Центральноазиатская ассоциация предпринимателей, Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности и т.д. Данные неправительственные организации предоставляют различные консультации в области налогообложения, кредитования, маркетинга, бизнес-планирования и т.д., проводят «круглые столы» и семинары, довольно эффективно защищают интересы своих членов в различных инстанциях [1, с.108].

Основная проблема, с которой сталкиваются НПО, представляющие интересы предпринимателей, заключается в

том, что местные исполнительные органы власти в большинстве регионов не рассматривают их как реальных партнеров в решении проблем малого и среднегопредпринимательства и бизнеса. Причина заключается, прежде всего, в «слабости» многих НПО, которая обусловлена недостаточной политической активностью большинства отечественных предпринимателей.

С другой стороны, деятельность исполнительной власти по отношению к НПО носит выраженный авторитарный характер, в результате чего общественные объединения рассматриваются как «карманные» нештатные подразделения, призванные выполнять распоряжения исполнительных органов [1, с.109].

В реализации своей функциональной роли малым и средним предпринимательством в разных странах большое значение имеет его базовый экономический потенциал. Так, в Казахстане наиболее интенсивно процесс создания предприятий малого и среднего бизнеса проходил начиная с 1996 года. Значительное число предприятий малого и среднего бизнеса было создано путем их покупки предпринимателями на аукционах по приватизации государственной собственности: в Алматинской области – 29,2%, или непосредственно у государственных предприятий – 25%, а также у других собственников – 20,8%. Реже предприятия приобретались у частных лиц или по тендеру; в Костанайской области 98% обследованных предприятий собственников находится во владении высших менеджеров. Основные фонды (производственные помещения и офисы) куплены ими: у государства на аукционах по приватизации – 34%, у предприятий, принадлежащих государству – 25%, у других продавцов – 14%, у частных лиц – 7% , у посредников – 5%; 13% из них перешли в собственность в результате победы на тендере [2]. В Алматинской области подавляющее большинство фирм – 49,4% были созданы самими предпринимателями на собственные сбережения. Четвертой части руководителей помогли капиталы родственников. Каждый четвертый – с помощью партнеров, причем 73% из них поддерживают партнерские отношения со своими кредиторами до сих пор. В большинстве случаев главными партнерами в предпринимательстве и в бизнесе названы родственники и другие частные лица – 75% от общего количества предприятий, основанных с помощью партнеров [2, с.87-88].На наш взгляд, для казахстанского малого предпринимательства и бизнеса очень важна его региональная типизация, определившая не только рассредоточение его по территориальному признаку, но и характер использования накопленного в регионах базового социально-экономического потенциала – трудовых, материальных, природных ресурсов.

Таблица 1 – Региональная структура занятости в сфере малого предпринимательства и бизнеса (в%)

Регионы	Всего экономически активное население, тыс.чел.	Все субъекты малого бизнеса	В том числе		
			Предприятия малого бизнеса	Индивидуальные предприниматели	Крестьянские хозяйства
По регионам РК	8033,6	20,6	6,9	8,7	5,0
Акмолинская	422,8	17,1	6,3	8,3	2,5
Актюбинская	380,8	14,8	6,6	5,5	2,7
Алматинская	817,6	21,9	3,7	5,7	12,5
Атырауская	236,5	23,0	8,0	13,4	1,6
Восточно-Казахстанская	759,7	18,8	5,9	8,5	4,4
Жамбылская	513,2	20,5	3,5	11,0	5,9
Западно-Казахстанская	322,3	14,6	4,8	6,6	3,2
Карагандинская	735,5	14,4	5,2	6,6	2,6
Костанайская	557,7	17,8	5,1	10,7	2,0
Кызылординская	303,1	12,0	5,2	5,6	1,2
Мангистауская	190,3	21,4	10,6	10,4	0,4
Павлодарская	399,7	18,1	6,2	10,0	2,0
Северо-Казахстанская	387,5	16,2	4,9	8,9	2,3

Продолжение таблицы 1

Регионы	Всего экономически активное население, тыс.чел.	Все субъекты малого бизнеса	В том числе		
			Предприятия малого бизнеса	Индивидуальные предприниматели	Крестьянские хозяйства
Южно-Казахстанская	1057,0	24,4	4,9	5,7	13,8
г.Астана	304,6	34,4	16,2	18,2	-
г.Алматы	645,3	33,5	19,6	13,9	-
Примечание – составлено по источнику [4]					

В таблице 1 приведена региональная структура занятости в малом предпринимательстве и бизнесе республики по состоянию на 1.01.2015 г. Как видно из таблицы 1, в доле занятых к экономическому активному населению по субъектам малого предпринимательства и бизнеса лидируют г.Астана – 34,4%, г.Алматы – 33,5%. Среди областей республики данное соотношение сложилось следующим образом: по всем субъектам малого предпринимательства и бизнеса в Атырауской области – 23,0%, Алматинской – 21,9%, Павлодарской – 21,4%, Жамбылской – 20,5%, Восточно-Казахстанской – 18,8%.

При среднем по республике соотношению в 20,6% – наименьшее соотношение сложилось в 20,6% – наименьшее соотношение сложилось в Мангистауской области -12,0%. Атырауская область лидирует также по наиболее высокой доле индивидуальных предпринимателей в общей численности экономически активного населения региона – 13,4%, а по крестьянским хозяйствам соотношение ниже – 1,6%, что объясняется индустриальной направленностью его экономического сектора. По крестьянским хозяйствам, наибольшая величина рассматриваемого соотношения сложилась в Южно-Казахстанской области – 13,8%.

В региональном аспекте важно проследить тенденции в структуре занятых за рассматриваемый период с 2009-2014 гг. – таблица 2.

Таблица 2 – Региональная структура занятых в малом предпринимательстве за 2009-2014 гг. (%)

Регионы	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
По регионам РК	100	100	100	100	100	100
Акмолинская	7,7	6,0	5,9	5,4	4,8	4,8
Актюбинская	5,0	4,1	4,1	4,2	4,3	4,6
Алматинская	4,0	6,7	6,7	5,9	5,7	5,4
Атырауская	3,6	2,7	2,7	2,9	3,4	3,4
Восточно-Казахстанская	8,5	8,5	8,5	7,7	8,1	8,1
Жамбылская	4,5	3,8	3,7	3,1	2,8	3,3
Западно-Казахстанская	7,0	3,5	3,5	3,0	2,8	2,8
Карагандинская	7,0	7,0	6,9	7,1	6,9	6,9
Костанайская	5,9	5,9	6,1	5,0	5,1	5,2
Кызылординская	4,5	2,8	2,7	2,7	2,4	2,9
Мангистауская	3,2	2,4	2,4	2,6	2,8	3,6
Павлодарская	6,4	4,8	4,8	4,7	4,3	4,4
Северо-Казахстанская	5,4	3,7	3,7	3,4	3,9	3,5
Южно-Казахстанская	5,6	8,8	8,7	9,2	9,6	9,4
г.Астана	4,9	8,0	8,1	8,5	9,3	8,9
г.Алматы	16,7	21,3	21,6	24,6	23,8	22,8
Примечание – составлено по источнику [4]						

Как видно из таблицы 2, за период с 2009-2014 гг. уже сложились тенденции роста в следующих регионах – г.Алматы – увеличение произошлдо в 1,4 раза, г.Астане – в 1,8 раза, Алматинской области – в 1,3 раза, Южно-Казахстанской области – в 1,7 раза. Незначительный рост имел место в Мангистауской области – на 0,4%, а в остальных областях наблюдается тенденция снижения численности занятых. Во многом это объясняется сложностями организации предпринимательства в регионах и отсутствием необходимого инфраструктурного обслуживания. Большое влияние оказывает миграция населения, и прежде всего, молодежи в крупные индустриально или аграрно развитые региональные комплексы (Алматинская и Южно-Казахстанская области являются ярким примером такой мотивации).

В то же время регионы республики вносят существенный вклад в общий выпуск продукции малого предпринимательства и бизнеса – таблица 3.

Таблица 3 – Выпуск продукции предприятиями малого предпринимательства и бизнеса(млн.тенге)

Регионы	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
По регионам РК	324032,9	457949,1	809625,8	1002404,4	1033437,7
Акмолинская	15846,2	21009,3	34318,6	34023,6	33239,6
Актюбинская	12547,9	13413,7	31609,4	37009,8	34814,4
Алматинская	16244,4	31807,5	54090,8	54223,2	57732,9
Атырауская	12899	26610,6	42334,2	71680,5	76408,3
Восточно-Казахстанская	15745,5	17054,1	34156,9	44085,2	42498,9
Жамбылская	6396,7	8592,6	10652	13267,6	17379,0
Западно-Казахстанская	16148,1	15091,7	27654,8	23519,9	33066,0
Карагандинская	13603,2	17012,7	30776,6	40204,2	47935,3
Костанайская	18364,4	22021,2	34632,2	41620,5	42302,6
Кызылординская	8492,5	15021,7	37071,8	39814,9	43192,5
Мангистауская	14465,9	17107	28316,1	29813,5	31185,7
Павлодарская	16935	21101,1	32880,1	38706,7	45338,9
Северо-Казахстанская	8740,9	11587,1	18682,2	22248,9	27794,8
Южно-Казахстанская	12755,6	15839,3	28754	40183,3	42771,4
г.Астана	35504,1	57257,8	102106,7	158434,9	154824,0
г.Алматы	99343,5	147421,7	261589,4	313667,7	302953,2
Примечание – составлено по источнику [4]					

Как видно из таблицы 3, объемы выпуска продукции предприятиями малого предпринимательства и бизнеса по регионам республики в целом за рассматриваемый период возросли в 3,2 раза. При этом, средний уровень был превышен в таких областях, как Алматинская – в 3,5 раза, Кзылординской – 5,1 раза, Карагандинской – 3,5 раза, Южно-Казахстанской – в 3,3 раза. Существенный рост объемов выпуска продукции имел место и в двух столицах республики – Астане и Алматы, ввиду значительного расширения в них за рассматриваемый период сферы малого предпринимательства, особенно по капиталоемким его направлениям – строительство, перевозки и т.д.

Анализ выпуска продукции подтверждает позитивную роль СМБ, работающих в сфере промышленности, где всего 3% действующих СМБ обеспечивают 10%-ную долю выпуска продукции СМБ всех отраслей. Аналогично всего 4% СМБ, действующих в сфере строительства, обеспечивают 15%-ную долю выпуска продукции СМБ всех отраслей. СМБ транспорта и связи решают экономическую задачу по обеспечению роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции примерно пропорционально их

количеству: занимая 8% численности в отраслевом разрезе СМБ, данная отрасль обеспечивает 7%-ную долю выпуска продукции СМБ всех отраслей.

Торговля, занимая наибольшую долю в количестве СМБ (37%), обеспечивает всего 28% объема выпуска продукции, тем самым, подчеркивая свою неэффективность в решении экономической задачи роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции. Такая же роль характерна для СМБ сельского хозяйства, где 23% общего количества СМБ обеспечивают всего 16%-ную долю выпуска продукции СМБ всех отраслей.

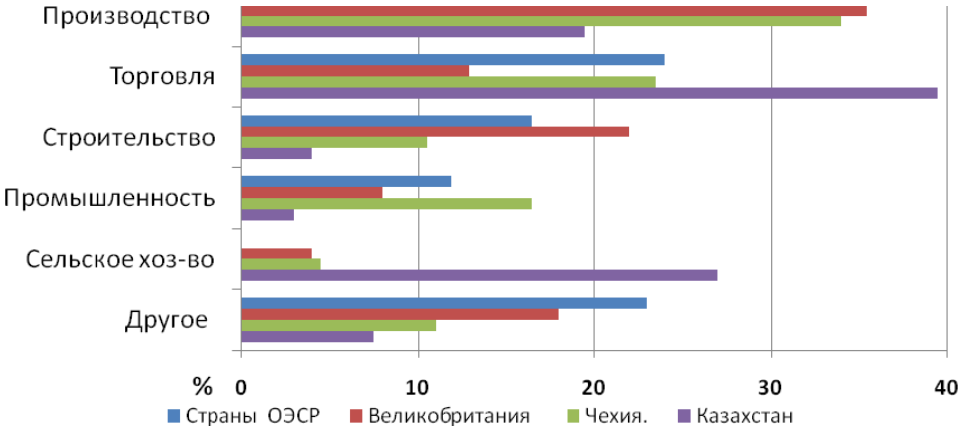


Рисунок 1 – Сравнение концентрации сектора МБ

При кредитовании явно прослеживается непривлекательность для кредитования предприятий сельского хозяйства. Занимая 23%-ю долю от общего числа действующих СМБ, они получили всего 6% всех кредитов БВУ. Это связано с высокими отраслевыми рисками и сезонным характером эффективности деятельности СМБ отрасли. Кроме того, в данной отрасли, в основном, функционируют СМБ в форме крестьянских хозяйств, которые размещены в отдаленных сельских регионах и не имеют ликвидных залогов.

Строительство оказалось самым привлекательным сектором для кредитования БВУ. Занимая по количеству действующих СМБ всего 4%-ю долю, они получили 18% всех кредитов БВУ. Это связано с ростом цен на недвижимость в последние годы, и на фоне кризиса рынка недвижимости ситуация будет меняться [5].

СМБ торговли по данному показателю также имеют наибольший удельный вес. Занимая по количеству действующих СМП 37%-ю долю, они получили 41% всех кредитов БВУ.

Проведем ранжирование регионов по доле действующих СМБ в общем числе зарегистрированных СМБ. Чем выше уровень данного показателя, тем лучшие условия ведения предпринимательства и бизнеса существуют в регионе.

Так, на начало 2014 года по Казахстану этот показатель составляет 62%. Выше средне республиканского уровня он сформировался в Костанайской (75%), Алматинская (75%), Атырауской (72%), Жамбылской (70%), Восточно-Казахстанской (68%), Акмолинской (68%), Южно- Казахстанской, Мангистауской, Западно-Казахстанской и Актюбинской области (по 66%).

Это связано с тем, что примерно на среднереспубликанском уровне находятся Северо-Казахстанская (63%) и Карагандинская (59%) области. В остальных регионах данный показатель ниже республиканского и варьируется от 58% (Кызылординская область) до 42% (г. Алматы) (рисунок 2).

Практически во всех регионах республики наблюдалось увеличение количества активных субъектов МБ. Так, в Западно-Казахстанской области количество активных субъектов выросло на 6,9%, в Кызылординской области – на 8,8%, Алматинской области – на 5,4%, Жамбылской области – на 5,7%, Актюбинской области – на 5,1%, Акмолинской области – на 5,7%, Костанайской области – на 5,2%, г.Астана

– на 7,6% и г. Алматы – на 15,3%. Наибольшее количество активных СМБ приходится на г. Алматы (16 тыс.), г. Астана (6 тыс.) и Восточно-Казахстанскую (5 тыс.) область. Наименьшее количество активных ПМБ (менее 2 тыс. на регион) приходится на Северо-Казахстанскую, Западно-Казахстанскую, Жамбылскую и Кызылординскую области.

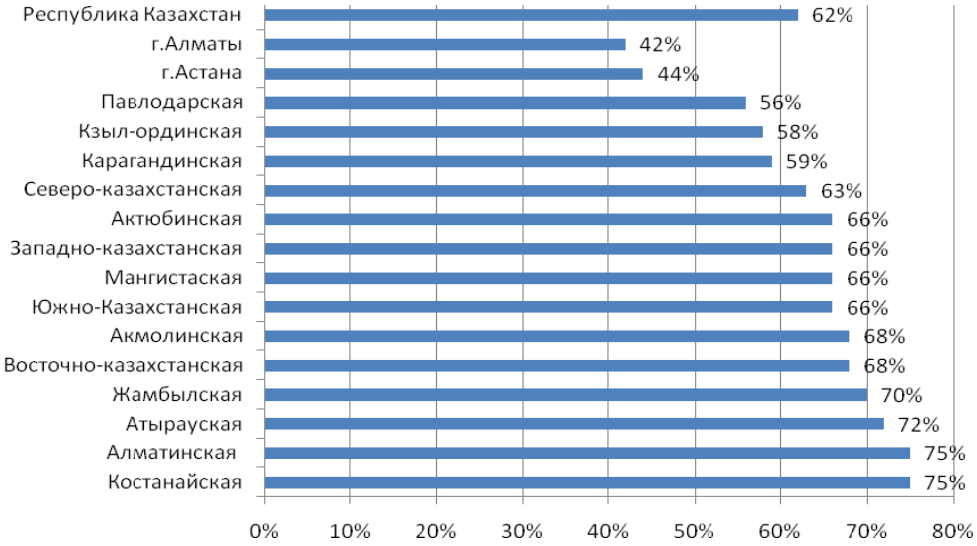


Рисунок 2 – Доля активных СМП в общем числе зарегистрированных СМП

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

– в целом наблюдается рост абсолютных показателей малого предпринимательства и бизнеса (номинальное количество зарегистрированных, действующих СМП, объемы продукции);

– вклад СМП в бюджет возрастает быстрее, чем число зарегистрированных и действующих предприятий и быстрее чем их доля в ВВП;

– однако имеются негативные тенденции относительных показателей (темпы прироста численности действующих СМП, доля продукции СМП в ВВП, структура отраслевого развития, темпы прироста объемов кредитов БВУ СМП и их отраслевая структура).

Соответственно проведенный аналитический обзор подчеркивает необходимость дальнейшего изучения региональных особенностей малого предпринимательства ибизнеса в Казахстане в целях корректировки и улучшения среды развития малого предпринимательства ибизнеса как с помощью финансовых, так и нефинансовых инструментов.

Литература

1 Дауранов И., Курбанова Г.Малый бизнес Казахстана: тенденции и проблемы развития / Результаты мониторингового исследования 2014 г.

2 Есенжолова Ш. Развитие субрегиональной предпринимательской деятельности малого бизнеса в региональной экономике Казахстана // Евразийское сообщество. -2011. – №1(33). – С.87-96

3 Золотухин С.А.Предпринимательство в Актау: региональные проблемы становления и функционирования // Докл. на республ. конфер. «Социальная структура населения Казахстана». – Алматы, 2013. – С.85-92

4 www.gov.stat.kz

5 Исмагулова Г.К. Малые предприятия Казахстана: анализ текущего состояния и перспективы развития. – Алматы, 2014.

6 Назарбаев Н.А., Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие. – Астана, 2015.

7 Назарбаев Н.А., План нации- путь Казахстанской мечте. – Астана, 2016.

References

1 Dauranov I., Kurbanova G. Malyi biznes Kazakhstana: tendentsii I problem razvitiya / Rezultati monitoringovogo issledovaniya 2014 g.

2 Esenzholova Sh. Razvitie subregionalnoi predprinimatelskoi deyatelnosti malogo biznesa v regionalnoi ekonomike Kazakhstana // Evraziiskoe soobshestvo. -2011. – №1(33). – С.87-96

3 Zolotuhin S.A. Predprinimatelstvo v Aktau: regionalnie problemi stanovleniya I funktsionirovaniya // Dokl. Na respubl. Konfer. « Sotsialnaya struktura naseleniya Kazakhstana». – Almaty, 2013. – С.85-92

4 www.gov.stat.kz

5 Ismagulova G.K. Malie predpriyatiya Kazakhstana: analiz tekushego sostoyaniya I perspektivi razvitiya. – Almaty, 2014

6 Nazarbaev N.A., Kazakhstan v novoi globalnoi realnosti: rost, reformi, razvitie. – Astana, 2015

7 Nazarbaev N.A., Plan natsii- put Kazakhstanskoi mechte.- Astana, 2016

Zhatkanbayev E.,
Abilgaziyeva A.B.

Stages of formation of innovation infrastructure: developed countries' and Kazakhstan's experience

In the rapidly developing world economic progress and development of the state as a whole is largely driven by the innovative potential of the country. In turn, the innovation infrastructure, which settles the direction of innovative development of the country, is a very complicated structure, the formation of which took more than a decade and still continues to sophisticate its elements. This article is closely studying the phenomenon of innovation and rapid development of its elements in the North Atlantic region, on the «homeland of innovations». This paper is based on the studies of Sh.Kungand and D.A.Kartsev: history and development of innovation infrastructure, general dynamics of the geographical spread of a new knowledge. Studies of Minat and Kovalev laid on the basis of this article, they outlined the three main stages of emergence of innovative infrastructure and development in the framework of the chronology of scientific and technological development, which describe not only emergence of individual elements, but also influence of the state regulations to them.

Key words: innovation infrastructure, innovation infrastructure development, science parks, business-incubators, innovations, venture capital.

Жатканбаев Е.Б.,
Абильгазиева А.Б.

Инновациалық инфрақұрылымның қалыптасу кезеңдері: дамыған мемлекеттер және Қазақстан тәжірбиесі

Қарқынды дамып келе жатқан әлемде экономиканың жақсаруы мен тұтастай мемлекеттің дамуы елдің инновациялық әлеуетінің негізінен де шарттасады. Өз кезегінде, елдің инновациялық даму бағытын белгілейтін инновациялық инфрақұрылымның қалыптасуы өте күрделі үрдіс. Инновациялық инфрақұрылымның бірнеше он жылдықтан астам тарихы бар, сонымен қатар, қазіргі күні де қарқынмен дамып келеді. Қазіргі уақытта ғалымдар инновациялардың Солтүстік Атлант аймақтарында қарқынды дамуының құбылысын зерттеуде және инфрақұрылымының элементтерінің пайда болу кезеңдерін қарастыруда. Ғалымдардың арасында Ш.Кунг пен В.Н.Карцев инфрақұрылымның тарихы мен дамуын зерттеген және жаңа білімнің географиялық таралуының жалпы динамикасын қарастырған. Бұл деректерді В.Н.Минат пен Ю.Ю.Ковалев егжей-тегжейлі толықтырған және ғылыми және технологиялық даму хронологиясы шеңберінде инновациялардың дамуы негізгі үш кезеңнен тұратынын айқындаған. Ғылыми мақалада жеке элементтердің дамуына сипаттама берілген, сондай-ақ мемлекеттік атқарушы органдардың әсері зерттелген.

Түйін сөздер: инновациялық инфрақұрылым, технопарк, бизнес инкубатор. инновациялық инфрақұрылымның қалыптасуы, венчурлық қаржыландыру.

Жатканбаев Е.Б.,
Абильгазиева А.Б.

Этапы формирования инновационной инфраструктуры: опыт развитых стран и опыт Казахстана

В динамично развивающемся мире экономический прогресс и развитие государства в целом во многом обуславливается инновационным потенциалом страны. В свою очередь, инновационная инфраструктура, которая задает направление инновационному развитию государства, весьма сложная структура, формирование которой заняло более десятков лет и продолжает интенсивно развиваться. Данная статья изучают феномен быстрого развития инновации и элементов его инфраструктуры в североатлантическом регионе, т.е. на «родине инновации». В статье рассматривается подход Ш. Кунга и Д.А. Карцева, которые изучили хронологию развития элементов инфраструктуры, проследили общую динамику географического распространения новых знаний. В основу статьи легли исследования ученых В.Н. Мината и Ю.Ю. Ковалева, которые выделили в рамках хронологии научно-технического развития основные три этапа, которые не только описывают развитие отдельных элементов, но и влияние государственных регулирующих органов на них.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, этапы формирования инновационной инфраструктуры, технопарки, бизнес-инкубатор, венчурное финансирование

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 005.411(574)

Zhatkanbayev E., *Abilgaziyeva A.B.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: aizhan.abilgaziyeva@gmail.com

STAGES OF FORMATION OF INNOVATION INFRASTRUCTURE: DEVELOPED COUNTRIES' AND KAZAKHSTAN'S EXPERIENCE

Economic growth in the XXI century was largely driven by scientific-technological progress and intellectualization of the manufacturing sector. According to the Global Innovation Index report the share of new technologies, products and equipment containing new knowledge and solutions, in developed countries account is about 70 to 85% of GDP growth [1]. Over the past twenty-five years the world economy shows a high level of intensity of inter-state movement of goods, technology and information, as well as growth of cooperation in the sphere of high technologies.

From the middle of the XX century scientific and technological progress deeply penetrate into various sectors of the economy, providing a significant improvement of the objects of labor. Constantly growing needs of humanity in the intensification of innovation lead to the emergence of knowledge-based methods and techniques to commercialize the technology as technological cooperation, transfer of technology, the concentration of research and development in the certain areas, and the overall integration of innovation. A key role is played by the formation of a full-fledged innovative environment with a developed infrastructure. Stimulating innovation to become the backbone of forced social and economic development of the regions and the state as a whole, by achieving synergy effects from the integration of science, education and industry.

According to the classic definition by Lundval and Nelson, «Innovation is a complex process involving a variety of actors: such as businesses, manufacturers of new knowledge, technology centers, which are connected by a variety of relationships, thus creating innovation infrastructure.» [2] The father of such approach should be considered K. Freeman, who in the late 80s. has introduced the concept of a national innovation system as «a complex system of economic entities and public institutions involved in the creation of new knowledge, storage, distribution, transformation to a new technology products and services consumed by society.» [3]

The review of the literature of Europe, North America and South-East Asia can help to learn and organize some basic points made in different years by different authors on the subject of innovation infrastructure emergence. The fact is that in some cases they are

almost identical, but some aspects are based on a different interpretation of the events.

So, Sh.Kung and D.A. Kartsev works mostly cover countries of the North Atlantic region. They identified the following stages of the development of innovation infrastructure elements in the region: 60 – 70 yy. of XX century, a decade when the majority of technology parks emerged in their «homeland» – in the United States and the emergence of the innovation process support structures in Western European countries – Britain, France and Germany. Then, in the 80 – 90s, began to form a «second generation» of technology parks in the US and Western Europe, there were parks and in countries where none existed before, such as Japan, China and other Far East countries, as a result, the previous diversity of « science parks « filled with new varieties [2].

However, this scientific approach did not take into account all prerequisites for the formation of innovation infrastructure in the North Atlantic region. Previous approach did not include the first experimental forms of integration of science and industry, embodied in a number of companies in Western Europe and North America in the late nineteenth century. This omission was largely eliminated in the works of V.N.Minat and Y.Y.Kovalev, who proposed to allocate the development of scientific and technological complex of the region into three basic stages [3, 4]. According to their approach first stage should define the processes of industrialization in developed countries at the late 19th and the first half of 20th century. The Industrial Revolution brought this period to a new form of the organization of applied research – industrial research centers and laboratories, in large enterprises prototype construction departments, which later laid the beginning of the industry science aimed at practical development. According to historical records, in 1878 the American company «Bell telephone company,» founded the first in the history of industrial laboratories in the United States. In Germany in 80s of the 19th century was organized the first Research Institute in the field of heavy engineering industry – «Keiser-Wilgelm geselschaft».

The second stage originated after the Second World War, and is characterized by a completely new forms of organization of science, based on the state defense orders. For the first time, these experiments have been tested and successfully implemented in Palo Alto (California, USA) based on the Stanford University of Technology. There, in 1951, opened the world's first scientific industrial park, later renamed as the «Silicon Valley». It was created for the implementation of the latest scientific and technical achievements in the field of electronic and aerospace industries.

The third stage is closely related to the diversification of different types of innovation and the emergence of new levers for implementation of scientific knowledge and high technology production. Since 1975 have been emerged new forms of innovative activity support as business incubators, innovation centers and innovation zones. A key aspect of this period was emergence of large-scale unions and associations merged into a single national network of various forms of innovative entrepreneurship. The most important associations that have emerged during this period include [5]:

• European network of Business Innovation Centres (EBN – European Business & Innovation Centre Network);

• British Association of Science Parks (UKSPA -The UK Science Park Association);

• Association of German business incubation centers and technologies (ADT – Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technology);

• Association of Business Incubators Britain (UK Business Incubation);

• Technopolis Association of France (France technopole association);

• Association of University Research Parks of North America (USA and Canada) (AURRP);

• International Club Technopolis (ITC);

• National Association of Business Incubators US (NBIA). [2]

In the mid-80s. business incubators stared closely interact with the system of higher education and public research organizations in order to tap the enormous potential accumulated in the walls of these institutions and the commercialization of scientific research. Since the mid 90s, this model of business incubators was transformed into a technology incubator scheme. They began to build in the industrial parks near the universities and research organizations, and «nurture» high-tech companies, within certain industrial and technology clusters. Such as biotechnology, information technology, electrical technology and so on.

In turn, funding of scientific research is a base of innovation infrastructure, which provides the resources to support entire innovation process cycle: from research work to implementation and production of innovative products. It is based on state support of innovative activity of the governmental and local budgets, the business sector funds and individual investors. The elements of financial infrastructure

include: state development institutions, second-tier banks, venture capital funds, the various budgetary and non-budgetary funds, and others.

Global experience shows that the effective development of innovative economy is achieved through venture financing. This type of financing is becoming a kind of link connecting scientific and technical ideas with the sphere of production and consumption. It promotes innovation, greatly simplifies the access of innovation companies to sources of financial resources, increases the level of commercialization of scientific and technical products.

Current funding systems and state support of innovation activity formed by the legislations enacted in the mid-twentieth century by the US government. Before World War II, investments in the form of venture capital was primarily the sphere of influence of wealthy individuals and families. Only after 1945 did «true» private equity investments begin to emerge, notably with the founding of the first two venture capital firms in 1946: American Research and Development Corporation(ARDC) and J.H. Whitney & Company. One of the first steps toward a professionally managed venture capital industry was the passage of the Small Business Investment Act of 1958. The 1958 Act officially allowed the U.S. Small Business Administration (SBA) to license private «Small Business Investment Companies» (SBICs) to help the financing and management of the small entrepreneurial businesses in the United States. [8] In Europe, as compared to US venture financing started later – by the end of 1970's. In 1983 was created the European Private Equity and Venture Capital Association. Today there are more than 500 active members in 30 participating countries.[9]

By the end of the twentieth century, the production of high-tech products has become a whole industry of industrialized countries that contributed to the abrupt increase in the number of local entities innovative orientation. In 1996 there were more than 600 technology incubators only at the United States.[6] Today in the world there are more than 10,000 such organizations. A striking example of this can serve «Silicon Valley», a huge cluster, which is conducting research in the field of artificial intelligence and software.

Thus, formation of innovation infrastructure in the North Atlantic region is the result of the authorities' response to the need to reorient the economy to the industrial-innovative development path in order to accelerate regional economic growth through support for innovative entrepreneurship. By analyzing the composition of the innovation infrastructure facilities around the world, it is safe to say that a certain set of these organizations corresponds to the main stages of the innovation chain (from idea to commercialization of the product) at the level of regions and throughout the country as a whole. Nowadays, innovation infrastructure consist of following organizations

• scientific and research parks, performing the functions of conducting scientific research, the selection of commercially promising projects, building a team that can bring to them the finished product design;

• technology parks which involved in the commercialization of technologies developed;

• business incubators which provide space as well as access to the resources of the newly created small innovative enterprises;

• venture capital funds which provides the funding and resource support for the entire innovation cycle.

In Kazakhstan, the development of innovation infrastructure has dynamic character. Formation of infrastructure as a key element of the national innovation system, has its roots from adoption of the «Kazakhstan-2030» Development Strategy in 1997. It was the beginning of large-scale social and economic reforms in the country aimed at achieving long-term objectives primarily at development and competitiveness the domestic economy. In the same year enacted a law «On State Support of Small Business,» which have identified concepts such as: innovation, small business infrastructure, venture capital firms. Later, on July 3, 2002 enacted law «On innovation activity», defining the basic principles, forms and directions of realization of the state innovation policy. Subsequently, there was adopted the Law «On state support of innovation activity» in 2006, which identified importance of the development of the systems as «innovation infrastructure», «science park (Technopark),» «innovative project» «innovation grant». In 2003 it was developed and approved Strategy of Industrial and Innovation Development of Kazakhstan for 2003-2015 on the basis of which has adopted a program on formation and development of the national innovation system of the Republic of Kazakhstan for 2005 – 2015. [7]

Formation and development of innovative infrastructure in Kazakhstan is entirely supported by «Center for Engineering and Technology Transfer» JSC (CETT), whose sole shareholder is «National Innovation Fund» JSC, established in 2003. Since 2011, both joint-stock companies were merged into «National Agency for Technological

Development» JSC (NATD) [7]. The merger was carried out in order to optimize performance and eliminate redundant functions. It is assumed that NATD will act as a single operator in Kazakhstan for coordination processes in the field of innovation development of the country, providing a variety of measures of the state support to participants of the innovation system.

Currently, innovative infrastructure in Kazakhstan is consisting of 8 science parks. Their founders were JSC «CETT». 2 bln. tenge was provided from the republican budget for the formation of the statutory capital of the regional science parks. Also, elements of national innovative infrastructure are 4 construction bureaus, 21 commercialization offices and 5 regional commercialization offices and 2 international centers of technology transfer . Governmental support was provided to 577 companies and innovators were identified about 4,000 ideas and developments since 2010.[7]

Almost all infrastructure organizations in Kazakhstan have been created to provide various services for beginners and developing innovative projects not only to improve their viability, as well as to improve the competitiveness of the market. It can be concluded that in order to create innovation infrastructure is not only the realization of the full innovation cycle in a particular area, but also promote the development of businesses at different stages of its life cycle, which contributes to the development of national and regional economy as a whole.

References

1 The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development, Fontainebleau, Ithaca and Geneva, 2015

2 Lundvall B. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. Lon¬don, 1992; Nelson R. National Systems of Innovation: A Comparative Analysis. Oxford, 1993Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. L.: Printer Publishers, 1987

3 Kung S. Global picture of science parks: a lesson for the world technopolis association – National cheng Kung University, Tainan, Taiwan, 2000

4 Kovalev YU. Geografiya mirovoj nauki – M.: GAROARIKI, 2002

5 Lysenko YU. Nauchno-tekhnologicheskie parki v Mire (podborka analiticheskih statej)http://tpark.ict.nsc.ru/main6.htm

6 Best practice in business incubation. Report 2001 – UNITED NATIONS New York and Geneva, 2001

7 Sitenko D. Kazakhstan national innovation system: an analysis of innovative performance // Actual problems of economics. – 2011. – №5 (119). – C.361-369.

8 Arun Rao and Piero Scaruffi, A History of Silicon Valley, Palo-Alto, California, 2011

9 Invest Europe official page http://www.investeurope.eu/

Mukhtarova K.S., Mukhtar E.S., Madenova M.S.

Transport corridors of the Republic of Kazakhstan and prospects of their development

Kazakhstan is located in the center of Eurasia, in the midst of communication flow between Europe and Asia. The country has a huge transit potential. Further development of the country's transit potential in the field of international transport, which has great importance for the development of the country's economy and strengthen international ties, largely depends on the development from passing through the territory of Kazakhstan transport corridors and their branches. Considering potentially leading role of the country in development of the Euroasian transport, the government actively participates in the world integration processes, which purpose is strengthening of the international and regional trade and economic cooperation. This paper discusses the issues of the organization of international transit traffic in the Republic of Kazakhstan. The main rail and road corridors, an analysis of the quality of roads passing through the territory of the Republic of Kazakhstan are given in the article. The authors identify the significant problems that must be resolved for the subsequent efficient operation of the country's transport system and prospects of development of the transport complex of the Republic of Kazakhstan.

Key words: transport corridors of the Republic of Kazakhstan, transportation, freight traffic, transit, development prospects.

Мухтарова К.С., Мухтар Е.С., Маденова М.С.

Қазақстан Республикасының көлік дәліздері мен олардың болашақтағы даму перспективалары

Қазақстан Еуразияның кіндігінде, Еуропа мен Азияның арасындағы коммуникациялық ағынның ортасында орналасқан. Ел үлкен транзиттік әлеуетке ие. Қазақстан аумағынан өтіп жатқан көлік дәліздерін дамытудың еліміздің транзиттік әлеуетін және халықаралық тасымалдау саласындағы қарым-қатынастарын нығайту, экономикалық дамуы үшін маңызы зор. Қазақстан Еуразиялық көлік елдерінің дамуында ықтимал жетекші рөл ескере отырып, үкімет халықаралық және аймақтық сауда-экономикалық ынтымақтастықты нығайтуға бағытталған жаһандық интеграциялық үдерістерге белсенді қатысады. Бұл мақалада Қазақстан Республикасының халықаралық транзиттік жол қозғалысының ұйымдастырылуы мәселелері талқыланады., Қазақстан Республикасының аумағы арқылы өтетін негізгі темір жол және автокөлік дәлізі, жолдардың сапасын талдау бойынша талдау жұмыстары орындалған. Еліміздің көлік жүйесін одан әрі тиімді жұмыс істеуі үшін шешілуі тиіс басты мәселелер қарастырылған. Мақалада Қазақстан Республикасының көлік кешенін дамыту мәселелері мен перспективалары анықталған.

Түйін сөздер: Қазақстан Республикасының көлік дәліздері, тасымалдау ағындары, көлік ағындары, транзит, даму болашағы.

Мухтарова К.С., Мухтар Е.С., Маденова М.С.

Транспортные коридоры Республики Казахстан и перспективы их развития

Казахстан находится в центре Евразии, в центре коммуникационного потока между Европой и Азией. Страна имеет огромный транзитный потенциал. От развития проходящих по территории Казахстана транспортных коридоров и их ответвлений во многом зависит дальнейшее развитие транзитного потенциала страны в области осуществления международных перевозок, что имеет колоссальное значение для развития экономики страны и укрепления международных связей. Учитывая потенциально ведущую роль страны в развитии евразийского транспорта, правительство активно участвует в мировых интеграционных процессах, целью которых является укрепление международного и регионального торгово-экономического сотрудничества. В данной работе рассматриваются вопросы по организации международных транзитных перевозок Республики Казахстан. Представлены основные железнодорожные и автомобильные коридоры, проведен анализ качества дорог, проходящих по территории Республики Казахстан. Приведены основные задачи, которые необходимо решить для последующей эффективной работы транспортной системы страны. Определены проблемы и перспективы развития транспортного комплекса Республики Казахстан.

Ключевые слова: транспортные коридоры Республики Казахстан, перевозка, грузопотоки, автомобилепотоки, транзит, перспективы развития.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 385/388(656)

Mukhtarova K.S., Mukhtar E.S., *Madenova M.S.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: madenova.m@gmail.com

TRANSPORT CORRIDORS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND PROSPECTS OF THEIR DEVELOPMENT

Kazakhstan is a country, which have complex of automobile and railway networks, port at the Caspian Sea, makes all efforts for creation of transcontinental transport connection between Europe and Asia that is the main task of the Program of development of transport infrastructure in the Republic of Kazakhstan [1]. A main goal of transport policy of Kazakhstan is further creation of the Euroasian transcontinental bridge, due to the increase in volumes of freight traffics between China and Europe now.

In fact, the most important railway lines, which connect Europe and Russia with the countries of the Asia-Pacific, Central Asia and the Middle East, pass across the territory of the Republic of Kazakhstan. In line with the geographical location of Kazakhstan, the country's railways border and interact with the railways of neighboring countries such as Russia, Turkmenistan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, China and Azerbaijan (using rail ferries).

The country has a network of transit routes in three priority areas: 1) Russia – Europe and Asia; 2) China, Japan and South-East Asia; 3) The countries of Central Asia, the Caucasus, the Black Sea, the Persian Gulf and Turkey.

To date, the territory of Kazakhstan has 9 railway, 6 car and 4 air corridors of international importance [2].

In December, 2009 presidents of Belarus, Kazakhstan and Russia signed the Declaration on formation of the Common economic space which includes 165 million people, capacities of thousands of enterprises, enormous natural resources.

State program of the development and integration the infrastructure and transport system of the Republic of Kazakhstan until 2020 (the Program) covers railway, automobile, city passenger, air and water means of transport. The development and effective functioning of them substantially depend on policy of the State.

Linking together cities and towns of the republic, transport plays a key role in ensuring the territorial and administrative integrity of the state, its defense and security [1].

According to statistics provided by the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, the main means of transport for the organization of cargo transportation on the territory of Kazakhstan and abroad are rail, road and pipeline transport modes (see fig.1).

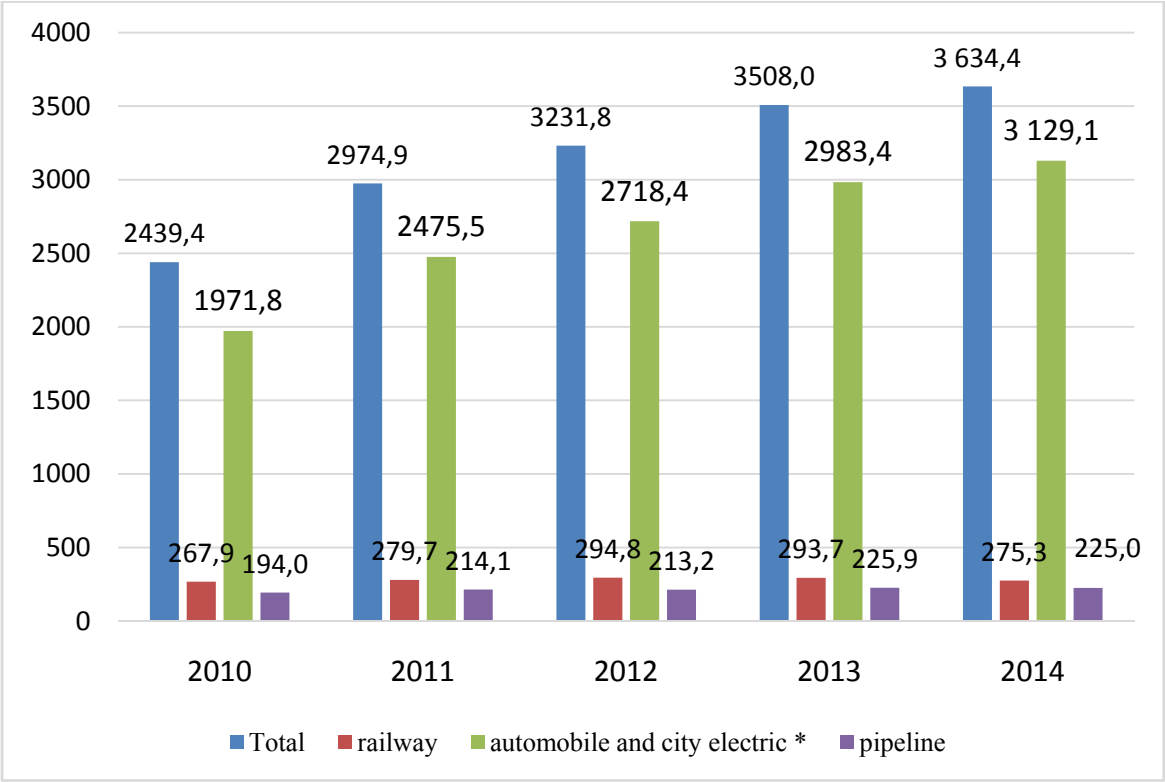


Figure 1 – Freight transportation in RK by main modes of transport (mln. tons)*

*Note: compiled by the authors according to [3]

In the Figure 1, you can see the dynamics of the transportation of goods according to the three modes of transport for 2010-2014.

The diagram shows that the volume of cargo transportation by railways has a tendency to grow. During 2014, the volume of cargo transportation by this type of transport in 2014 was 3.6344 billion tons compared with the 2013 year – 3.508 billion tons. Traffic roadway takes the second place. The volume of cargo transportation in 2013 on the roads was 2.9834 billion tons, in 2014 this figure increased to 3.1291 billion tons of cargo. Third place goes to pipeline path. Unfortunately, water and air communication path are not developed in Kazakhstan.

Thus, the rail and road lines of communication hold main niche for cargo.

Classification of the transport corridors.

The following classification of transport corridors of Kazakhstan are:

Rail corridors [4]:

1) Central Corridor (TRACECA): Europe – Central Asia via the Black Sea, the Caucasus and the Caspian Sea (Gaza seaport Aktau – Beineu – Makat – Kandyagash – Aris – Almaty – Aktogay – Dostyk – the border with China).

2) Trans-Asian Railway Network (TARN):

• Northern Corridor: Western Europe – China, Korean Peninsula and Japan through Russia and Kazakhstan (section Dostyk – Aktogay – Sayak – Mointy – Astana – Petropavlovsk).

• Central Corridor: It branches from the Northern Corridor in Moscow

should be in Kazakhstan through Ozenki, crosses the northern part of Kazakhstan

through Aktobe and Astana, where provides communication with the Northern Corridor.

• Southern Corridor: South-Eastern Europe – China and South-East

Asia via Turkey, Iran, Central Asia and Kazakhstan (sector Dostyk – Almaty – Chu – Aris – Saryagash), the same site in Kazakhstan is also part of the TRACECA network.

3) The corridor «North – South» extends from St. Petersburg to the Gulf via Aktau in western Kazakhstan.

4) The corridors of the Central Asia Regional Economic Cooperation (CAREC) I, II, III and VI.

Road corridors.

The state also has road corridors, with equal importance and the volume of traffic as railway corridors. Car park of the republic has 408.6 thousand trucks, 112.9 thousand buses, 4000.1 thousand cars. In addition, the country registered 78.7 thousand motorcycles and 131.1 thousand trailers [5].

By data for January, 2015 by motor transport of the republic taking into account an assessment of volume of transportations by the businessmen who are engaged in commercial transportations it is transported freights – 2241, 87 million tons, goods turnover made 114, 62 billion ткм. Already for the beginning of year in comparison with last years the volume of transportation of goods increased by 3,8%, goods turnover increased by 1,37%. All types of motor and city electric transport transported passengers –17413,53 million people, the passenger turnover made 171,52 billion tkm. For January, 2015 in comparison with data of last year there was an increase in these indicators by 3,4% and 1,8% respectively [3].

The main transit project on the present originating on Horgosa is the automobile corridor Western Europe – the Western China. The corridor represents the shortest way from China to Europe with the minimum quantity of member countries (Kazakhstan and Russia), so, the minimum quantity of borders.

Start of automobile corridors at full capacity, requires complex development of a road network. Due to the concentrated investments the Republic intends to improve and reduce national road infrastructure to the international standards on the basis of transport strategy of Kazakhstan, till 2020. It is planned to lay 1,6 thousand km new, and also capitally to repair and rehabilitate about about 50 thousand km of highways with parallel development of roadside service. That is very important because of total absence in Kazakhstan of roadside infrastructure, which would meet the requirements of the international carriers. In the most part service at roads arose spontaneously therefore does not differ in high quality.

In Kazakhstan, there are 6 major operating routes that are part of international road corridors. There are:

(1) The border with Uzbekistan – Shymkent – Taraz – Bishkek – Almaty – Khorgos – border with China. Length of 1137 km

(2) Shymkent – Kyzylorda – Aktobe – Uralsk – border with Russia. Length of 2048 km.

(3) Almaty – Karaganda – Astana – Petropavlovsk length of 1,669 km

(4) The border with Russia – Atyrau – Aktau – border with Turkmenistan. Length of 1420 km.

(5) The border with Russia – Pavlodar – Semipalatinsk – Maikapchagai – the border with China. Length of 1105 km

(6) Astana – Kostanay – border with Russia. The length of 879 km.

Corridor «Western China – Western Europe» is formed by the corridors I and II connecting in Shymkent [1].

The total length of the above-mentioned corridors is 8258 km. The highest traffic observed on sections of the road from the border with Uzbekistan to Khorgos (on average more than 4,000 vehicles per day, but was fixed and 7000), the Uzbek border to the Urals (more than 2,000 vehicles per day). The capacity of these specific sites and reaches a maximum of 100%. However, in some other areas, for example, from Astana to Russia via Kostanai, from Russia to Turkmenistan through Atyrau, traffic is barely 50% of design capacity. In 2005 roads of I and II categories made 5,5% of a network of public highways in Kazakhstan, and the III categories – 40% are expensive [6, p.41].

The government of the Republic of Kazakhstan plans to increase quality of roads along above-mentioned international transport corridors because of high intensity of the movement and the assumption of its increase. Now according to Transport strategy of the Republic of Kazakhstan until 2020, modernization of the reconstructed international roads is planned. It is expected that roads of the international value will be modernized according to requirements for the II category (at least 13 t on an axis).

Nevertheless, the road network of Kazakhstan is in unsatisfactory technical condition, in particular in rural areas. For roads characterized by the lack of road signs, a bad marking, and also hollows which quite often have dangerous depth that is especially dangerous for driving at night (see Table 1).

Table 1 shows the main characteristics of the roads of Kazakhstan.

Analyzing the data shows that the majority of these roads are in poor condition. One-third of the road corridor, named in Table 1 as a corridor №1: the border with Uzbekistan – Shymkent – Taraz – Bishkek – Almaty – Khorgos – the border with China is in an unsatisfied state. Although this trend in China is a major in cooperation with China, and has a maximum average traffic volume of vehicles per day.

Table 1 – Characteristics of highways in Kazakhstan [1, 6]

Direction of road corridors	Length, km	Length on a state		Traffic volume vehicles per day
		Satisfactory, km.	Not satisfactory, km.	
(1) The border with Uzbekistan – Shymkent – Taraz – Bishkek – Almaty – Khorgos - border with China	1137	267	870	4567
(2) Shymkent – Kyzylorda – Aktobe – Uralsk – border with Russia	2048	607	1441	1227
(3) Almaty – Karaganda – Astana – Petropavlovsk	1669	844	925	2599
(4) The border with Russia – Atyrau – Aktau – border with Turkmenistan.	1420	312	1108	757
(5) The border with Russia – Pavlodar – Semipalatinsk Maikapchagai – the border with China.	1105	600	505	900
(6) Astana – Kostanay – border with Russia	879	352	527	2376
Total:	8258	2982	5276	12426

Analyzing the condition of the road corridors in Kazakhstan, and creating the above Table 1, we can say that more than a third of all road corridors in Kazakhstan are in poor condition (see Fig.2).

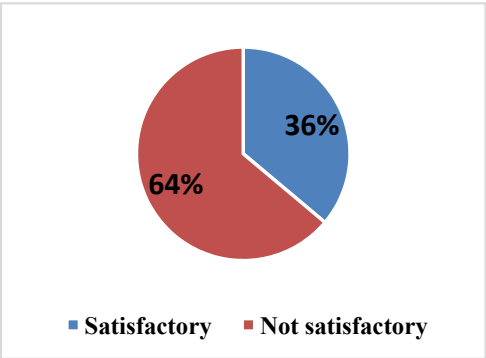


Figure 2 – Percentage of condition of the road corridors in Kazakhstan*

* – Note – compiled by the authors according to [1, 6]

Figure 2 shows the percentage of the state of the above roads nowadays. Where it is clear that 64% of roads need reconstruction. From 8258 km of roads, only 2,982 km, which is only 36% of the total length of the corridor, are in satisfactory condition, the rest of the roads require repairs.

Results

During the work, it was found that the development of transport corridors in Kazakhstan has great importance, as the transportation of goods both inside and outside are carried out mainly by rail and road routes. As well, it was revealed that the condition of road corridors of the republic is at a low level. All roads require repair works. The low level of roads lets other countries use other alternative ways to deliver their goods to other links. Kazakhstan also being in the center of Eurasia, and with all the conditions for cooperation with other countries, being a transit country, loses the advantages because of the low level of road [7].

The main objectives of the Program for the development of transport infrastructure in the country:

1) the creation of the territory of Kazakhstan of modern transport and logistics system that provides a high and efficient transport links in the country, the increase in cargo traffic through the territory of the Republic of Kazakhstan and the coordination of all kinds of land, sea and air transport;

2) integrated Software villages and small towns of quality public transport;

3) development of local transport infrastructure in the regions;

4) ensuring the integration of the transport infrastructure of Kazakhstan in the international transport system.

The research, which was done by the authors, identified the following issues, which, according to the State Program of development and infrastructure integration of the transport system of the Republic of Kazakhstan until 2020, have to be solved [1, p. 22].

These problems we have structured by the industry, which indicate the following program objectives:

1) In the road sector:

development of transport infrastructure and the provision of high-quality public transport services;

– reduction in a good and satisfactory condition of 80% of highways of republican and 65% of a local network;

– introduction of paid system on separate sites of highways of republican value.

2) In the railway sector:

– increase of speed of a freight traffic for 15-20%, and along the main international transport corridors for 20-30%;

– decrease in level of wear of assets of railway transport on average to 60%;

– realization of new tariff policy in railway branch.

3) In civil aviation:

– carrying out reconstruction of runways, passenger and cargo terminals at 13 airports of the republic;

– increase in number of the international air traffics twice in comparison with 2010 and introduction of the European aviation standards.

4. In water transport sector:

– bringing quantity of merchant marine fleet to 11 units, including 9 tankers and 2 dry-cargo courts;

– updating and modernization of the state technical river fleet in number of 24 units;

Conclusion

Our conclusions are based on the Government's Program [1] and are aimed at achieving the efficient operation of the transport system for a complete physical action that requires permission of the following tasks:

1. the increase in the transportation of goods to 5.8 billion tons by the end of 2020, including up to 4.3 billion tons by the end of 2016;

2. increase the amount of transportation of passengers 4 to 34.2 billion by the end of 2020, including up to 25.5 billion by the end of 2016;

3. an increase in turnover to 800 billion. ton-km by the end of 2020, including up to 600 billion ton-km by the end of 2016;

4. creation the modern transport and logistics system in Kazakhstan, providing high and efficient transport connectivity in the country, the increase in cargo traffic through the territory of the Republic of Kazakhstan and the coordination of all kinds of land, sea and air transport;

5. integrated Software villages and small towns quality transport links;

6. development of local transport infrastructure in the regions.

7. Ensuring the integration of the transport infrastructure of Kazakhstan in the international transport system.

Historical experience shows that global trade and transport systems, such as the Great Silk way in the ancient time, are the base of development of the open and transparent relations of close partnership, peace and harmony in the Euroasian space.

Certainly, during globalization development of the international transport relations can become the necessary catalyst of interregional and transcontinental trade and economic relations, the economies of our countries promoting a conclusion to the new level of growth and prosperity.

References

1 State program development and integration of the infrastructure of the transport system of the Republic of Kazakhstan until 2020. – Astana, 2013.- 76 p.

2 Internet resource: http://365-tv.ru/index.php/analitika/kazakhstan/133-transportnye-koridory-respubliki-kazakhstan (date of treatment 10.29.2015).

3 Website of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan. Committee on Statistics: http://stat.gov.kz/ (date of treatment 11.13.2015).

4 Logistics Processes and Motorways of the Sea II Review of the country. KAZAKHSTAN. – 2013 – 45. [Electronic resource] URL: http://www.traceca-org.org/fileadmin/fm-dam/TAREP/65ta/Master_Plan/MPA9.1KZRU.pdf. (date of treatment 11/12/2015)

5 Strategic Plan of the Ministry of Transport and Communications of the Republic of Kazakhstan for 2014 – 2018.

6 Logistics Processes and Motorways of the Sea II Review of the country. KAZAKHSTAN. – 2012 – 47. [Electronic resource] URL: http://www.traceca-org.org/fileadmin/fm-dam/TAREP/65ta/Country_Profiles/Full_CPs/KZ_CP_ru.pdf (date of treatment 11.12.2015).

7 Formation of a single transport space of the Eurasian Economic Union [electronic resource] URL: http://www.rostransport.com/transportrf/pdf/32/4-7.pdf (date of treatment 10.10.2015).

References

1 Gosudarstvennaya programma razvitiya i integratsii infrastrukturyi transportnoy sistemyi Respubliki Kazahstan do 2020 goda. – Astana, 2013.- 76 s.

2 Internet-resurs: http://365-tv.ru/index.php/analitika/kazakhstan/133-transportnye-koridory-respubliki-kazakhstan (data obrascheniya 29.10.2015) .

3 Sayt Ministerstva natsionalnoy ekonomiki Respubliki Kazahstan. Komitet po statistike: http://stat.gov.kz/ (data obrascheniya 13.11.2015).

4 Logisticheskie protsessyi i morskie magistrali II Obzor stranyi. KAZAHSTAN. – 2013g – 45 s. [Elektronnyiy resurs] URL: http://www.traceca-org.org/fileadmin/fm-dam/TAREP/65ta/Master_Plan/MPA9.1KZRU.pdf. (data obrascheniya 12.11.2015)

5 Strategicheskiy plan Ministerstva transporta i kommunikatsiy Respubliki Kazahstan na 2014 – 2018 godyi.

6 Logisticheskie protsessyi i morskie magistrali II Obzor stranyi. KAZAHSTAN. – 2012g – 47 s. [Elektronnyiy resurs] URL: http://www.traceca-org.org/fileadmin/fm-dam/TAREP/65ta/Country_Profiles/Full_CPs/KZ_CP_ru.pdf (data obrascheniya 12.11.2015).

7 Formirovanie edinogo transportnogo prostranstva Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza [Elektronnyiy resurs] URL: http://www.rostransport.com/transportrf/pdf/32/4-7.pdf (data obrascheniya 10.10.2015).

Mukhtarova K.S., Sayatova M.S.

Models of corporate governance: advantages and disadvantages of control

This article describes the model of corporate governance: Anglo-American, Continental, Japanese, as well as family. The comparative characteristic of all models of corporate governance. Also, the article describes the main approaches developed in the world practice in corporate governance. The authors provide a clear example of the advantages and disadvantages of these models in the management of the corporation. It describes the need to borrow more effective instruments in Kazakhstan's corporate governance practices, which are successfully used abroad since Kazakhstan practice of corporate governance defined history of the domestic companies as a result of mass privatization and does not fit into any of the classical models. In our opinion, it is appropriate to use the most effective tools of international practices in corporate governance.

Key words: corporate governance, the Anglo-American model, the German model, the Japanese model, family model, cross-shareholdings.

Мухтарова К.С., Саятова М.С.

Корпоративтік басқару моделі: басқару артықшылықтары мен кемшіліктері

Бұл мақалада корпоративтік басқару моделдері сипатталады: англо-американдық моделі, континентік моделі, жапон моделі, сондай-ақ моделі және отбасылық моделі. Корпоративтік басқаруының барлық модельдер салыстырмалы өткізілді. Сондай-ақ, мақала корпоративтік басқарудың әлемдік тәжірибеде әзірленген негізгі тәсілдерді сипаттайды. Корпоративтік басқару механизімдерді дамыту және жетілдіру – үлкен бизнес-құрылымдар үшін өмірлік қажетті процесстер. Авторлар корпорациясының басқаруында осы модельдердің артықшылықтары мен кемшіліктері нақты үлгісін көрсетті. Ол корпоративтік басқару Қазақстан тәжірибесінде неғұрлым тиімді құралдарын қарызға алу қажеттігін сипаттайды, олар шетелдерде табысты пайдаланылады, сондықтан, отандық компаниялардың корпоративтік басқару анықталған тарихы қазақстандық практикада жаппай жекешелендіру нәтижесінде ешбір классикалық модельдеріне жатпайды. Біздің ойымызша, бұл корпоративтік басқарудың халықаралық практикасын ең тиімді құралдарын пайдалану дұрыс болады.

Түйін сөздер: корпоративтік басқару, англо-американдық моделі, неміс моделі, жапон моделі, отбасылық моделі, тоғыспалы акцияларды иелену.

Мухтарова К.С., Саятова М.С.

Модели корпоративного управления: преимущества и недостатки управления

В данной статье рассмотрены модели корпоративного управления: англо-американская, континентальная, японская, а так же семейная. Проведена сравнительная характеристика всех моделей корпоративного управления. Так же, в статье рассматриваются основные подходы, сложившиеся в мировой практике в сфере корпоративного управления. Авторы приводят наглядный пример преимуществ и недостатков данных моделей в управлении корпорацией. Описывается необходимость заимствования более эффективных инструментов в казахстанской практике корпоративного управления, которые успешно применяются за рубежом, поскольку, казахстанская практика корпоративного управления определена историей возникновения отечественных компаний в результате массовой приватизации и не укладывается ни в одну из классических моделей. На наш взгляд, целесообразно использовать наиболее эффективные инструменты из зарубежной практики в управлении корпорациями.

Ключевые слова: корпоративное управление, англо-американская модель, немецкая модель, японская модель, семейная модель, перекрестное владение акциями.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 338/338.2

Mukhtarova K.S., *Sayatova M.S.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: izatovamalika@gmail.com

MODELS OF CORPORATE GOVERNANCE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF CONTROL

Currently in the world there are quite a few different models of corporate governance. Depending on the characteristics of each country creates its own specific model of corporate governance. However, all national corporate governance system based on four models of corporate governance: Anglo American, Continental, Japanese and family.

The first named model of corporate governance is typical for countries such as the US, Canada, UK, New Zealand and Australia. The owners of capital companies in these countries are the mostly institutional and private investors, which focus on short-term goals of income due to exchange rate differences. The supreme governing body of the corporation is the general meeting of shareholders. In connection with the scattered character shares a large collection of these are more than a formality [1].

The main body of this model of corporate governance is the Board of Directors, which manages all activities of the company, protects the interests of shareholders, ensures the quality of corporate governance and is responsible for it before the meeting of shareholders and controlling state bodies. The Board of Directors carries out the selection and appointment of the president, CEO, vice president, treasurer and other managers of the corporation as provided in the charter of the company. CEO (Chief Executive Officer – SEO), as a rule, has great powers and is accountable to the board and shareholders.

Thus, in the Anglo-American model of shareholder interests represented a large number of isolated from each other by small investors, are dependent on the management of the corporation. The actual management of the company is carried out by professional managers. The main problem in the application of this model is the problem of relations between company owners and hired managers. In this regard, the role of the stock market, which is called the model is the key instrument of control over the management of the corporation.

It should be noted that US banks in the Anglo-American model, play a minor role, since in 1933 a law was passed Glass-Steagall Act, which prohibits banking organizations have at their disposal more than 5% of the voting shares of other companies directly or indirectly (through affiliates) [2]. The reason for the adoption of this

law is the requirement of «transparency» in the stock market in order to prevent speculation and Privacy deposits in commercial banks. The law is also designed to eliminate conflicts of interest arising from the merger of commercial and investment banks.

Continental (German) model of management corporation is characteristic of such Western European countries as Germany, the Netherlands, Switzerland, Austria, Norway. In addition, the model is called operating in a number of French and Belgian companies. On its formation was influenced by a number of factors, both objective and subjective. Among them should be made, first of all, a high degree of concentration of the share capital, the dominant role of banks in corporate decision-making, and a relatively small dispersion of shares among private investors. For large companies the share of 5 largest shareholders account for more than 40% stake in each of these companies. In addition, the stock market has a much less liquid than the US and the UK. Therefore, the continental model is characterized by a higher level of ownership concentration and the presence of strategic investors with a blocking stake, of which play an important role the banking industry.

The control system in the company of the Continental model has a two-tier structure: the supervisory board and the board. The highest governing body is the Shareholders' Meeting. For the management of the company created by the Supervisory Board, which has oversight functions, and the board, which is endowed with full executive powers [3].

A characteristic feature of the continental system of corporate management is the determination (employee participation in company management). In particular, in Germany, according to the adopted law in 1976 in the companies with the number of employees more than 500 people., Workers choose their representatives to the Supervisory Board by 1/3 of all places. In companies, the number of employees more than 2 thousand. People. Half of all seats in the supervisory board granted the elected representatives of employees of the company. Another part of the Supervisory Board elected by the shareholders. Thus, through this body it implemented the basic principle of social interaction.

Almost all companies in Germany are part of a huge network of cross-shareholdings. Central to the system occupied by banks and insurance companies. Historically, banks in the IPO companies (IPO) acted as underwriters and often bought shares of companies in greater numbers than they actually accommodate. Therefore, the greater the amount of funds the company wanted to get in the IPO, the more likely that the bank will become a major shareholder and is represented on the supervisory board. Since under the continental model of a significant portion of the capital of the corporation owned by entities associated with it, so this model is called insider.

The formation of the Japanese model was influenced by political and economic conditions of post-war Japan, its culture and traditions. Named first model historically formed under the influence of the continental model, then – as the Anglo-Saxon element of economic reforms in the country in the 1990s. [4]. The Japanese model focuses on how the rights and interests of shareholders and stakeholders. For this model, characterized by a high concentration of ownership in the hands of large and medium-sized shareholders, cross-shareholdings companies of the «keiretsu». The key role played by the banking organization, and they also define the activities of each industry group. Moreover, 70% of the shares is at the financial institutions and affiliated corporations, however, monitor the activity of the company is carried out through the mechanism of the main bank, which is not only its shareholders, but also the largest creditor. As a rule, keyretsu grouped around one or another big bank that provides financing of all group companies and virtually eliminates the possibility of raids by other market participants.

With recent changes in the legislation of the country the Japanese model has become increasingly exposed to the influence of the Anglo-Saxon model, cross-ownership has become obsolete as the effective development. As the country began to increase the presence of foreign institutional investors, Japanese companies have become more focused on the market, the shareholders, as well as in the Anglo-American model.

Today in Japan, there are two management companies: System auditors and the committee system. According to the first control system, the system of corporate auditors, the company has the following bodies: the general meeting of shareholders, board of directors, representative directors, executive directors, corporate auditors, the board of corporate auditors. According to a second system in the company are general meeting of shareholders, board of directors, which established the Audit Committee, Nomination Committee and Remuneration Committee, and CEO. The Board of Directors in Japanese companies play a formal role. The decision is made collectively, including the process of discussion and negotiation within the framework of the entire corporation.

In other words, the Japanese model of corporate governance can be described as a fully enclosed, mainly on banking supervision and funding. Establishing long-term partnerships in the banking and industrial groups in Japan, accompanied by the control of the parent bank, which reduces the problem of control over the activities of managers, which is inherent in the Anglo-American model.

«Family capitalism» and family business groups have proliferated in almost all countries of the world, particularly in Asia and Latin America, Canada, Sweden, Italy and France. A characteristic feature of this model is the implementation of the management of the company members of the same family. Capital is concentrated and distributed to family channels, and control of the business is wholly owned by the family (dynasty Wallenberg in Sweden, Italy, in Canada, Bronfman and others).

It should be noted that the family model is the antithesis of the Anglo-Saxon model. Control of the company in the family business group is carried out by means of a pyramidal (vertical) build the group release dual-class shares and cross-shareholdings. Typically, a family holding company controls a number of companies, which in turn control the following group of companies, etc. If necessary, they can attract investors, but they did not get a majority in any of the companies in the group.

Often combined with a vertical structure building business group applies a horizontal cross-shareholding structure. These monitoring tools are used family business groups for the redistribution of cash flows by means of transfer pricing, mutual insurance and cross-funding.

Family groups to maintain control over other companies often issue shares with unequal voting rights. To access to the Exchange's shares are placed with a smaller number of votes per share, and holds shares in a family company with a large number of votes. If all the shares have one vote each, the shares held by the family, get additional benefits (for example, the exclusive right in the selection of members of the Board of Directors). This tool allows you to monitor the activities of the company, without having a major stake. The issue of dual class shares are often combined with a pyramidal construction business group, which enhances the control system.

According to some researchers, family firms are outdated form of capital consolidation and are not an effective form of business. However, according to data from 45 to 75% of the GDP of industrialized countries falls on share of family firms [5]. Moreover, family businesses exist much longer in comparison with companies that have a large number of owners.

Table 1 – Comparative analysis of corporate governance models

Models of corporate governance	Benefits	Disadvantages
The Anglo-American	The high level of mobilization of savings of the population through the stock market. Orientation investors in the areas of search, providing the highest level of income. The high degree of innovation companies. The main objective of business – increasing the company's capitalization. The high degree of information transparency.	The high cost of capital. Significant distortion of the real value of the assets the stock market. The lack of a clear separation of control and monitoring functions.
Continental	The lower cost of capital. Orientation investors in the long-term goals. The high level of stability of the company. A clear distinction between the functions of management and control. Employee participation in the management of the company.	A small part of the stock market as an instrument of external control. The high level of concentration of capital. Small attention to the rights of minority shareholders. The low level of information transparency. The complexity of the investment.
Japanese	The low cost of debt capital. Focusing on long-term goals. Orientation on a high level of competitiveness. The high degree of innovation companies. The high level of stability of the company.	The complexity of the investment. Insufficient attention to return on investment and the absolute dominance of bank financing. Poor transparency of the Company; little attention to the rights of minority shareholders.
Family	The ability to exercise strict control over the business. A significant reduction in the main risk owners. The ability to accumulate capital for major projects. The high level of stability of the company.	Preservation of the existing ownership structure. Insufficient attention to the rights of minority shareholders. Low degree of innovation companies. A low level of information transparency.
Note: This table is compiled by the authors of this article		

As the results of research, no model has obvious advantages over the other and can not be called universal. On the contrary, in the last decade it is characterized by the convergence of different systems of corporate governance for almost all the leading countries of the world.

Kazakhstan corporate governance practice also does not fit into any of the classical models. Its specificity is defined history of the domestic companies as a result of mass privatization and subsequent redistribution of property, which led to her high level of concentration and low separation of ownership from management. Another feature of the Kazakh joint-stock companies is the availability of specific «close» relationship between the companies managers and owners of large blocks of shares.

In modern conditions of Kazakhstan companies' future depends on national economic competitiveness in the global market and a source of high competitiveness is to follow the standards of corporate management.

In the face of global competition, many countries with a different unit of the corporate sector is quite actively borrow certain elements of the Anglo-Saxon model and incorporate them in national institutions. In our opinion, in the Kazakh practice, it is advisable to use the most effective instruments of foreign corporate governance practices. Moreover, it should provide an alternative to use another link model, or a two-tier corporate governance.In this context of great interest is the experience of France, which provided an opportunity for local companies to choose between one- and two-tier systems management. Freedom is provided and the possibility of differentiation or a combination of board chairman and chairman of the board of their choice. This approach allows companies to choose for themselves the most appropriate governance model. This flexibility allows you to, on the one hand, take into account the specifics of the company, on the other – to set certain limits dictated by the best practices of corporate governance. This should avoid trying to precisely reproduce any of these models. New tools must be used carefully, taking into account the specific features of Kazakhstan.

Various companies are guided by diverse motives and principles for the implementation of the corporate culture. Some seek to improve the system of corporate governance, as in the short-term plan to enter an IPO. Others believe that improving the management system will improve the efficiency of the company.

The success of the local companies depends on many factors, among which there is the right strategy development and positioning in the market, competent leadership, qualified staff, access to capital. Each factors in varying degrees, can be improved by applying the principles and standards of governance. It should be noted that a significant contribution to corporate management in developing the company's activities is to facilitate access to investment capital.

If we consider a company with a developed system of corporate governance, then it should be the basic elements, such as independent directors, board committees, internal control and risk management, internal audit service. For successful corporate management is necessary to correctly build the interaction between all these elements is also necessary that the participants are part of this system, aware of their role in the development of the whole process and clearly understand their responsibilities.

However, it should be remembered that the introduction of the principles of corporate governance – it is a long process and it will take some time yet formed a culture of corporate behavior, and the companies will actually follow these principles and standards [6]. For the successful implementation of corporate governance principles appropriate to establish a specific infrastructure that could contribute to this process. It must be shown that any interested company will have a clear idea of how to carry out their activities to accept and follow the principles of corporate governance. Companies adhering to high standards of corporate governance tend to have greater access to capital when compared with corporations controlled properly, and exceed the latest in the long term.

The main advantages of corporate governance are: improving the functioning of the company; facilitating access to capital markets; the ability to raise capital on more favorable terms; improving the company's reputation.

Thus, the level of corporate governance plays an equally important role as the financial performance of the company. Thus, investors who invest in the company's business, are willing to buy their shares at a premium, even subject to the availability of an effective system of corporate governance. The better organized management, the higher the efficiency of the companies, as measured by return on assets, ie the ratio of net profit to total assets, and their market valuation, ie the ratio of the market and replacement value of assets [7]. The organization of effective corporate governance entails certain costs, including the cost of attracting professionals such as corporate secretaries and other professionals needed

for work in this area. Companies will have to pay compensation to the external legal advisers, auditors and consultants.

It should be noted that the identified violations of the principles of corporate governance. The most significant of these are the dilution of the share capital of the company (holding emissions to reduce the scope of the rights), transfer pricing and the withdrawal of assets (sale of products or the sale of assets at below market prices), violation of the rights of shareholders to participate in the general meeting, failure to comply with disclosure rules, deliberate bankruptcy with subsequent sale of the assets to insiders at low prices.

Within the emerging now in the Republic of Kazakhstan model of corporate governance is formally contains all necessary elements, but in real activity principle of the separation of ownership and control is recognized. Owners of companies are creating their own boards of directors often do not abide by the decision of the general meeting of shareholders. In most companies, the level of ownership concentration is so high that the owner controls all the processes in the company, including operational activities.

Cooperation of Kazakhstan and foreign companies, attracting foreign investment and the ability of domestic companies to adopt positive international experience – all of this is directly linked to successful corporate governance. In recent years, many companies are moving to international accounting standards, increasing their transparency, especially in preparation for the placement of shares and bonds on the international capital markets. For small and medium Kazakhstani companies in corporate governance a top priority is to improve compliance with existing legislation. In order to promote corporate governance by Kazakhstan business community established the National Council on Corporate Governance, which should become the main platform for dialogue between business and government. The business community and the Federal Financial Markets Service have developed a Code of Corporate Conduct. Its provisions are taken into account in the development of corporate codes of many companies. Besides already established a regulatory framework for the activities of independent directors. Independent Directors Association Code of the Republic of Kazakhstan has developed an independent director.

A key condition for the development of corporate governance is to improve the effectiveness of state regulation of the economy. In this context, the most important task for Kazakhstan – the strengthening of the judicial system, a significant reduction of administrative barriers, improvement of the investment climate, the sequence of decisions, ensuring greater openness and transparency in the mechanism of their decision.

Corporate governance plays an important role in national economic development, which provides an increase in flows and reducing the cost of capital needed for their companies investing and financing activities.

References

1 Dementieva AG Models of corporate governance: the experience of foreign countries // Law and Management. XXI Century. 2008. № 8.

2 Kochetkov GB and VB Supyan. Corporation: American model. Spb. Publisher Peter, 2005.

3 Klyuchko VN The German model of corporate governance: the genesis, characteristics and traditions // Management abroad. 2006. № 6.

4 Leontiev EL Japanese corporations and corporate groups. Evolution of Institutions. – M .: IMEMO, 2009. – 78 p.

5 Corporate Governance. Textbook / Ed. AP Shihverdieva. – M .: BECK, 2007. – 365s.

6 Karapetyan D.Korporativnoe management: basic concepts and results of research practices / Karapetyan D. Grachev M. // Management of the company. – 2004. – № 1- p.245

7 J. Alimanov analysis of corporate governance in Kazakhstan. Challenges / Kazakhstan Temir Zholy. – 2013 – C.1.

Байдильдина А.М.,
Елешева А.М.

Роль стратегического анализа как механизма обеспечения устойчивости предприятия в современных условиях (на примере фармкомпании)

В условиях современных реалий казахстанского бизнеса актуальность проблематики стратегического анализа как неотъемлемого инструмента эффективного стратегического управления хозяйствующими субъектами неуклонно возрастает. Стратегический анализ традиционно рассматривается учеными как функция стратегического управления. Однако стратегический анализ должен быть не столько поверхностным исследованием сильных и слабых сторон деятельности предприятия, сколько глубокой диагностикой стратегических позиций по сравнению с конкурентами и с ориентацией на перспективу. В связи с этим, в настоящей статье рассмотрена методология стратегического экономического анализа, в частности были применены модель пяти сил Портера, SWOT-анализ и анализ стратегической группы конкурентов, на примере фармацевтической индустрии в РК. Таким образом, в работе была обоснована значимость стратегического экономического анализа как ключевого фактора в обеспечении устойчивости предприятий.

Ключевые слова: стратегический анализ, фармацевтическая индустрия, модель Портера, SWOT-анализ, стратегическая группа конкурентов.

Baidildina A.M.,
Yelesheva A.M.

The role of strategic analysis as a tool of ensuring the sustainability of the enterprise in modern conditions (on the example of pharmaceutical companies)

In the context of contemporary realities of the Kazakhstan business relevance perspective of strategic analysis as an essential tool for effective strategic management of business entities has increased steadily. Strategic analysis has been regarded by scientists as a traditional function of strategic management. However, strategic analysis must be not so much a superficial study of the strengths and weaknesses of the company, as detailed diagnostics strategic position compared to the competition and the orientation for the future. Therefore, in this article the methodology of strategic economic analysis was considered, in particular, Porter five forces model, SWOT – analysis and analysis of strategic groups of competitors have been applied on the example of the pharmaceutical industry in Kazakhstan. Thus, the work has proved the importance of the strategic economic analysis as a key factor in ensuring the sustainability of enterprises.

Key words: strategic analysis, pharmaceutical industry, Porter model, SWOT – analysis, strategic group of competitors**.**

Байдильдина А.М.,
Елешева А.М.

Қазіргі таңда стратегиялық талдау ұйымның тұрақтылығын қамтамасыз ету механизмі ретіндегі рөлі (фармацевтикалық өнеркәсіп мысалында)

Қазіргі қазақстандық бизнес шарты жағдайында шаруашылық субъектілерін тиімді стратегиялық басқару құралы ретінде стратегиялық талдау мәселелерінің өзектілігі артып келе жатыр. Стратегиялық талдауды ғалымдар дәстүрлі түрде стратегиялық басқару қызметі ретінде қарастырады. Бірақ та стратегиялық талдау кәсіпорын қызметінің әлсіз және күшті жақтарын зерттеумен қатар, сонымен бірге бәсекелестермен салыстырғанда және болашаққа бағыттала отырып, стратегиялық позициялардың диагностикасы болуы тиіс. Соған байланысты, бұл мақалада стратегиялық талдау әдістемесі, яғни Портердің бес күш үлгісі, SWOT талдау және бәсекелестер топтарының стратегиялық талдауы ҚР-дағы фармацевтикалық индустрия мысалында қарастырылады. Бұл жұмыста стратегиялық экономикалық талдаудың мәнділігі ұйым тұрақтылығын қамтамасыз ететін кілтті фактор ретінде негізделген.

Түйін сөздер: стратегиялық талдау, фармацевтикалық өнеркәсіп, Портер моделі, SWOT – талдау, бәсекелестер стратегиялық тобы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.984

Байдильдина А.М., *Елешева А.М.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: a11292@mail.ru

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КАК МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (на примере фармкомпании)

Анализ – это исходный пункт разработки стратегии.
Кениши Омэ

Стратегический анализ хозяйственной деятельности организаций в рыночных условиях является стержневым элементом стратегического менеджмента, базисом выбора и реализации стратегических управленческих решений, адекватных условиям и требованиям окружающей бизнес-среды. Ему принадлежит важнейшая роль в своевременной диагностике тенденций, разработке антикризисных мероприятий, предупреждении несостоятельности, и таким образом – в обеспечении стратегической устойчивости бизнеса.

По мнению Р. Гранта, Дж. Тиса, Р. Санчеса, Дж. Барни, Г. Хэмела, К.К. Прахалада и других исследователей в области стратегического управления, когда внешняя среда постоянно изменяется (а высокий динамизм внешней среды, обусловленный в том числе развитием новой экономики и глобализацией, наблюдается в последние годы почти на всех рынках), специфические активы и компетенции компании могут являться куда более стабильной основой для ее самоидентификации. Таким образом, определение бизнеса в терминах того, что организация в состоянии делать, может дать более прочную базу для ее стратегии, чем основанное на потребностях, которые бизнес стремится удовлетворить [1].

Методология и методы анализа стратегического положения компании, в результате относительного единства состояния внутренних и внешних ресурсов, должны быть разработаны на основе экономических и финансовых показателей, чтобы позволить качественно равномерную активизацию работы по анализу:

а)внутренняя среда: анализ сильных и слабых сторон каждого отдельного экономического бизнес-процесса компании, как на этапе установления стратегии (анализ стратегических позиций), а также в рабочей фазе операции (должной осмотрительности);

б)внешняя среда: анализ возможностей и угроз для каждого отдельного процесса, бизнеса компании в регионе, как на

стадии установления стратегии (анализ стратегических позиций), так и на этапе реализации стратегии.

Для того чтобы более актуально и достоверно получить данные о финансовых показателях и конкурентоспособности предприятия необходимо провести сравнительный анализ взаимосвязи между компаниями и их окружающей средой. Эффективных методов, используемых для внешнего сравнительного анализа между компанией и средой, упоминается в экономической литературе около 100 (сравнительный анализ, SWOT-анализ, анализ пространственной матрицы, модель Портера и т.д.), некоторые из которых были разработаны на практике и объяснены в теории, а некоторые из них получили хорошую аналитическую практику. [2]

Фармацевтическая индустрия, которая является предметом исследования данной работы, представляет собой сегодня все еще одну из самых изобретательных, инновационных и прибыльных, так называемых «высокотехнологичных» отраслей промышленности; однако, мы можем сказать, что фармацевтическая промышленность приспосабливала себя все больше к стратегическим тенденциям рынка и рыночному спросу. На сегодняшний день, фармацевтическая промышленность, без сомнения, объединяет один из самых больших потенциалов всего человечества.

При анализе конкурентной позиции предприятия можно использовать модель «пяти сил Портера» (англ. Porter five forces analysis), которая является одним из самых ценных вкладов в теорию конкуренции и конкурентных преимуществ. После определения каждой из пяти сил, действующих на любую компанию положительно или отрицательно, можно определить положение компании с учетом положительного или отрицательного влияния этих сил. Модель анализа можно представить следующим образом.

Рисунок 1 – Модель пяти сил Портера, влияющих на предприятие
Составлено автором

Таким образом, получили следующие данные:

1) ***Угроза вторжения новых участников***. Зависит от высоты входных барьеров в отрасль. Входными барьерами для фармацевтической отрасли в РК являются:

а) государственное регулирование (Ограничивают возможность вхождения на рынок с помощью необходимой агрессивной рекламной кампанией для новых участников и законы «О рекламе», «О лекарственных средствах»);

б) доступ к каналам распределения (с вступлением в силу новых законов усиливается роль врачей и медицинских консультантов как каналов распределения, которые в силу субъек-

тивного мышления привержены определенным поставщикам, и новым участникам рынка придется потратить немалые усилия на презентацию своей продукции);

в) потребности в капитале (дорогостоящий процесс создания новых структур фармацевтического бизнеса может стоить сотни миллионов долларов и может растянуться по времени на несколько лет).

2) ***Соперничество в отрасли***. Характеризуя отрасль с помощью кривой жизненного цикла, можно отметить, что отрасль находится на стадии роста. Спрос в отрасли растет, прибыль компаний растет. Прибыль возможна даже для относительно неэффективных фирм.

3) ***Рыночная власть покупателей.*** В фармацевтической отрасли ни один из источников покупательской – концентрация, хорошая информированность или возможность обратной интеграции – как свидетельствует из анализа отрасли активно никогда не работал. В данной отрасли для многих лекарственных средств, по-прежнему защищенных патентами, полноценных субститутов не существует. Еще один фактор, действующий на потребителя, – «риск неудачи», связанный с конкретным продуктом. У пациентов не хватает информации оценить соперничающие лекарственные средства. Соответственно они не могут определить затраты, возникающие у них в результате неудачного использования лекарства-субститута. Также исторически сложилось, что у многих врачей и пациентов нет стимулов требовать более дешевых аналогов, полагая, что здоровье дороже.

4) ***Рыночная власть поставщиков.*** Рыночная власть поставщиков на фармацевтическом рынке достаточно велика. Это объясняется следующим. Доля иностранных производителей в их общем объеме очень большая. Заменителей у многих импортируемых патентованных ЛС нет. Продукция, поставляемая поставщиками, очень дифференцирована. Большое число иностранных производителей начали активно осваивать производственный потенциал Казахстана, открывая или арендуя производственные площади. Практически все лидеры рынка подписывают договоры с отечественными производствами или сами строят производственные мощности.

5) ***Заменители.*** Любой анализ угрозы заменителей должен учитывать все продукты, выполняющие аналогичные функции для потребителей, а не ограничиваться сравнением между собой лишь физически однородных продуктов. В связи с этим субститутами для фармацевтической продукции, если их рассматривать широко, могут стать средства оздоровления превентивного характера, госпитализация людей, БАД и народные средства. Однако, фармацевтическая отрасль исходит из предпосылки, что одна из основных причин, объясняющих ее рентабельность и рост, – то, что в большинстве случаев фармацевтика представляет более эффективную с точки зрения затрат форму сохранения здоровья, чем госпитализация и народные методы. Что касается БАД, то за 10 лет их присутствия на казахстанском рынке они все чаще применяются вместе с лекарственными препаратами для лечения и профилактики различных заболеваний. [3]

Казахстанская фармацевтическая промышленность представлена более чем 80 фирмами. Однако в первой десятке поставщиков на рынке РК только одно локальное предприятие – «Химфарм». На долю пяти наиболее крупных компаний приходится более 88% всех выпускаемых в Казахстане лекарств в денежном выражении. «Химфарм», «Нобел», «Глобал Фарм», ФК «Ромат» и «Досфарм» представляют собой предприятия полного цикла, включая разработку и внедрение технологических процессов, производство готовых лекарственных форм, реализацию лечебным учреждениям и потребителям через дистрибьюторскую и аптечную сети. [4]

В настоящее время SWOT – анализ достаточно широко применяется в ряде различных областей. Любой вид бизнеса может использовать его, так что для большинства руководителей SWOT – анализ является необходимым инструментом стратегического планирования и управления.

SWOT – анализ позволяет создавать план действий, необходимых для использования сильных сторон компании и для минимизации влияния его слабостей в целях расширения возможностей компании и снижения риска угроз. Анализ фармацевтической индустрии в РК представлена в таблице 1.

Таким образом, на основе полученной информации компаниям необходимо использовать свои силы для увеличения потенциальных возможностей. Так, например, можно использовать политическую стабильность страны и выгодное географическое положение для совместного осуществления производства с зарубежными компаниями; развитие собственных новых технологий позволит наладку и увеличение производства современных препаратов.

Таблица 1 – SWOT – анализ фармацевтической индустрии

Слабые стороны:	**Сильные стороны:**
• Зависимость от поставщиков; • Быстрый износ оборудования; • Уменьшенная доходность из-за быстрого роста затрат; • Неэффективное использование ресурсов; • Доминирующее положение фармацевтических компаний из третьих на рынке РК; • Дефицит квалифицированных кадров; • Длительная процедура регистрации более 8 мес.	• Широкий ассортимент продуктов; • Развитие новых технологий, которые допускают более высокие качественные продукты и более эффективное производство; • Интегрированная доставка продуктов; • Потенциал экспорта на рынки стран СНГ, а также Монголии; • Политическая стабильность РК и выгодное географическое расположение; • Сертификация GMP, ISO на новых производствах.
Возможности:	**Угрозы:**
• Производство новых дженериковых препаратов по истечению сроков патентов на оригинальные лекарственные средства; • Гарантия сбыта до 7 лет путём заключения долгосрочных договоров; • Покупка (трансферт) технологий позволит наладить производство современных препаратов; • Организация контрактного производства с зарубежными компаниями; • Переход к рациональному лекарственному обеспечению, т. е. увеличение потребления отечественных дженериков.	• Зависимость от импорта фармацевтической и медицинской продукции; • Зависимость от импорта сырья и упаковочных материалов; • Быстрое развитие фармацевтической промышленности в Индии и Китае; • Снижение экспорта страны Средней Азии с введением новых производственных мощностей фармацевтической отрасли; • Увеличение импорта фармацевтической продукции с Россией, Беларусью и Украиной.
Составлено на основе источника [4].	

Таблица 2 – Исходные данные для построения позиционной карты

Компания	Объем розничных продаж	Каналы сбыта	Количество препаратов
АбдиИбрахим ГлобалФарм	12 млн. долл.	Дистрибьюторские сети 45% Гос. Программы – 55%	около 131
Химфарм	29,3 млн. долл.	Дистрибьюторские сети 85% Мелкооптовые – 10% Собственная сеть – 5%	более 200
Нобел	24,3 млн. долл.	Дистрибьюторские сети 85% Мелкооптовые – 10%	около 60
Bayer Pharma	18200 млн. долл.	Дистрибьюторские сети 80% Мелкооптовые – 10% Собственная сеть – 10%	более 160
Источник: официальные сайты компаний[5].			

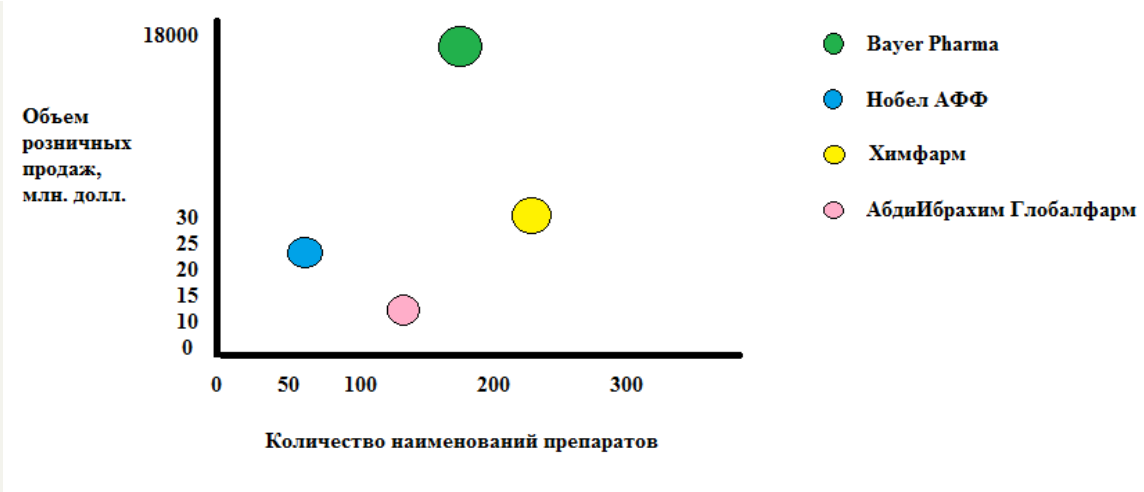


Рисунок 1 – Стратегическая карта конкурентов
Составлено автором

В дополнение к общему анализу межфирменной конкурентной борьбы обычно проводится анализ стратегических групп конкурентов.

Стратегическая группа конкурентов – это множество соперничающих организаций в определенной отрасли, имеющих общие черты (аналогичные стратегии конкуренции, одинаковые позиции на рынке) и признаки. К этим признакам можно отнести используемые технологии, цены или качество товаров и услуг, каналы сбыта, целевую аудиторию, сервис и другие элементы маркетинга. Наглядной формой представления об отрасли в целом и об отдельных стратегических группах конкурентов являются позиционные карты.

Анализ, проведенный в данной работе, показал, что всеобъемлющий комплексный анализ может успешно контролировать достижение стратегического положения компании, анализа ряда измеримых и не измеримых факторов. Как таковая, она может представлять важный аналитический инструмент, в частности для управления компанией. Компания может быть затронута в наибольшей степени факторами внутренней среды организации, поскольку некоторые элементы окружающей среды, как правило, не могут существенно повлиять на нее, независимо от силы компании. Это, прежде всего, так называемые институциональные факторы, среди которых наиболее важными являются: политические, экономические, социальные, технологические, правовые и экологические факторы. Одними из мер, которые следует принимать фармацевтическим компаниям являются:

– увеличение инвестиций в технологическую инфраструктуру и компьютеризацию бизнеса,

– увеличение инвестиций в образование сотрудников,

– создание условий для ведения бизнеса в за рубежом,

– создавать партнерства, субподрядные отношения с поставщиками,

– стараться специализироваться в нескольких сегментах рынка для применения эффекта масштаба.

Управление предприятием или управление компаниями только в исключительных случаях могут быть основаны на интуиции. Управление должно быть выполнено обоснованно, на основе соответствующей информации и аналитической подготовки и поддержки, для того, чтобы своевременно регулировать ситуацию на рынке, которая постоянно и быстро меняется, или добиться успеха, чтобы оставаться конкурентоспособным в условиях кризиса. В этом смысле, важно подчеркнуть значимость бизнес – анализа (оперативного и стратегического), который предоставляет финансовые и нефинансовые данные, обеспечивает уникальной информацией и объективной основой для соответствующих решений.

Литература

1 Грант Р. М. Современный стратегический анализ, 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008.
2 Čavlin, Miroslav S. – strategic analysis of the performanceof companies trading pharmaceuticalproducts in the republic of serbia – as a integrated sytem of indicators. – Megatrend Review. 2015, Vol. 12 Issue 1, p237-256.
3 Стратегический анализ отраслевого рынка: http://www.manastart.ru/
4 Перспективы развития фармацевтического рынка Единого экономического пространства. – Алматы, 2013. – с. 39
5 Официальные сайты фармацевтических компаний: https://pharma.bayer.com/; http://www.nobel.kz/;http://www.santo.kz/;http://www.abdiibrahim.com.tr/

References

1 Grant R.M. Sovremennyy strategicheskiy analiz., 5-e izd. / Per. s angl. pod red. V.N.Funtova.- SPb.: Piter, 2008.
2 Čavlin, Miroslav S. – strategic analysis of the performanceof companies trading pharmaceuticalproducts in the republic of serbia – as a integrated sytem of indicators. – Megatrend Review. 2015, Vol. 12 Issue 1, p237-256.
3 Strategicheskiy analiz otraslevogo rynka: http://www.manastart.ru/
4 Perspektivy razvitiya farmatsevticheskogo rynka Edinogo ekonomicheskogo prostranstva. – Almaty, 2013. – s.39
5 Ofitsialnye saity farmatsevticheskikh kompaniy: https://pharma.bayer.com/; http://www.nobel.kz/;http://www.santo.kz/;http://www.abdiibrahim.com.tr/

Кунанбаева Д.А.,
Таубалды А.Е.

Қазақстан Республикасындағы технопарктік құрылымдардың даму мәселелері

Экономикалық ғылым мен экономикалық даму тәжірибесі көрсеткендей, жаңа технологиялар мен инновацияның енгізілуі – экономиканың дамуын қамтамасыз етеді. Көптеген дамыған елдердің тәжірибесі көрсеткендей, бүгінде инновациялық қызмет – әлемдегі көшбасшы елдердің мемлекеттік экономикалық саясатының басты маңызды бағыты болып табылады. Ғылыми-техникалық саясат инновациялық процестерді жандандыруға, жаңа технологиялық құрылымдарды енгізуге, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті жандандыруға, ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты азайтуға, индустриялық қызметті ынталандыруға, озық шетел технологиясының нақты трансферті мен халықаралық стандарттарды енгізуді қамтамасыз етеді. Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы инновациялық қызметтің негізінде технопарктердің дамуы олардың бүгінгі дағдарыс кезеңіндегі алатын айрықша орны қарастырылған. Технопарктер өндіріс пен ғылымды барынша жақындастыру жағдайында ғана мүмкін болатын, республикамызда құрылған ұлттық инновациялық жүйенің негізін қалаушы элемент болып табылады.

Түйін сөздер: технопарктер, стратегия, инновация, бизнес, инновациялық қызмет, инфрақұрылым, экономикалық өсім, дағдарыс.

Kunanbaeva D.A.,
Taubaldy A.E.

Development patterns of technological parks in Kazakhstan

Experience shows that economic science and economic development, innovation and new technologies, ensures the development of the economy. The experience of many countries shows that innovative activity in the world today is an important direction of the state economic policy of the leading countries. Scientific – technical policy – an integral part of the socio – economic policy. The main objectives of scientific and technical policy are the development of innovative processes, the rational allocation and efficient use of the structure of the new technology, increase scientific and technological potential, realization of industrial activity, to ensure the efficiency and competitiveness of products.This article discusses the role of technology parks and development agencies in the Republic of Kazakhstan . Technology parks are a fundamental element created in the Republic of the National Innovation System. The main task that confronts technology parks – by providing in the use of the initiators of innovative industrial areas and collective business services to provide favorable conditions for the commercialization of scientific research.

Key words: strategy, innovation, business, infrastructure, economic growth, the crisis.

Кунанбаева Д.А.,
Таубалды А.Е.

Развития структур технопарков в Республике Казахстан

Как показывает опыт экономической науки и экономического развития, внедрение инновации и новых технологий-обеспечивает развитие экономики. Опыт многих развитых стран показывает что инновационая деятельность сегодня в мире, является важным направлением государственной экономической политики стран-лидеров. Научно-техническая политика – составная часть социально-экономической политики. Основными целями научно-технической политики являются развитие инновационных процессов, рациональное размещение и эффективное использование структуры новых технологий, увеличение развития научно-технического потенциала, реализация индустриальной деятельности, обеспечение эффективности и конкурентоспособности продукции. В данной статье рассматривается роль и развитие структур технопарков в Республике Казахстан. Технопарки являются основополагающим элементом создаваемой в республике национальной инновационной системы. Главная задача, которая ставится перед технопарками – посредством предоставления в пользование инициаторам инновационных проектов производственных площадей и коллективных бизнес-услуг обеспечить благоприятные условия для коммерциализации научных разработок.

Ключевые слова: технопарки, стратегия, инновация, бизнес, инновационная деятельность, инфраструктура, экономический рост, кризис.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 005.591.6

Кунанбаева Д.А., *Таубалды А.Е.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: taubaldy.aisara@mail.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТЕХНОПАРКТІК ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Көптеген дамушы елдер қазба байлықтарға бай бола тұрса да, тұрақты дамуға қол жеткізе алмайды. Қысқа мерзімде шикізат экспорты бұл елдердің мемлекеттік қазынасына табыс әкеліп, тұрғындардың әл-ауқатын көтереді. Алайда, уақыт өте келе жоғары табыс экономиканы құлдыратады, яғни мемлекетті шикізат экспортынан және оның әлемдік рыноктағы жағдайынан тәуелді етіп, шикізатты аз қажет ететін жаңа саланың дамуын ынталандырмайды және шикізаттың күндердің күнінде таусылатынын еске алсақ, бұл мәселенің қаншалықты маңызды екенін түсінеміз. Дәл осы жағдайдан шығудың бірақ жолы бар, ол жоғары технология мен инновацияны дамыту. Тек жаңа технологиялар ғана өндірістік саласының тұрақты дамуына және ел экономикасының әлемдік экономикалық жүйеге интеграциялануына мүмкіндік береді [1].

Шетелдік тәжірибе көрсеткендей, ғылыми-техникалық потенциал кез-келген мемлекеттің өркендеуінің кепілі. Экономикалық дамудың, мемлекет көркеюінің негізгі жолы ғылыми – техникалық және инновациялық салада көшбасшы болу. Инновациялар және жаңалықтар экономиканың құлдырауына төтеп беріп, ғылыми-техникалық прогрестің белсенді түрде дамуына жағдай жасап, ұлттық экономиканың тиімділігі мен бәсекеге қабіліеттігін жоғарлатады. Қазіргі таңда ел экономикасы дамуының шешуші факторлары ғылым мен инновациялық технологиялар екеніне күннен-күнге көз жеткізіп келеміз. Бүкіл әлемде озық технология мен техниканы насихаттайтын 1951 ж. Калифорнияда құрылған дүние жүзіндегі ең алғашқы технопарк – АҚШ-тағы «Силикон аңғарының» пайда болуына негіз болды. Өткен ғасырдың 80-жылдары технопарктер тек АҚШ, Еуропада ғана емес, Канада, Сингапур, Австралия, Бразилия, Индия, Қытай, Жапонияда да құрыла бастады. Ал біздің елімізде 2002 жылда қабылданған «Инновациялық қызмет » туралы Заңы Республиканың ғылым саласына, ел экономикасына үлкен серпіліс әкелетін жаңалық болды. Бұл заңның басты мақсаты- отандық өндірістің инновацияларға сұранысын арттыру, қолданбалы зерттеулерді қолға алу, елімізде ұлттық технопарктерді құру, инновациялық даму салаларының басым бағыттарын белгілеп, сол арқылы ел экономикасын ары қарай дамыту болып табылады.Алайда бұл Заң 2015 жылғы

29 қазандағы № 375-V ҚРЗ «Кәсіпкерлік Кодекстің» қабылдануы негізінде өз күшін жойды. Қазақстанда қазіргі уақытта технопарктердің аймақтық аспектісі кеңінен дамуда. 2003-2015 жылдарға арналған Қазақстан Республикасы индустриалдық- инновациялық даму стратегиясы мен 2005-2015 жылдарға арналған Қазақстан Республикасы ұлттық инновациялық жүйені дамыту жөніндегі бағдарламаны орындау мақсатында Қазақстан Республикасында 2004 жылдан бастап аймақтық технопарктер құрыла бастады [2].

Технологиялық парктер – заманауи инновациялық экономиканың маңызды элементі. Бүгінгі таңда елдің толыққанды инновациялық қызметі ғылыми және инновациялық орталықтар мен парктер, идеялар инкубаторы, алдыңғы қатарлы технологиялар орталықтары, технологиялық полистер, сараптамалар сынды жаңа аймақтық шаруашылық құрылымы негізінсіз дами алмайды. Олардың бәрі әлемнің жетекші индустриалдық аймақтарында жасалып, мамандандырылған инновациялық құрылым негізін құрайды. «Ғылыми-технологиялық парк» ұғымы ірі инновациялық құрылымды анықтайтын жалпылама негізінде қолданылады. Технопарктер өндіріс пен ғылымды барынша жақындастыру жағдайында ғана мүмкін болатын, республикамызда құрылған ұлттық инновациялық жүйенің негізін қалаушы элемент болып табылады. Олардың даму жолындағы айырылмас шарты ішкі транспорттық коммуникациялар, аэропорттар мен халықаралық желілерге жақындығы – ыңғайлы экономикалық-географиялық орналасуы, венчурлік капитал нарығы және білікті жұмысшылар күшінің, ғылыми-техникалық әлеуеттің болуы болып табылады. Елімізде технопарктерді енгізу мен жұмыс істеуі мынадай ерекшеліктерге ие болатын қазіргі заманғы еуропалық модель бойынша жүзеге асырылуда:

– онда шағын кәсіпкерлік субъектілерін орналастыруға арналған ғимараттардың болуы, – бұл ұжымдық қызметтің барлық артықшылықты жүйелерін пайдаланатын жаңа шағын және орта инновациялық кәсіпорындардың үлкен бөлігін қалыптастыруға ықпал етеді;

– инноваторлар үшін қажетті сервистік пакетті (бухгалтерлердің, маркетологтардың және т.б. қызметі) қалыптастыратын ұйымдардан таңдап алынатын қызмет көрсету жүйесі). Сондай-ақ технопарктердің құрылуы деңгейін екі бөлікке бөліп қарастырамыз:

1. Ұлттық технопарктер;
2. Аймақтық технопарктер.

Қазақстанның ұлттық ғылыми-технологиялық парктерінің арасынан келесі технологиялық құрылымдарды ажыратып айтуға болады.

1. 2005 жылы екінші атауы «Силиконды Алатау» деп аталатын, Алатау ауылында «Ақпараттар технологиясы паркі» құрылды. Ол спутниктік желілер байланысын жасап және қолданып, жеке компьютерлер шығарумен айналысып, плазмалық және нано технологиялар, жоғары технологиялық биометрлік өнім өндірісі, аэрофототүсіру, серверлер, телекоммуникациялар қызметін көрсетеді.

2. Атырау қаласында 2007 жылы 19.12 № 498 Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығына сәйкес «Ұлттық индустриалды мұнай-химия технопаркі» құрылды. Бұл арнайы экономикалық аймақты құрудағы мақсат мұнай-химия өндірісін дамытып және оның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату.

3. Курчатов қаласында 2005 жылы Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қаулысымен атом саласына кең ғылымды инвестицияны тарту, перспективалық технологиялық талдамаларды іріктеу және іздестіру мақсатында «Токамак» ядролық технологиялар технопаркі құрылды. Қоғам қызметі ядролық технологиялар, радиациалық технологиялар, нано технологиялар және жаңа материалдарды жасау, баламалы және жаңартылған қуат көзі, энергия үнемдеу және т.б. сынды басым салаларда инновацияларды ендіру бойынша іске асырылады.

4. «Ғарыштық мониторинг технопаркі» құрамына Приозерскідегі «Ұлттық байланыс және радиоэлектроникалық орталық» антенналық кешені, Алматыдағы «Ғарыштық ақпарат алу орталығы», Астанадағы «Ұлттық ғарыштық мониторинг орталығы» кіреді. Приозерск қаласында орналасқан «Ұлттық байланыс және радиоэлектроникалық орталықтың» басты бағыттарының бірі, антенналық-фидерлік кешеннің негізіндегі ғарыштық мониторинг болып табылады. Сонымен қатар технопарк Жердің дистанциялық зерттеу деректерін қабылдауды тұрақты жүргізіп отырады.

5. Мұнымен қатар 2014 жылдың 18 шілдесінде, Назарбаев Университетінде жалпы көлемі 2000 шаршы метрден аса аумақты алып жатқан технопарктің салтанатты ресми ашу рәсімі аясында Astana Business Campus Назарбаев Университеті Ғылыми паркінің тұсаукесері болып өтті [3].

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей шын мәнінде сәтті қызмет ететін технопарктер саны аз. Күн-

тілетін нәтижелер мен алынған қорытындылар арасында өте үлкен алшақтықтар кезедеседі. Технопарктерді құру тек инфрақұрылымдар құрылысымен шектелмейді. Батыс елдері мен Оңтүстік шығыс Азия елдерінің тәжірибесі көрсеткендей, технопарктердің оның ішіндегі кәсіпорындардың тиімді қызмет етуі үшін бірінші кезекте бюджеттік бағдарламалар ретіндегі мемлекеттік инвестициялар немесе даму институттарының қаржы құралдары қажет болады. Технопарктердің сәтті қызмет етуінің бір критериі өткізу нарығының болуы. Қазақстандық экономика субъектілерінің қажетті көлемде инновациялар, ғылыми сиымды және жоғары технологиялық өнімдер тұтынатын кезеңіне жеткен жоқ. Технопарктерге еңгізілетін кәсіпорындардың критериі ретінде экспортқа 60% бағытталған өндірістің болуы жатқызылады. Осы тұрғыдан қазақстандық өнімдерді сыртқы нарыққа бағыттауда мемлекет көмекші қызмет атқаруы қажет. Себебі жоғары технологиялы өнімдерді тұтынушылар болмаса, әсіресе биотехнологиялар, ақпараттық технологиялар саласында шағын және орта бизнесті дамытуда экономикалық механизм әрекет етпейді. Сондықтан технопарктерді құруға ең алдымен жоғары технологиялы, ғылыми сиымды, инновациялық өнімдер өндіретін, шағын және орта бизнес әрекетіне жағымды жағдайлар тудыратын трансұлттық корпорацияларды қатыстыру керек.

Қазіргі кезде әлемнің көптеген елдерінде мемлекет инновациялық қызметке құқықтық, ұйымдастырушылық және қаржылық жағынан көмек көрсетуде. Бұл елдердің ішінде Қазақстан да бар. Мемлекеттік инновациялық саясатты ҚР Үкіметі әзірлейді және жүзеге асырады. Қазақстандағы инновациялық қызметті мемлекеттік қолдаудың келесі бағыттары бар:

– ұйымдастырушылық және экономикалық шарттарын құру, соның ішінде мемлекеттік инновациялық қызметті ынталандыру;

– инновациялық дамудың негізгі басымдықтарын анықтау;

– инновациялық инфрақұрылымды құру және дамыту;

– инновацияларды құру мен енгізуде мемлекеттің қатысуы;

– сыртқы нарықтарға отандық инновацияларды шығару мен өткізу;

технологиялар трансфертін қоса алғанда, инновациялық қызмет сферасында халықаралық қарым-қатынасты орнату.

Бүгінгі қазақ ұлты – бұрынғы көшпенді тұрмысқа бейімделген дала халқы емес. Бүгінгі қазақ ұлты – өркениет орталығы саналатын қала халқына айналып, сапалық жағынан көп ілгеріледі, бүтіндей аграрлық жағдайдан гөрі, индустриялық-инновациялық мемлекет құруға көшіп отыр. Елбасымыз Н.Ә.Назарбаев 2015 жылдың 30 қарашадағы Қазақстан халқына Жолдауының Бесінші бағытында: «Қазақстан экономикасының инновациялық әлеуетін арттырған жөн. Болашақтың экономикасын құру үшін негіз қалау маңызды. Смарт-технологиялар, жасанды интеллект, киберфизикалық жүйелер интеграциялары, болашақтың энергетикасы, жобалау және инжиниринг салаларында біліктілікті дамыту қажет. Мұны тек тиімді ғылыми-инновациялық жүйе құру арқылы ғана жасауға болады. Назарбаев Университеттің «Астана бизнес кампусы» хайтек-паркінің базасы мен Алматыдағы «Алатау» технопаркінде қалыптастырылатын қуатты зерттеу университеттері мен инновациялық кластерлері оның негізіне айналады, – деп атап көрсетті [4].

Қорыта келгенде, елімізде жүргізілген барлық экономикалық шаралар өз өнімін беріп, бүгінгі таңда жоғары экономикалық өсуге қол жеткізіп келеміз.Менің пікірімше еліміздің ғылыми-техникалық саясаты инновациялық процестерді жандандыруға, жаңа технологиялық құрылымдарды енгізуге, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті жандандыруға, ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты азайтуға, индустриялық қызметті ынталандыруға, озық шетел технологиясының нақты трансферті мен халықаралық стандарттарды енгізуді қамтамассыз етуге бағытталуы қажет.

Әдебиеттер

1 Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2007 г.

2 Қазақстан Республикасының «Инновациялық қызмет туралы» Заңы, 2002 жыл 3 шілде N 333-II. adilet.zan.kz/kaz/docs/Z020000333.

3 Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің электрондық сайты. Ғылым және инновация бөлімі. // URL: http://www.stat.gov.kz/getImg?id=WC16200008275

4 Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. Өсім, реформалар, даму. 2015 жылғы 30 қараша

References

1 Hotyasheva O.M. Innovatsionnyui menedzhment. – SPB: Piter, 2007 g.

2 Kazakhstan Respublikasynyn «Innovatsiyalyk kyzmet turaly» Zany, 2002 zhyl 3 shilde N 333-II. adilet.zan.kz/kaz/docs/Z020000333.

3 Kazakhstan Respublikasy Statistika agentiginin elektrondyk saity. Gylym zhane innovatsiya bolimi. // URL: http://www.stat.gov.kz/getImg?id=WC16200008275.

4 Memleket basshysy N.Nazarbaevtyn Kazakhstan halkyna zholdauy.Osim, reformalar, damu. 2015 zhylgy 30 karasha.

Казбеков Б.К., Чжоу Лин

Прямые иностранные инвестиции в Республике Казахстан: тенденции и перспективы

Функционирование хозяйственного комплекса страны немыслимо без инвестиций, обеспечивающих непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных, инновационных и социальных программ и проектов, позволяющих увеличить объемы производства, повысить эффективность экономического развития государства. Для развития международного экономического сотрудничества необходимо выбрать оптимальные формы привлечения и использования дополнительных средств из-за рубежа, законодательное обеспечение функционирования иностранных инвестиций на территории Республики Казахстан. Ключевой проблемой инвестиционной политики является формирование благоприятного инвестиционного климата. Важным источником получения иностранных инвестиций являются страны ближнего зарубежья. Поэтому, для того чтобы привлечь потенциальных инвесторов на казахстанский рынок, необходимо в первую очередь снизить налоги и ввести стимулирующие льготы именно на инвестирования в сфере обрабатывающей промышленности.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции в Республике Казахстан, ключевая проблема инвестиционной политики, инвестиционный климат.

Kazbekov B.K., Chzhou Lin

Foreign direct investment in the Republic of Kazakhstan: trends and prospects

The functioning of the economic complex of the country is impossible without investment, ensuring the continuity of reproduction, development and implementation of industrial, innovative and social programs and projects in order to increase production, to increase efficiency of economic development of the state. For the development of international economic cooperation it is necessary to choose the optimal form of attraction and use of additional funds from abroad, the policy framework for the functioning of foreign investments on the territory of the Republic of Kazakhstan. Key problem of investment policy is formation of favorable investment climate. An important source of foreign investments are keenly sought after countries of the near abroad. Therefore, in order to attract potential investors to the Kazakh market, you must first reduce taxes and you need to enter the stimulating benefits on investment in the manufacturing sector.

Key words: foreign direct investment in the Republic of Kazakhstan, the key problem of investment policy, investment climate.

Казбеков Б.К., Чжоу Лин

Тікелей шетелдік инвестициялар Қазақстан Республикасында: тенденциялары және перспективалары

Жұмыс істеуі шаруашылық кешенін етеді инвестициялар жоқ үздіксіздігін қамтамасыз ететін, ұдайы әзірлеу және іске асыру өндірістік, инновациялық және әлеуметтік бағдарламалар мен жобаларды мүмкіндік беретін өндіріс көлемін, тиімділігін арттыруға мемлекеттің экономикалық дамуы. Дамыту үшін халықаралық экономикалық ынтымақтастықтың таңдау қажет оңтайлы нысандарын тарту және пайдалану қосымша қаражат шетелден, заңнамалық жұмыс істеуін қамтамасыз ету шетелдік инвестициялар Қазақстан Республикасының аумағында. Басты проблема – инвестициялық саясат болып табылады, қолайлы инвестициялық ахуал қалыптастыру. Маңызды алу көзі шетелдік инвестициялар қазу бүгінгі күнде еліміздің алыс-жақын елдеріне танымал. Сондықтан, тарту үшін әлеуетті инвесторларды қазақстандық нарыққа, бірінші кезекте, салықтарды төмендету және енгізу қажет ынталандыратын жеңілдіктер, атап айтқанда, инвестициялау өңдеуші өнеркәсіп саласында.

Түйін сөздер: тікелей шетел инвестициялары Қазақстан, негізгі мәселе-инвестициялық саясат, инвестициялық климат.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.332

Казбеков Б.К., *Чжоу Лин

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: 1152730987@qq.com

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Казахстан занимает территорию в 2,7 млн. кв. км, т.е., по площади приблизительно равен Западной Европе, и является девятой по величине страной в мире. Располагая 60% минеральных ресурсов бывшего Советского Союза, Казахстан привлек внимание многих международных компаний, надеющихся получить прибыль от использования огромных запасов угля, нефти, газа, металлов и других минералов, оцениваемых в свыше, чем $ 8,7 триллионов долларов.

Находясь на перекрестке бывшего Шелкового Пути, являющегося прибыльным торговым путем между Китаем и Западом, Казахстан может стать естественным центром интеграции между растущими «тиграми» Азии и прогрессивными демократическими странами Восточной Европы.

Несмотря на существующий громадный потенциал, Казахстану пришлось преодолевать ряд препятствий, чтобы достигнуть данного уровня. Распад бывшего СССР привел к развалу распределительных систем в Казахстане, неконтролируемой инфляции и уменьшению средств для финансирования устаревающих средств производства, находящихся в управлении государства. Казахстан также столкнулся с проблемами, связанными со старой советской бюрократией и слабой законодательной базой.

Функционирование хозяйственного комплекса страны немыслимо без инвестиций, обеспечивающих непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных, инновационных и социальных программ и проектов, позволяющих увеличить объемы производства, повысить эффективность экономического развития государства. Все это требует создания на всех уровнях принципиально новых эффективных подходов к формированию и анализу инвестиционного рынка.

Для развития международного экономического сотрудничества необходимо выбрать оптимальные формы привлечения и использования дополнительных средств из-за рубежа, законодательное обеспечение функционирования иностранных инвестиций на территории Республики Казахстан.

При этом весь поток иностранного капитала условно можно разделить на три части:

– официальная помощь развитию;

– прямые иностранные инвестиции;

– экспортные кредиты.

Из них наиболее эффективной формой привлечения иностранного капитала выступают прямые иностранные инвестиции, о чем свидетельствует опыт мирового развития. Прямые иностранные инвестиции – это вложения средств в материальное производство за рубежом посредством создания в другой стране собственных предприятий, производств, в том числе в уставный капитал, обеспечивающие обладание контрольным пакетом акций компании. В случае прямых иностранных инвестиций со стороны правительства не возникает соответствующих долговых обязательств.

Начиная с 1993 по 2011год, иностранные государства вложили 132 млрд. долларов США в казахстанскую экономику.[1]

Анализ динамики ПИИ в экономику Казахстана показал, что можно отметить положительное влияние принятие законов, регулирующих инвестиционную деятельность. Так, после принятия в декабре 1994 года Законов «Об инвестиционной деятельности» и «Об иностранных инвестициях» объем ППИ в 1995 году вырос на 294 млн. долларов или на 44,5%.[1]

В 1996 году был принят Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке прямых инвестиций», в котором были определены государственные преференции, что привело к росту ПИИ на 930 млн. долларов или на 50,2%.[1]

Особый рост ПИИ наблюдался после принятия в 2003 году Закона Республики Казахстан «Об инвестициях», так в 2004 году он составил и увеличился на 3 693 млн. долларов или на 2,3 раза.[1]

Чистое поступление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Казахстан в 2009 году составило 12,6 млрд. долларов, снизившись на 20,1% по сравнению с 2008 годом. При этом сокращение прямых инвестиций в Казахстан на 3,2 млрд. долларов по сравнению с 2008 годом обусловлено снижением поступлений по акционерному капиталу и другому капиталу, тогда как реинвестированная прибыль показывает тенденцию к росту. [2]

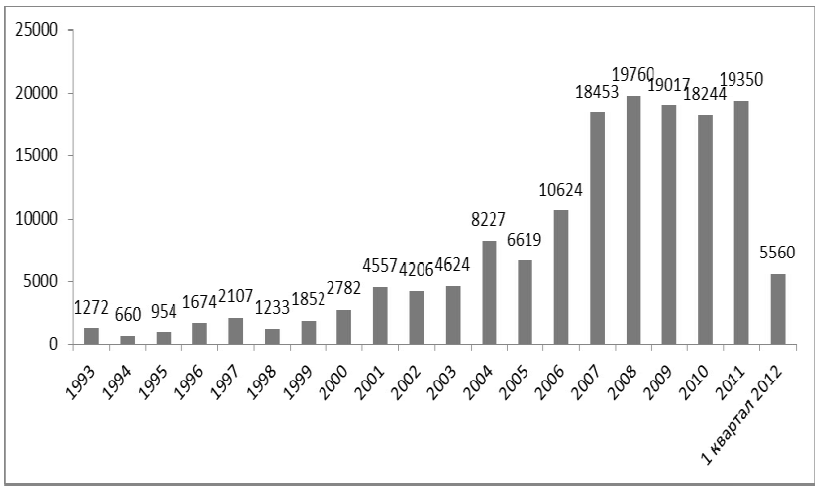


Рисунок 1 – Прямые иностранные инвестиции в экономику Казахстана за 1993- 2011годы

В то же время уровень ПИИ в Казахстан в 2009 году на 13,3% выше уровня 2007 года, который составлял 11,1 млрд. долл. США. Внешние обязательства банковского сектора в результате погашения задолженности по ссудам и займам, а также облигаций и других долговых обязательств снизились на 8,6 млрд. долларов. Просроченная задолженность банков за 2009 год выросла на 2,3 млрд. долларов. [3]

В 2010 году приток ИПИ снизился по сравнению с 2009 годом на 743 млн. долл. США или 4,6%, что объясняется увеличением просроченной задолженности банков второго уровня.

В 2011 году общий объем ИПИ составил 19850 млн. долл. США, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 1706 млн. долларов США или на 9,4%.[3]

Согласно данным Национального Банка РК валовый приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан за период с 2005 по 1 полугодие 2015 года составил 215 млрд долларов. В 2014 году общий объем прямых иностранных инвести-

ций (ПИИ) в мире сократился на 16%, в 2015 году национальным агентством подписано 124 инвестдокумента на сумму более 6 млрд долларов. В настоящее время в Казахстане осуществляют свою деятельность более 140 действующих иностранных инвесторов в обрабатывающей промышленности, которыми были реализованы более 150 проектов на сумму около 6 млрд. долл. США, создано свыше 20 тысяч рабочих мест. К примеру, в 2015 году введены в эксплуатацию 5 новых проектов с участием действующих иностранных инвесторов на общую сумму 43 млн. долл. США, создано 260 рабочих мест: BTM Group (Турция), LG Electronics (Корея), Galaksi Group (Турция), Lotte Group (Корея), Danone (Франция). Также следует отметить, что до конца 2016 года действующими иностранными инвесторами планируется ввести в эксплуатацию 8 проектов на общую сумму 104 млн. долл. США, с созданием порядка 360 рабочих мест.

В таблице 1 представлена структура прямых иностранных инвестиций в разрезе стран-инвесторов за 2011 год.

По информации Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан, в разрезе стран-инвесторов за 2011 год основными инвесторами являются нидерланды (7,9 миллиарда долларов, 40%), Франция (1,5 миллиарда долларов,7,8%), Китай (1,2 миллиарда долларов, 5,9%), США и Германия (1,0 миллиарда долларов, 5,2%) и Великобритания (911,9 миллиона долларов, 5%). [3]

Таблица 1 – Прямые иностранные инвестиции в Р.К. за 2011 год

	Мрд. долларов	%
нидерланды	7,94	40,0
Франция	1,5	7,8
Китай	1,2	5,9
США	1,0	5,2
Германия	1,0	5,2
Великобритания	0,912	5,0
Австрия	0,655	3,3
Швейцария	0,437	2,2
Россия	0,186	1,1
ОАЭ	0,175	0,9
Другие	4,745	23,9
ИТОГО	19,850	100,0
Примечание – информация Мининдустрии Р.К.		

Но, следует отметить то, что за 2011 год в нидерланды из Казахстана было вывезено 6396 млн. долларов казахстанских денег, то есть разница между вложенными и вывезенными инвестициями составила 1544 млн. долларов, то есть фактически в стране осталось 19,5%. [4]

При этом общий объем инвестиций нидерландов за годы независимости составил 47,2 млрд. долларов, вывезено 42,7 млрд. долларов. Это связано с тем, что в нидерландах наиболее комфортные налоговые условия для создания «специальных финансовых организаций», поэтому крупный отечественный бизнес регистрирует галландских резидентов.

Значительный отток казахстанских денег происходит и в Швейцарию. За первое полугодие 2012 года туда было вывезено 113 млн. долларов, тогда как предыдущие три года были неурожайными. Зато в кризисные 2007-2008 годы казахстанские бизнесмены вывезли туда более 530 млн. долларов.

Два года подряд (2010-2011) выводились серьезные суммы в Великобританию – 3 087 млн. долларов.[5]

За годы независимости Казахстан инвестировал в Германию 6 млрд. долларов. При этом объем прямых инвестиций из Германии в Казахстан составил всего 1 млрд. долларов.

В 2011 году в Российскую Федерацию было вложено 188 млн. долларов, а вывезено 144,8 млн. долларов.[5]

Общий объем вывезенных инвестиций в 2011 году составил 7 777 млн. долларов из них в:

Великобританию – 791,0;

Маршалловы острова (США) – 103,5;

Латвию – 61,1;

Турцию – 59,9;

Кыргыстан – 52,4;

Кипр – 40,6;

Каймановы острова (британские) – 28,9:

Виргинские острова (британские) -21,1.

Проблема оттока инвестиций за рубеж является не только для Казахстана, но и многих других стран, поэтому, они настаивают на значительном ужесточении законодательства по борьбе с агрессивными корпоративными схемами уклонения от уплаты налогов, так как из-за подобных практик теряется значительное количество денег.

В таблице 2 представлены данные прямых иностранных инвестиций в отрасли экономики Республики Казахстан за 1993-2011 годы. [6]

Таблица 2 – Прямые иностранные инвестиции в отрасли экономики Р.К. за 1993-2011 годы

Отрасли	Млн. долларов
Операции с недвижимостью	38168,3
Финансовая деятельность	39491,4
Горнодобывающая	20290,7
Строительство	8190,6
Обрабатывающая	7152,7
Торговля, ремонт авто и изделий домашнего пользования	6724,4
Транспорт и связь	4268,5
Другие отрасли	7713,4
ИТОГО	132000,0
Примечание – информация Мининдустрии Р.К.	

Следует отметить, что начиная с 2004 года, наблюдался рост ПИИ в операции с недвижимым имуществом с 504 млн. долларов до 10 967,2 в 2009 году, то есть удельный вес увеличился практически в десятикратном размере с 5,65% до 57,67%, что привело к «перегреву» в этой сфере. С 2010 года ПИИ в операции с недвижимостью стали резко сокращаться и в 2011 году они составили 38168,3 или 28,9% общего объема ПИИ.[7]

Ключевой проблемой инвестиционной политики является формирование благоприятного инвестиционного климата. В соответствии с принятой моделью в стратегическом плане Казахстан формируется как страна с открытой экономикой, ориентированной на экспорт товаров, услуг, капитала и рабочей силы, основанной на конкуренции и взаимовыгодном сотрудничестве со всеми странами мира.

К настоящему времени Казахстан достиг определенных успехов по привлечению иностранных инвестиций и по данным Европейского Банка Реконструкции и Развития занимает первое место среди стран СНГ по совокупному притоку инвестиций на душу населения. Причем республике удалось опередить и другие страны бывшего социалистического лагеря, такие как: Болгария, Хорватия, Польша, Румыния, Литва, Македония.

Однако реальные потенции страны значительно превышают достигнутый уровень. Здесь необходимо также понять весьма ограниченные возможности инвестирования со стороны развитых государств и международных экономических организаций ввиду определенных причин и широкий список желающих получить эти инвестиции. Поэтому улучшение благоприятного инвестиционного климата для увеличения объема иностранных инвестиций весьма актуально.

Для возрождения производственной деятельности, модернизации производственной инфраструктуры и реформирования финансового сектора необходима значительная финансовая и техническая помощь. До конца нынешнего тысячелетия объем привлекаемых иностранных инвестиций, па наш взгляд, необходимо увеличить в 4-5 раз. Именно достижение такого объема инъекций позволит Казахстану выйти из затянувшегося экономического кризиса и максимально использовать имеющиеся вышеперечисленные благоприятные возможности. Это также позволит республике преодолеть изоляцию от мирового сообщества путем формирования открытой рыночной экономики, де политизации внешнеэкономических связей и их развития – основе критериев хозяйственной целесообразности.

Важным источником получения иностранных инвестиций являются страны ближнего зарубежья. Дальнейшее развитие интеграционного сотрудничества стран СНГ предполагает объединение материальных и финансовых средств для ускорения экономического развития.

На наш взгляд, для того, чтобы привлечь потенциальных инвесторов на казахстанский рынок необходимо в первую очередь снизить налоги, т.к. в настоящее время в Казахстане слишком высокая совокупная норма налогообложения. Также мы считаем, что необходимо ввести стимулирующие льготы именно на инвестирования в сфере обрабатывающей промышленности, т.к. в настоящее время основная масса инвестиций приходится на добывающую отрасль, в связи с чем происходит истощение национальных природных ресурсов и «выкачивание» денег из экономики страны.

Литература

1 Инвестиционный климат в Казахстане. Второй ежегодный опрос иностранных инвесторов, май, 2002 год. Азия – ЭЖ,№34;
2 Статистический ежегодник за 2003 год. (по оперативным данным) Агентство по статистики РК 2004.
3 Журнал «Business central Europe» 2001г. №7
4 Авдокушин Е.Ф. «Международные экономические отношения», Москва 2002 г.
5 Журнал «Euromoney» № 4, 2000 г.
6 Закон Республики Казахстан «Об иностранных инвестициях» декабрь.1994год, (изменения и дополнения от 15.10. 95г., от 02.06. 97. г.,11.07.097.г.,016.07.097.г).
7 Закон Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле», Казахстанская правда, 1995.

References

1 Investicionnyj klimat v Kazahstane. Vtoroj ezhegodnyj opros inostrannyh investorov, maj, 2002 god. Azija – JeZh,№34;
2 Statisticheskij ezhegodnik za 2003 god. (po operativnym dannym) Agentstvo po statistiki RK 2004.
3 Zhurnal «Business central Europe» 2001g. №7
4 Avdokushin E.F. «Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija», Moskva 2002 g.
5 Zhurnal «Euromoney» № 4, 2000 g.
6 Zakon Respubliki Kazahstan «Ob inostrannyh investicijah» dekabr'.1994god, (izmenenija i dopolnenija ot 15.10. 95g., ot 02.06. 97. g.,11.07.097.g.,016.07.097.g).
7 Zakon Respubliki Kazahstan «O valjutnom regulirovanii i valjutnom kontrole», Kazahstanskaja pravda, 1995.

Хамитов Н.Н., Фэн Ци

Тенденции развития страхового рынка в РК и КНР

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется предложение и спрос на нее. Страховой рынок можно рассматривать также, как форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества, как совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих страховых услуг. Всеобщность страхования определяет непосредственную связь страхового рынка с финансами предприятий, финансами населения, банковской системой, государственным бюджетом и другими финансовыми институтами, в рамках которых реализуются страховые отношения. В таких отношениях соответствующие финансовые институты выступают как страхователи и потребители страховых продуктов. Специфические отношения складываются между страховым рынком и государственным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, что связано с организацией обязательного страхования.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая защита, РК, КНР.

Hamitov N.N., Fjen Ci

The trend of development of the insurance market in Kazakhstan and China

The insurance market – a special social-economic environment and environment which define the scope of monetary relations, where the object of sale is insurance protection, they will be bought and sold. Insurance market can be seen as: a form of organization of monetary relations by formation and distribution of the insurance fund to ensure that insurance coverage of society, as a totality of insurance companies (insurers), which provide those insurance products. Insurance specifies a direct connection with the insurance market , finance companies, finance, the banking system, the state budget and other financial institutions. In these relations, financial institutions act as policyholders and consumers of insurance products. Specific relations develop between the insurance market and the state budget and state budget funds, due to the compulsory insurance organization.

Key words: insurance market, insurance protection, China, Kazakhstan.

Хамитов Н.Н., Фэн Ци

Қазақстан мен Қытай нарығының сақтандыру, даму үрдісі

Сақтандыру нарығы – сұраныс пен ұсыныс қалыптасатын, сату-сатып алу объектісі ретінде сақтандыру қорғауы есептелетін, экономикалық қатынастың арнайы саласы, ерекше әлеуметтік-экономикалық сала. Басқаша айтқанда, сақтандыру нарығы – бұл ақшалай қамсыздандыру ұйымдары мен және де ақша айналасының негізінде құрылады. Сақтандырулар ортақтығы кәсіпорындарды қаражаттармен сақтандыру, тұрғын халықтар, банктік, мемлекеттік бюджетпен және басқа институттармен қаржылай сақтандыруда тікелей байланысын анықтайды. Бұл институттардың өзара іс-қимыл нысандары сақтандыру нарығы қосалқы жүйесін ауқымын, мазмұнын және негізгі міндеттерін баламалы түрде көрсетуі тиіс: мемлекеттік бюджет пен атқарушы билік органдарының әлеуметтік қамтамасыз етілуін қамтитын әлеуметтік сақтандыру енуі тиіс.

Түйін сөздер: сақтандыру нарығы, сақтандыру қорғау, Қытай, Қазақстан.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 368.021.1

Хамитов Н.Н., *Фэн Ци

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: 1223834974@qq.com

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РК И КНР

Введение

Страхование представляет собой одно из наиболее эффективных методов защиты имущественных интересов предприятий и граждан, обеспечения безопасности и стабильности предпринимательства. Гарантируя собственникам возмещение ущерба при гибели имущества и потере доходов, создавая защищенность человека на все случаи жизни, страхование обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе.

Первоначальный этап формирования национального страхового рынка Казахстана происходил в сложных условиях становления самостоятельного государства. За эти годы страховыми организациями приобретен определенный опыт в осуществлении своей предпринимательской деятельности в сфере страхования и перестрахования. На сегодняшний день институт страхования играет важную роль в экономической системе страны. В Казахстане страховой рынок находится в стадии совершенствования: совершенствуются нормативы, требования к участникам рынка, страховая инфраструктура.

Внедрение рыночных отношений оказало серьезное влияние на систему страхования в Республике Казахстан, вызвало ряд важных структурных изменений.

Осуществлен переход от государственной монополии на страховые операции к страховому рынку. В настоящее время активно идет процесс формирования новых страховых организаций, стремящихся строить свою работу с учетом реально существующих страховых интересов у всех хозяйствующих субъектов. Концентрация страховыми организациями значительных финансовых ресурсов превращает страхование в важнейший фактор развития экономики, реализуемый путем активной инвестиционной политики.

На практике процесс страхования очень тесно взаимосвязан с общим управлением активами и пассивами компании и охватывает всю совокупность действий направленных на устранение или, по крайней мере, уменьшение предпринимательского риска. В Казахстане страхование предпринимательских рисков не так широко распространено, как страхование автотранспорта, имущества, ответственности и

т.д. Однако зарубежный опыт показывает, что данный вид страхования экономически выгоден и в ближайшее время должен стать нормальной финансовой практикой работы предприятий.

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется предложение и спрос на нее.

В этой связи особую актуальность приобретает теоретическое обоснование методологических основ организации страхования при становлении рынка, выявление тенденций и особенностей в развитии национального страхового рынка, исследование финансовых отношений и разработка практических рекомендаций их совершенствования в сфере страхования. Возрастающая значимость этих проблем, недостаточное их изучение в отечественной литературе обусловила выбор темы диссертационной работы, определила основную цель работы и круг рассматриваемых в ней вопросов.

Все эти проявления изначальной осознанности и растущего интереса к страхованию со стороны клиентов являются прямым сигналом о том, что рынку посредников пора переходить на профессиональные, контролируемые регулятором, рельсы.

Страховой рынок представляет собой сложную развивающуюся интегрированную систему, к звеньям которой относятся страховые организации, страхователи, страховые продукты, страховые посредники, профессиональные оценщики страховых рисков и убытков, объединения страховщиков, объединения страхователей и система его государственного регулирования.

Страхование необходимо рассматривать в качестве стратегического сектора экономики Казахстана, роль которого в процессе рыночных преобразований будет постоянно усиливаться.

Таким образом, структуру страхового рынка можно охарактеризовать в институциональном, территориальном и отраслевом аспектах. Для современного Казахстана присуща проблема неразвитости инфраструктуры страхового рынка, т.е. отсутствие целостной системы подготовки профессиональных кадров и целых институтов страхования – экспертов, брокеров, аварийных комиссаров, актуариев и т.п. Создание необходимой страховой инфраструктуры сопряжено со значительными затратами и не может быть осуществлено в короткие сроки. Одним из возможных путей решения данной проблемы могло бы стать объединение усилий республиканских страховщиков в создании и финансировании тех структур страхового рынка, в функционировании которых заинтересованы все участники.

Современное состояние рынка требует дальнейшего развития и модернизации страхового дела все большей его адаптации к мировым принципам организации страховых отношений. Это касается, прежде всего, несовершенства законодательной и информационной базы, методологических разработок в сфере страхования, а также форм страховой защиты, адекватных требованиям рыночной экономики.

Страхование это один из методов управления рисками, направленный на защиту имущественных интересов юридических и физических лиц, обеспечивающий стабильность развития и безопасность предпринимательства. Страхование, способствуя перераспределению рисков, позволяет повышать эффективность экономики. Отсюда политика развития национальной системы страхования является одной из стратегических задач в области создания инфраструктуры рынка.

Число страховых организаций, их совокупные активы являются важнейшими показателями развития страхового рынка. Рассмотрим динамику развития страхового рынка за период 2009-2011 гг.

По состоянию на 1 января 2014г. на страховом рынке Казахстана осуществляли лицензированную деятельность 34 страховая организация (в том числе: 7 – по страхованию жизни), 14 страховых брокеров и 72 актуарий (таблица 1).

Объем страховых премий, принятых по договорам прямого страхования, по состоянию на 1 января 2014 года составил 253 072,6 млн. тенге, что на 19,6% больше аналогичного показателя на 1 января 2013 года. Основную долю страховых премий занимает добровольное имущественное страхование (107 842,1 млн. тенге или 42,6% от общего объема страховых премий). В течение текущего года продолжается тенденция увеличения добровольного имущественного страхования. По добровольному личному страхованию собрано 92 111,9 млн. тенге, или 36,4% совокупного объема страховых премий, по обязательному страхованию – 53 118,6 млн. тенге, или 21,0%.

Таблица 1 – Структура страхового рынка Республики Казахстан

Показатели	на 01.01.12 г.	на 01.01.13 г.	на 01.01.14 г.
Количество страховых организаций – всего	38	35	34
в том числе по страхованию жизни	7	7	7
Количество страховых брокеров	14	13	14
Количество актуариев	85	82	72
Примечание – Составлено на основе источника [2]			

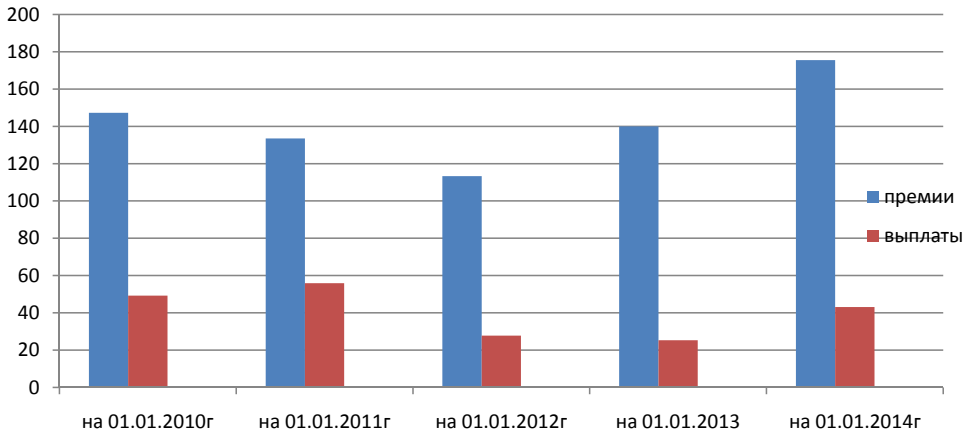


Рисунок 1 – Изменение страховых премий, страховых выплат (млрд. тенге)

Рост и развитие страхового сектора поддерживались ростом страховых премий по классу «страхование жизни» и по обязательным видам страхования.

Так, объем страховых премий по обязательному страхованию превысил аналогичный показатель прошлого года на 7,1%, по добровольному личному страхованию превышение составило 59,1%, по добровольному имущественному страхованию увеличение составило 1,5%.

Общий объем страховых выплат (за вычетом страховых выплат, осуществленных по договорам, принятым в перестрахование), произведенных за 2013 года, составил 51 990,1млн. тенге, что на 23,6% меньше, чем на аналогичную дату прошлого года. Из общей суммы страховых выплат, произведенных за 2013 года наибольшую долю занимают страховые выплаты по добровольному личному страхованию – 43,9%, по обязательному страхованию – 38,4% и по добровольному и мущественному страхованию –17,6%.

Таблица 2 – Объем страховых премий РК и КНР (2014)

				миллиард тенге
Величина страховых премии	общий объем страховых премий	рост(%)	имущественное страхование	личное страхование
РК	253	19.60%	107.8	92.1
КНР	105221	16.41%	39230	65991

Объектом пристального внимания многих западных страховых компаний в настоящее время стал страховой рынок Китая. Этот интерес понятен, поскольку в стране живет более 1 млрд. 300 млн. чел. Повышенный интерес иностранных страховщиков в большой степени

возрос также в связи с увеличением темпов экономического роста.

Коммерческое страхование в Китае существует около 40 лет, и за это время страховой рынок стремительно вырос. В стране функционируют около 100 страховых компаний; совокупный сбор страховых премий увеличился с 55,4 млн. долл. в 1980 г. до 316 млрд. долл. в 2014 г.. Общие активы страховых компаний к концу сентября 1998 г. составили 23,9 млрд. долл. и в сентябре 1999 г. возросли на 15% (28,7 млрд. долл.). Общие активы страховых компаний в 2014 составил 1587 млрд. долл. Анализ структуры страховых премий за последние годы позволяет установить опережающий рост доли страхования жизни. В 1997 г. впервые в истории страхового рынка Китая доходы от деятельности по страхованию жизни составили 55% всех доходов страховых компаний, превысив доходы от имущественного страхования. Валовой доход семьи и сумма страховых премий в области страхования жизни в Китае в период 1985–1998 гг.а в 2014 г. доходы от деятельности по страхованию жизни составили 62% всех доходов страховых компаний, тоже превысив доходы от имущественного страхования.

Заключение

1. В целом, несмотря на сравнительно высокие темпы роста, страховой рынок в республике и Китае по-прежнему не играет значительной роли в экономике и жизни населения. Перечень услуг у многих страховых организаций остается ограниченным. Возможности страховых организаций не отвечают растущим потребностям экономики и рынка финансовых услуг.

2. Перед современной казахстанской страховой наукой стоят задачи по изучению проблем становления и развития отечественного рынка страхования. Отечественный рынок, в ходе своего развития избавляется от противоречивых монополий, расчищая дорогу альтернативным организациям. Можно говорить с достаточной уверенностью, что на страховом рынке устанавливается честная конкуренция, где нет места запрещенным приемам.

3. Для Китая самая важная проблема заключается в том, что необходимо трансформировать все страховые компании с государственным капиталом в акционерные страховые компании. Это будет способствовать созданию системы современного рыночного страхования и развитию китайского страхового рынка. Сторонники другой точки зрения поддерживают частичное акционирование компаний с государственным капиталом и предлагают сохранить на национальном рынке компании с разной структурой: страховые компании с государственным капиталом, государственные акционерные страховые компании, страховые компании с совместным капиталом и с иностранным капиталом.

Литература

1 Шахов В.В. Страхование: учебник. – М.: «Юнити», 2007.

2 Официальный сайт комитета по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций http://www.afn.kz

3 Закон РК «О страховании в РК» от июля 1992 г.

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

5 Республика Казахстан. Закон от 20 февраля 2006 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования». – 2006.

6 Страховое дело: Учебное пособие/М.А. Зайцева, Л.Н. Литвинова. – М., 2005.

7 Хэмптон Д. Финансовое управление в страховых компаниях. Перевод с англ. – М.: Анкил, 2005.

8 Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. – М.: Анкил, 2004.

9 Страховое дело. Курс лекций / М.И. Басаков. – М.: ПРИОР, 2004.

References

1 Shahov V.V. Strahovanie: uchebnik. – M.: «Juniti», 2007.
2 Oficial'nyj sajt komiteta po regulirovaniju i nadzoru finansovogo rynka i finansovyh organizacij http:// www.afn.kz
3 Zakon RK «O strahovanii v RK» ot ijulja 1992 g.
4 Bel'gibaev A.K., Dujsebaev B.Ch., Rahimbaev A.B., Zhovnirenko A.N.. Teorija i praktika strahovanija. Uchebnoe posobie. – Almaty, 2009.
5 Respublika Kazahstan. Zakon ot 20 fevralja 2006 g. «O vnesenii izmenenij i dopolnenij v nekotorye zakonodatel'nye akty Respubliki Kazahstan po voprosam strahovanija». – 2006.
6 Strahovoe delo: Uchebnoe posobie/M.A. Zajceva, L.N. Litvinova. – M., 2005.
7 Hjempton D. Finansovoe upravlenie v strahovyh kompanijah. Perevod s angl. – M.: Ankil, 2005.
8 Zhuravlev Ju.M. Slovar'-spravochnik terminov po strahovaniju i perestrahovaniju. – M.: Ankil, 2004.
9 Strahovoe delo. Kurs lekcij / M.I. Basakov. – M.: PRIOR, 2004.

Alieva B.M.

Analysis of financial risk management

The article describes the main participants of the factoring operations. Disclosed are two main types of factoring, which are widespread in Kazakhstan: factoring with recourse and non-recourse factoring. Analyzed types of factoring operations risks. The author analyzes the main activities of factoring companies in terms of the need to minimize the risks. In Kazakhstan, along with banks, which are reluctant to provide factoring services, as has its own banking products, have already appeared the first specialized factoring companies. Subjects of small and medium-sized businesses with stable debit payments, interested in urgent funding cash shortages. However, factoring potential is not fully used. There are two main problems hindering the development of factoring in Kazakhstan. The first is the low awareness of the business opportunities of factoring transactions, the second – in the absence of state support. Both problems are interrelated.

Key words: factoring, risk management, financial market, the methods of minimizing risks.

Алиева Б.М.

Қаржылық тәуекелдерді басқару, талдау

Мақалада автор тәуекелдерді азайту қажеттілігі тұрғысынан факторингтік компаниялардың негізгі қызметін талдайды. Қазақстанда өз банктік өнімдері бар, факторинг қызметтерін қамтамасыз ету үшін құлықсыз банктерге, бірге қазірдің өзінде алғашқы мамандандырылған факторингтік компаниялар пайда болды. Шұғыл қаржыландыру қолма-қол ақша тапшылығы мүдделі тұрақты дебеттік төлемдер отырып, шағын және орта бизнестің субъектілері. Алайда, факторингтік әлеуеті толық қолданылмайды. Қазақстанда факторинг дамуына кедергі екі негізгі проблемалар бар. Мемлекеттік қолдау болмаған кезде бірінші факторингтік операциялардың бизнесмүмкіндіктері, екінші төмен хабардарлығы болып табылады. Екі проблемалар өзара байланысты болып табылады.

Түйін сөздер: факторинг, тәуекелдерді басқару, қаржы нарығы, тәуекелдерді барынша азайту әдістері.

Алиева Б.М.

Анализ управления финансовыми рисками

В статье были рассмотрены основные участники факторинговых операций. Раскрыты два основных типа факторинга, которые широко распространены в Казахстане: факторинг с правом регресса и факторинг без регресса. Проанализированы виды рисков факторинговых операций. Автором проанализированы основные направления деятельности факторинговой компании с точки зрения необходимости минимизации рисков. В Казахстане, наряду с банками, которые не очень охотно оказывают услуги факторинга, поскольку есть собственные банковские продукты, уже появились первые специализированные факторинговые компании. Субъекты малого и среднего бизнеса, имеющие стабильные дебетовые платежи, заинтересованы в срочном финансировании кассовых разрывов. Однако факторинговый потенциал пока используется не полностью. Есть две основные проблемы мешающие развитию факторинга в Казахстане. Первая заключается в слабой информированности бизнеса о возможностях факторинговых операций, вторая, – в отсутствии государственной поддержки. Обе проблемы взаимосвязаны.

Ключевые слова: факторинг, риск-менеджмент, финансовый рынок, методы минимизации рисков.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 658.8(574)

Alieva B.M.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
E-mail: alieva.baglan@kaznu.kz

ANALYSIS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

Factoring as a financial instrument for business began the formation in Kazakhstan not so long ago. This type of operation provides collection of receivables of the client, crediting and a guarantee from currency and credit risks. Practice showed that factoring proved as the effective tool for financing of small and medium business. According to the experts International Factors Group, it is possible to estimate volume of the Kazakhstan market of factoring at $2 billion. Services of factoring assume fast receiving the most part of payment on debts, decrease in expenses on maintaining accounts, improvement of control of receivables. Thus the factoring structure (bank or the company) plays a role of the credit manager, operating risks on this service, the account and collection of accounts payable and control over the payment scheme of the debtor.

In the conditions of the competition the factoring companies expand the range of offered products, and the organizations representing other segments of the financial market (for example, insurance companies, banks, collector agencies, etc.), start to develop the specialized directions for mutually beneficial cooperation with the factoring companies. Thus, naturally, there is a need for a return assessment from investments and efficiency of activity in the factoring market, to carry out which it is impossible without an assessment of the corresponding risks. Absence of significant researches on the matter even more raises a problem urgency. First of all, we will list the main participants of factoring operation (see drawing 1). In the standard transaction participate a factor (the factoring company or bank), rendering services to the client, the client and his buyers receivables on which the client transfers to a factor. Two main types of factoring are widespread in Kazakhstan: factoring with recourse and factoring without recourse. In the first case a factor, without having received in time payment from buyers – debtors, has the right after a certain period (so-called preferential) to demand duty payment in the full size from the client (the supplier to whom financing was provided). Respectively, as recourse with reference to factoring understand the right of the return requirement of a factor to the supplier in case of insolvency of the debtor.

In case of factoring without recourse (sometimes it call factoring with the guarantee) the factor takes up all risks connected with

non-payments. The factor can involve the insurer and insure a part of risk of non-payment. It is natural that this scheme is more risky for factoring, and as a result, factoring cost for the client is quite high.

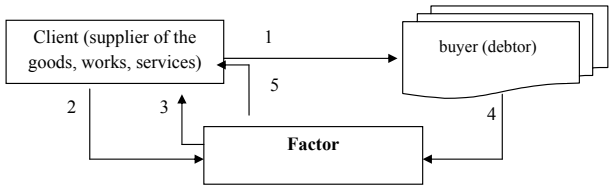


Figure 1 – The scheme of factoring services

It is also important to note the substantial differences in the factoring and its main «competitor» – credit. In lending transactions are only two players (the lender and the borrower), while the factoring of a minimum of three (the client, the creditor and the debtor). The recipient of the money when factoring is one person – the customer (supplier), and their return by another person (the buyer). Thus, the time for completion of the factoring operation is always associated with the term of execution of the transaction for the sale of goods with deferred payment. In principle, the actual user of the loan is the buyer of goods, since it was he interested in obtaining trade credit. Taking the goods, he becomes a debtor in relation to the supplier, who in turn assigns the factor of the right to receive money due to him. This is reflected in the formation of specific risk factors in the provision of factoring services.

Besides, within factoring operation there are risks, not characteristic for crediting. The main difference of factoring from the credit is distribution of a source of credit risk between the client and the buyer whereas when crediting it arises only from the borrower.

So, we will list main types of risks for participants of the factoring transaction. Risks of the factoring company:

1) Credit risk (risk of a non-payment) which source is either the buyer or the client (in case of presentation to it recourse)

2) Risk of loss of liquidity from – for untimely payment of the buyer or the client

3) The risk of fraud caused by difficult structure of the factoring transaction that complicates the full preliminary analysis of all his participants.

The main risks of factoring operations: del credere risk, currency and political. The risk due to the possibility of default del credere / incomplete or late repayment due to dishonesty or breach of the buyer's solvency or exporter contract conditions (in the case of international factoring). Parties to the transaction face two major types of risk: credit risk and liquidity risk. Credit risk means that the participants in the transaction may not obtain payment of a monetary demand. This risk usually arises when a participant becomes (in the case of factoring, accounts receivable, or a client, which is also important when factoring with recourse).

The risk of liquidity is a risk of that the party – the debtor can't carry out of the obligations in due time, having worsened, thus, liquid position of the recipient of means. In case of factoring, the debtor usually is the buyer. The factoring companies face this type of risk most often as according to the developed trading practice of a delay at payment of deliveries with a delay of payment is a commonplace. The factoring company initially allows possibility of a small delay from the buyer called so-called «the technical reasons» i.e. actually standard practice not to pay precisely in time. It should be noted that the risk of liquidity only in the presence of a number of additional circumstances can develop into credit risk.

Currency risks are caused by change of exchange rates that leads to losses when translating means from currency of the buyer in currency of the seller. Now all calculations between the Kazakhstan companies it is carried out to tenge therefore the currency risk can arise only at transactions of the international factoring. Political risks are connected with impossibility to execute the export contract or to carry out calculations for it from – for changes of a political situation in the country of the seller or in the country of the buyer.

It should be noted that for the factoring business as a sphere characterized by the same risks as the business services sector. All risks of business, depending on the factors influencing their occurrence can be divided into external and internal. External risks from macroeconomic factors, in the case of factoring businesses do not differ fundamentally from those that arise under any other business. To a large extent we are interested in specific internal risks.

So, risks are identified, the following stage is their assessment. As it was already noted, specifics of factoring transactions is that risks proceed not only from the borrower (plus external risks), as in usual crediting, but also also from the client, which can appear unfair, not execute the contract provision with the buyer etc. Therefore it is necessary to estimate all these risks in aggregate. One of weak lines of a risk management of many factoring

companies is that at the conclusion of the contract with the client they, first of all, estimate his own reliability and solvency, without giving sufficient attention to quality of transferred receivables.

For a start on available for the supplier or bank to statistics of payments the payment discipline of the debtor is estimated. The probability of failure to pay of debt can be measured as a share of unpaid accounts (S unpaid) in total of the conceded accounts (S) in a money equivalent:

$$P\ (unpaid) = S\ unpaid/\ S, \quad (1)$$

The probability of delay of payment is estimated similarly: a share of back payments (S delayed) in total of the conceded accounts in a money equivalent:

$$S\ (delayed) = S\ delayed/S, \quad (2)$$

To carry out such appraisal expediently concerning each debtor. Than more share of back payments, subjects a high probability of that at the debtor can arise problems with repayment of the obligations. For calculation of probability of this event it is possible to determine by each client for a number of the periods specific weight of accounts on which there were refusals of payment from debtors for the specified reasons, and also growth rates of number of such accounts. If there is a tendency to growth of unpaid accounts or rates of their growth advance growth rates of total number of accounts, with this client it is necessary to recognize carrying out factoring operations inefficient. So, because of the supplier it is possible to define probability of non-payment as follows:

$$P\ (supplier) = N\ deviation/\ N, \quad (3)$$

where N – total number of deliveries,

N deviation – number of deliveries on which there were refusals of payment because of the supplier.

The probability of a non-return of the credit will develop of probability of bankruptcy (insolvency) of the debtor, probability of default by the supplier of contract provisions and probabilities of a default for the external reasons not depending on the parties:

$$P\ (not\ return) = P\ unpaid + P\ supplier + n, \quad (4)$$

It should be noted that the reason for non-repayment of debt the debtor may also be a fraud on his part, and from the supplier. To assess the likelihood of fraud is difficult to quantify, but qualitative assessment can be obtained by studying the firm's reputation and client companies debtors. Due to the fact that not all factoring companies and even banks have accumulated enough statistical base of clients and their customers to assess credit risk and liquidity risk is also proposed to use traditional methods for assessing the solvency of the debtor, such as rating and expert methods. The credit rating is made by evaluating the financial condition of the borrower (his solvency and financial stability) on the basis of financial statements (balance sheet, income statement). The main criteria of insolvency, which characterize the structure of the balance sheet are as follows: the coefficient current liquidity ratio of own funds, and the coefficient of restitution (loss) to pay. Based on the above system parameters can be estimated probability of insolvency of the company (Table 1).

1) Current ratio is calculated as follows:

$$Current\ ratio = current\ assets/short\text{-}term\ obligations, \quad (5)$$

i.e. as relation of size of current assets to size of short-term obligations;

2) The factor of security is defined by own current assets as the relation of own current assets to the sum of current assets:

$$Factor\ of\ security\ with\ own\ current\ assets = Own\ current\ assets\text{-}Non\text{-}current\ assets/current\ assets, \quad (6)$$

3) If at least one of the above-stated factors matters, indicating on an inadmissible or high risk level, the factor of restoration (loss) of solvency pays off. It is defined as follows:

$$Factor\ of\ solvency = FCLB + Y/T(FCLB\text{-}FCLE)/2, \quad (7)$$

where FCLE – value of factor of the current liquidity for the end of the reporting period, FCLB – value of factor of the current liquidity for the beginning of the reporting period, T – duration of the reporting period in months, Y – the period of restoration (loss) of solvency. At calculation of factor of restoration of solvency of Y = to 6 months. At calculation of factor of loss of solvency of Y = to 3 months. In the analysis of data of the annual reporting duration (T) is accepted to equal 12 months, for the first quarter – to 3 months etc.

Table 1 – Assessment of solvency of the buyer

Indicator	Meaning	Quality assessment	Quantitative assessment
Factor of the current liquidity (1)	<1	Inadmissible risk	50-100%
	From 1 to 1,5	High risk	10-50%
	From 1,5 to 2	Moderate risk	5-10%
	>2	Low risk	1-5%
Factor of security with own current assets (2)	<0,1	Inadmissible risk	50-100%
	From 0,1 to 0,4	High risk	10-50%
	From 0,4 to 0,7	Moderate risk	5-10%
	>0,7	Low risk	1-5%
Factor of restoration (loss) of solvency (3)	<1	Inadmissible risk	50-100%
	From 1 to 1,2	High risk	10-50%
	From 1,2 to 1,5	Moderate risk	5-10%
	>1,5	Low risk	1-5%

Thus, if value of one of the two first factors is lower standard, and the factor of restoration of solvency accepts value less than 1, the structure of balance of the enterprise can be recognized unsatisfactory, and the enterprise – insolvent.

In this case the cumulative indicator of credit risk will represent average these indicators. If to consider them as equivalent, level of credit risk will be their arithmetic-mean. For an assessment of credit risk and risk of liquidity it is possible to calculate also growth rates of non-payments (back payments) and to compare them to growth rates of payments as a whole (if the first above, the situation becomes complicated).

If all levels of separate risks expressed as a percentage (i.e. probabilities) are known, it is possible to calculate the general level of risks of the factoring transaction which will represent the following:

Pfact. = (Ps.t. + Pliq.) Pcurr. Pper. Pcurr. Ppolit. P legisl. Poperat.,

Let's try to analyses from the point of view of need of minimization of risks the main activities of the factoring company:

- Fond;
- Risk management:
- Internal business – processes;
- IT providing;
- Marketing;
- Sale and regional network;
- Personnel.

As the main components of competitiveness factoring the companies act as IT – providing, internal operational processes, system risk – management, cost of monetary resources.Cost of monetary resources is the main element of prime cost of factoring products. Finally it defines the price of a factoring product, so, and competitiveness of the factoring company to the sphere of sales. IT providing and internal operational processes form key competitive advantages on each factoring product at a stage of its creation, sale and service.

The system risk – management also is of great importance, as principles of a risk management define, what products the company can offer the clients.

Main ways of minimization of risks of the current activity of the factoring company it: Use of three-level model of a risk management; Creation of multilevel system of decision-making; Automation of processes; Flexible regulation of working conditions with the client; Application of scoring -rating model of an assessment of clients and debtors; Division of operational and strategic functions of client service.

Application of three-level system of a risk management provides control and the analysis of actions of the client at all stages of existence of a factoring product. At a stage of sales this function is carried out originally by the seller, then risk manager, and at a stage of service of the client – the manager on clients and risk manager.

The multilevel system of the decision-making, concerning interaction with the client and transaction parameters, allows to minimize risk of the wrong assessment. At an initial stage the analysis of the transaction is carried out by the seller, then risk – the manager, the final decision is accepted jointly with participation of the management of factoring division.

Automation provides a choice and control of the specialized factoring software for maximum quantity processing business – processes that will allow to reduce service terms to clients and will reduce probability of the mistakes resulting influence of a human factor. The specialized software allows to automate the majority of stages of the factoring transaction.

As shows world experiment, in providing the enterprises with fast and short working capital factoring just is engaged. In Kazakhstan, along with banks which not so willingly render factoring services as there are own bank products, already there were first specialized factoring companies. The subjects of MSB having stable debit payments, interested in urgent financing of the cash gaps became their clients.

However the factoring potential while is used not completely. There are two main problems disturbing to development of factoring in Kazakhstan. The first consists in weak awareness of business on the factoring possibilities, the second as it was noted, – in absence of state support. Both problems are interconnected.

That business, especially in regions, knew about factoring more, it is necessary to open regional representations, to carry out explanatory work. All this demands additional resources which developing subjects of factoring simply don't have. As participants of a meeting, by big incentive for development of factoring both in Russia specified, and in Kazakhstan absence of regulation is from a financial regulator. Because the factoring companies, unlike banks, shouldn't carry out standards for sufficiency of the capital, they have good possibilities to finance current assets, demand on which from real sector the very big. Benefit of factoring at the correct use is obvious to MSB – the company spends the received means on purchase the new goods or raw materials at the expense of what can increase considerably sales volumes of finished goods, thus his buyers will receive a desirable delay of payment. At the same time, at interest of the client, the factoring company can take up risks of a non-payment of delivery from the debtor, i.e. actually insure the client from financial losses. The bank credit of such possibility of MSB won't give.

As a whole, development of factoring will promote in many respects to decrease in dependence of MSB from bank crediting. And also to competition strengthening in financial sector that will favorably affect quality of its development.

Литература

1 Л.М. Кожин. Снижение рисков выполнения факторинговых операций: Дис. канд. эконом. наук. – М., 2008.

2 М. В. Леднев Конкурентные преимущества факторинговой компании и пути их оптимизации. // Факторинг и торговому финансированию. – 2009.

3 Материалы сайта проекта «ПРО FACTORING». – Http://www.factoringpro.ru.

4 Асхат Оразымбетов. «Фактор риска» – HTTP: // WWW

References

1 L.M. Kozhin. Decrease in risks of performance of factoring operations: Dis. edging. econom. sciences. – M., 2008.

2 M. V. Lednev Competitive advantages of the factoring company and ways of their optimization. //Factoring and trading financing. – 2009.

3 Materials of a site of the project «ABM FACTORING». – http://www.factoringpro.ru.

4 Askhat Orazymbetov. «Risk factor» – http://www.kursiv.kz

Baydauletov M.B.,
Akylbayeva G.K.

Tax audits: definition and methods

The article reveals information about the tax audit. Under the audit refers to the independent audit of the accounting statements of the audited entity for the purpose of expressing an opinion on reliability of such reporting. However, the presence of such reporting of a number of tax figures that are generated outside of accounting, and the necessity of their proof in the audit demanded from the auditors of new knowledge and experience. Still not defined the place of tax audit in the structure of services rendered by auditing organizations and individual auditors. So the problem of tax audit lies in the fact that legally this type of audit is not fixed. The article reveals the essence of the tax audit, determined by its position in the control system in General and in the modern system of the Kazakhstan audit in particular, given the definition of the tax audit, formulated its subject, method, functions and also identifies the relationship of the tax audit of efficiency of economic activity.

Key words: Audit, tax audit, audit services, audit practice, tax risks.

Байдаулетов М.Б.,
Ақылбаева Г.Қ.

Салық аудиті: анықтамасы және жүргізу әдістері

Мақалада салық аудиті туралы ақпараттар ашылып, көрсетілген. Аудит есептіліктің дұрыстығы туралы пікірін білдіру мақсатында аудиттелетін ұйымның бухгалтерлік есептілігін тәуелсіз тексеру болып табылады. Бірақ мұндай есептіліктерде бухгалтерлік есебінен бөлек құрылатын салық көрсеткіштері бар және аудиторлық тексеру кезінде олардың дұрыстығын растау үшін аудиторларға жаңа білім мен тәжірибе қажет. Қазіргі уақытқа дейін әлі аудиторлық ұйымдар мен жеке аудиторлардың қызметтерінің құрамында салық аудитінің орны анықталмаған. Салық аудитінің тағы бір мәселесі заң негізінде бұл аудиттің түрі бекітілмеген. Мақалада салық аудитінің маңыздылығы анықталып, жалпы бақылау жүйесіндегі және заманауи қазақстандық аудит жүйесіндегі оның орны анықталып, салық аудитіне анықтама беріліп, оның пәні, әдістері, қызметтері тұжырымдалған, сондай-ақ салық аудитінің шаруашылық қызметтің тиімділігін бағалаумен байланысы анықталған.

Түйін сөздер: Аудит, салық аудиті, аудиторлық қызмет, аудиторлық тәжірибе, салық тәуекелділіктер.

Байдаулетов М.Б.,
Акылбаева Г.К.

Налоговый аудит: определение и методика проведения

В статье раскрываются информация о налоговом аудите. Под аудитом понимается независимая проверка бухгалтерской отчётности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчётности. Однако наличие в такой отчётности ряда налоговых показателей, формируемых за рамками бухгалтерского учёта, и необходимость их подтверждения в ходе аудиторской проверки потребовали от аудиторов новых знаний и опыта. До сих пор не определено место налогового аудита в структуре услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами. Так же проблема налогового аудита заключается ещё и в том, что законодательно данный вид аудита не закреплён. В статье раскрыта сущность налогового аудита, определено его место в системе контроля вообще и в современной системе казахстанского аудита в частности, дано определения налоговому аудиту, сформулирован его предмет, метод, функции, а также определена связь налогового аудита с оценкой эффективности хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: аудит, налоговый аудит, аудиторская деятельность, аудиторская практика, налоговые риски.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 657.6

Baydauletov M.B., *Akylbayeva G.K.

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

TAX AUDITS: DEFINITION AND METHODS

Today the Kazakhstan audit represents the Institute of modern economy plays an important role in providing interested users with reliable information. Under the audit refers to the independent audit of the accounting statements of the audited entity for the purpose of expressing an opinion on reliability of such reporting. However, the presence of such reporting of a number of tax figures that are generated outside of accounting, and the necessity of their proof in the audit demanded from the auditors of new knowledge and experience.

The event of a tax audit generated by the fact that the tax component of a General audit (audit of calculations with the budget) may not include all of the information affecting the tax liability of the organization, which means that the auditor cannot guarantee the entity the absence of claims from tax authorities regarding the validity of the submitted tax statements.

The complex of services rendered by auditing organizations and individual auditors, including check of correctness of calculation and payment of taxes, tax reporting, tax consultation, statement, restoration and conducting the tax account was called a tax audit.

Still not defined the place of tax audit in the structure of services rendered by auditing organizations and individual auditors. So the problem of tax audit lies in the fact that legally this type of audit is not fixed. To solve these problems it is necessary the development and improvement of methodological and organizational-methodical bases of the tax audit, which allows to obtain a conceptual representation about the tax audit and to expand knowledge in the field of tax audit [2].

Tax audit – performance audit special audit consideration the accounting and tax reporting economic entity for the purpose of expressing an opinion on the reliability of and compliance in all material respects to the standards laid down by law, order of formation, accounting and payment of the economic subject of taxes and other obligatory payments in budgets of various levels and extra-budgetary funds.

Based studied scientific papers on the issue of the tax audit, you can give the following definition: the tax audit – a comprehensive independent audit of tax accounting of the enterprise, correctness of calculation and payment of taxes, assessment of tax risks in the enterprise. Tax audit is a service which involves a thorough audit of the tax

reporting of the audited company. Tax audit is conducted in order to identify all inaccuracies that were made in the process of compiling accounting or financial reporting, or eliminate any inconsistencies with the tax legislation of the RK.

The main purpose of tax audit is the prevention of penalties related to violation of legislation on taxes and duties. Tax audit is conducted in the following areas:

• calculation and payment of taxes and fees;
• validity of application of tax benefits;
• the accuracy of tax returns;
• tax risks;
• formation and recognition of tax [3].

In the process of a tax audit, the auditor tries to resolve all the issues associated with optimization and planning of taxation, and to solve them with the interests of the customer. Thus, tax audit involves the exercise of careful control over literacy and informed calculation and payment of taxes and various fees, proper use of the benefits of the company on tax matters, accurately reflect the tax reporting of various operations (which are often not prescribed in the legislation). In addition, the process of tax audit and thorough review of compliance compiled tax returns current tax legislation.

All activities conducted in the framework of tax audit, provide an opportunity to minimize the tax risks. The end result of the action of firms allow the auditor to prevent the risk of involvement of the supervising person to any liability to governmental tax authorities. Currently, the auditing and consulting are not the only services offered by audit firms. In recent years significantly increased the demand for audit-related services, namely, tax consultation; the analysis of financial and economic activity; management consulting, including related to the restructuring of institutions; legal counseling and representation in tax authorities; automation of accounting and introduction of information technologies; valuation of property, appraisal of enterprises as property complexes, and also enterprise risks; development and analysis of investment projects, preparation of business plans and Thus, the customers of audit services is becoming increasingly popular comprehensive tax audit.

The next category of business entities that require tax audit, are organizations in which there was a change of chief accountant. For objective reasons, it very negatively affects the quality of accounting and tax accounting in the organization. The chief accountant, who at times single-handedly deals with all matters related to taxation, is very difficult for a new firm to organize the correct tax accounting and to correct existing mistakes of its predecessor. He needed help in the form of tax audit. Tax audit in the organization may order the owner or Manager of the organization in order to verify the correctness of calculation and payment of taxes. At the preliminary stage of the tax audit are determined by:

– the basic principles, stages and approaches to carrying out the tax audit

– fundamentals of relationships of the audit organization with the tax authorities in the course of performing of tax audit;

– responsibilities of the parties in the course of tax audit;

– the procedure for performing and documenting results perform special audit assignment tax [4].

Stable financial position of any business entity are closely linked to the amount of its tax liabilities and the materiality of its tax risks, hence the increasing role of tax audit. It is on the tax audit of interested users is assigned the task of obtaining comprehensive, accurate and objective information about the correctness of the calculation of tax liabilities in accordance with tax legislation, which, in turn, often depends on the functioning and development of the organization.

Tax audit is in demand, especially among large and medium-sized companies engaged in several activities. The turnover of such business entities is large, and therefore tax liability, including penalties and interest, accounted for a significant amount.

Tax audit as an independent direction of audit activity represents a system of knowledge about methods and techniques independent of tax control. Tax audit as a practice is a kind of management activity that can be reduced to independent tax control and evaluation of tax statements for completeness, accuracy and objectivity reflected in her information [5].

Independent tax control defines the essence of the tax audit, separates it from other types of control (state financial, municipal, domestic, and social control) and makes it stand out in an independent direction of activity.

The essence of the tax audit is to conduct analysis of tax and accounting reporting of the economic entity to identify errors in the calculation and payment of taxes. In this case revealed not only the hidden underpayments, overpayments of taxes.

Thus, the subject of a tax audit as an independent direction of audit activity is one of the General management functions, provides independent validation of the tax reporting of the audited entity for decision making by users of these statements.

The object of the tax audit is the entity (information) business activities of the organization with which the legislation on taxes and tax collections connects the taxpayer of the duty to pay tax (sales of goods, works, services, property, profit, income, expense, etc.), reflected in tax reporting. Such reporting is the direct object of the tax audit, but should not constrain the auditor in the study of economic activities of the audited entity.

The tax audit method as the General approach to research is based on dialectics. Its main characteristics in relation to the tax audit – the unity of analysis and synthesis, the study of tax figures in their interrelationships, development, and relations with indicators of financial (accounting) statements. Method as a General approach to the study determines the methodology of tax audit.

Audit methodology – a set of special techniques, i.e. specific procedures (logical, analytical, arithmetic, etc.), calculation methods, comparisons used to justify views about the degree of accuracy of tax reporting. It should be noted that under a tax audit should be understood comprehensive study, checking all tax reports to judge the extent of its reliability [6].

Condition for the effectiveness of tax audit is its timeliness. This factor is crucial not only in identifying arrears (the need to submit returns prior to tax audit), but also in detecting overpayments (offset of overpaid taxes is limited to three years).

The identification of underpayments allows the organization in advance, i.e. before the start of tax audits, to protect themselves from penalties by submitting tax authorities revised the Declaration, paying off the arrears and penalties. The identification of errors that resulted in excess payment of taxes, often depending on the qualifications of the accounting Department, and from the variability of interpretation of tax laws that provides the opportunity to either return the money from the budget, either to reduce current and future tax liabilities [3].

Thus, under a tax audit should be understood independently verified the tax reporting of the audited entity for the purpose of expressing an opinion on the degree of its reliability and compliance in all material respects the norms of legislation of order of formation, accounting and payment of the economic entity legally established taxes.

In our view, this definition reflects the essence of the tax audit. Its object is tax reporting, in respect of which expressed the opinion of the auditor about reliability, not «accounting and tax». Financial statements is subject to audit and included in the composition of the tax audit will lead to a wider interpretation of the goals and objectives of the latter.

Moreover, the conclusion based on the results of the tax audit cannot be considered as an audit report about reliability of the accounting reporting as a whole. In the tax audit data for accounting and reporting are considered as one of the sources of information along with primary documents, tax ledgers and tax reporting, taking into account the higher significance of the latter. In our opinion, assessment of correctness of calculation and payment of other (non-taxes) payments to the budget and extra-budgetary funds (fees, registration fee, excise duty) cannot be the subject of a tax audit in force next.

«Taxes» are understood as mandatory, individually gratuitous payment collected from organizations and physical persons in the form of alienation belonging them on the property right, economic management or operational management of funds for the purposes of financial provision of activity of state and municipal entities and should be distinguished from other payments to the budget and extra-budgetary funds.

Under the collection is understood as the obligatory payment levied from the organisations and physical persons which payment is one of the conditions of Commission in relation to payers of fees by state bodies, bodies of local self-government, other authorized bodies and officials of legally significant actions, including granting of the certain rights or delivery of permissions (licenses). Stamp duty and excise taxes on its constitutional-legal sense are a kind of fees [1] and are of a compensatory nature, because be made by payer for the purpose of purchasing certain services from the state (registration actions, approvals, etc.).

Services for verification of the completeness and timeliness of the audited entity obligations for other payments to the budget and extra-budgetary funds should be included in the scope of a tax audit related and other services.

The current situation of the world economy raises the problem of introduction in the nature of the audit not only assess the reliability of reporting and assessing the effectiveness of economic activity of the audited entities, their ability to continue the activities, at least during the next reporting year. This requirement can be attributed to the tax audit. The main purpose of any commercial organization is to obtain sufficient profit margin. The change in mass of profit directly affects the performance of the enterprise. However the current system of taxation

is forcing companies to hide their income, using all legal, questionable, and sometimes illegal ways of manipulating the tax base.

When conducting a tax audit, it is important to establish the real amount of profit received by the company, to properly evaluate the effectiveness of its operations. The same applies to the establishment of the actual composition and volume of the company's assets and its liabilities. In addition, the auditor should evaluate the effectiveness adopted by the organization of tax accounting system, and also to explain the management implications of the use of certain methods of tax optimization, with emphasis on the fiscal risks that could lead to the suspension or restriction of the activities of the organization in the future. This, in our view, reflected the relationship of the tax audit of the effectiveness of the client company and its ability to continue in the future of its commercial activities.

Thus, the selection of tax audit independent audit activities not only reasonable and prudent but today is the need for auditors, audited entities and the whole Kazakhstani society. Meeting this need would require major modifications of the regulatory framework for audit, and the absence of branch procedures of tax audit should be subject for further research. It is also the sector focus of the tax audit seems to be the key to improving the quality and efficiency of audit procedures.

Continuous inspection while conducting the tax audit requires the establishment of a group consisting of competent professionals and a significant amount of time to work. During the audit of the economic entity shall submit virtually all documents associated with its activities. Perhaps the auditors will have questions that will require discussion with client representatives. Thus, the activity of the audited entity will be blocked or suspended, which will inevitably lead to adverse economic consequences. To ensure full responsibility for the results of the audit, the auditor will still be able not always because the momentum of a large organization may exceed the cost of tens of audit firms that do this work extremely time-consuming.

In this regard, the practice of accepting auditor's responsibility in full at the time of tax audit have not been developed. As a rule, the liability of the auditor is limited to the contract sum, but to assume this limited liability, the auditor needed additional support, as the risk of errors in any case. Such support can provide insurance. It should be noted that liability insurance audit that are required to have auditors on legislation, during a tax audit is not enough. To get from the insurance company reimbursement of expenses of the client resulting from poor quality of a tax audit, the auditor is required to insure audit-related services, namely tax advice. Therefore, the auditor checks albeit selectively, but to check try thus to minimize potential tax risks.

The tax component of the audit, are poorly regulated by existing regulations. Not resolved a number of substantive issues that define the technology of the tax audit, no clear framework of the tax component of the audit. There are no methodological guidelines on the organization and conduct of tax audit. All this gives sufficient relevance to the development of legal, methodological and methodical fundamentals of tax audit.

In domestic practice has not yet solved a number of organizational and methodical problems of audit of the tax reporting; is not defined the nature of the audit of tax reporting, its purpose, objectives, principles, criteria scope of the assessment. There is no uniformity in approaches to verification, tax reporting, there is no description of the planning phase, verification of calculations of taxes and duties is considered from the standpoint of audit of the accounting (financial) statements. To conduct the tax audit bodies, the method including theoretical and practical fundamentals of taxation audit and specific activity of the audited entity, and also peculiarities of taxation.

The result of the tax audit will be the audit report, and the report that is not legally fixed, which means that while conducting tax audit by the tax authorities, the auditor's opinion will not play any role.

Analysis of current practice showed that tax audit helps to organize the effective system of taxation in modern conditions.

Литература

1 Закон РК № 304-1, от 20 ноября 1998 г. «Об аудиторской деятельности» с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.05.15.

2 Ержанова А.М. Налоговый аудит (теория и методология). Монография. Б. 2013.-216с.

3 Налоговый аудит [электронный ресурс]/Сайт: audit.ru. – Режим доступа: http://www.audit.ru/cntnt/uslugi/audit1/nalogovyi_.html

4 Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита: Монография: Алматы .Экономика.2012.-525с

5 Шешукова Т.Г. Развитие методологии и организации налогового аудита в коммерческих банках; Монография Перм. гос.нац.иссл.ун-т.- Пермь, 2012.-283с.

6 Морозова Ж.А. Налоговый аудит: Практическое руководство.- М.: ООО ИИА «НалогИнфо», ООО «Статус-Кво 97», 2007- 240с.

References

1 Zakon RK № 304-1, ot 20 noyabrya 1998 g. «Ob auditorskoi deyatel'nosti» s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 05.05.15.

2 Erzhanova A.M. Nalogovyy audit (teoriya I metodologiya). Monografiya. B. 2013.- 216s.

3 Nalogovyy audit [elektronnyy resurs]/Sait: audit.ru. – Rezhim dostupa: http://www.audit.ru/cntnt/uslugi/audit1/nalogovyi_.html

4 Dyusembaev K.Sh. Teoriya I evolyutsiya audita: Monografiya: Almaty.Ekonomika. 2012.-525s.

5 Sheshukova T.G. Razvitie metodologii i organizatsii nalogovogo audita v kommercheskikh bankakh; Monografiya Perm. gos.nats.issl.un-t.-Perm', 2012.-283s/

6 Morozova ZH.A. Nalogovyy audit: Prakticheskoe rukovodstvo. –M.: OOO IIA «NalogInfo», OOO «Status-Kvo 97», 2007. – 240 s.

Султанова Б.Б., Ауесбекова А.А.

Проблема развития налогового аудита в Республике Казахстан в контексте зарубежного опыта

В статье рассматривается проблема налогового аудита в Республике Казахстан, показан зарубежный опыт налогового аудита, сделаны выводы и приведены рекомендации по решению. Аудит является одним из институтов, который занимает важное значение в функционировании предприятий. В настоящий момент наряду с развитием общего аудита широкое распространение получает налоговый аудит. Актуальной задачей налогового аудита в Республике Казахстан является нехватка научно-практических материалов и разработок. Зарубежный опыт налогового аудита, именно в развитых и развивающихся странах, таких как США, Китай, Гонконг, Россия, показывает уверенный и качественный рост налогового аудита. В таких развитых и развивающихся странах и регионах, как Китай и Гонконг, Соединенные Штаты Америки, налоговый аудит проводится исключительно государственными органами, а казахстанский и российский опыт налогового аудита показывает проведение налогового аудита аудиторскими компаниями.

Ключевые слова: аудит, налоговый аудит, аудиторская группа, методика, практика, Гонконг, Китай, Россия.

Sultanova B.B, Auyesbekova A.A.

The problem of tax audit in Republic of Kazakhstan in context of foreign experience

The article describes the problem of tax audit in the Republic of Kazakhstan and foreign experience of tax audit as ways of its decisions. The audit is one of the institutions which have an important significance in the functioning of enterprises. An urgent task of tax audit in the Republic of Kazakhstan is the lack of scientific and practical materials. Foreign experienc shows the confident and qualitative growth of the tax audit. In such countries and regions as China and Hong Kong, the United States of America tax audit carried out exclusively by state authorities and the Kazakh and Russian experience shows the tax audit providing by audit companies.

Key words: audit, tax audit, audit field, methodology, Hong Kong, China, Russia.

Султанова Б.Б, Ауесбекова А.А.

Салық аудиттің Қазақстан Республикасындағы дамуының мәселелері және салық аудиттің шетелдік тәжірибесі

Мақалада салық аудитінің Қазақстан Республикасындағы мәселелері және оның шетелдік тәжірибесі туралы айтылған, сондай-ақ оның даму жолдары көрсетілген. Аудит кәсіпорындарының жұмыс істеуі маңызды мәнге ие институттарының бірі болып табылады. Бүгінгі күнде салық аудитінің дамып жатқаны білінеді. Қазақстан Республикасындағы салық аудиттің мәселесі ғылыми-тәжірибелік материалдар мен даму жолы жеткіліксіз болып табылады. Шетелдік тәжірибеде, мынандай дамылған және даму жолында тұрған мемлекеттер мен рениондар Америка Құрама Штаттары, Қытай, Гонконг және Ресейде, салық аудиті сенімді және сапалы өсуін көрсетеді. Қытай мен Гонконг, АҚШ сияқты елдер мен аймақтарда салық аудиті мемлекеттік органдармен жүзеге асырады, ал қазақ және орыс тәжірибесі салық аудитті аудит компаниялармен өткізіледі. Сондықтан мақала осы сұрақтарды толық даму жолдарын көрсеткен.

Түйін сөздер: Аудит, салық аудиті, аудит топы, техника, тәжірибе, Гонконг, Қытай, Ресей.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 657.6

***Султанова Б.Б., Ауесбекова А.А.**

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

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Аудит представляет собой инструмент современной экономики, играющий важнейшую роль в обеспечении заинтересованных пользователей достоверной информацией. В настоящий момент наряду с развитием общего аудита широкое распространение получает налоговый аудит. Возникновение налогового аудита вызвано тем, что аудит расчетов с бюджетом не может охватить всего объема информации, влияющей на налоговые обязательства организации, а значит, аудитор не может гарантировать хозяйствующему субъекту отсутствие претензий со стороны налоговых органов по поводу достоверности представленной им налоговой отчетности. А налоговое мошенничество является распространенным явлением, происходящим во всех странах и регионах. Налоговый аудит в данное время изучает и устраняет данную задачу, которая является значимой на международном уровне. Согласно статистике IRD Соединенных Штатов Америки налоговый убыток за 2001 год составил 345 миллиардов.

Данная проблема существует и в нашей стране. Анализируя ниже приведенную таблицу 1, можно сказать, что поступления налогов в бюджет страны достаточно сократились, что ведет к налоговому убытку. Это может быть связано с различными махинациями со стороны налогоплательщиков по сокрытию налогов.

Таблица 1 – Налоговые поступления в бюджет РК

Наименование налога	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
КПН	35%	32%	33%	29%	29%	26%	25%	23%	23%
ИПН	7%	9%	9%	12%	11%	9%	11%	11%	23%
Соц налог	11%	13%	9%	10%	9%	7%	8%	9%	8%
НДС	22%	27%	23%	23%	23%	22%	22%	28%	24%
Акцизы	2%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%	3%
Прочие	22%	17%	24%	23%	27%	33%	31%	27%	18%
Налоговые поступления, всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Примечание: таблица составлена на основании источника [6]

Таким образом, налоговый аудит занимает важное место в экономике и требует глубокого изучения. Правительством Республики Казахстан разрешено аудиторским компаниям произведение налоговой проверки. Но нужно отметить то факт, что область налогового аудита не достаточно изучена отечественными учеными. Налоговым аудитом в нашей стране занимались и занимаются Ержанов М., Ержанов С., Султанова Б.Б., Жакипбеков С., Куанышева М. и т.д. Согласно «Закону об аудиторской деятельности Республики Казахстан» налоговый аудит – аудит на правильности исчисления и уплаты всех видов налогов и других обязательных платежей в бюджет, полноты и своевременности исчисления, удержания и перечисления обязательных пенсионных взносов, обязательных профессиональных пенсионных взносов, полноты и своевременности исчисления и уплаты взносов на социальное обеспечение, проводимых в порядке, определяемом уполномоченным государственным органом отчета и налоговой проверки является заключение, составленное по результатам налоговой проверки [1]. Но «Закон об аудиторской деятельности» РК рассматривает налоговый аудит в рамках общего аудита в качестве сопутствующих аудиту услуг.

Как уже было выше указано, налоговый аудит в рамках отечественной литературы недостаточно изучен и описан. В научных трудах Жакипбекова С. налоговый аудит рассматривается как налоговый контроль и описал его как часть финансового контроля и главного элемента налогового механизма в научной работе под названием «Налоговый контроль» [3]. Куанышева М. говорит, что налоговый аудит является инструментом, который позволяет заинтересованным пользователям получить точную, полную и объективную информацию о правильности исчисления и уплаты налоговых обязательств в соответствии с налоговым законодательством.

Проблема налогового аудита в Республике Казахстан состоит из нехватки научно-практических данных и информации о принципах, методах, этапах проведении налогового аудита, о правильном толковании термина «налогового аудита». В данной статье мы проанализируем налоговый аудит в таких странах как США, Китай, Гонконг и Россия и методы, которые могут применяться и в нашем налоговом аудите.

Первым пунктом, нами выбранным, является страна с развитой экономикой, Соединенные Штаты Америки. Налоговый аудит в этой стране проводится государственными органами. Налоговое управление США (СВД) обязано следить за правильностью и полнотой отражения информации во всех представленных формах налоговой отчетности. Для обеспечения этой задачи закон разрешает СВД проводить проверки выполнения своих обязательств налогоплательщиками. Например, на протяжении последних 10 лет в среднем около 1,36% общего числа форм налоговой отчетности (ежегодное число – 154 млн.) проходят такие налоговые проверки. Уменьшение количества проверок компенсируется повышением качества налогового аудита. При отборе налогоплательщиков для проведения аудита больше внимания уделяется кандидатурам с высоким доходом. В результате индекс плотности аудита среди налогоплательщиков, чей суммарный доход превышает 100 тыс. долл. США, составляет 2,97%. СВД устанавливает период времени, в течение которого должен быть проведен налоговый аудит (цикл аудита). Налоговые декларации компаний должны обрабатываться в пределах 27 месяцев, а декларации частных лиц – в пределах 26 месяцев с того момента, когда налоговая декларация должна была быть подана или, если это произошло раньше, с момента ее подачи. Такие временные ограничения не относятся к случаям злостного уклонения от уплаты налогов, к случаям, когда подозревается злостное уклонение от уплаты налогов, к международному налоговому аудиту, к делам, изучаемым в центральных органах (обычно это налоговый аудит компаний, активы которых превышают 250 млн долл. США), и к аудиту, проводимому в рамках особой Программы проверок.

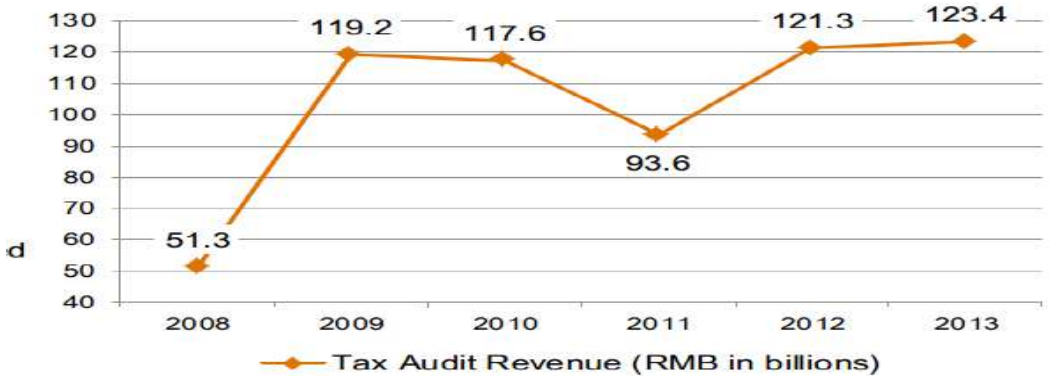
Далее мы изучили налоговый аудит в экономически развитом регионе Гонконге, ведущем финансовом центре Азии и мира. Опыт Гонконга в налоговом аудита интересен тем, что налоговый аудит в Гонконге проводится исключительно налоговым органом. Существуют два отдельных оперативных департамента в пределах IRD, а именно Департамент налоговых расследований и Аудиторская Группа. Департамент налоговых расследований был создан в 1976 году для борьбы с уклонением от уплаты налогов. Аудиторская группа была учреждена в пределах налога на прибыль 1 июня 1991 года, в борьбе с уклонением от уплаты налогов и способствованию повышению степени добровольного соблюдения. Аудиторская группа направлена на проведение проверок с тщательным изучением дел налогоплательщиков и методов управления

рисками. В случае если Аудиторская Группа при рассмотрении налоговой отчетности за последний год выявляет нарушения, аудиторы должны вернуться к пересмотру шестилетней отчетности на основе результата этого года. Как правило, команды выездной проверки завершит дело от 14 рабочих дней до шести месяцев [4].

При изучении налогового аудита в Китае, мы обратились к научным трудам Самуэль Чана, Джеральда Чау и Патрика Леунг. По научным сведениям исследователей из Китая Самуэль Чана, Джеральда Чау и Патрика Леунг налоговый аудит предоставляется только налоговыми органами. Следовательно, китайские налоговые органы имеют законное право проводить налоговую проверку. Налоговые проверки могут быть общими налоговыми проверками или налоговыми проверками специальных случаев. Налогоплательщики или налоговые агенты обязаны соблюдать налоговые проверки, проводимые налоговыми органами в соответствии с законом. В Китае, согласно статистическим данным, опубликованным Государственным управлением по налогам и сборам (SAT), 313,000 налогоплательщиков претерпели некоторые формы налоговых проверок в 2009 году и в общей сложности наложили штраф 119 миллиардов юаней [5].

Согласно графику, приведенному аудиторской компанией PriceWaterHouseCoopers при их анализе налогового аудита в Китайской Народной Республике с 2008 года по 2013 года, можно судить о правильной методике налогового аудита. В течение 6 лет доход от налогового аудита составил 123 миллиарда долларов.

Таблица 2 – Доходы от налогового аудита в Китае в 2008-2013 гг.



Примечание: на основании источника [8]

Если обратимся к опыту налогового аудита России, то он показывает, что аудиторские компании адаптированы производить налоговый аудит. Налоговый аудит может быть предоставлен налоговыми органами и аудиторскими компаниями. При изучении налогового аудита России нами было выявлено хорошая научная база по налоговому аудиту, состоящая из трудов таких российских ученых, как И. Бажин, А.В. Брызгалин, А.В. Гусев, Кучеров, II JA Морозова, Л. Попов, А.А. Савин, А.А. Савина, В.П. Терентьева, А.Д. Шеремет и др.

В научных труда Крячко М. С. описал налоговую проверку как сферу услуг, предоставляемых аудиторскими фирмам и индивидуальными аудиторами, в том числе проверки исчисления и уплаты налогов, подготовка налоговой отчетности, налоговых консультаций, постановка, восстановление и поддержание налогового учета, а Шешукова Т.Г. сказала, что налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности представляет систему знаний о методах и приемах независимого налогового контроля. Налоговый аудит как практика – это вид управленческой деятельности, сводящейся к независимому налоговому контролю и оценке налоговой отчетности на предмет полноты, достоверности и объективности отраженной в ней информации [7].

Правительство РФ разработало Методику Налогового аудита «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам связи с налоговыми органами» в 2000 году. Данный документ описывает основы взаимоотношений аудиторской организации с налоговыми органами в ходе налоговых проверок; отве-

тственность сторон; процедура регистрации и результаты специального аудита взаимодействия по вопросам налогообложения. В соответствии с методологией под налоговой проверкой подразумевается выполнение аудиторской организацией специальных аудиторских заданий для обзора бухгалтерской и налоговой отчетности экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законом оплаты налогов экономического субъекта и других платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Судя по всему, данное определение в технике наиболее четко отражает сущность налоговой проверки.

Таким образом, изучение налогового аудита в вышеперечисленных странах позволяет сделать следующие выводы:

1. Зарубежный опыт показал сильную практику проведения налогового аудита как государственными органами, так и аудиторскими компаниями;

2. Результативность налогового аудита доказана большими показателями привлечений компаний к штрафам и санкциям;

3. Имеется сильная законодательная и научная база налогового аудита.

Проанализировав налоговый аудит в вышеперечисленных странах, мы сделали выводы и выявили следующие рекомендации для развития нашего налогового аудита:

1. Целесообразно разработать Методологию проведения налогового аудита, опираясь на российскую методику;

2. Нужно разработать законодательные акты, регулирующие действия аудиторских компаний по налоговому аудиту;

3. Содействовать отечественным ученым в разработках научных материалов по налоговому аудиту;

4. Разработать концепции взаимодействия нашего государственного налогового аудита и налогового аудита аудиторских компаний, опираясь на налоговый аудит Гонконга.

Литература

1 Закон «Об аудиторской деятельности» Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года.

2 Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».

3 Жакипбеков, С.Т. Налоговый контроль / Жакипбеков С.Т.: учебное пособие / С.Т. Жакипбеков. – Алматы: Қаржы-Қаражат, 2009. – 128 с.

4 Samuel Chan, Gerald Chau, Patrick Leung Tax audit and investigation in China and Hong Kong// The International Tax Journal, February-January, 2013.

5 Daniel Ho, Peter Lau, Tax audit in Hong Kong// The International Tax Journal.

6 www.stat.gov.kz

7 Шешукова Т.Г., Орлов Д.В. Налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика, № 1.

References

1 Zakon «Ob auditorskoj dejatel'nosti» Respubliki Kazahstan ot 20 nojabrja 1998 goda.

2 Kodeks Respubliki Kazahstan «O nalogah i drugih objazatel'nyh platezhah v bjudzhet».

3 Zhakipbekov, S.T. Nalogovyj kontrol' / Zhakipbekov S.T.: uchebnoe posobie / S.T. Zhakipbekov. – Almaty: Қarzhy-Қarazhat, 2009. – 128 s.

4 Samuel Chan, Gerald Chau, Patrick Leung Tax audit and investigation in China and Hong Kong// The International Tax Journal, February-January, 2013.

5 Daniel Ho, Peter Lau, Tax audit in Hong Kong// The International Tax Journal.

6 www.stat.gov.kz

7 Sheshukova T.G., Orlov D.V. Nalogovyj audit kak samostojatel'noe napravlenie auditorskoj dejatel'nosti // Vestnik Permskogo universiteta. Serija: Jekonomika, № 1.

Тұмбай Ж.О., Сыдықова А.Д.

Кәсіпорынның инновациялық қызметін ұйымдастыру және басқару

Тәуелсіз Қазақстан жаңа экономикалық дәуірге, яғни инновациялық-индустриалды даму сатысына батыл түрде аяқ басты. Болашақта білімге негізделген «ақылды экономика» құру идеясы да бар. Қазақстан кәсіпкерлері шетелдік жаңа ғылыми-техникалық жетістіктерін игеріп, қызметтеріне енгізіп жүр. Мемлекетіміз де өз тарапынан инновациялық саланың дамуы барысына көптеген ынталандырушы шаралар қолданып жатыр. Дегенмен инновациялық қызметті ынталандыру үшін қолайлы жағдайлар жасалуы керек. Мұндай жағдайды жасау жауапкершілігі бүгінде үкіметке артылып отыр, яғни құқықтық база, ұлттық қорлар және даму институттары арқылы отандық өнім өндірушілерді қолдау керек. Инновациялық жобаларды жасауда арнайы инновациялық банк, венчурлы банк қызметін қалыптастыру керек сияқты. Инновациялық бизнестің дамуы ғылымды, ғылыми-зерттеулерді, көп шығын мен тәуекелі жоғары болғандықтан, әлі де оңтайлы жағдайлардың болмау мәселелері қарастырылады.

Түйін сөздер: инновациялық экономика, инновациялық даму, инновациялық орта, нарықтық сұраныс, инновациялық менеджмент.

Tumbai Zh.O., Sydykova A.D.

Management and organization of innovative activity of the enterprises

Independent Kazakhstan took a step in a new economic era, that is innovative industrially to development. Idea of creation of the «clever economy» based on knowledge in the future. Businessmen of Kazakhstan uses foreign scientific and technological skill in activity of an innovation. The state in return uses a lot of the stimulating measures for development of the innovation environment. Nevertheless favorable conditions for stimulation of innovative activity it has to be created. Now all responsibility lie to the government, that is domestic producers should be supported through legal bases, national the fund and institutes of development should be supported surplus of production is formed. In commission of innovative projects it is necessary to form special innovative banks and venture bank activity. We will consider problems in development of innovative business, scientific and scientific researches demands more and more risk and expenses.

Key words: innovative economy, innovative development, market demand, innovatsiyaonny management.

Тумбай Ж.О., Сыдыкова А.Д.

Управление и организация инновационной деятельностью предприятий

Независимый Казахстан сделал шаг в новой экономической эре, то есть у инновационно-индустриальному развитию. Идея создания «умной экономики», основанной на знаниях в будущем. Предприниматели Казахстана используют иностранный научно-технологический навык в деятельности инновации. Государство со своей стороны использует много стимулирующих мер для развития инновационной среды. Тем не менее благоприятные условия для стимулирования инновационной деятельности должны быть созданы. Сейчас вся ответственность лежит на правительстве. То есть отечественных производителей надо поддерживать через правовую базу, национальные фонды и институты развития, надо поддержать образующийся избыток продукции. В совершении инновационных проектов следует формировать специальные инновационные банки и венчурную банковскую деятельность. Мы рассмотрим проблемы в развитии инновационного бизнеса, научные исследования, требующие все больше риска и затрат.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационное развитие, рыночный спрос, инновацияонный менеджмент.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 005.342

Тұмбай Ж.О., *Сыдықова А.Д.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: aydana2304@mail.ru

КӘСІПОРЫННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ БАСҚАРУ

Қазақстанның XXI ғасырдағы дамуының негізгі бағыты инновациялық экономика құру болып табылады. Инновациялық экономика- экономикалық қатынастардың жаңа типі болып саналады. Егер біз инновациялық экономиканың дамуына тек ғылым мен білімге салымдарды көлемін көбейту керек десек, қателесеміз. Себебі, инновациялық даму үшін әлемдік тәжірибе көрсеткендей инновациялық үдерісті жүргізуге мүмкіндік беретін технологиялық және интеллектуалдық әлеует; инновациялық кәсіпкерлік субьектілері санының тұрақты артып отыруы, оның ішінде жаңа әлеуметтік топтардың ену нәтижесі арқылы; инновациялық дамуға бағытталған институционалды жүйе; субьектілердің, физикалық тұлғалардың, ұлттық инновациялық жүйелердің инновацияларға сұранысы сияқты негізгі шарттар болуы қажет. Олар инновациялық типтегі экономиканың жалпы қағидалары болып табылады.

Тәуелсіз Қазақстан жаңа экономикалық дәуірге, яғни инновациялық-индустриалды даму сатысына батыл түрде аяқ басты. Болашақта білімге негізделген «ақылды экономика» құру идеясы да бар. Қазақстан кәсіпкерлері шетелдік жаңа ғылыми-техникалық жетістіктерін игеріп, қызметтеріне енгізіп жүр. Мемлекетіміз де өз тарапынан инновациялық саланың дамуы барысына көптеген ынталандырушы шаралар қолданып жатыр. Бірақ сол ғылыми – техникалық жетістіктердің көбісі тек біз үшін ғана инновация, ал өзге дамыған мемлекеттер үшін олар кешегі күн жаңалықтары. Сол себептен тек қана шетел технологиясы мен техникасын игерумен қатар, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетіміздің дамуына жағдай жасап, отандық ғалымдардың ғылыми жетістіктерін өндіріске енгізу басты міндет. Бәсекелік ортада ұлттық экономиканың қуатты болуын қамтамасыз ету еліміздің негізгі ұстанымдарының біріне айналды. Ашық нарықтың басты талабының бірі әрбір тұтынушының нақты қажеттілігін қанағаттандыру деп білсек, онда осы талапқа сай экономика құрылымын жасақтау тағы бір маңызы зор міндет болып қала бермек. Нарықтың үдемелі және өзгермелі сұранысын тез қанағаттандыру инновациялық әдістерді пайдаланумен ғана жүзеге асатыны белгілі. Сондықтан да, ұлттық экономиканың жедел және тұрақты дамуы еліміздегі инновациялық орта мен инновациялық инфрақұ-

рылымның нәтижелі жұмыс істеуіне тікелей тәуелді деуге толық негіз бар. Қазақстан соңғы жылдары экономикалық қайта құрулар бойынша үлкен жетістіктерге жетуде. Алайда өсудің жоғары қарқыны инновациялық факторсыз қамтамасыз етілуде. Әлемдік нарықта жоғары құзырлы еңбек күші, ғылым мен білім әлеуетін бәсекелік жағдайда қарқынды пайдалана алатын елдер ғана көшбасшы болуда. Бұл елдерде бәсекегеқабілеттілікті көтерудің негізінде инновацияларды барлық сфераларда ауқымды қолдану және адам капиталына: денсаулық сақтау, білім және ғылымға инвестициялар тартуды қолдау болып отыр. Сонымен бірге экономикадағы инновациялық кәсіпкерлік мәнінің өсуі тақырыптың өзектілігін айқындайды.

Қазіргі кезде инновациялық қызметті реттейтін дүниежүзілік ұйым бар. Ол ұйым Италияның Фраскати қаласында 1993 жылы құрылып, Инновациялық қызметті реттейтін «Фраскати құжаттары» атты құжат қабылданған. Қазіргі күні бүкіл мемлекеттер инновациялық қызмет саласын осы «Фраскати құжаттары» негізінде реттеп отырады. Осы құжат бойынша инновация дегеніміз – тәжірбие жүзінде немесе әлеуметтік салада пайдаланылатын жақсартылған немесе тіпті жаңа өнім мен техногия түріндегі инновациялық қызметтің соңғы нәтижесі.

Қазақстандық өндірушілерге ғылыми әзірлемелерді нарықтық тауар деңгейіне жеткізу тәжірибесі жетіспейді, менеджмент, меркетинг және талдау саласындағы жоғары білікті мамандар жеткіліксіз. Осыған байланысты қазақстандық мамандарды жетекші шетелдік ғылыми-зерттеу институттары мен компанияларына тағылымдамаға жіберу және отандық кадрлар даярлау үшін республикаға жоғары білікті шетел мамандарын тарту тәжірибеге енгізілетін болады.

Қазақстандағы ғылымның қазіргі таңдағы жағдайы аяқталған ғылыми әзірлемелер мен қажетсіз өндірістер санының көптігімен сипатталады. Бұл айтарлықтай үлкен әлеует және оны пайдалану инновациялық кәсіпкерлікті дамытудың негізгі міндеттерінің бірі болуы тиіс.

Біз білетіндей, инновациялық ортаның тиімділігі сол ортада қызмет ететін ұйымдардың инновациялық белсенділігі мен өзара қызығушылығы туындаған кезде ғана қалыптасады. Яғни, инновациялық ортада жүзеге асатын инновациялық үрдіс бірін-бірі жалғастыратын тізбектіліктің орнауына тікелей тәуелді. Егер осы тізбектің бойындағы қандай да бір құраушы өзінің инновациялық белсенділін жоғалтса немесе төмендетсе, онда инновациялық үрдістің соңғы нәтижесі де белгілі бір деңгейге төмендейді немесе инновациялық маңыздылығын жоғалтады.

Осы айтылғандарды нақтылап сипаттау үшін біз инновациялық кәсіпкерлікке қажетті инфрақұрылым шеңберіндегі элементтердің тізбектілігін зерттеп, оның инновациялық белсенділіктің қалыптасуына тигізер әсерін анықтауымызға тырысуымыз тиіс. Инфрақұрылым – экономиканың дербес саласы. Инфрақұрылым саласының ерекшелігі сол, ол материалдық өнім шығармайды, тек қызмет етеді. Қазақстанда нарықтық жүйеге өту үстемдігі тұралап қалған өндірушілер санының көп болуымен байланысты. Сондықтан инфрақұрылым элементінің негізгі мақсаты экономикалық субъектілер арасында тұрақты шаруашылық байланыстарын құру және ұстап тұру. Сонымен инфрақұрылымның негізгі жұмысы (функциясы) – шаруашылық жүргізудің ішкі жағдайын қалыптастыру, экономикалық субъектілерде де, ұлттық экономиканы түгелдей алғанда да.

Инновациялық даму қызметінің маңызды факторларының бірі инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру. Инфрақұрылымның негізгі элементтері жалпы экономикалық жағдайдан бөлінбейді. Инновациялық инфрақұрылымның негізгі элементтері жалпы экономикалық инфрақұрылым элементінің негізгі сипаты сияқты (көлік, байланыс, ақпарат, телекоммуникация) және өзіне тән элементі (патенттік қолдау, сақтандыру, консалтингтік және инженерлік фирмалар, инкубаторлар), бұларсыз инновациялық қызмет нарық жағдайында өмір сүре алмайды.

Еліміздегі ғылыми-зерттеу мекемелерінің бұл тізбектегі орнына келер болсақ, олардың да ғылыми-инновациялық саладағы белсенділігі байқалмайды. Көптеген ғылыми-зерттеу мекемелері шынайы өмірге жарамды әзірлемелер ұсына алмай, мемлекеттің қаржыландыруына алақан жайып, тәуелді күйге түсіп отырған жайы бар. Оның да себебі білікті кадрларды материалдық ынталандыру тетіктерінің болмауы, зерттеулер жүргізетін құрал-жабдықтардың тозуы, өндірістік кәсіпорындармен іскерлік байланыстардың орнамауы сияқты мәселелермен байланысты. Әсіресе бұл мекемелерде, аға буынның біліктілігін жалғастырушы жаңаша ойлайтын жас буын өкілдерінің болмауы да толғандыратын жағдай. Бұл көрініспен ғылыми-зерттеу мекемелерінің инновациялық

жүйенің белсенді тармағы бола алады дегенге сену қиын.

Қазақстандық компаниялардың инновациялық белсенділігінің төмен болуының негізгі себебі «сыртқы ортасының дені сау болмауы», яғни бәсекелестіктің болмауы, нашар бизнес-климат және бизнестің меншіктері мен құқықтарын толыққанды қорғай алмайтын әлсіз заң. Адамдар барлық жерде, Америкада да, Еуропада да, Қазақстанда да бірдей. Олар жаңа технология енгізеді ма, жоқ па, барлығы сыртқы орта жағдайына, сыртқы факторларға байланысты дейді. Көптеген қазақстандық инновациялық компаниялар өз бизнесін тұрақты жүргізу үшін шетелге өтіп кетті. Өйткені олар құқықтық жағынан қорғалмаған еді. Кез келген инновация ең алдымен уақыт және нарық талаптарына сай болуы керек, инновациялардың деңгейі мен қажеттілігін сыртқы ортаның әсері анықтайды. Десек те, инновацияларға ішкі дайындығы жоқ компанияларда даму мен модернизация жөнінде сөз қозғаудың өзі орынсыз болып табылады. Инновациялық стратегияның, инновациялық менеджментінің болмауы бәсекеге қабілеттілік күшін жоятынын барлық отандық компаниялардың басшылары мойындайды. Дегенмен инновациялық қызметті ынталандыру үшін қолайлы жағдайлар жасалуы керек. Мұндай жағдайды жасау жауапкершілігі бүгінде үкіметке артылып отыр, яғни құқықтық база, ұлттық қорлар және даму институттары арқылы отандық өнім өндірушілерді қолдау керек.

Өкінішке орай, бүгінде отандық бизнес мемлекеттік қолдаудың емес, мемлекеттік саясаттың қатаң тәртібіне бағына отырып дамуға мәжбүр, өйткені қолдаудың нақты механизмдері жасалмаған, ал әкімшілік кедергілер саны күн сайын артуда. Әлемдік Банк мәліметтеріне сай, «Doing Business» жобасы жүргізген рейтингте Қазақстан әлемнің 178 елінің ішінде «Лицензиялау қарапайымдылығы» көрсеткіші бойынша 173-орынды иеленіп отыр. «Халықаралық сауданы жүргізу қарапайымдылығы» көрсеткіші бойынша ең соңғы позицияны иеленіп отыр.Инновациялық дамуға жағдай жасай алмай отырған еліміздің объективті ағымдық жағдайы. Бірақ Әлемдік Банк (The World Bank) «Doing Business» рейтингісінде Қазақстан 2011 жылы – 58, 2012 жылы – 47 орында тұрақтап, 11 позицияға ілгеріледі. Соның ішінде «Starting a business» бизнесті бастауға жағдайы бойынша 49 орында. Бұл инновациялық дамудың бір тежегіші болып отыр. Кәсіпкерлікті, бәсекелестік ортаны қалыптастыру институционалдық тұрғыдан өзекті мәселе болып қала бермек. Басты мәселе отандық кәсіпорындардың сауда-саттық саласында шоғырлануы. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры АҚ мәліметтеріне сәйкес, сауда-саттық сипатта айналысатын кәсіпкерлер саны 40%. Бұл өндіріс саласының дамуына орасан зор тосқауыл болып отыр.

Біздің ойымызша, біріншіден ұйымдардың инновациялық қызметпен айналысуына мемлекет тарапынан реттеу мен қолдау қажеттігі бар; екіншіден, зерттеу жұмыстарын жасауын салықтық ынталандыру; заңдық реттеу. Инновациялық жобаларды жасауда арнайы инновациялық банк, венчурлы банк қызметін қалыптастыру керек сияқты. Инновациялық бизнесті дамуы ғылымды, ғылыми-зерттеулерді, көп шығын мен тәуекелі жоғары болғандықтан әлі де оңтайлы жағдайлардың болмауы байқалады.

Алайда, қазіргі таңда Қазақстан – Ресей – Белорусия арасындағы Кедендік Одақ 170 млн. тұтынушыны құрайтын нарыққа жол ашты. Бұл орайда біздің елдің ұйымдарының одан әрі дамуына үлесін тигізеді. Жаңа тұтынушыларды жаңа тауар мен қызметпен қамтамасыз ету жұмысы жүктелді. Қазақстанның географиялық тиімді орналасуы Еуропа мен Азия нарықтарын ұштастыруға да мүмкіндігі бар және оны пайдаланудамыз. Еуропа, Шығыс Азия, Қытай елдерінің нарығына шығуға барлық жағдайлар жасалынған.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың негізгі принциптері маңызды әлеуметтік және экономикалық тапсырмаларды шешуге бағытталған инновациялық бағдарламалар мен жобаларды қаржыландыруды қамтамасыз ету, инновациялық климат қалыптастыру және инновациялық сала үшін мамандарды дайындау болу керек.

Сонымен қатар елімізде инновациялық сала үшін мамандар дайындау жүйесі де қалыптаспаған. Оның негізгі себебі – жоғары білім мен қолданбалы ғылым және өндірістің арасындағы байланыстың айтарлықтай әлсіреуі, инноватика саласында мемлекеттік білім беру стандарттарына сәйкес келетін оқулықтар мен оқу құралдарының болмауы.

Инновациялық сала үшін мамандарды дайындау мақсатында инновациялық жобаларды жүзеге асыратын менеджерлерді, инновациялық кәсіпорындар үшін инженерлік-техникалық мамандарды дайындауға бағытталған жүйелі білім беру бағдарламасын жасау қажет.

Елімізде инновациялық қызметті жүзеге асыратын компаниялардың саны артып, Елбасы

бастамасымен жүзеге асырылып жатқан индустриалдық-инновациялық стратегияның нәтижесінде жаңа заманның инновациялық экономикасы қалыптасады деген сенім бар. Инновациялық экономика қандай болады:

– жаңа идея, білім, технология және тағы сол сияқтыларды қоғамның позитивті қабылдауы, яғни инновацияны кез келген уақытта өндіріске енгізуге дайын және икемді болуы;

– инновациялық қызметті жүзеге асырушы мамандандырылған кадрларды даярлау мен қайта дайындаудың озық жүйесінің қалыптасуы;

– икемді, оперативті, әмбебап, бәсекеге қабілетті және максималды ауқымды сипатқа ие болатын дамыған инновациялық инфрақұрылым;

– жаңа білім және инновацияны басқару әдістері жөнінде кез келген ақпаратты еркін алу мүмкіндігі;

– ұлттық деңгейде ақпараттық қамтамасыз ететін дамыған ақпараттық инфрақұрылымның қалыптасуы;

– өндірістің және басқарудың барлық саласында жылдамдатылған автоматизация мен компьютеризация, әлеуметтік-экономикалық және қоғамдық қызметті инновацияландыруға бағытталған әлеуметтік құрылымның күрт өзгерісі .

Қорыта айтқанда компаниялардың инновациялық белсенділігін арттыру үшін ынталандыру шараларын қолдану керек. Инновациялық қызметті қаржылық, несиелік, салықтық ынталандыру мен дамыту механизмдерінің жүйесін жүзеге асыру инновациялық технологияларды қолданушы және жаңа өнім шығарушы немесе қызмет көрсетуші кәсіпорынның тиімділігін арттыруға негіз болады, олардың қызметінің инновациялық құрылымын күшейту арқылы және экономикалық өсудің инновациялық түріне өту арқылы дамудың жаңа сатыларын бағындыруға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар инновациялық қызметті жүзеге асыру процесі келесі талаптарға сай болуы керек: инновациялық даму ретроспективті тәжірибеге негізделу керек; инновация нақты бір уақытқа бағытталып, белгілі бір салада қолданысқа ие болу керек; инновациялық өнім белгілі бір қажеттілікті өтеуі керек; тиімді экономикалық дамуға инновациялық қызметті жүзеге асырудың нақты ұйымдастыру үдерісі болғанда ғана қол жеткізеді; инновациялық өнімді өндіру кезінде айқындаушы фактор ретінде инновацияны тұтынушының қабылдауы болуы керек; инновациялық өнімнің қарапайымдылығы; инновацияны енгізуге мақсатты бағытталу кәсіпорынның көшбасшылықты қолға алу стратегиясын қабылдау қажеттілігін анықтайды.

Әдебиеттер

1 Купешова С.Т. «Инновациялық менеджмент». – Алматы 2011. – 234 б.

2 Инновациялық менеджмент: оқу құралы/ К.Б. Бердалиев. – Алматы: Экономика, 2010.

3 Чайковская Л.П., Рыбакова С.И. Состояние и перспективы развития науки и инновационной деятельности в Республике Казахстан. /АльПари журналы, 1/2010

References

1 Kupeshova S.T. «Innovatsialyk menedzhment». – Almaty, 2011. – 234 b.

2 Innovatyalyk menedzhment: oky kyraly/K.B.Berdaliev. – Almaty: Ekonomika, 2010.

3 Chaikovskaya L.P., Rybakova S.I. Sostayanie I perspektivy razvitiya nauki I innovationnoi deyatelnosti v Respublike Kazakhstan./AlPari jurnaly,1/2010

Баймуханова С.Б.,
Байахметова А.Б.

Значение, задачи и объекты анализа себестоимости продукции

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана соответственно его уровню, определить влияние факторов, его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции. Себестоимость продукции неразрывно связана почти со всеми показателями хозяйственной деятельности предприятия, и они получают в ней свое отражение. С этой точки зрения этот показатель обобщает качество всей работы предприятия. В статье дается определение себестоимости продукции и рассматривается значение, задачи и объекты анализа себестоимости продукции. А так же в связи с большим объемом производства и непрерывным его ростом, так как при этом снижение одного из элементов затрат себестоимости приводит к росту конкурентоспособности и рентабельности продукции, указана важность данного анализа.

Ключевые слова: анализ себестоимости продукции, значение анализа, задачи анализа себестоимости, источники информации, объекты анализа, затраты.

Baimukhanova S.B.,
Baiakhmetova A.B.

The value, objectives and objects of analysis of production costs

Analysis of the cost of goods, works and services is critical. It allows to reveal tendencies of change of this indicator, the implementation of the plan, to determine the influence of factors, and its growth and on this basis to assess the operation of the enterprise to use opportunities and to establish reserves to reduce production costs. The cost of production is inseparably linked with almost all indicators of economic activity of the enterprise, and they get it reflected. From this point of view, this indicator summarizes the quality of the whole work of the enterprise. The article gives the definition of the cost of production and discusses the importance, objectives and objects of analysis of production costs. And due to the large volume of production and its continuous growth, as the decrease of one of the elements of costs cost can lead to increased competitiveness and profitability of products, indicated the importance of this analysis.

Key words: analysis of production costs, value analysis, objectives of cost analysis, sources of information, the objects of analysis, costs.

Баймуханова С.Б.,
Байахметова А.Б.

Өнімнің өзіндік құнын талдаудың мақсаттары, міндеттері мен нысандары

Өнімнің, жұмыстар мен қызметтердің өзіндік құнын талдау аса маңызды орын алады. Ол жоспардың орындалу деңгейіне байланысты, әсер етуші факторлардың көрсеткішті өзгерту тенденцияларын анықтауға мүмкіндік береді, сондай-ақ, оның өсуі негізінде ұйымның мүмкіндіктерді пайдалану мен өнімнің өзіндік құнын төмендетуге байланысты резервтерді құруға баға береді. Өнімнің өзіндік құны шаруашылық жүргізуші ұйымның барлық көрсеткіштерімен тікелей байланысты және осы көрсеткіштермен олар ұйым жағдайы туралы көрінісін алады. Осы тұрғыдан алғанда, бұл көрсеткіш ұйым қызметінің сапасын жалпылама анықтауға мүмкіндік береді. Мақалада өнімнің өзіндік құнына анықтама беріліп, оның мағынасы, мақсаттары мен нысандары қарастырылады. Өзіндік құн шығындардың бір түрінің төмендеуі бәсекеге қабілеттілік пен өнімнің рентабельділігін арттыратындықтан, үлкен өндіріс пен үздіксіз өсуіне байланысты, талдаудың маңыздылығы көрсетілген.

Түйін сөздер: өнімнің өзіндік құнын талдау, талдау маңыздылығы, өзіндік құнды талдау мақсаттары, ақпарат көздері, талдау нысандары, шығындар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 658.012.12(075.8)

Баймуханова С.Б., *Байахметова А.Б.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: aidanka93-93@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ, ЗАДАЧИ И ОБЪЕКТЫ АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В системе показателей, характеризующих эффективность производства и реализации, одно из ведущих мест принадлежит себестоимости продукции.

Себестоимость продукции – это затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме. Расчет и анализ себестоимости продукции является важнейшей задачей любого предприятия и входит в систему управленческого учета, т.к. именно себестоимость лежит в основе большинства управленческих решений [1].

Под управлением себестоимостью на предприятии понимают действия менеджеров, направленные на изменение факторов, влияющих на себестоимость продукции. Таких факторов, как структура выпуска продукции, объем производства, распределение и учет затрат, качество и используемое сырье и т.д. (данные факторы более подробно были рассмотрены в предыдущем пункте курсового проекта). Управление себестоимостью связано с осуществлением предприятия функций планирования, контроля и принятия решений [2].

Грамотное и эффективное управление себестоимостью на предприятии невозможно без проведения квалифицированного, полного и объективного анализа, который представлял бы релевантную информацию для принятия адекватного управленческого решения. В этой связи значение анализа в системе управления трудно переоценить.

Значение анализа себестоимости продукции при этом определяется тем, что она, себестоимость, представляет собой важнейший качественный показатель, характеризующий экономическую эффективность производства, и что только на основе ее всестороннего анализа можно выявить резервы и определить пути увеличения конечных результатов при минимальных затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Большинство коммерческих предприятий, прежде чем начать свое производство, в качестве основной цели ставят получение прибыли. Прибыль предприятия во многом зависит от цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования, в условиях свободной конкуренции цена продукции не может

быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя она выравнивается автоматически. Другое дело затраты, формирующие себестоимость продукции. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Естественно, чем выше затраты, тем ниже прибыль и наоборот. То есть между этими показателями существует обратная функциональная связь. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом управлении.

Изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятии. В обобщенном виде себестоимость продукции отражает все стороны хозяйственной деятельности предприятий, их достижения и недостатки. Можно отметить, что себестоимость применяется для исчисления национального дохода в масштабах страны, является одним из основных факторов формирования прибыли, является одной из основных частей хозяйственной деятельности и соответственно одним из важнейших элементов управления.

Задачи анализа себестоимости заключаются в следующем.

Во-первых – в определении, или оценке, величины затрат по конкретным продуктам, услугам или подразделениям организации.

Во-вторых – в управлении стоимостью продукции, на основе получение точных данных о себестоимости продукции и использование их для принятия решений по таким вопросам, как назначение цены, состав продукции, технология производства.

В-третьих – в анализе затрат, исследовании данных о затратах, представлении их в виде информации пригодной для управленческого планирования и контроля, принятия решений краткосрочного и долгосрочного действия [3].

Основными задачами анализа себестоимости продукции (работ, услуг) являются:

– объективная оценка выполнения плана по себестоимости и ее изменения относительно прошлых отчетных периодов, а также соблюдения действующего законодательства, договорной и финансовой дисциплины;

– исследование причин, вызвавших отклонение показателей от их плановых значений;

– обеспечение центров ответственности по затратам необходимой информацией для оперативного управления формированием себестоимости продукции;

– содействие выработке оптимальной величины плановых затрат, плановых и нормативных калькуляций на отдельные изделия и виды продукции;

– выявление и сводный подсчет резервов снижения затрат на производство и реализацию продукции;

Характер этих задач свидетельствует о большой практической значимости анализа себестоимости продукции в хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ хозяйственной деятельности основывается на системе показателей и предполагает использование данных целого ряда источников экономической информации.

Основными источниками информации, необходимой для проведения анализа себестоимости, являются отчетные данные, данные бухгалтерского учета (синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, соответствующие ведомости, журналы-ордера и в необходимых случаях первичные документы); плановые (сметные, нормативные) данные о затратах на производство и реализацию продукции и отдельных изделий (работ, услуг) [4].

Эффективность системы управления затратами во многом зависит от организации их анализа, которая, в свою очередь, определяется такими факторами:

– формой и методами учета затрат, применяемых на предприятии;

– степенью автоматизации учетно-аналитического процесса на предприятии;

– состоянием планирования и нормирования уровня операционных затрат;

– наличием соответствующих видов ежедневной, еженедельной и ежемесячной информации внутренней отчетности об операционных затратах, позволяющих выявлять отклонения, их причины и своевременно принимать корректирующие меры для их устранения;

– наличием специалистов, умеющих грамотно анализировать и управлять процессом формирования затрат.

Объектами анализа себестоимости продукции есть такие показатели:

– абсолютная сумма операционных затрат в целом и по элементам;

– затраты на гривну продукции;

– себестоимость отдельных изделий;

– отдельные статьи затрат;

– затраты в центрах ответственности.

По экономической сущности затраты на производство и реализацию продукции подразделяются на расходы по экономическим элементам и калькуляционным статьям.

– Выделяют следующие экономические элементы:

– материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);

– затраты на оплату труда;

– отчисление на социальные нужды;

– амортизация основных фондов;

– прочие затраты.

Материальные затраты включают:

– стоимость приобретаемого со стороны сырья и материалов;

– стоимость покупных материалов;

– стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;

– стоимость работ и услуг производственного характера, выплачиваемых сторонним организациям;

– стоимость природного сырья;

– стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопления зданий, транспортные работы;

– стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость реализуемых отходов.

Под отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Они реализуются по пониженной или полной цене материального ресурса, в зависимости от их использования.

Затраты на оплату труда включают расходы на оплату труда основного производственного персонала, включая премии, стимулирующие и компенсирующие выплаты. Отчисления на социальные нужды включают обязательные отчисления по социальному страхованию, в фонд занятости, пенсионный фонд, на медицинское страхование.

Амортизация основных фондов – это сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов.

Прочие затраты – налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, платежи по кредитам в пределах ставок, затраты на командировки, по подготовке и переподготовке кадров, плата за аренду, износ по нематериальным активам, ремонтный фонд, платежи по обязательному страхованию имущества и т.д.

По классификации затрат по экономическим элементам невозможно определить расходы, непосредственно связанные с производством конкретного изделия, поэтому осуществляют группировку затрат по калькуляционным статьям.

Практика показывает, что без правильной оценки реальной себестоимости нельзя правильно управлять эффективностью производства.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения динамики общей суммы операционных затрат в целом и по основным элементам.

Общая сумма затрат ($З_{общ}$) может измениться из-за:

– объема выпуска продукции в целом по предприятию ($VВП_{общ}$);

– ее структуры ($Уд_i$);

– уровня переменных затрат на единицу продукции (b_i);

– суммы постоянных расходов на весь выпуск продукции (А):

$$З_{общ} = \sum (VBB_{общ} \times Уд_i \times b_i) + A. \qquad (1)$$

В свою очередь себестоимость продукции зависит от уровня ресурсоемкости производства (трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости, энергоемкости) и изменения цен на потребленные ресурсы в связи с инфляцией.

В целях более объективной оценки деятельности предприятий и более полного выявления резервов при анализе себестоимости продукции необходимо учитывать влияние внешнего инфляционного фактора. Для этого фактическое количество потребленных ресурсов на производство продукции в отчетном периоде нужно умножить на изменение среднего уровня цены по каждому виду ресурсов и результаты сложить:

$$\Delta З_ц = \sum (\Delta Ц_i \times Pi_1). \qquad (2)$$

Необходимо при этом учесть инфляционный прирост амортизации, арендной платы, процентов за кредит, потребленных услуг и т.д.[5].

В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является одним из важных качественных показателей производственно-

хозяйственной деятельности предприятий и их структурных подразделений. Снижение себестоимости продукции (работ, услуг) за счет рационального использования производственных ресурсов – основной путь увеличения прибыли и повышения рентабельности производства.

В процессе анализа изучается выполнение плана по снижению себестоимости в целом по предприятию, по калькуляционным статьям себестоимости и по отдельным видам продукции. Устанавливаются и рассчитываются факторы, вызвавшие отклонение фактической себестоимости от запланированной, дается объективная оценка результатам, достигнутым предприятием по снижению себестоимости, выявляются резервы дальнейшего снижения затрат на выпуск и сбыт продукции.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов – являются одной из ключевых управленческих задач. Один из путей повышения эффективности производства – планирование (снижение) себестоимости.

Основной целью планирования себестоимости является:

– выявление резервов снижения издержек;

– наиболее эффективное использование имеющихся резервов снижения издержек производства;

– увеличение внутрихозяйственных накоплений для увеличения рентабельности предприятия.

Литература

1 Т.А.Фролова. Экономика предприятия // Таганрог:ТТИ ЮФУ, 2009.

2 С.М. Бычкова, Н.В. Лебедева.// Экономика с/х и перерабатывающих предприятий АПК.- 2000.-№4.

3 В.П.Грузинов, К.К.Максимов, Н.Д.Эриашвили. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.П. Грузинова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 2007.

4 Г.В. Савицкая . Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2008.

5 М.И.Баканов, А.Д.Шеремет. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – 4-е изд., переработанное и дополненное. – Москва: Финансы и статистика, 2003.

References

1 T.A.Frolova. Ekonomoka predriyatiya// Taganrog: TTI YUU. 2009.

2 S.M. Bychkova, N.V.Lebedeva.// Ekonomika s/h I pererabatyvaiushix predpriyatii APK. – 2000. – №4

3 V.P.Gruzinov, K.K.Maksimov, N.D.Eriashvili. Ekonomika predpriyatiya: Uchebnik dlya vuzov/ Pod red.prof. V.P. Gruzinova. – M.: Banki I birzhi, IUNITI.2007.

4 G.V.Slavitskaya. Analiz hozyaistvennoi deyatel'nosti predpriyatiya: Uchebnik. – 4-e izd.,pererab. I dop. – M.: INFRA – M., 2008.

5 M.I.Bakanov, A.D.Sheremet. teoriya analiza xozyaistvennoi deyatel'nosti: Uchebnik.-4-e izd., pererabotannoe I dopolnennoe. – Moskva:Finansy I statistika.2003.

Баймуханова С.Б.,
Иминова Г.И.

Особенности калькулирования себестоимости тарифа на электроэнергию при возникновении потерь на предприятиях энергокомплекса РК

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, кризисные явления в стране в целом и в энергетике в частности отрицательным образом влияют на такой важный показатель энергетической эффективности передачи и распределения электроэнергии, как ее потери в электрических сетях.

В связи с резким сокращением инвестиций в развитие и техническое перевооружение электрических сетей, в совершенствование систем управления их режимами, учета электроэнергии возник ряд негативных тенденций, отрицательно влияющих на уровень потерь в сетях, таких как: устаревшее оборудование, физический и моральный износ средств учета электроэнергии, несоответствие установленного оборудования передаваемой мощности.

В статье рассматривается значение возникающих при передаче электроэнергии потерь, а также влияние формирования и динамики этих потерь на себестоимость тарифа на электроэнергию.

Ключевые слова: калькуляция, себестоимость тарифа на электроэнергию, метод сравнительного анализа, технологические потери, коммерческие потери.

Baimuhanova S.B.,
Iminova G.I.

Features of calculation of tariffs cost of electricity at occurrence loss of energy enterprises of the Republic of Kazakhstan

As the domestic and foreign experience, the crisis in the country in general and energy in particular, adversely affect such an important indicator of the energy efficiency of electricity transmission and distribution, as her loss in electric grids.

Due to the sharp decline in investment in the development and modernization of electric grids, the improvement of management systems of their regimes, electricity metering, there was a number of negative trends negatively affecting the level of losses in the electric grids. For example, the outdated equipment, physical and moral deterioration of the accounting system of electricity transmission capacity mismatch installed hardware.

This article discusses the value arising from the transfer of losses of electricity. The article also examines the impact of the formation and dynamics of these losses on the cost of the electricity tariff.

Key words: calculation, the cost of the electricity tariff, method of comparative analysis, technological losses, commercial losses.

Баймуханова С. Б.,
Иминова Г.И.

ҚР энергокешен кәсіпорындарындағы электр қуатының өзіндік құны тарифының айырылуы туындаған кездегі есептеу ерекшеліктері

Отандық және шетелдік тәжірибенің көрсетуі бойынша, барша еліміздегі және энергетикадағы дағдарыс құбылысы осындай маңызды энергетикалық табыстау тиімділігі көрсеткішіне және электр қуатын үлестіруіне, оның электр желісіндегі айырылуына әсерін тигізеді.

Электр қуатының дамуы мен техникалық қайта қаруландыру инвестицияның кенет дағдарысына , олардың құрылыстарының басқару жүйесін жетілдіруіне, электр қуатының есебіне, желі деңгейінің айырылуына теріс әсер тигізуіне байланысты, осындай көптеген жағымсыз үрдістер пайда болды, олар: көне жабдықтар, физикалық және моральдық электр қуаты құралдарының тозуы, орнатылған жабдықтардың таралатын қуатының сәйкессіздігі.

Бапта электр қуатының таралатын кезіндегі жоғалу мағынасын, қалыптастыру әсері мен электр қуатының өзіндік құны тарифының жоғалу динамикасы қарастырылады.

Түйін сөздер: калькуляция, электр энергиясының тарифтің құны, салыстырмалы талдау әдісі, технологиялық залалдар, іскерлік залалдар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 657.4

Баймуханова С.Б., *Иминова Г.И.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: guz999@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ТАРИФА НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ПОТЕРЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГОКОМПЛЕКСА РК

Процесс производства и исчисления себестоимости на энергетических предприятиях имеет специфические особенности.

Полная себестоимость тарифа на электроэнергию складывается из производственной себестоимости энергии на электростанциях, производственной себестоимости передачи и распределения энергии в электросетях и сопутствующие поставке электроэнергии расходы (расходы по сбыту).

Особенность выработки энергии оказывает влияние на структуру производственных затрат и номенклатуру статей калькуляции. При передаче электричества потребителям затраты учитываются и обобщаются по следующим объектам: воздушные линии передачи высокого и низкого напряжения, вместе с обслуживающими их подстанциями, включая трансформаторные; подземные кабельные линии, вместе с подстанциями.

Методология расчета себестоимости тарифа на электроэнергию в Казахстане с 2007 года изменилась три раза. С 2012 года и по настоящее время используется метод сравнительного анализа.

Целью метода сравнительного анализа является определение механизма расчета тарифов на регулируемые услуги по передаче и распределению электрической энергии по сетям региональных электросетевых компаний (РЭК) с применением метода сравнительного анализа, способствующих повышению эффективности их производственной и финансовой деятельности. Методика определяет процедуры проведения уполномоченным органом сравнительного анализа деятельности РЭК, расчета тарифов РЭК на услуги по передаче и распределению электрической энергии с применением метода сравнительного анализа. Метод сравнительного анализа предусматривает:

1) определение параметров эффективности деятельности РЭК в результате сравнительного анализа с деятельностью других РЭК;

2) установление для каждой РЭК задачи по повышению эффективности деятельности путем учета в тарифе затрат, скорректированных на определенный параметр эффективности;

3) учет в тарифе РЭК инвестиционной составляющей, включая амортизационные отчисления и прибыль [1].

Однако, в структуре затрат, оказывающих влияние на калькуляцию тарифа на электроэнергию могут происходить изменения.

Изменения в структуре затрат характеризуется намного большим удельным весом в суммарных издержках затратах, определяемых мощностью. Эти изменения происходят в результате движения к более автоматизированному производству, которое требует большего числа видов деятельности связанных с проектированием технологических процессов [2].

К таким технологическим процессам можно отнести специальные меры, направленные на уменьшение возникновения потерь. В процессе энергоснабжения потребителей неизбежно возникают потери электроэнергии. Их величина определяет эффективность работы энергосетей и в значительной мере оказывает влияние на тарифы. Учитывая постоянно возрастающую стоимость энергоресурсов, учет потерь электроэнергии и их минимизация представляют собой одну из основных задач для ресурсоснабжающих организаций и потребителей.

Потери электроэнергии в электрических сетях – важнейший показатель экономичности их работы, наглядный индикатор состояния системы учета электроэнергии, эффективности энергосбытовой деятельности энергоснабжающих организаций.

Этот индикатор все отчетливей свидетельствует о накапливающихся проблемах, которые требуют безотлагательных решений в развитии, реконструкции и техническом перевооружении электрических сетей, совершенствовании методов и средств их эксплуатации и управления, в повышении точности учета электроэнергии, эффективности сбора денежных средств за поставленную потребителям электроэнергию и т.п.

По мнению международных экспертов, относительные потери электроэнергии при ее передаче и распределении в электрических сетях большинства стран можно считать удовлетворительными, если они не превышают 4-5%. Потери электроэнергии на уровне 10% можно считать максимально допустимыми с точки зрения физики передачи электроэнергии по сетям. По данным АО «АлатауЖарыкКомпаниясы» в 2014 году величина нормативных потерь составила 16%.

То есть, сразу можно отметить, что проблемный вопрос о снижении величины потерь должен решаться. Однако решение вопроса связано не только с модернизацией оборудования и сетей, а также с другими различными факторами, в том числе осуществления комплексной политики по энергосбережению и повышению энергоэффективности. Становится все более очевидным, что резкое обострение проблемы снижения потерь электроэнергии в электрических сетях требует активного поиска новых путей ее решения, новых подходов к выбору соответствующих мероприятий, а главное, к организации работы по снижению потерь.

Если обратится к видам потерь электроэнергии то их условно разделяют на технологические и коммерческие. Технологические потери электроэнергии – потери обусловленные физическими процессами передачи, распределения и трансформации электроэнергии. Такие потери определяются расчетным путем. Технологические потери возникают в связи с тем, что в процессе передачи электроэнергии определенная ее часть преобразуется в тепловую энергию. Также имеет место расход электроэнергии на обеспечение функционирования оборудования подстанций. Полностью устранить технологические потери невозможно. Основной эффект при снижении технических потерь электроэнергии может быть получен за счет технического перевооружения, реконструкции, повышения надежности работы и пропускной способности электрических сетей, сбалансированности их режимов, т. е. за счет внедрения капиталоемких мероприятий. При этом необходимо отметить, что эти потери при передаче электроэнергии не относятся к прямым убыткам снабжающих предприятий. Они включаются в тарифы на электроэнергию. И вот, необходимо отметить, в последние годы в связи с включением нормативных потерь в тариф на услуги по передаче электрической энергии наметилась опасная тенденция подгонки этих нормативов под фактические потери. Такая практика приводит к росту тарифов на услуги по передаче электроэнергии и тарифов для ее потребления. Это не способствует активной разработке организационно-технических мероприятий по снижению технических потерь электроэнергии. Рост тарифов создает дополнительные стимулы для хищения электроэнергии, а это приводит к дальнейшему росту коммерческих (сверхнормативных) потерь и т.д.

Более сложно дело обстоит с коммерческими потерями. Коммерческие потери электроэнергии – потери, определяемые как разность абсолютных и технических потерь. Они возникают в результате оборота электроэнергии как товара. При этом основная их часть связана с безучет-

ным потреблением, что не позволяет предъявить оплату кому-либо из потребителей. При этом они никак не возмещаются и относятся на убыток энергопоставщика.

Сверхнормативные потери электроэнергии в электрических сетях – это прямые финансовые убытки электросетевых компаний. Экономию от снижения потерь можно было бы направить на техническое переоснащение сетей; увеличение зарплаты персонала; совершенствование организации передачи и распределения электроэнергии; повышение надежности и качества электроснабжения потребителей; уменьшение тарифов на электроэнергию.

Снижение потерь электроэнергии в электрических сетях – сложная комплексная проблема, требующая значительных капитальных вложений, необходимых для оптимизации развития электрических сетей, совершенствования системы учета электроэнергии, внедрения новых информационных технологий в энергосбытовой деятельности и управления режимами сетей, обучения персонала и его оснащения средствами поверки средств измерений электроэнергии и т. п.

В идеальном случае коммерческие потери электроэнергии в электрической сети, определяемые расчетным путем, должны быть равны нулю. В реальных условиях отпуск в сеть, полезный отпуск и технические потери определяются с погрешностями. Их разности фактически и являются структурными составляющими коммерческих потерь. Они должны быть по возможности сведены к минимуму за счет выполнения соответствующих мероприятий по их снижению.

В общем случае составляющие коммерческих потерь электроэнергии можно объединить в три группы:

– обусловленные погрешностями измерений отпущенной в сеть и полезно отпущенной электроэнергии потребителям;

– обусловленные занижением полезного отпуска из-за недостатков энергосбытовой деятельности и хищений электроэнергии;

– обусловленные задолженностью по оплате за электроэнергию.

Ключевым направлением для минимизации коммерческих потерь электроэнергии является совершенствование ее учета. Максимальный эффект в этом направлении возможен только при кардинальном повышении точности сбора данных и исключении человеческого фактора. Это достигается путем внедрения автоматизированного учета при помощи автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ). Разработкой и внедрением таких систем занимаются отдельные консалтинговые компании. К слову, нужно сказать, что расходы по консалтинговым услугам относят на расходы компании энергокомлекса.

По оценкам экспертов, максимально допустимые общие потери электроэнергии в электрических сетях не должны превышать 10% (в том числе коммерческая составляющая, включающая и потери от задержки оплаты, которая в передовых компаниях составляют не более 1,5-2%, а в РЭКах и РЭСах в настоящее время – до 20%). Это подтверждается опытом электроэнергетики СССР, когда относительные потери в электрических сетях более 10% были скорее исключением, чем правилом.

Учитывая непрерывность процессов производства, передачи, распределения и потребления электрической энергии, все эксплуатационные затраты на каждом технологическом процессе должны быть финансово компенсированы за счет своевременных взаиморасчетов за услуги и полученный товар. Это одно из условий цивилизованных взаимоотношений на рынке электроэнергии.

Как показали энергетические обследования электросетевых предприятий, проведенные в ряде стран СНГ, мероприятия по снижению потерь электроэнергии можно разбить на шесть групп:

– Мероприятия по оптимизации режимов электрических сетей и совершенствованию их эксплуатации.

– Мероприятия по строительству, реконструкции, техническому перевооружению и развитию электрических сетей, вводу в эксплуатацию энергосберегающего оборудования.

– Мероприятия по совершенствованию расчетного и технического учета электроэнергии, создание автоматизированных систем коммерческого учета.

– Мероприятия по уточнению расчетов нормативов потерь, балансов электроэнергии как по отдельным элементам, так и в целом по электрической сети.

– Мероприятия по совершенствованию организации энергосбытовых работ, стимулированию снижения потерь, повышению квалификации персонала, контролю эффективности его деятельности.

– Мероприятия по выявлению и снижению хищений электроэнергии [3].

Таким образом, можно отметить, что основной стратегический путь снижения потерь в электроэнергетике – совершенствование учета

отпущенной в электрическую сеть и полезно потребленной электроэнергии. Потери электроэнергии в сетях можно и нужно снижать. Это выгодно всем – и энергоснабжающим организациям и потребителям. Чтобы обеспечить устойчивое снижение потерь или их поддержание на технико-экономическом обоснованном уровне, необходим комплексный подход к проблеме, начиная с совершенствования организации работы и заканчивая метрологическим обеспечением учета электроэнергии, техническим перевооружением и модернизацией сетей. Для выполнения требований закона РК «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности», стратегическим направлением снижения потерь в сетях является обеспечение нормальной, соответствующей современным требованиям системы учета электроэнергии, создание АСКУЭ.

Литература

1 Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С. Управленческий учет, 3-е издание.: Пер. с англю – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.

2 «Методика расчета тарифа с применением метода сравнительного анализа» (утверждена приказом Председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий от 27 июня 2012 года № 152-ОД);

3 Выступление Исенова Е. – «Современная система учета электроэнергии – инструмент для цивилизованных взаимоотношений на рынке электроэнергии» (архив публикаций АО «KEGOC», г. Астана)

References

1 Atkinson Je.A., Banker R.D., Kaplan R.S., Jang M.S. Upravlencheskij uchet, 3-e izdanie.: Per. s anglju – M.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2005. – 878 s.

2 «Metodika rascheta tarifa s primeneniem metoda sravnitel'nogo analiza» (utverzhdena prikazom Predsedatelja Agentstva Respubliki Kazahstan po regulirovaniju estestvennyh monopolij ot 27 ijunja 2012 goda № 152-OD);

3 Vystuplenie Isenova E. – «Sovremennaja sistema ucheta jelektrojenergii – instrument dlja civilizovannyh vzaimootnoshenij na rynke jelektrojenergii» (arhiv publikacij AO «KEGOC», g. Astana)

Dzhulaeva A.M., Issakul A.M.

Quality management in Kazakhstan

In developed countries, the problem of improving the quality takes a leading place in ensuring competitiveness of products and services, building a new relationship between the consumer and the manufacturer, satisfaction of material needs, social interests and spiritual needs. With the release of the Kazakh enterprises on international markets and the opening of the Kazakh market for the products of foreign companies, the issue of product quality has become a priority for the domestic producers. Achieving the required quality or special defense technology requires the development of additional measures, especially at the stage of research and development activities, and the establishment of appropriate structures responsible for quality control. Questions certification of products at the same time also have their own specifics. The article deals with the control of the quality in Kazakhstan. The focus is on modern systems of quality management products and services to meet the requirements of ISO 9000 are also presented on the composition of materials and the quality system certification of enterprises, guidance on the application of statistical methods of quality management in Kazakhstan.

Key words: quality, management, international standards, management systems certification.

Джулаева А.М., Исакул А.М.

Қазақстандағы сапаны басқару

Дамыған елдер өнімдер мен қызметтердің сапасын арттыру, тұтынушы мен өндіруші арасындағы жаңа қарым-қатынас жасау, материалдық қажеттіліктерін, әлеуметтік мүдделерін және рухани қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз етуде жетекші орын алады. Біздің елімізде нарықтық экономиканың қалыптасуы мен дамуы кез-келген саладағы кәсіпорын үшін сатып алушы қажеттілігі мен мұқтаждығын қанағаттандыру және де оның сапасын арттыру басты міндетке айналды. Қазақстандық ұйымдардың халықаралық нарыққа шығуына байланысты, өнімдердің сапасы отандық тауар өндірушілердің басты назарына айналды. Осыған байланысты қажетті стандарттарға сай, сапалы тауар өнімдерін өндіру және де оны бақылау үшін, тиісті құрылымдарды құру мәселесі қарастырыла бастады. Қазіргі кезде сапаны қадағалау алдыңғы қатарлы мәселеге айналды. Мақалада Қазақстандағы сапаны бақылау және де басқару мәселелері қарастырылады. Басты назарда қазіргі замандағы тауарлар мен қызмет көрсетудің сапасы және де қаншалықты халықаралық стандарттарға сәйкестігі жайлы қарастырылады.

Түйін сөздер: сапа, басқару, халықаралық стандарттар, басқару жүйесі, сертификация жүйесі.

Джулаева А.М., Исакул А.М.

Управление качеством в Казахстане

В развитых странах мира проблема повышения качества занимает ведущее место в обеспечении конкурентоспособности продукции и услуг, построении новых отношений между потребителем и производителем, удовлетворении материальных потребностей, социальных интересов и духовных запросов. С выходом казахстанских предприятий на международные рынки и открытием казахского рынка для товаров зарубежных фирм, проблема качества продукции стала приоритетной для отечественного товаропроизводителя. Достижение необходимого качества специальной или оборонной техники требует разработки дополнительных мероприятий, особенно на этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, и создания соответствующих структур, ответственных за контроль качества. Вопросы сертификации продукции при этом также имеют свою специфику. В статье рассматриваются вопросы контроля за качеством в Казахстане. Основное внимание уделено современным системам управления качеством продукции и услуг с учетом требований международных стандартов ИСО серии 9000. Приводятся также материалы по составу и сертификации системы качества предприятия, рекомендации по применению статистических методов управления качеством в Казахстане.

Ключевые слова: качество, управление, международные стандарты, системы управления, сертификации.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 65.018.2

*Dzhulaeva A.M., Issakul A.M.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: danone0303@list.ru

QUALITY MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN

Quality management is actively developing a theoretical discipline and management highly relevant practice areas. On quality management issued dozens of specialized magazines, hundreds of books and monographs, and tens of thousands of research articles. From the success of quality management, both tactical and strategic, almost any modern commercial organizations, such as small private enterprises and large diversified corporation. Product quality (including originality, technical level, the absence of defects in the performance, reliability) is one of the most important means of competition, winning and retaining market positions.

Addressing quality in Kazakhstan is carried out by various methods, have both stimulatory and regulatory character.

Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated October 9, 2006 № 194 regional competitions in the field of quality we have been combined under the single name of « Altyn Sapa «. The competition for the prize of the President of the Republic of Kazakhstan « Altyn Sapa « has a high status. Every year on the second Thursday of November, when all developed countries is World Quality Day, the President of our mills Nazarbayev has presented awards to the winners: diploma and logo competition.

The title is awarded to the laureate in three nominations: «The best company for production purposes», «The best enterprise producing goods for the population», «The best enterprise, service provider».Winners «Altyn Sapa» for the last 3 years:

In the nomination «The best company for production purposes» prize awarded in two categories:

- In the category of «Entity of large entrepreneurship» award went to the company «Company Petrochem LTD» (Pavlodar region), founded in 2009. The company employs 500 people. The main activity is the production of methyl tert-butyl ether (MTBE), propylene and polypropylene bags in stock. The design capacity – 20 thousand. Tonnes of MTBE, 35 thous. Tons of propylene, 30 thous. Tons of polypropylene per year, 51.5 million. Per year of polypropylene bags.

- In the category of «small and medium-sized businesses», the company awarded the «Membrane Technology» (Almaty). The company was founded in 1996. The production involved 60 employees. The main activity – production of a variety of equipment

for the purification, desalination and disinfection of water from household devices capacity of 50-200 liters per hour to desalination plants, the performance of which reaches 14 thousand. M3 per day. Performance of local stations varies from 10 to 1200 m3 / day.[6]

In the nomination «The best enterprise producing goods for the population» recognized as the best:

- In the category of «Entity of large entrepreneurship» – «Himfarm» (South Kazakhstan region). The company was registered in June 2003. The number of employees amounts to 1 thousand. 232 people. The main activity is the production of drugs. Production capacity of the plant can produce 1 billion. Tablets, capsules, granules; 200 million. Ampoules; 24 million. Vials of antibiotics and 20 million. Bottles of syrup annually.

- In the category of «small and medium business» – the company «Kublei» (West Kazakhstan region). The plant has operated since 1992. Number of employees – 383 people. The main activity is the processing of agricultural products, production of canned products. The production capacity is up to 160 thousand. Cans per day [6].

In the nomination «The best enterprise, service provider,» diplomas were:

- Among the subjects of big business – «KazTransGazAimak» (Astana). In 2007, on the basis of « regional transmission system « has started transporting gas distribution pipelines of JSC» KazTransGazAimak.» Company – the largest gas distribution complex in Kazakhstan: 30 thousand. Km of distribution and transmission pipelines with all necessary infrastructure. For four years the volume of gas sales increased 3 times to 11 billion. Cubic meters per year. The assets in 2009 increased from 56 to 102 bn., Income – from 46.2 to 142.9 billion. tenge. The number of employees increased by more than half – from 3.5 thousand. People and 5.6 thousand. – Among small and medium-sized businesses – «Republican Scientific Center of Neurosurgery» (Astana). Science Center was established in 2008. Number of employees – 210 people. Revenue from rendering of services: in 2010 amounted to 1 million. 789, 56 thous. tenge, in 2011 – 2 million. 354.2 thous. tenge, in 2012 – 3 million. 83.4 thous. [6]

Contributes to improving the quality of the quality management system, regulated by the ISO 9001 standard.

As the state standards of the Republic of Kazakhstan adopted the international standards of management systems: ISO 9000, environmental standard ISO 14000, the standards of safety and health of OHSAS 18001 standards of social responsibility SA 8000 management system standards of food safety series ISO 22000 audit of the QMS and Environmental management – ISO 19011 and others.

Every year in the standardization plan included the development of standards in the field of management. Over the past ten years conducted research work in the field of management systems according to ISO 9001, 14001, OHSAS 18001 in different sectors and has developed more than 15 Recommendations of methods to help businesses and organizations to develop and implement a management system.

Kazakhstan provides for measures to encourage the implementation of international standards in the field of management systems. Among them:

• the introduction of a discount factor of 0.75 to the rates of payment for environmental emissions for enterprises certified in accordance with international standartamISO 14001: 2004;

• tax relief for businesses, implemented and certified quality management system and environmental management system, is the winner of the President of the Republic of Kazakhstan «For achievements in quality» and selling goods of own production, in part to reduce the amount of corporate income tax to 50% for one tax period. (Tax Code of the Republic of Kazakhstan Article 140-9).[3]

Kazakhstan is a member of ISO TC 176 to develop standards in the field of quality management and environmental management. During the last three years, it carried out a vote on all new developments in the field of ISO Management.The country operates a technical committee TC 54 on quality management.

At the same time Kazakhstan achieved some success in developing and implementing management systems can not be considered sufficient.

However, use of the system is constrained by a number of factors. Many local enterprises are of the opinion that the quality of products is provided solely by the technical control (OTC) in the final stage of production. This is quite contrary to the ideology of the ISO 9000, the essence of which is that quality is created at all stages of the product life cycle: the planning, design, production planning, procurement, etc. The effectiveness of the QMS is often reduced because of the lack of integration of QMS in the enterprise management system, and the availability of conflict between the current system of governance and the requirements of ISO 9000.

Seriously affect the effectiveness of the QMS failure or even a lack of investment in staff development, communication on important issues for the organization.

Today, most of Kazakhstan goods are not competitive in the European market due to the low performance and poor quality. And this situation persists, as enterprises simply do not exist management policy improvements or not it is implemented in full. But the main goal of quality management – reducing the number of marriages by various improvements and organization of production of defect-free products. The new version of ISO 9000, «continuous improvement» – one of the basic principles of modern quality management.

The main reason for the low return from certified QMS at enterprises is the lack of coordination of these systems with a common management, since the scope of the QMS does not apply to the processes of preparation and decision-making.

To improve and maintain the effectiveness of the QMS at enterprises of Kazakhstan may also be implemented the following measures:

• Preparation and training for QMS (training new personnel on QMS). The aim is to ensure the necessary competence of the staff in the QMS.

• Implementation of the requirements of consumers (consumer study documented procedures, the development and implementation of mechanisms for the implementation of the new requirements of consumers, conducting meet the requirements of the customer). The aim is to meet the requirements and expectations of customers

• Introduction of electronic document management (goal – minimizing documents and papers related to the document management: preparation, registration, distribution, disclosure, updating documents, etc.).

• Internal audits of the QMS, finished products and manufacturing processes (the goal is self-esteem of the QMS and to identify areas for improvement).

References

1 Magomedov, Sh Quality Management: Textbook / Sh Magomedov, GE Bespalov. – M.: Publishing and Trading Corporation « Dashkov i K «, 2013. – 336 p.

2 Shevchuk DA Quality Management. Baspa: Gross Media 2012 w.

3 The Ministry of Investment and Development of the Republic of Kazakhstan Guidance « To assist the exporter «: « The introduction of international quality standards to enhance export opportunities for enterprises « JSC «National Agency for Export and Investment « KAZNEX INVEST », Astana, 2014

4 Shvandar VA Standardization and product quality control. M.: Unity 2000

5 The collection of materials of the international forum on quality in 2015.

6 http://www.altynsapa.kz/ – « Altyn Sapa « in 2015

7 Magazine « Quality Management « from 04.2014.

Литература

1 Магомедов, Ш. Ш. Управление качеством продукции: Учебник / Ш. Ш. Магомедов, Г. Е. Беспалова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 336 с.

2 Шевчук Д. А. Управление качеством. Баспа: Гросс-Медиа, 2012 ж.

3 Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан Инструктивный материал «В помощь экспортеру»: «Внедрение международных стандартов качества для повышения экспортных возможностей предприятий» АО«Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» г. Астана, 2014 г

4 Швандар В.А. Стандартизация и управление качеством продукции. М.: Юнити, 2000

5 Сборник материалов международного форума по качеству 2015.

6 http://www.altynsapa.kz/ – «Алтын сапа» 2015

7 Журнал «Менеджмент качества» от 04.2014.

Bimendiyeva L.A.,
Seidaliyev M.M.

Importance of foreign investment in the development of the economy of Kazakhstan

Nowadays it is almost impossible to ensure the competitiveness of producers in the domestic and foreign markets without investments. The processes of qualitative and structural changes in world commodity producers and market infrastructures are taking place via investments. Investing determines the economic growth, the social situation in the region, providing jobs, and also it determines country's economy. Today, attracting investments by issuing financial instruments are getting more popular. This is facilitated by a favorable investment climate in the country. In any country the investing level is directly related to the level of investment climate and its determinants. The article discusses the importance of foreign investment in Kazakhstan, as well as analyzes the ways of their attraction. Considering the features, it is possible to identify barriers of capital inflow in Kazakhstan and main ways of investment policy.

Key words: Investments, investment climate, foreign investors, investment projects, foreign capital.

Бимендиева Л.А.,
Сейдалиев М.М.

Шетел инвестицияларының Қазақстан экономикасының дамуындағы маңызы

Қазіргі кезде инвестициясыз ішкі және сыртқы нарықтардағы тауар өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету мүмкін емес. Нарықтық инфрақұрылымдардың және әлемдік тауар өндірушілердің құрылымдық және сапалық өзгерту процестері инвестициялау есебімен жүзеге асырылады. Инвестициялау экономикалық өсуді, аймақтың әлеуметтік жағдайын, халықтың жұмыспен қамтылуын және сонымен қатар, ел экономикасының дамуын анықтайды. Инвестицияларды әртүрлі қаржы құралдарын шығара отырып тарту – бүгінгі күні кеңінен дамыған. Оған елдегі қолайлы инвестициялық климат өз әсерін тигізуде. Қай елде болмасын инвестицияның келуі инвестициялық климат дәрежесіне және оны анықтайтын факторларға тікелей байланысты. Мақалада Қазақстан үшін шетел инвестицияларының маңызы қарастырылып, оларды тарту жолдары талданған. Қарастырылған ерекшеліктерді ескере отырып, Қазақстандағы шетел капиталының құйылуы үшін күрделі кедергілерді және инвестициялық саясаттың басты бағыттарын анықтауға болады.

Түйін сөздер: Инвестициялар, инвестициялық климат, шетел инвесторлары, инвестициялық жоба, шетел капиталы.

Бимендиева Л.А.,
Сейдалиев М.М.

Значение иностранных инвестиций в развитии экономики Казахстана

В данное время без инвестиций практически невозможно обеспечить конкурентоспособность товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынке. Процессы качественного и структурного изменения мировых товаропроизводителей и рыночных инфраструктур происходят с помощью инвестирования. Инвестирование определяет экономический рост, социальное положение региона, обеспечение рабочими местами населения, а также развитие экономики страны. В наши дни широко распространено привлечение инвестиций с помощью выпуска финансовых инструментов. Этому способствует благоприятный инвестиционный климат в стране. В любом государстве приход инвестиций напрямую связан с уровнем инвестиционного климата и определяющими ее факторами. В статье рассмотрена важность иностранных инвестиций для Казахстана, а также проанализированы пути их привлечения. Учитывая рассмотренные особенности, можно определить преграды для вливания иностранного капитала в Казахстан и главные пути инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, иностранные инвесторы, инвестиционный проект, иностранный капитал.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 330.322.1

*Bimendiyeva L.A., Seidaliyev M.M.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: leila.bimendieva@kaznu.kz

IMPORTANCE OF FOREIGN INVESTMENT IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN

Currently, Kazakhstan is a full member of the world economy. Development of the economy of our republic requires establishing the investment direction. Inflow of investments in the economy and the expansion of the scale, as well as social and economic development will provide a new level of quality in the economy. The volume of investment in economic growth is determined by the structure and the pace of implementation of their qualities.

Development of the economy of the Republic of Kazakhstan is closely related to the involvement of domestic and foreign investments. The object of business activity in the territory of the Republic of Kazakhstan is investing to the intellectual and other properties.

The investment climate in the country, regions and cities, which defines the legal, regulatory, organizational, economic, social, political, cultural factors and etc., is formed under the influence of factors related to each other. In other words, the investment climate can be measured by several indicators. They are: economic reform; stability of the banking system; political stability; provision of labor and natural resources; degree of legal regulation of investment activity in accordance with international standards, laws and regulations; inflation rates; degree of external economic relations; availability of skilled labor force; market infrastructure and the development of the foreign exchange market, and many others.

Foreign investors evaluate the indicators of investment climate to determine the performance of the investment climate, which can be positive or negative. If the investment climate is positive, then the investors decide to invest.

The attraction of foreign direct investment in the country, on the one hand, is necessary to increase the efficiency of the production and creation of jobs in the country. On the other hand, the Kazakhstani market will have a negative impact on foreign direct investment in domestic manufacturers.

In the future, stimulating farmers to work with foreign investors, as well as a set of institutional mechanisms for attracting foreign direct investment will help to create a general investment system [1].

Nowadays our country expects using three levels of investment encouragement:

1. The investment projects in priority sectors of the economy: investment benefits provided by the Law of the Republic of Kazakhstan «About investments»; immediate and free access to foreign experts on the basis of a special procedure for the issuance of visas

2. For investment projects to be implemented in the territory of SEZ (special economic zone) – special regime of taxation. Discounts will be selected according to criteria established by the Government of the Republic of Kazakhstan; a special mechanism for the import of foreign labor.

3. Individual investment agreements, which have a support of state, will be done with foreign investors and transnational companies. They include:

– tax benefits and privileges;

– the compensation of the grant on the basis of investments;

– the long-term state orders;

In general, an individual approach to attract foreign direct investment should include carrying out the implementation of the following measures:

– searching for potential investors among TNCs (transnational companies);

– prepare and realize the work with the investor in the framework of «Road map»;

– supporting doing business in Kazakhstan;

– the organization of meetings with key political leaders and leading companies in Kazakhstan;

– the investment in the development of the project, as well as the stage of implementation and consulting services

As for the current state of foreign investment in the Republic of Kazakhstan, in terms of the investing of foreign capital to the country's economy, Kazakhstan is one of the leaders of Central Asia. Between 2005 and 2014, our country attracted 177.8 billion. US dollars of foreign direct investment. 100 billion dollars were attracted during the last 5 years in terms of the dynamics of this total amount. In addition, during the global financial crisis stable macroeconomic situation and investment climate still remains in the country [2].

One of the main competitive advantages of Kazakhstan is the geographical location. There are big neighbors of our country, such as fast-growing markets of Republic of China and Russia. At the same time, Kazakhstan will be the main transcontinental route for the APR (Asia-Pacific Region), Europe and the Middle East.

The integration processes within the framework of the Customs Union plays an important role. The Customs Union 2 trillion GDP US dollars and 170 million single commodity market creates new opportunities for investors and entrepreneurs of our countries.

Currently in Kazakhstan there are about 10 thousand companies with foreign capital participation, including Fortune 500 (Alcatel-Lucent, Alstom, AREVA, Vicat, Danone (France), ENI/Agip, Bonatti, Saipem, Augusta, Westland, Italcement (Italy), GE (USA) companies.

Due to a decrease in the rate of economic growth there is a drop in the flow of foreign investments in the years 2013-2014 (Figure 1). At the same time, the beginning of the crisis in the oil sector effects to an attraction of foreign investment in this sector. By the way the oil sector has significant proportion in the economy of the Republic of Kazakhstan. So, this has a direct impact on the amount of investment.

The volume of investments in all areas in the last 3 years can be seen in the following table (Table 1).

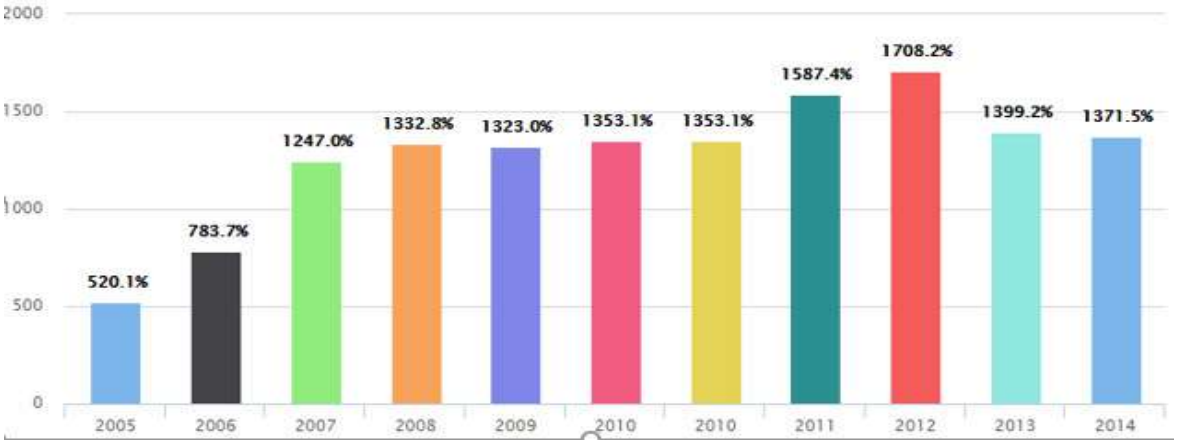


Figure 1 – The gross inflow of direct foreign investments per capita in the Republic of Kazakhstan [3]

Table 1 – Operating activities Investment in fixed assets [3]

	2012 year	Difference (previous year)	2013 year	Difference (previous year)	2014 year	Difference (previous year)
Total	5 473 161	104,1	6 072 687	106,9	######	104,2
in particular:						
Agriculture, forestry and fisheries	133 945	116,5	139 627	100,7	173 281	119,1
Industry	2 864 313	102,9	3 069 814	103,3	######	109,7
Mining and quarrying	1 599 703	95,7	1 769 433	106,6	######	107,7
Processing industry	610 666	120,8	686 852	108,4	728 557	101,8
Electricity, gas, steam and air conditioning	416 356	113,5	441 512	102,9	570 185	124,5
Water supply; sewerage, waste management and remediation activities	237 589	98,9	172 017	69,7	225 155	125,4
Construction	70 137	115,1	60 159	82,6	69 221	110,4
Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	117 551	117,2	113 608	93,1	136 040	114,9
Transport and storage	1 038 745	109,7	1 453 656	134,7	######	78,6
Other types of services	6 947	54,3	7 821	108,3	9 745	119,4

The volume of investment in fixed assets in 2014, according to the table 1 6591.5 billion tenge. It is made up 4.2% higher than in 2013.

The technological structure of investment in fixed assets: 55.7% – the construction and repair of buildings and works, 28.7% – machinery, equipment, tools, 15.6% – other expenses.

The main source of financing of capital investments with private funds (56.8%). 5.7% of the funds raised banks' loans, 20.3% – budget resources, other borrowed funds – 17.2%.

33.9% of the foreign investments are in the mining industry. The next 27.6% share – the processing industry, 14.1% share – geological researches.

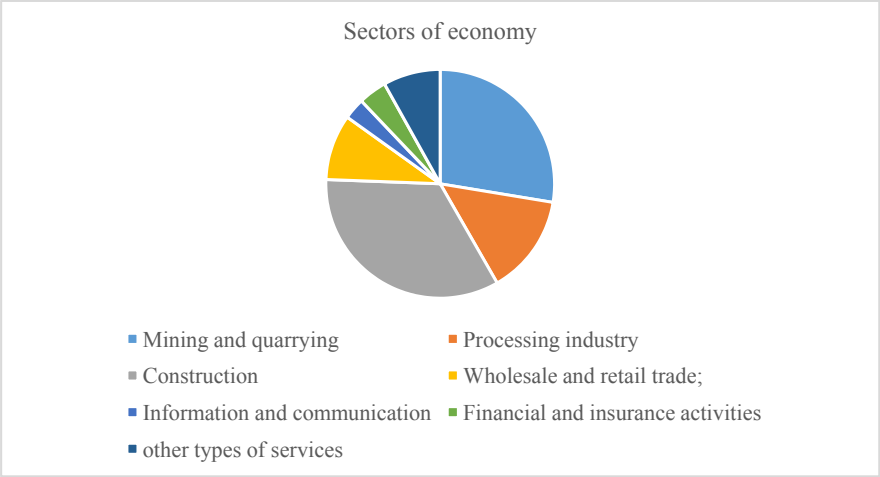


Figure 2 – Share of the foreign investments by industry in RK

Today, in cooperation with Italy, France, South Korea, and China, foreign companies are involved in large-scale projects. They are worth more than 40 billion US dollars for the implementation of joint projects in a wide range of agreements [2].

The attractive factor for foreign investors is the one sided development of the economy of Kazakhstan. In the future our country should focus to extracting and processing raw materials sectors of the industry. Transit service sector development is a key indicator of the level of the process. It is important in order to strengthen the position of Kazakhstan in the international market and increase the export potential of the industry. The purpose of the investment and long-term policy priority is to achieve equality in the development of various sectors of the economy. The opportunity to benefit from the investment, regardless of the fairness of the investment policy, is the main factor that hinders the flow of investments. Investors require reliable and stable policy.

The measures, taken by the country to foreign investment, and regulation in order to ensure national security should be considered first. The country should stop using the human potential via natural resources. Unfortunately, foreign companies have such kind of situations. The state should ensure a certain level of employment in foreign enterprises, where work the Kazakhstani citizens. IT means a creating new standards of regulation in labor relations [4].

Generally, investment climate in Kazakhstan is appropriate, but there are some major impediments to the inflow of foreign capital:

– bureaucratic barriers;
– financial risk;
– the lack of financial and tax regimes;
– the lack of sufficient legal infrastructure.

Finally, the government regulation is necessary to improve the process of attracting foreign investments in the Republic of Kazakhstan. The President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev has said that Kazakhstani embassies in foreign countries should participate in the process of attracting investments.

Әдебиеттер

1 ҚР инвестициялық климаты туралы. Қазақстан Республикасы сыртқы істер министрлігінің ресми сайты, http://www.mfa.kz, 2015

2 Инвестициялар тарту – оның негізгі көзі тікелей шетелдік инвестициялар болуы тиіс. «Қазақ газеттері», «Экономика» сериясы. http://kazgazeta.kz/?p=4839, 2010.

3 Ресми статистикалық ақпарат. Инвестициялар: Пайдалану бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар (2003-2014 ж.). ҚР Ұлттық Экономика Министрлігі Статистика комитеті. http://stat.gov.kz

4 Шетел инвестицияларының ұлттық экономиканың дамуындағы рөлі. www.diplomkaz.kz., 2013

References

1 QR investicijalyқ klimaty turaly. Qazaqstan Respublikasy syrtqy ister ministrliginin resmi sajty, http://www.mfa.kz, 2015

2 Investicijalar tartu – onyn negizgi kozi tikelej sheteldik investicijalar boluy tiis. «Qazaq gazetteri», «Jekonomika» serijasy. http://kazgazeta.kz/?p=4839, 2010.

3 Resmi statistikalyq aqparat. Investicijalar: Pajdalanu baqyttary bojynsha negizgi kapitalga salyngan investicijalar (2003-2014 zh.). QR Ulttyq Jekonomika Ministrligi Statistika komiteti. http://stat.gov.kz

4 Shetel investicijalarynyn ulttyq ekonomikanyn damuyndagy roli. www.diplomkaz.kz., 2013

Oserbayuly S.,
Makhsotova M.M.

The formation role of the investment strategy in innovative of the company

Investment activity – it is investing, or an investment, and a set of practical steps for the implementation of investments. Investing in the creation and reproduction of fixed assets carried out in the form of capital investment. In order to determine the optimal direction of capital investments and to identify the most effective ways to use it for quite a long period of stable returns, it is necessary to develop a successful investment strategy and its implementation. More detailed investment priorities for the chosen strategy are determined by analyzing the features of the company, its position in the market, the level of specialization, the structure of the production portfolio. At the last position all enterprises and their associations can be divided into one activity involved (specialized) and several types of activities (diversified). This article described in detail the value of the investment policy of innovative enterprises, as well as their structure and reproduction steps investments. At the same time, it is said about the importance of the investment policy, to the company's business strategy.

Key words: innovation, investment, company, policy, strategy.

Өсербайұлы С.,
Махсотова М.М.

Кәсіпорынның инновациялық қызметіндегі инвестициялық саясатты қалыптастырудың рөлі

Инвестициялық қызмет – бұл инвестициялық салымдар немесе инвестициялау, сондай-ақ инвестициялауды жүзеге асыру бойынша тәжірибелік қадамдар жиынтығы. Негізгі құралдарды құру және өсімін молайтуды инвестициялау капитал салымдары түрінде жүзеге асырылады. Күрделі салымдардың оңтайлы бағытын анықтау үшін және оларды тұрақты қайтару үшін, өте ұзақ уақыт бойына оны пайдалануға ең тиімді жолдарын анықтау үшін, ол табысты инвестициялық стратегиясын және оның орындалуын дамыту қажет. Көптеген инвестиция үшін таңдалған стратегиялар басымдықтары компанияның нарықта өз ұстанымын, мамандандыру деңгейін, портфелінің өндірістік құрылымын талдау арқылы анықталады. Бұл мақалада кәсіпорынның инновациялық қызметіндегі инвестициялық саясаттың мәні, құрылымы және инвестицияның өсімін молайтудың нақты қадамдары сипатталған. Сонымен қатар кәсіпорынның бизнес-стратегиясындағы инвестициялық саясаттың алатын маңызды рөлі баяндалған.

Түйін сөздер: инвестиция, инновация, стратегия, кәсіпорын, саясат.

Осербай С.,
Махсотова М.М.

Роль формирования инвестиционной стратегии в инновационной деятельности предприятия

Инвестиционная деятельность – это инвестирование, или инвестиции, и набор практических шагов по реализации инвестиций. Инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. Для того, чтобы определить оптимальное направление капитальных вложений и определить наиболее эффективные пути, чтобы использовать его в течение достаточно длительного периода – стабильно возвращается, надо разработать успешную инвестиционную стратегию и ее реализацию. Более подробные инвестиционные приоритеты для выбранной стратегии определяются путем анализа особенностей компании, ее положение на рынке, уровень специализации, структуре производства портфеля. В последней позиции предприятия и их объединения могут быть разделены на одной деятельности участвующих (специализированный) и несколько видов деятельности (диверсифицированные). В этой статье подробно описано значение инвестиционной политики в инновационнах предприятиях, а также их структура и шаги воспроизводства инвестиций. В то же время,сказано о важной роли инвестиционной политки в бизнес-стратегии компании.

Ключевые слова: инвестиция, инновация, стратегия, предприятия, политика.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 658.8(574)

*Oserbayuly S, Makhsotova M.M.
Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail:oserbayuly@mail.ru

THE FORMATION ROLE OF THE INVESTMENT STRATEGY IN INNOVATIVE OF THE COMPANY

Investment activity – it is investing, or an investment, and a set of practical steps for the implementation of investments.

Investing in the creation and reproduction of fixed assets carried out in the form of capital investment. In order to determine the optimal direction of capital investments and to identify the most effective ways to use it for quite a long period of stable returns, it is necessary to develop a successful investment strategy and its implementation.

The investment strategy includes objectives (strategic objectives of investment):

– Rationale for the project;

– Selection of the best of the possible alternatives to the project;

– Evaluation of the efficiency and profitability of the project over a certain period;

– Find ways, funding and reserves to maximize the effectiveness of investment based investment analysis and others.

The objectives of the strategic analysis is meaningful and formal description of the object of study; identifying features, patterns and trends of its development; determining ways to control the object of investment with a view to fulfill the strategic objectives of investment. Wherein strategic analysis performs descriptive, explanatory and predictive functions. The next is determined in the strategic analysis:

– The object of analysis (company, its subsidiaries or separate processes and operations of investment);

– Purpose of the analysis;

– Method of studying the object;

– Specific methods of analysis;

– The results of the analysis – the system object model.

Capital-forming directions of investment is directly determined by the business strategy of the enterprise, and its making process consists of separate stages.

1. Determination of the activity and the concept of long-term development of the enterprise (for 3-10 years ahead, depending on the size and type of business activity). This stage is connected with the investigation of the market and the choice of a place on it, the definition range of consumers, needs and requirements that the company has decided to meet. At the same time the way to meet those needs is identified.

2. Identify specific goals and objectives to achieve them. This is the stage of specificity of the enterprise in the planned period of time. They can be either long-term (3 years or more) and short term (1-2 years). It is only one step in the implementation of which will involve both the central government and the departments of the enterprise to obtain an overall picture of its long-term development, justifies the need for investments and determines their types and directions. Thus, the development of the investment policy is a factor that determines the effectiveness of achieving the strategic goals of the enterprise.

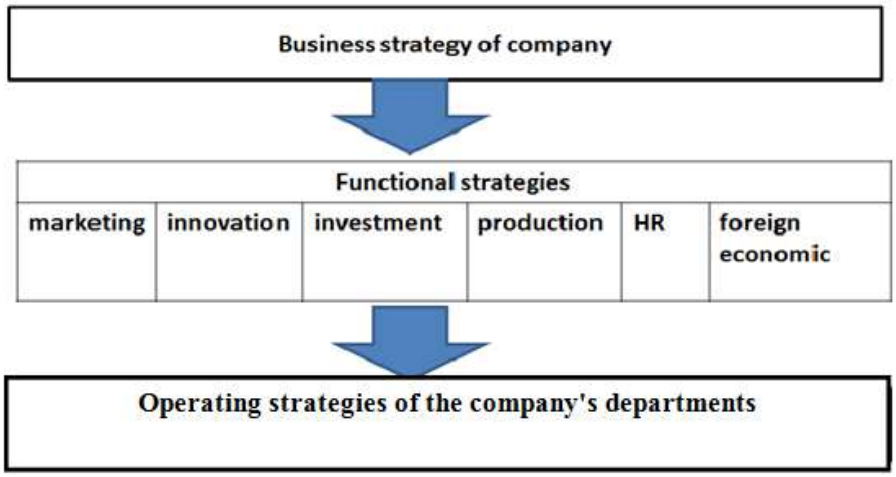
3. The direct development of a strategy. This stage includes both the analytical and project parts. Analysis of external and internal environment, market assessment and competitive advantages of the enterprise allow to form the so-called portfolio strategies, including next strategies: marketing; innovation; investments; product and foreign trade.

This list may vary depending on the activity of the company. The investment strategy and the formation of the investment portfolio are a constant component, the effectiveness of which depends on the profitability of the enterprise. Thus, the image of the third stage of development of the strategy is central to the determination of the investment policy of the company.

4. Implementation of the strategy is both a development and activation of mechanisms for achieving the goals. These include organizational and economic mechanisms that shape the internal policy of the company. It covers all units and focused on the implementation of the developed measures.

5. Monitoring, analysis of the implementation of the strategy and the adjustment measures in case of deviation from the current criteria for achieving the ultimate goal.

As it can be seen from the content of the stages of developing a strategy for the company, the investment strategy is functional of its policies and is produced at the third stage. The investment strategy (investment policy) of the enterprise as part of its functional strategies shown in Picture 1.



Picture 1 – Interconnection of the strategies depending on the degree of managing a company

However, the need for investment is revealed at the second stage of defining specific goals and objectives to achieve them. Setting specific goals and objectives, on the basis of which revealed the investment problem, is based on the production capacities of the enterprise. Thus it is necessary to distinguish between production possibilities (potential) of the enterprise and possible factors to achieve strategic success.

Production capacity (potential) of the enterprise determined by the presence, condition, and use of its internal resources. These include:

– The presence and condition of fixed production assets, including canned and reserve;

– Current and forecast value production capacity of the produced and promising types of products;

– The technology used in all stages of the production process;

– The composition, structure, staff qualifications for specific groups;

– Scientific and technical potential of the company including: the dynamics of the cost of the product and process-innovation; the human resources departments of science and technology; the state of the

material and technical base of scientific, engineering and technological departments; the state of scientific and technical information base; the effectiveness of the results of the use of scientific and technical potential. These include: operating costs; the ratio of fixed and variable costs; solvency; financial stability; business activity; profitability (efficiency).

Factors of strategic success achievement may include:

– The amount of product innovation and originality;

– The quality of product innovation to ensure their competitiveness;

– The degree of branching of the distribution network;

– The level of costs, prices, ensuring the profitability of innovation is higher than competitors have;

– Latitude (depth) range;

– The credibility of company among the suppliers and consumers;

– Availability of service.

Determination the directions of capital-forming investment depends on the enterprise's choice of specific strategy based on the analysis of its potential and factors for achieving strategic success.

The main competitive strategies are as follows:

1. Leadership in low cost. Minimizing costs is achieved in various ways, not always requiring significant investment. Preference in forming part of the capital investment is given to investments in:

– Improving the technology industry;

– Modernization of the equipment;

– The modernization of production according to consumer preferences;

– Technical re-equipment of production;

– Ensuring maximum utilization of production facilities.

2. The strategy of differentiation. It focuses on a wide coverage of consumers due to horizontal or vertical product differentiation of one functional purpose. In this case horizontal differentiation, when the goods are made of various modifications within a certain price level, has the same priorities as the strategy of leadership in the low cost and, therefore, the same investment areas. Vertical differentiation involves a wide price spread of products of a functional purpose and, therefore, requires a sufficiently serious investment in scientific research and development work to radically improve the product and to give it new feature, different from the competitors', in addition to the above investments.

3. The strategy of focusing (low cost or differentiation). Companies, that choose this strategy, are guided by a narrow segment of consumers with special needs. As the strategy of focusing is mainly used by small and medium-sized enterprises, that do not have the major private financial resources and lack free availability of borrowings, the investments are made locally, namely in product development, to impart specific properties, and the improvement of technology in the same purposes.

4. An innovative strategy is based on acquiring competitive advantages through the development of new products, the use of advanced materials of advanced technologies, contributing to the creation of previously unavailable or meet existing needs with the help of new methods. It is the most capital-intensive type of strategy, which requires large-scale investments in almost all spheres – production, ecological, social, informational.

For the majority of investment strategies priority belongs to the technical and economic factors that can be seen from Table 1, formed on the basis of the above list.

	Leadership at low cost	Strategy		
		of differentiation	of focusing	of innovation
Investment features	Orientation on a maximum market share by serial and mass production of a relatively small number of product varieties	Manufacturing a plurality of modifications of the production aiming a significant proportion of a market	Production of a small range of products aiming a small segment of the market	Creating a radically new products, technologies and materials to meet the existing needs in a new way or creation of new needs
Investment directions	Capital investment in forming automation of production, advanced technology, advertising investment, the development of the distribution network	Capital investment in forming marketing research, development and modification of products	Capital investment in forming technical re-equipment of production, measures to maintain the technical level of production	Capital investment in the forming production, ecological, social, informational spheres, R & D, creating a system of quality

More detailed investment priorities for the chosen strategy are determined by analyzing the features of the company, its position in the market, the level of specialization, the structure of the production portfolio. At the last position all enterprises and their associations can be divided into one activity involved (specialized) and several types of activities (diversified).

The need to develop a strategy increases with increasing complexity of the external environment to the enterprise in modern conditions determined by the unstable economic situation, the pace of technological progress. However, national practice does not have enough experience in strategy development of the company in the conditions of risk and uncertainty.

The lack of experience of strategic management complicates and increases uncertainty in decision-making on individual investment projects developed in the course of the investment policy of the company.

References

1 Karen RS Strategic management. – Karaganda: CPI «Vocational education», 2006. – 362 p.

2 D. Campbell, John Stonehouse., Houston B. Strategic Management: Textbook. – M .: OOO «Publishing House of the Prospectus», 2003.- 336 p.

3 Gaponenko A.L., Pankrukhin AP Strategic Management: Textbook. – M.: Omega – L, 2008. – 464 p.

4 Lyukshinov A.N. Strategic Management: A Handbook. allowance. – M.: UNITY – DANA, 2000. – 375 p.

5 Panov A.I. Strategic Management: A Handbook. allowance. – M.: UNITY – DANA, 2002. – 240 p.

Осербайулы С.О.,
Оразымбетова А.А.

Исламское финансирование – альтернативный путь развития международного рынка финансов

Рынок исламского финансирования активно развивается в течение последних нескольких лет. Основным условием его организации является соответствие исламских финансовых продуктов требованиям Корана и нормам Шариата. Сукук представляет собой один из наиболее успешных примеров внедрения исламского финансирования не только в странах с традиционно исламской экономикой, но и в странах со светской экономикой. Сукук имеют значительные перспективы развития в силу высокой инвестиционной направленности, постоянного роста численности исламского населения и потребности развитых экономик, в том числе и Казахстанской, в привлечении прямых иностранных инвестиций из стран Персидского залива. Статья затрагивает вопросы, связанные с использованием инструментов «исламского финансирования» на территории Республики Казахстан. Рассмотрены основные преимущества и недостатки исламского банкинга, основные модели финансирования, разработанные исламской банковской системой. Отмечены положительные элементы в ведении исламского банковского бизнеса, способные улучшить работу банков. Предложенные меры могут во многом способствовать интеграции этого относительно нового финансового инструмента в мировую финансовую систему.

Ключевые слова: финансирование, исламский банкинг, инвестиции, капитал.

Oserbayuly S.O.,
Orazymbetova A.A.

Islamic finance – an alternative way of development of the international finance market

The market of the Islamic financing has been actively developing recently. The basic condition of its organization is the conformity of Islamic financial products with the requirements of the Koran and norms of the Sharia. Sukuk represents one of the most successful examples of the introduction of the Islamic financing not only into the countries with traditionally Islamic economy, but also into the countries with secular economy. Sukuk has considerable prospects of the development owing to a high investment orientation, constant growth of the Islamic population and requirements of the developed economies, including the Kazakh economy, in the attraction of direct foreign investments from Gulf States. The article addresses the issues associated with the use of tools «Islamic Finance» in the territory of the Republic of Kazakhstan. Advantages and disadvantages of Islamic banking, the basic funding model developed by the Islamic banking system. Positive elements in the conduct of Islamic banking business, can improve the work of banks.The offered measures can promote in many respects the integration of this relatively new financial tool into the world financial system.

Key words*:* financing, Islamic banking, investment, capital.

Өсербайұлы С.Ө.,
Оразымбетова А.А.

Исламдық қаржыландыру-халықаралық қаржы нарығының жаңа мүшесі

Исламдық қаржыландыру нарығы соңғы бірнеше жыл ішінде белсенді дамып келеді. Осы ұйымның басты шарты – исламдық қаржы өнімдері Құран мен Шариғат талаптарына сай болуы тиіс. Сукук исламдық қаржыландыруды енгізудің табысты мысалының бірі ретінде ислам экономикасы бар елдерде ғана емес, сонымен қатар зайырлы экономикасы бар елдерде де танылған. Сукуктың жоғары инвестициялық дамудың арасында біршама маңызды жолы және мұсылман халқының үздіксіз өсуі мен дамыған экономикаларға сұраныс, соның ішінде Қазақстандық экономика, Парсы шығанағы елдерінен тікелей шетелдік инвестицияларды алуға мүмкіндік береді. Қазақстан Республикасының аумағында «исламдық қаржыландыру» құралдарын пайдалануға байланысты мәселелерді көтереді. Исламдық банкингінің негізгі артықшылықтары мен кемшіліктері, исламдық банк жүйесінің әзірлеген негізгі қаржыландыру моделі. Банктердің өнімділігін жақсарту үшін және Ислам банкингін жүргізудің оң элементтері. Ұсынылған шаралар жаңа қаржы әлеміне айтарлықтай салыстырмалы түрде жаңалық енгізіп, жаңа қаржы құралының интеграциясының дамуына үлкен ықпалын тигізеді.

Түйін сөздер: қаржыландыру, Исламдық банкинг, инвестициялар, капитал.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.15

*Осербайулы С.О., Оразымбетова А.А.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: Oserbayuly.Seysenbay@kaznu.kz

ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ФИНАНСОВ

В современных условиях исламское финансирование является одним из самых быстрорастущих рынков. Услуги на нем оказываются по принципам шариата, при этом не нарушаются законы страны, где ведется банковская деятельность. На сегодняшний день в 75 странах функционирует около 300 исламских банков. При этом прогнозируется их дальнейший рост. Стоимость активов, вовлеченных в исламскую финансовую систему, составляет, по данным агентства Standard & Poor's, более 1 трлн долл. с ожидаемым двукратным увеличением к 2015г. [1]

Реалии последних лет заставляют большинство жителей, не относящих себя к мусульманам, с настороженностью относиться к словосочетаниям, содержащим в себе определение «исламский». Так что же такое исламское, или альтернативное, или беспроцентное, или долевое финансирование? Если сказать вкратце, то суть функционирования исламских банков заключается в соблюдении жестких требований ислама как религии, запрещающей операции, как привлечения, так и размещения денежных средств под процент, а также финансирование отраслей экономики, которые связаны с производством и употреблением алкоголя, торговлей оружием и прочими неугодными объектами.

Однако ни в коем случае не стоит бездумно смешивать религиозные основы зарождения продуктов, составляющих основу понятия «исламские финансы», и их экономическую сущность, которая вполне может использоваться вне догм ислама. Если мы будем относиться к внедрению принципов альтернативного банкинга, как к одному из вариантов развития нашей финансовой системы, благодаря чему в экономику страны будут вовлечены деньги, лежащие сейчас мертвым грузом у людей, соблюдающих исламские традиции, проблематика его внедрения сразу уйдет из плоскости культурно-религиозной в практическое русло. Отвечая главным критериям рыночной экономики, этот вид бизнеса отличается наличием исходного этического начала, что проявляется в основных принципах исламского финансирования, берущих начало в шариате.[2]

Во-первых, обе стороны сделки делят между собой как прибыль, так и убытки (риски). Можно сказать, что исламское финансирование объединяет финансовый институт и его клиен-

тов вокруг общих ценностей, что обеспечивает их взаимную лояльность.

Во-вторых, исламское финансирование запрещает делать деньги из денег (проценты).

Данный запрет традиционно именуется рибой.

В-третьих, запрещены спекуляции и неопределенность в сделках, в частности в отношении цены и условий оплаты.

В-четвертых, запрещены некоторые виды деятельности, признаваемые шариатом «неполезными». К ним, среди прочего, относятся такие легальные виды деятельности, как производство и продажа алкоголя, табака, свинины и др.

В-пятых, совершаемые сделки должны быть основаны на активах или обеспечены активами. Таким образом, исламское финансирование базируется на реальной экономике, а не на займах под проценты и производных инструментах.

Но при этих особенностях исламский рынок капитала, безусловно, не является «бесплатным», как это может показаться. Он является неотъемлемой частью источников финансирования и работает по общим законам стоимости, спроса и предложения.

Понятие «исламские финансы» также может ввести в заблуждение относительно участников соответствующих отношений. Основными исламскими финансовыми институтами действительно являются исламские банки, исламские страховые компании и инвестиционные фонды. В то же время исламские финансы нейтральны и доступны абсолютно для всех, независимо от убеждений и вероисповедания.

Наряду с этим, так называемые исламские окна, которые должны открывать для обслуживания заинтересованных в подобных услугах клиентов обычные банки, могут и должны соседствовать с обычными рабочими местами банковских специалистов. Однако в таком окне специалист не сможет предложить клиенту заведомо завышенный гарантированный процент по депозитам. Клиенту расскажут о продукте, воспользовавшись которым, он, по сути, разделит в размере своей доли риски инвестирования вместе с банком. В то же время клиент с одной стороны не кидает свои сбережения в общий котел с высокими ставками, но порой довольно смутными перспективами их дальнейшего перераспределения в пользу недобросовестных собственников – ему понятно, на что пойдут эти инвестиции. С другой стороны, предприниматель, пришедший к такому же окну, обслуживающему юридических лиц, может претендовать на деньги клиента, разделяя с ним риски будущего проекта. Взять деньги «просто так», используя популярную завуалированную формулировку «на развитие», увы (для недобросовестного заемщика) и к счастью (для банка и для экономики в целом), не получится. Баланс подобного спроса и предложения денег обеспечивает ту пресловутую честность происходящих операций.

Впрочем, это вовсе не означает, что в области традиционных финансов все норовят друг друга обмануть. Два разных сегмента мира финансов должны не заменять или вытеснять друг друга, а, напротив, дополнять современный рынок новыми интересными продуктами. В этой связи, к примеру, не лишним будет вспомнить об опыте Японии или нынешней ситуации в Европе, где столкнувшиеся с феноменом дефляции европейские вкладчики вынуждены наблюдать уменьшение сумм на собственных счетах из-за введения коммерческими банками негативных процентных ставок. Деньги просто должны работать, и работать на благо общества, а не воспроизводить сами себя за счет капитализации процентов, не создавая при этом никакой добавленной стоимости, столь нужной любой экономике для дальнейшего развития.

Вместе с тем в обществе отмечается рост симпатий по отношению к исламскому банкингу, который может предложить более гуманные условия для рядовых граждан республики. И здесь есть над чем задуматься, ведь для привлечения финансов частных лиц исламские банки пользуются двумя путями. Первый называется мудараба: вкладчики, равно как и банк, участвуют в прибылях и потерях банка. Но и здесь есть свои нюансы.

Второй путь – клиенты вносят свои сбережения на беспроцентные счета. Преимуществом является то, что клиенты могут получить кредиты на льготных условиях, где отсутствует банковский процент и взимается только комиссионный сбор порядка 2–3 процентов.[3]

Рассуждая о плюсах и минусах исламского финансирования, стоит отметить, что в республике исламский банкинг находится на так называемой первоначальной стадии развития. Достаточно отметить, что в стране действует единственный финансовый институт – АО «Исламский банк Al Hilal», являющийся первым исламским банком в республике, который начал свою деятельность в марте 2010 года.

Примечательно, что на сегодня деятельность АО «Исламский банк Al Hilal» в Казахстане сфокусирована на корпоративном секторе. Так, банк

предоставляет банковские услуги: финансирование, операционное обслуживание, консалтинговые услуги.

Исламское финансирование может помочь Казахстану получить доступ к новому классу инвесторов, которые стремятся приобрести продукты, соответствующие нормам шариата. По данным S&P, выпуски облигаций сукук эмитентов, домицилированных не в странах, входящих в Совет по сотрудничеству стран Персидского залива (Gulf Cooperation Council: Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ), а также не в Малайзии, вызывают значительную заинтересованность у инвесторов с Ближнего Востока и стран Азии, которые в среднем составляют около 60% всех инвесторов в эти инструменты. Кроме того, по оценкам S&P, в 2014 общий объем выпуска облигаций сукук в мире превысит $100 млрд, что свидетельствует о высокой готовности инвесторов приобретать этот класс активов. Несмотря на некоторые негативные факторы, отмечаемые в 2014, S&P оценивает перспективы экономического роста в Казахстане в ближайшие годы как благоприятные. В стране выполняется большое число инвестиционных проектов, и Казахстан может использовать облигации сукук для привлечения внешнего финансирования. В частности, принцип обеспеченности активами, который используется в исламском финансировании (в соответствии с ним каждая финансовая операция связана с материальным идентифицируемым активом), делает облигации сукук привлекательными для финансирования проектов по развитию инфраструктуры.

Исламское финансирование может способствовать повышению уровня проникновения банковских услуг, который, по оценкам Всемирного банка, в Казахстане составляет около 40%. В настоящее время в финансовой системе Казахстана работают 38 банков, обслуживающих примерно 17 млн человек, при этом 10 крупнейших банков контролируют около 80% активов банковского сектора. Вместе с тем небольшим и средним банкам будет сложно конкурировать с более крупными финансовыми организациями. Увеличение линейки исламских финансовых продуктов может позволить банкам привлечь новых клиентов и осуществить стратегическое позиционирование бизнеса в банковской отрасли, которая характеризуется высоким уровнем конкуренции. Однако только этого будет недостаточно для стимулирования развития сегмента исламского финансирования. [4]

Со временем исламское финансирование может обусловить повышение интеграции в регионе. Казахстан обозначил свои планы, согласно которым страна планирует стать центром исламского финансирования в СНГ. На взгляд S&P, при условии значительных успехов в развитии исламского финансирования в Казахстане страна может стать платформой для этой отрасли в СНГ. Вместе с тем Казахстан может привлечь дополнительные иностранные капиталовложения от инвесторов, которые стремятся использовать эту страну в качестве плацдарма для расширения бизнеса в регионе.

И наконец, не стоит забывать, что международный рынок исламских финансов, на котором обращаются разнообразные варианты ценных бумаг, объединенных под общим названием «сукук», может стать прекрасным источником финансирования для целого ряда отечественных отраслей, остро нуждающихся в деньгах и способных заинтересовать потенциальных инвесторов, располагающих довольно «дешевыми» средствами. Сукук–исламский инвестиционный сертификат, который часто называют облигацией. С формальной точки зрения сукук нельзя назвать облигацией в полном смысле, поскольку она имеет отличия от традиционных облигаций. Главное условие выпуска сукук состоит в том, что они должны быть обеспечены реальным активом. В соответствии с терминологией Организации бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых институтов (AAOIFI), сукук – это сертификат, удостоверяющий владение частью активов компании, что отвечает принципам исламского финансирования, поскольку не является прямым владением долгом. Поскольку получение процентного дохода по исламу (риба) запрещено, в качестве дохода по сукук выступает участие в прибыли от использования выделенных активов. Сукук может быть структурирован различными способами. В зависимости от типа актива, лежащего в их основе, различают несколько видов сукук: сукук мурабаха (владение частью долга), сукук иджара (владение активом), сукук истисна (доля в инвестиционном проекте), сукук мушарака (доля в бизнесе) и др[5] .

Эта область требует изменений в действующем законодательстве с учетом развития национальной экономики и интересов участников сторон. Однако не обойтись и без просветительской, пояснительной работы, которая поможет развеять упомянутые выше иллюзорные страхи, связанные с исламским финансирова-

нием, и наработать стандартизованную, понятную схему взаимодействия с этим новым для нас сегментом международного рынка..

В последнее время все чаще проводятся многочисленные конференции, форумы и саммиты, на которых из раза в раз повторяются верные слова и даются самые правильные пожелания энтузиастам внедрения исламского банкинга в стране. В условиях практически полного закрытия финансовых площадок Запада для заемщиков из стран СНГ осознание необходимости работать в новом направлении появилось и у руководства страны. Более того, несколько финансовых институтов прямо заявляют, что уже сейчас готовы предоставлять ряд продуктов, отвечающих требованиям шариата.

Исходя из вышеизложенного, с нашей точки зрения, необходимо, во-первых, отказаться от идеи массового и повсеместного внедрения исламских продуктов по всей стране и разом всеми кредитными организациями, имеющими стандартную банковскую лицензию. Законодательство в области банковского регулирования и надзора выстраивалось в нашей стране с нуля на протяжении нескольких десятилетий и продолжает динамично развиваться и трансформироваться по сей день. Что уж говорить про такую страну специфичную область банковского дела, к которой изначально сложилось определенное предубеждение как у монетарных властей, так и у обывателей. Однако начинать с чего-то все-таки надо. В этой связи необходимо обратиться к опыту стран, где дальше всех продвинулись в этом вопросе, успешно совмещая и относительно эффективно используя дополнительные возможности, которые дают принципы, лежащие в основе функционирования исламских финансов. Серьезные наработки в этом вопросе есть и у представителей Фонда развития исламского бизнеса и финансов, которые являются партнерами некоторых банков в области выхода на рынки стран исламского мира для потенциальных эмитентов «сукук».Однако, нам представляется, что самым эффективным был бы подход, при котором в рамках одного региона страны была бы создана экспериментальная площадка, где могли бы открываться филиалы существующих банков, заведомо получивших в Национальном Банке РК отдельный вид лицензии (по аналогии с действовавшими ранее разными типами валютных лицензий или существующими лицензиями на осуществление тех или иных видов деятельности на рынке ценных бумаг) на предоставление услуг так называемого альтернативного банкинга. Считаем целесообразным, что в силу экономических, демографических, религиозных и исторических причин подобный смелый эксперимент по силам было бы реализовать в рамках страны, доверив контроль и регулирование таких банков местному представителю. Благодаря этому неоценимому опыту со временем (а речь может идти от двух-трех годах) можно было бы наглядно продемонстрировать, как работают теоретически известные всем нам принципы беспроцентного долевого финансирования, насколько они востребованы населением и, что также немаловажно, можно ли использовать вновь привлеченные средства для поддержки реального сектора экономики. Поскольку принципы исламских финансов предполагают как раз финансирование на условиях разделения риска неудачи проекта с предприятием, занимающимся реальной деятельностью, в то время как именно такие представители малого и среднего бизнеса в рамках традиционной системы кредитования оказываются не у дел или проигрывают компаниям, занятым исключительно в сфере перепродажи того, что зачастую произведено далеко за пределами Казахстана.

Литература

1 Standard and Poor's Ratings Services (2013). Investor Appetite Is Pushing Sukuk Into The Mainstream/Available_at:http://www.standardandpoors.com/spf/upload/Ratings_EMEA/InvestorAppetit eIsPushingSukukIntoTheMainstream.pdf

2 Пахомов С.А. Проблемы и возможности использования исламского финансирования. // Рынок Ценных Бумаг. – №11 (81). – 2009. – С. 48-58.

3 Наумова Т. Исламское финансирование: а был ли кризис? // Прямые инвестиции. – 2010. – №8. – С. 74.

4 Настольная книга по исламским финансам / Под ред. М. Кабир Хассан, Мэрвин К. Льюис. – Астана: изд-во Сарыарка, 2010.

5 Гафурова Г.Т. Сукук в системе исламского финансирования. Серия: Экономика. 2011. – № 2. – С. 25-29.

References

1 Standard & Poor's Ratings Services (2013). Investor appetite pushes into the mainstream of sukuk / Available_at: HTTP: // www.standardandpoors.com/spf/upload/Ratings_EMEA/InvestorAppetit eIsPushingSukukIntoTheMainstream.pdf

2 Pahomov SA Problems and possibilities of using Islamic financing. // Stocks and bods market . №11 (81). 2009 s.48-58.

3 Naumova T. Islamic finance: Was there a crisis? // Direct investments. – 2010.- №8. – P.74.

4 Handbook on Islamic finance / Ed. M. Kabir Hassan, Marvin K. Lewis. – Astana: ed – in Saryarka 2010.

5 Gafurova G.T Sukuk Islamic finance system. Series: Economy. 2011. № 2, c.25-29

Өсербайұлы С.Ө.,
Текебаев Ж.М.

Исламдық қаржыландыру жүйесінің Қазақстанда дамуы дағдарыстан шығудың жолы ретінде

Мақалада қазіргі дағдарыс жағдайында исламдық қаржы жүйесінің басым тұстары Қазақстан экономикасына тигізер оң тұстары жағынан қарастырылады. Бұл экономикасы шикізат экспортына бағытталған Қазақстан секілді дамушы елдерге нақты секторда – өндіріс, тауар өндіру, ауылшаруашылық салаларын дамытып, аяққа тұрғызудың үлкен мүмкіндігіне исламдық қаржыландыру құралдары арқылы жетуге болады. Исламдық қаржыландыру нақты жобаларға пайда мен тәуекелді бөлу тұрғысынан қатысу арқылы ерекшеленіп, жоба нәтижесінің оң болғаны екі жақтың да мүдделі болуымен көрініс табады. Яғни банктер болашағы бар нақты жобаларды қаржыландыру үшін оны бағалап, тиімділерін ғана таңдау арқылы табысты жобалардың көп болатыны рас. Автор осы және өзге жолдар мысалын мақалада ұсынады.

Түйін сөздер: исламдық банкинг, исламдық банк өнімдері, ислам және дәстүрлі банктер, сукук.

Oserbayuly S.O.,
Tekebayev Zh.

Islamic financial system development in Kazakhstan as a way out of the crisis

The article considers the positive sides of using advantages of Islamic finance for Kazakhstan under the crisis time. This opportunity will help developing countries as Kazakhstan, depended on commodities export, develop other sectors of real economy as production, agriculture using Islamic financial instruments. What differs Islamic finance from others is that both counterparties as a bank and a lender share profit and risks in advance, therefore both of them are interested in successful implementation of the project. It means that an Islamic bank chooses only those projects, which are expected to bring more profit and good results in future. Therefore we can say that with the help of the Islamic banks the number of enterprises will raise.

Key words: Islamic banking, Islamic banking products, Islamic and traditional banks, sukuk.

Өсербайұлы С.Ө.,
Текебаев Ж.М.

Развитие системы исламских финансов в Казахстане как путь выхода из кризиса

В статье рассматриваются положительные стороны использования преимуществ исламских финансов для Казахстана в условиях кризиса. Эта возможность поможет развивающимся странам, ориентированным на экспорте сырья, как Казахстан, развивать другие сектора реальной экономики, как производство, сельское хозяйство с помощью инструментов исламского финансирования. Исламские финансы отличаются тем, что обе участвующие стороны, как банк и заемщик, делят между собой прибыль и риски заранее, поэтому они оба заинтересованы в успешной реализации проекта. Это значит, что банк будет рассматривать и оценивать все проекты, но выберет для финансирования только те, от которых ожидаются реальные результаты. Поэтому можно сказать, что с помощью исламского банка вырастет число предприятий, работающих в реальном секторе экономики. Автор предлагает и другие пути использования исламских финансов в стране.

Ключевые слова: исламский банкинг, банковские продукты, исламские и традиционные банки, сукук.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 658.8(574)

Өсербайұлы С.Ө., *Текебаев Ж.М.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: zhanadil.tekebay@gmail.com

ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЗАҚСТАНДА ДАМУЫ ДАҒДАРЫСТАН ШЫҒУДЫҢ ЖОЛЫ РЕТІНДЕ

Қазіргі кезеңде дамыған және дамушы елдерін исламдық қаржыландыру жүйесі, әсіресе исламдық банкинг, исламдық құнды қағаздар, исламдық инвестиция тартудың ерекшеліктері мен артықшылықтары қызықтыруда.

Осы уақытқа дейін әлемдік экономика мен қаржылық жүйенің тірегі болып келген батыстық экономикалық үлгі бүгінде әлсірей бастап, дәрменсіз күй кешуде. Сарапшылар пікірінше, дағдарысқа төтеп бере алмай, төзімділігі сыр берген еуропалық үлгінің басты кемшілігі – несиелік пайыздық өлшемдер.

Алайда, қаржылық жүйесі исламдық қағидаларға сай құрылған мемлекеттер дағдарыстан онша зиян шеккен жоқ. Сарапшылар қауымы мұны исламдық қаржыландыру жүйесінің артықшылықтарымен байланыстырады. Ең бастысы, мұсылман елдері инвесторлардың исламдық заңдарына сәйкес келмейтін жобаларды қаржыландыруға болмайды: қару-жарақ, арақ-шарап, темекі, шошқа өнімдері, көңіл көтеретін орындар; және сақтандыру және келісімнен түсетін пайыздар есебінен қызмет ететін қаржылық компаниялардың акцияларын сатып алуға құқығы жоқ. Сондай-ақ «риба», яғни, қарыздардың үстінен түсетін пайыздық ақыны алуға қатаң тыйым салынған. Исламдық құқықта «риба» (шектен шығушылық) ретінде қабылданады. Мұны қаржыға пайдалану пассивтік капитал үшін сыйақы төлеу, яғни бостан-бос пайдаға кенелу болып саналады. Осы себепті, ақшаның үстінен ақша табуға тыйым салынады. Демек, кез-келген негізіне белгілі бір меншік немесе инвестициялық жоба жатады.

Қазіргі қаржылық дағдарыс кезінде исламдық қаржыландыру өзінің тұрақтылығы мен әлеуметтік өміршеңдігін көрсетті. Исламдық қаржы индустриясы өзінің 40 жылдан астам даму кезеңінде дәстүрлі қаржы жүйесі алдында артықшылығын көрсетті. Өйткені ол дағдарысқа мейлінше бейімделген және экономиканың нақты секторын тікелей инвестициялауға мүдделі, сонымен қатар халықтың жұмысбастылығы мен жағдайының деңгейін арттыруға әсер ете алады. Осы және тағы басқа жағдайлар исламдық қаржыландыруға деген сенімді арттырады, ал бұл индустриалды-инновациялық даму жағдайында экономиканың жаңғыруына алып келеді.

Исламдық қаржыландыру шығындар мен тәуекелдерді жинақтамай-ақ, орналастырғаннан кейін оларды тиімді пайдаланудың арқасында көптеген мүмкіндіктерге ие. Дәстүрлі банктерде жинақталған шығындардың көптігінен, банкроттыққа ұшырау ықтималдығы өте жоғары, ал исламдық қаржыландырудың үлесі көп болған жағдайда экономика тұрақты болады, айналымдылық мерзімі артады да, ал ауытқу көлемі төмендейді.

Исламдық қаржыландыру жүйесінің артықшылықтарының бірі тәуекелдерді өзара бөлу. Алайда мұндай жағдайда дәстүрлі банкпен салыстырғанда тәуекел ислам банкінің меншігі болады жне табыс алған жағдайда едәуір сыйақы алуға мүмкіндік туады.

Сарапшылардың айтуы бойынша негізінен дүниежүзілік дағдарыс кезінде исламдық қаржыландыру жүйесі тұрақты болып қалады және дағдарыстан кейінгі кезеңде исламдық қаржыландыру институттары жоғары өтімділік көрсетуде. Бұл жүйенің тұрақтылығының себебі болып мәмілеге қатысушылардың арасында тәуекелдер мен табыстың дұрыс бөлінуі табылады. Исламдық қаржыландырудың қағидалары әділеттікке, анықтылыққа және мәмілеге қатысушылар арасындағы сенім мен шындыққа негізделген.

Сонымен бірге, исламдық қаржыландыруда ақша-тауар ретінде емес, құнның мөлшері ретінде ғана қарастырылады, сол себепті валютаны алып сатуға рұқсат берілмейді. Біріншіден, исламдық қаржыландырудың негізгі қағидасына сәйкес пайыздық мөлшерлемеге шектеу қойылған, сол себепті дәстүрлі банк депозиттері мен несиелері болмайды. Екіншіден, тәуекелдерді өзара бөлу арқылы банк клиенттің жобасын қаржыландыра отырып, оның инвесторы болып табылады, осы жобадан түскен табысты және тәуекелді бөледі. Үшіншіден, алып-сату іс-әркеттерге шектеу қойылған. Тағы бір ерекшелігі – анықтылық, яғни мәмілеге тұрардың алдында шарттардың барлығы нақты, анық болуы тиіс (қатысушылары, құралы, мерзімі).

Исламдық қаржыландыру – дүниежүзінде соңғы жарты ғасырдың ішінде белсенді дамуда. ТМД елдері арасында Қазақстан Республикасы алғаш болып исламдық қаржыландыру үлгісін енгізуге бет алды. Сарапшылардың пайымдауынша, ол елдің дамуында үлкен рөлге ие, әлемдік қаржылық дағдарыс кезінде қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуде балама қосымша көздерді қарастырады. Исламдық және дәстүрлі банктердің жүргізетін операцияларының арасында елеулі ерекшеліктер бар. ҚР-нда қолданылып жүрген заңдар мен ережелер тек дәстүрлі банктің қызметін ғана реттейді.

ҚР-да «Банк және банк қызметі туралы», «Бағалы қағаздар нарығы туралы» заңдарға т.б. нормативті-құқықтық актілерде исламдық қаржыландыру жөнінде өзгертулер енгізілгеннен кейін елімізде исламдық банкингтің дамуына жол ашылды. Сөйтіп посткеңестік аумақта жылдық қаржыландырудың үлгісін ұсынумен қатар оны классикалық жүйемен үйлесімді дамуын қарастырады.

Елімізде исламдық қаржыландырудың қалыптасуы мен дамуына себеп болған алғышарттардың бірі индустриалды аймақтарды дамыту үшін сырттан ұзақ мерзімді инвестициялардың ұдайы ағынын тарту болып табылады. Екінші себептен, дәстүрлі қаржыландыру көзіне тәуелділікті төмендету және инвестициялық ағынды ынталандыру. Үшінші себебі – қаржы жүйесін қалыптастыру көздерін реттеу арқылы экономиканың тұрақтылыққа қол жеткізу болып табылады.

ҚР-да көптеген қаржылық институттар исламдық банкинг бойынша қызығушылықтарн білдіруде, ал бұл үрдіс Еуропа және АҚШ-тағы қаржылық қиыншылықтарға байланысты өте баяу жүргізілуде. Қазіргі кезде кейбір ислам банктері ҚР нарығын зерттеп және нарыққа шығу мүмкіндіктерін қарастырып жатыр. Басқа елдер исламдық қаржыландырудың түрлі үлгілерін енгізуде.

Қазірде көптеген дамыған елдерде исламдық қаржыландырудың қағидаларына негізделе отырып, дәстүрлі қызметтерді атқарып жатыр. 1975 жылы Дубайда алғашқы коммерциялық ислам банкі ашылды. Бүгінгі таңда дүниежүзінде 850 млрд АҚШ доллары көлемінде активтері бар 50 елде 400 ислам банктері мен бөлімшелері бар. Сарапшылардың бағалауы бойынша, соңғы жылдары исламдық банкинг орташа есеппен 10-15%-ға артып, 2013 жылы олардың активтерінің көлемі 1 трлн. АҚШ долллары болады деп күтілуде.

Дүниежүзілік барлық активтердің 2/3 бөлігі Таяу Шығыс елдерінің қаржы ұйымдарына тиесілі, ал қалғандары – Оңтүстік-Шығыс Азия және Батыс елдеріне (Ұлыбритания, Франция, Швейцария, АҚШ, Германия және т.б.) тиесілі. Мысалы, Ұлыбританияда исламдық қаржыландырумен айналысатын 22 банк жұмыс жасайды, соның ішінде бесеуі толық ислам банкі болып табылады.

Қазіргі кезде дүниежүзінде исламдық бағалы қағаздың 20-дай түрі бар. Қазақстанда заңдастырылған исламдық бағалы қағаздар: сертификаттар (сукук аль-мушарака) және исламдық арендалық сертификаттар (сукук аль-иджара) нысанында ұсынылған.

Исламдық қаржыландыру мемлекеттің қолдауымен және қабылданған заңдардың көмегімен ҚР-да кейбір қаржылық институттарды қаржыландыруда. Осылайша 100% Абу-Дабиге тиесілі, 2010 жылы наурызда лицензия алған, Алматы, Астана және Шымкент қалаларында бөлімшелері бар «Al-HIlal»ислам банкі» АҚ атты алғашқы ислам банкі ашылды. «Исламдық қаржыны дамыту ассоциациясы» мен алғашқы «Такафуль» өзара сақтандыру қоғамы бірігуінен пайда болған заңды тұлғалар, «Fattah Finance» атты алғашқы исламдық брокерлік компания және исламдық қаржыландыру бойынша консалтингтік қызмет көрсететін компаниялар тіркелді.

Ұлттық Банк Академиясы негізінде исламдық қаржы бойынша кадрларды дайындау мақсатында исламдық қаржының ерекшелігі мен қағидаларын айқындайтын семинарлар жүргізілді, сонымен қатар Лондондық бағалы қағаздар мен инвестициялар бойынша аккредиттелген институтының (CISI) исламдық қаржыландыру квалификациясы (IFQ) бойынша оқыту жүргізілді.

Исламдық қаржыландыруды дамытуда елеулі орынды заңнамалық базаның одан әрі жетілдірілуі иемденеді. Қазірде егеменді исламдық бағалы қағаз сукукты шығару үшін заңдық негіз дайындалып, сонымен бірге исламдық арнайы қаржы компанияларының эмитенттерін заңды тұлғалар – ҚР резидент арқылы кеңейту шаралары жүргізіліп жатыр.

Болашақта халық үшін исламдық сақтандыруды, лизингті және т.б. қызмет көрсетулерді енгізу қарастырылып, ислам банкі ұсынатын құралдар тізімін кеңейту көзделуде.

Сонымен қатар корпоративті эмитенттер үшін бенчмарк құру мақсатында егеменді исламдық бағалы қағазды (сукук) шығару жоспарлануда.

Мемлекеттік қызмет ісі бойынша агенттік пен ҚР ҰБ «ҚР-да исламдық қаржыландыруды дамыту бойынша біріккен іс-әрекеттер жоспарына» сәйкес инвестицияны тарту бойынша қызығушылық танытқан мемлекеттік органдардың іс-шаралары, исламдық қаржы құралдарын дамыту мен енгізу, исламдық қаржы инстиутуттарын тарту мен ашу бойынша шарттарды қалыптастыру, т.б. шаралардың үйлесімділігі «Жол картасы» атты құжаттар пакетінде қарастырылуда.

«Жол картасы» шеңберінде жетекші дүниежүзілік исламдық ұйымдармен серіктестік орнатылады. Олар: халықаралық исламдық қаржыландыру нарығы (International Islamic Financial Market); исламдық қаржыландыру институттарының бухгалтерлік есеп және аудит бойынша ұйымы (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutuions); Халықаралық исламдық рейтингтік агенттік (International Islamic Rating Agency); Исламдық қаржы қызметтерін көрсету бойынша Кеңестік (International Islamic Services Board), т.б. Аталмыш институттармен байланыста болудың нәтижесінде исламдық қаржыландырудың көптеген бағыттары айқындалып, дамитын болады. Аталған маңызды бағыттардың бірі болып ҚР-да исламдық микронесиелік ұйымдарды ашуға және қызмет көрсетуге байланысты шарттарды құру, сонымен қатар лизинг және ипотека секторын дамыту да кіреді. Мұның барлығы 2020 жылдары ҚР-дның аймақтық исламдық Орталығы болуына өзінің септігін тигізеді.

«Al-HIlal» банкі көмегімен 23 млн доллар көлемінде телекоммуникация, сауда, құрылыс, т.б. сфераларының бірнеше жобалар қаржыландырылды. Сонымен қатар «Самұрық Қазына» ҰӘҚ мен «Al-HIlal» банкі бірігіп ФИИР бағдарламасы шеңберінде бірнеше жобаларды қаржыландыру, банктің меншікті капиталын 70 млн доллларға дейін өсіру қарастырылған.

Мысалы, «ҚазАгроФинанс» жабдықтар мен АӨК үшін техникаларды лизингке алу үшін ИДБ-нен 30 млн доллар көлемінде қарыз алды. ИДБ «Батыс Еуропа – Батыс Қытай» атты транспорттық жоба шеңберінде 400 млн доллар көлемінде қаражат бөлінді. Жалпы ҚР-на Ислам банкі тарапынан (трансұлтты жобаларды есептемегенде) 500 млн доллар қаражат тартылды.

«Al-HIlal» ислам банкінен басқа республика қағидаларға сәйкес басқа да исламдық қаржыландырумен айналысатын ұйымдар жұмыс істейді. Мысалы, «Amanah Raya» атты малайзиялық мемлекеттік компаниясымен бірігіп республикада инвестициялық қор түрінде исламдық қаржылық өнім «Хадж қор» құрылды. Онда қажылыққа қажетті қаражат жинақталады. Мұндай қор арқылы халық бос ресурсын жұмылдыруға және исламдық қаржыландыру қағидаларына сәйкес жинақталуын қамтамасыз етуге мүмкіндік алады.

Болашақта «Amanah Raya» «Fattah Finance» АҚ, Қазақстан Даму Банкі секілді ұйымдармен

бірігіп, ислам банктерін ашу жоспарлануда. Қазақстандық банк нарығына кіру кезінде пайда болатын сұрақтарды қарастыру үшін Алматы қаласында өкілдігін ашқан Кувейттік-түріктік банк – ислам қаржы нарығының жаңа қатысушысы болады деп күтілуде.

Қазіргі кезеңде ислам банкінің негізгі кемшілігі болып техникалық жобаның инвестициялық әдісті басқарумен сәйкес келмеуі. Осыған орай ислам банктерінің инвестициялық банктер ретінде сол жобаларды қаржыландыра отырып өндірісті дамытуға бағыттауы керек. Алайда, олар қазіргі кезде тек тәуекелден сақтана отырып, табысты жобаларды қаржыландыруға бейім.

Сонымен қатар жоғары мамандандырылған кәсіби кадрлардың аздығы, халықтың исламдық қаржыландыру туралы сауатсыздығын да атап өткен жөн. Өйткені елімізде қаржыгерлер дәстүрлі қаржы жүйесін ғана үйреніп, исламдық банкинг т.б. құрылымдар туралы білім алу қарастырылмаған. Осыған орай исламдық қаржы жүйесі мен оның заңнамалық тетіктерін оқыту үшін жүйелі түрде кешенді шаралар қарастырылуда. Мысалы, Малайзия, Бахрейн, БАӘ елдерінде исламдық қаржыландыру мен құқығы туралы оқу орталықтары жұмыс істейді. ҚР-да АӨҚО Академиясында осындай орталық ашылып, яғни оқытушылар ретінде елімізден тыс елдерден жетекші мамандарды шақыруға болады. Сондай-ақ әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-інің Экономика және бизнес жоғары мектебінде осы бағытта тиісті шаралар жүргізілуде. Жақында «Исламдық қаржыландыру жүйесінің қазіргі жағдайы мен даму перспективасы жайлы Ұлттық Банк, «Al-HIlal» банкілерінің мамандары мен ғалымдардың қатысуымен дөңгелек үстел өтті. Оқу бағдарламасына үстіміздегі оқу жылынан бастап магистратура мен бакалавриатураға «Исламдық қаржы негіздер» атты пән енгізіліп, дипломдық жұмыстар мен магистрлік диссертациялар тақырыптары қарастырылуда.

Сонымен бірге исламдық қаржыландыру сферасын реттеу барысында келесідей сұрақтардың шешілуі қажет. Әсіресе, ислам банкингінің депозитарларының мүддесін қорғау мақсатында талап етуге дейінгі пайызсыз депозиттерді мемлекеттік кепілдеме жүйесіне енгізу, сонымен қатар исламдық және дәстүрлі банктердің шарттарының теңдігін қамтамасыз ету қажет. Исламдық банктерді, такафул-компанияларды, исламдық инвестициялық қорларды, консалтингтік компанияларды, т.б. ашу үшін инвесторларды тартуда исламдық сақтандыру жүйесін енгізу керек.

Әдебиеттер

1 Научное издание. Инновационный тренд экономики Казахстана А. 2013 (с.119-125).
2 Исламское финансирование в РК: реалии и перспективы. Монография ВШЭиБ к 80-летию КазНУ. А.2014 (с.31-38).
3 ҚР исламдық банкинг өнімдерін қалыптастыру мен дамыту мәселелері. Мақала Өсербайұлы С., Текебаев Ж.М. ҚазҰУ хабаршысы. 2015 №3 (162-167 бб.).
4 Деловой Казахстан. 25.05.2012ж.
5 Бизнес Life№5-6, 2012 ж.
6 BNEWS kz 10.10.2012 ж.

References

1 Scientific publication. The Innovative trend of economy of Kazakhstan. 2013 (p. 119-125).
2 Islamic financing in Kazakhstan: realities and prospects. HSEB Monograph on the 80th anniversary of KazNU. A. 2014 (31-38).
3 The formation and development of Islamic banking products in Kazakhstan. Article Oserbayuly S., Tekebayev.Zh. Vestnik KazNU. 2015 No. 3 (PP 162-167.).
4 Business Kazakhstan. 25.05.2012
5 Business Life, No. 5-6, 2012
6 BNEWS kz. 10.10.2012

Баймуханбетова Э.Е.,
Қайратбекқызы А.

Қазақстан Республикасындағы қонақ үй индустриясының қазіргі даму жағдайы

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы қонақ үй индустриясының қазіргі даму жағдайы қарастырылады. Қазақстанда қонақ үй бизнесінің даму келешегі ең алдымен туризмнің дамуымен тікелей байланысты. Туризм саласы елімізге көптеген табыс әкелетін және де қонақ үй индустриясының даму болашағына септігін тигізетін сала болып табылады. Қонақ үйдің қажеттілігі мен меймандармен толтырымдылығын нақты туризм саласы қамтамасыз ететіндігі айқындалады. Сондай-ақ, әлемдегі болып жатқан экономикалық дағдарыс салдарын төмендету мақсатында, бұл саланы дамытудың бірнеше тиімді жақтарын ашып көрсетеміз. Талдау барысында қонақ үй индустриясының дамуына септігін тигізетін бірнеше факторлар ескеріледі. Атап айтатын болсақ, Қазақстан Республикасы бойынша қонақ үй орындарымен қызмет көрсетілген шет елдік меймандар санына, еліміздегі қонақ үй орындарымен бір уақытта қамтамасыз ету деңгейіне және де өткен жылға қонақ үйге орналастыру орындарының толтырылымдылық деңгейіне талдау жасаймыз. Нәтижесінде, қонақ үй қызметінің жетклілікті дамымаған дәрежесі және де қызмет көрсетудің төмен сапасы сияқты бірқатар мәселелер қаралады. Сонымен қатар, қонақ үй бизнесін дамыту мақсатында жасалынған талдаулар негізінде, туындаған мәселелердің шешімі ретінде, бірнеше тиімді ұсыныстар ұсынылады.

Түйін сөздер: бренд, қонақжайлылық индустриясы, қонақ үй бизнесі, халықаралық туризм, интеграция стратегиясы, имидж, платцдарм.

Baimuhanbetova E.E.,
Kairatbekkyzy A.

Modern trends in the hotel industry in the Republic of Kazakhstan

This article discusses the development of the hospitality industry today and its current level of development. Prospects of development of hotel business in Kazakhstan are related primarily to the development of tourism. As previously mentioned, tourism generates more revenue for the country receiving it, and this determines the prospects of its development. It provides the basic tourism occupancy and demand for hotels. And also consider the useful side of this sphere of activity to reduce the risk of a world economic crisis. In the course of analyzing considered several favorable factors for the development of this business. More precisely, we analyze appropriateness attendance foreign tourists – places in hotels for the Republic of Kazakhstan, as well as analyzes of the appropriate place in the attendance of the previous year. As a result, we do not consider the developed side of the hotel industry and its low level of maintenance. And we offer a few suggestions for the solution of problems arise when analyzing and achieve the goal of the hospitality industry.

Key words: brand, hospitality, hotel business, international tourism, integration strategy, image, plattsdarm.

Баймуханбетова Э.Е.,
Қайратбекқызы А.

Современные тенденции развития гостиничной индустрии в Республике Казахстан

В статье рассматривается ход развития гостиничного бизнеса на сегодняшний день и его нынешний уровень развития. Перспективы развития гостиничного бизнеса в Казахстане связаны в первую очередь с развитием туризма. Как уже отмечалось ранее, туризм приносит большие доходы для страны принимающей его, и это определяет перспективность его развития. Именно туризм обеспечивает основную заполняемость и востребованность гостиниц. Рассматриваются полезные стороны данной сферы деятельности для снижения риска всемирно-экономического кризиса. В ходе анализа учитывается несколько выгодных факторов для развития данного бизнеса. Точнее говоря, анализируется соответственность посещаемости иностранных туристов – местам в гостиницах по Республике Казахстан, а так же анализ соответственности мест на посещаемость на предыдущий год, т.е. неразвитые стороны гостиничного бизнеса и его низкий уровень обслуживания. Предлагается несколько предложений для решения проблем, возникаемых при анализирования и достижения цели гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: бренд, индустрия гостеприимства, гостиничный бизнес, международный туризм, стратегия интеграции, имидж, платцдарм.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 640.4 (574)

Баймуханбетова Э.Е., *Қайратбекқызы А.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: azhara093@bk.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚОНАҚ ҮЙ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Әлемдегі экономикалық дағдарысқа қарамастан, қонақжайлылық индустриясы қарқынды түрде дамуда. Эксперттердің айтуы бойынша, қонақ үй бизнесіндегі Қазақстан әлеуеті келешекте жоғары дәрежеде дамуы мүмкін. Қазақстандық қонақ үй және мейрамхана ассоциациясының президенті Рашид Шайкенов: «Бүгінгі қонақ үй нарығы – динамикалық түрде дамып келе жатқан экономикалық сектордың бірі»-деп өзінің көзқарасын білдірген болатын. Сонымен қатар, қонақ үй шаруашылығы индустриясы халықаралық туризмде ерекше орын алады. Қазіргі таңда елімізде туризмді дамытуға байланысты түрлі шаралар қолданылуда. Солардың бірі «Туристік саланы дамытуға бағытталған 2020 концепциясы». Қонақ үй индустриясы туристік саламен тығыз байланыста болғандықтан, қонақ үй бизнесін дамыту да аса маңыздылыққа ие болып отыр. Қонақ үй бизнесі үлкен табыс, кіріс көзі болып табылады, сонымен қатар басқа елден келушілердің еліміз туралы алатын әсері де дәл осы қонақ үй туралы әсерінен бастау алады.

Әлемдік экономикалық жүйеге Қазақстан шаруашылығының интеграция стратегиясын анықтағанда, туризм үшін Қазақстанның қолайлы имиджі бар ел ретінде көрінісін қалыптастырады, халықаралық деңгейде туристік ұйымдар мен қазақстандық туристерді қорғау мен қолдауды жүзеге асырады [1, 35-36 б.]. Нәтижесінде, мұндай жағдайды жасағаннан кейін қонақ үйдің кәсіпкерлік қызметі дамиды. Қазақстан Республикасындағы қонақ үй индустриясының қазіргі даму жағдайына талдау жасау барысында, қонақ үйге шет елдерден келушілер санын анықтай келе, төмендегідей қорытындыға қол жеткіздік (1-кесте).

1-кестеден көретін болсақ, елімізге келген шет ел азаматтарының саны әр жылы әр түрлі, бірақ салыстырмалы түрде бір деңгейде болғанын байқаймыз. Туристердің қонақ үйге орналасуының негізгі аймақтары ретінде Алматы, Атырау, Астана, Маңғыстау облыстары болып табылады. Бұл аталған аймақтарды «іскерлік қалалар» деп санауға болады, себебі қазіргі таңда елімізге келетін меймандардың көбі дәл осы іскерлік мақсатта келеді. Қысқы Азия ойындарының себебінен, 2011 жылы Астана мен Алматы қалаларына келушілер саны күрт артқан. Кестеден көріп тұрғанымыздай, 2010 жылы 594161 турист ең жоғары көрсеткішке ие болғанын байқаймыз.

1-кесте – Қазақстан Республикасы бойынша қонақ үй орындарымен кызмет көрсетілген кіру келушілер (резидент еместер) [2]

Қазақстан Республикасы аймақтары	Жыл аралықтары					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Жалпы көрсеткіш	594 161	584 303	515 328	520 038	545 222	586 038
Ақмола	3 043	2 850	3 518	7 257	3 616	9 260
Ақтөбе	8 633	8 979	8675	8 735	9 327	8 520
Алматы	858	1 013	1 218	1 012	1 342	1 065
Атырау	226 332	138 713	109 243	110 008	110 362	122 074
Батыс Қазақстан	15 743	11 491	6 546	12 983	7 698	13 241
Жамбыл	1 581	2 052	1 086	1 126	1 155	1 290
Қарағанды	13 866	15 319	10 351	17 910	13 691	15 918
Қостанай	4 454	5 358	4 909	5 187	5 947	6 820
Кызылорда	1 685	1 576	1 345	1 920	1 450	1 262
Маңғыстау	48 855	43 833	30 124	23 160	32 835	29 162
Оңтүстік Қазақстан	7 700	7 160	7 652	13 675	8 038	14 638
Павлодар	2 552	3 482	6 755	5 987	8 082	7 835
Солтүстік Қазақстан	3 031	3 686	3 761	3 765	3 982	3 145
Шығыс Қазақстан	15 892	19 588	17 397	15 985	18 317	18 846
Астана қаласы	95 922	119 734	101 789	100 873	103 305	109 952
Алматы қаласы	144 014	199 469	185 342	201 237	190 101	223 010

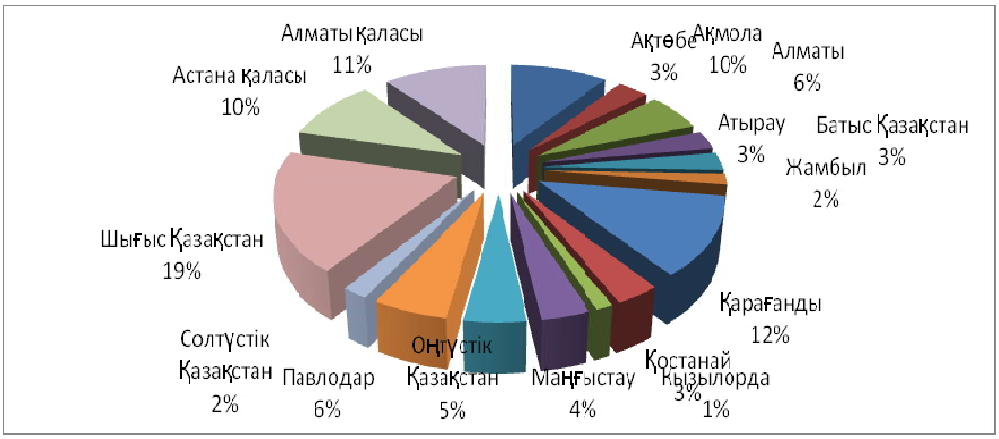
Бүгінде әлем экономикасында ең дамып келе жатқан және де табыс көзі болып табылатын салалардың бірі ретінде қонақ үй бизнесін алсақ болады. Қонақ үй бизнесінің қарқынды дамуының негізгі нәтижесі тікелей келушілер санымен байланысты десек те болады. Соған сәйкес, еліміздегі әр облыс бойынша соңғы жылдағы қонақ үйге орналастыру орындарының толтырылымдылық деңгейіне талдау жасадық (2-кесте).

2-кестеде көрсетілгендей, 2015 жылғы жалпы толтырымдылық деңгейі 31,4 пайызға жеткен. Пайыздық өлшемде ең толтырымды облыс – Атырау қаласы болып табылады (62,6%). Сонымен қатар, Маңғыстау облысы және Астана қалаларында да салыстырмалы түрде жоғары деңгейді көрсеткен (тиісінше, 45,1% және 43,9%). Жалпы, Қазақстандағы толтырымдылық салыстырмалы түрде төмен деңгейде. Бұл көрсеткіш Ресейде 46%, ал Түркияда 86,2% көрсетеді.

1-суретте көрсетілгендей, еліміздегі қонақ үй орындарымен бір уақытта қамтамасыз ету деңгейіне талдау жасалған. Яғни, әр аймақтар бойынша бір жыл ішінде қанша пайызға ие болғандығы айқындалды (1-сурет).

2-кесте – Қазақстан Республикасы бойынша 2015 жылға қонақ үйге орналастыру орындарының толтырылымдылығы (төсек-тәулік),% [2]

Қазақстан Республикасы аймақтары	2015жыл (%)
Жалпы көрсеткіш	31,4
Ақмола	31,8
Ақтөбе	30,4
Алматы	23,6
Атырау	62,6
БатысҚазақстан	33,3
Жамбыл	38,6
Қарағанды	22,2
Қостанай	33,8
Кызылорда	31,9
Маңғыстау	45,1
Оңтүстік Қазақстан	27,2
Павлодар	24,5
Солтүстік Қазақстан	24,6
Шығыс Қазақстан	24,6
Астана қаласы	43,9
Алматы қаласы	37,4



1-сурет – Қазақстан Республикасы бойынша 2015 жылға орналастыру орындарының бір уақыттағы толтырымдылығы

1-суретке назар аударар болсақ, бір уақытта тортырымдылық деңгейі бойынша бастапқы орында Шығыс Қазақстан болып табылады. Шығыс Қазақстан облысының жоғары деңгейге ие болуының бірден бір себебі – бұл аймақтың туристік әлеуеті жоғары болуымен байланысты. Яғни, Сібі, Бұқтырма, Алакөл, Катон-Қарағай курорттық демалу аймақтары көптеген туристерді орналастырады және де меймандарға қызмет көрсетеді.

Көріп отырғанымыздай, жоғары деңгейдегі қызмет көрсету және осыған сай жоғары бағалар. Бұл қонақ үй желілер Қазақстанда ғана емес, сонымен қатар басқа елдерде де танымал бренд болып табылады. Бірақ Түркия және басқа туристік дамыған елдерде бағалар басқа деңгейде және 30-40% арзан болып келеді. Мысалға, Rixos Downtown Hotel Antalya біркүндік түнеу 200 $ болады [4].

Қазақстан қонақ үй желілері үшін өте тартымды мемлекет болып келеді. Өйткені, алпауыт Four Seasons Hotels and Resorts атты компания өзінің қонақ үйлерінің бірін дәл осы Астана қаласында салмақшы.Бұл компанияның 47,5% атақты Билл Гейтске тиесілі [5].

Біздің ойымызша, танымал шетел желілерін Қазақстанға өз қонақ үйлерін салдырғаннан гөрі, отандық компанияларды дамытып, қонақ үй желісіне айналдырған дұрыс. Мысалы, Алматы қаласындағы «Достық Плаза» сияқты қонақ үйді, қонақ үй желісіне айналдыру, яғни дәл сондай отельдерді Қазақстанның басқа жерлерінде салу. Нәтижесінде отандық желілер шетел желілерімен бәсекеге түседі, кейін бағалар арасындағы түсім байқалатын болады. Нәтижесіне «бір оқпен екі қоянды» ата аламыз. Біріншіден, отандық брендтің нарыққа шығуы, екіншіден бағалардың қолжетімді болуы. Тағы бір дамыту жолы ретінде, қонақ үй бизнесіндегі бағалар сәйкестігін қамтамасыз ету. Нәтижесінде, бағалардың белгілі бір межеден аспауы. Бұл біздің ойымызша, бәсекелестіктің қарқындауына және қонақ үй нөмірлерінің қолжетімділігін қамтамасыз етуі тиіс.

Қорытындылай келе, қонақ үй шаруашылығы өте маңызды шаруашылық түрі болып саналады, және ол жоғарыда айтып өткендей туристік саламен тығыз байланысты. Ал туризм бұл ешқандай шикізатты қажет етпейтін, экологияға зиян көп келтірмейтін экономика саласы. Нәтижесінде, бұл жалпақ тілмен айтқанда «ауадан ақша жасау». Қонақүй бизнесі экономиканың ерекше саласының бірі деп мойындасақ, мемлекет қонақ үй бизнесінің ерекше бағыттарын анықтайды және қолдайды, жалпы туризм индустриясының дамуы үшін жағымды жағдай жасайды.Қазіргі кездегі Қазақстан Республикасындағы қонақ үй бизнесінің даму деңгейі жоғары деңгейде емес, бірақ ол әлі өзінің шарықтау шегіне жеткен жоқ, яғни болашағы алда. Оның дамуы туризмнің дамуымен тығыз байланыста. Ал туризм біздің болжауымызша 2017 жылдан кейін, яғни EXPO-2017 соң қарқынды түрде дамиды. Бірақ 2017 жылға дейін Қазақстан үшін платцдарм орнату қажет, яғни жоғарғы деңгейдегі қонақ үйлер салынуы тиіс, себебі 3 миллион адамды күтіп алатындай қазіргі кезде Астана қаласының күші жоқ. Нәтижесінде жаңа қонақ үйлер салынуы тиіс. Жоғарыда көрсетілген дамыту жолдарын қолдана отырып, Қазақстанның тек қонақ үй бизнесін ғана емес, сонымен қатар жалпы туризмді дамытуға септігін тигізеді деген үміттеміз.

Әдебиеттер

1 Мазбаев О.Б., Омаров К. М. Қонақ үй шаруашылығы және туристік бизнес. – Астана, 2003. – 35-36 бб.
2 URL: http://www.stat.gov.kz/
3 URL: http://www.astanahotels.kz/
4 URL: http://www.tez-tour.com/
5 URL: http://forbes.kz/

References

1 Mazbaev O.B., Omarov K.M., Konak ui sharuashylygy zhane turistik biznes. – Astana, 2003. – 35-36 b
2 URL: http://www.stat.gov.kz/
3 URL: http://www.astanahotels.kz/
4 URL: http://www.tez-tour.com/
5 URL: http://forbes.kz/

Akhmetova Z., Kim I.

Prospects of the E-commerce market development in Kazakhstan

The accelerated technological development in the field of information technology has become a prerequisite for an intense build-up of information in all spheres of economic activity. E-commerce is a tool of the informational processes in modern society, which enables efficient operation, promptly reaction to changing market conditions, as well as to expanding the impact of economic entities. In this regard, search for solutions in a sphere of e-commerce development is one of the most important aims to Kazakh information society conformation. This article focuses on the development prospects of e-commerce in the Republic of Kazakhstan. Computer security indicators, the structure of the electronic transactions of goods' purchase and sale, customer relationship to a segment of e-commerce were analyzed from different perspectives in this work. According to the results of the analysis, main trends of e-commerce market and number of constraints have been identified. The relevance of the study is shown through the program «Information Kazakhstan -2020» and the current changes in the e-commerce legislative framework in connection with the Kazakhstan entry into the World Trade Organization.

Key words: e-commerce, buying and selling goods via the Internet, computer security, legislation, information security.

Ахметова З., Ким И.

Қазақстан нарықтық электрондық коммерцияны дамыту келешегі

Ақпараттық технологиялар саласында жедел технологиялық даму экономикалық қызметтің барлық салаларында, ақпараттық қарқынды ұлғайту үшін алғышарт болды. Қазіргі қоғамдағы ақпараттық процестерді жүзеге асыру құралдарының бірі болып табылады электрондық коммерция, бизнес әсері аясын кеңейтеді, сондай-ақ, өзгеріп нарықтық жағдайларға тез жауап, тиімді операцияларға мүмкіндік береді. Осыған байланысты, электрондық коммерция дамыту жолдарын іздестіру алыс Қазақстанның ақпараттық қоғам құру маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Бұл мақалада Қазақстан Республикасында электрондық коммерцияны дамыту келешектеріне назар аударады. Жұмыста компьютерлік қауіпсіздік көрсеткіштері бойынша егжей-тегжейлі тауарларды сатып алу-сату, электрондық коммерция, сегментке тұтынушы қатынасы электрондық операциялардың құрылымы зерттелді. Талдау нәтижелері бойынша нарықтық үрдістерді электрондық коммерция, сондай-ақ бірқатар шектеулер анықталды. Зерттеудің өзектілігі «Ақпараттық Қазақстан–2020» бағдарламасы және Дүниежүзілік сауда ұйымына Қазақстан енуіне байланысты электрондық коммерция саласындағы заңнама аясында ағымдағы өзгерістер арқылы көрсетіледі.

Түйін сөздер: электрондық коммерция, интернет арқылы тауарларды сатып алу және сату, компьютерлік қауіпсіздік, заңнама, ақпараттық қауіпсіздік.

Ахметова З.Б., Ким И.А.

Перспективы развития рынка E-commerce в Казахстане

Ускоренное технологическое развитие в области информационных технологий стало предпосылкой интенсивного наращивания информатизации во всех сферах экономической деятельности. Одним из средств осуществления процессов информатизации в современном обществе является электронная коммерция, позволяющая эффективно осуществлять операции, оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, а также расширять границы сфер влияния хозяйствующих субъектов. В связи с этим, поиск путей развития электронной коммерции на сегодняшний день является одной из важнейших задач построения информационного общества РК. Данная статья посвящена изучению современных тенденций и перспектив развития электронной коммерции в Республике Казахстан. В работе были подробно изучены показатели компьютерной обеспеченности, структуры электронных сделок купли-продажи товаров, отношения покупателей к сегменту электронной коммерции. По итогу проведенного анализа были выявлены тенденции развития рынка e-commerce, а также ряд сдерживающих факторов. Актуальность проведенного исследования проявляется через реализацию программы «Информационный Казахстан–2020» и текущим изменениям законодательной базы в сфере электронной коммерции в связи со вступлением РК во Всемирную Торговую Организацию.

Ключевые слова: электронная коммерция, покупка и продажа товаров через интернет, компьютерная обеспеченность, законодательная база, информационная безопасность.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 339(138)

Akhmetova Z., *Kim I.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: kim@analytic.kz

PROSPECTS OF THE E-COMMERCE MARKET DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

During the last years the Internet has been transformed into a medium of communication, advertising and business. Technological development has led to the emergence of an alternative way of doing business – e-commerce. The concept of «e-commerce» can be defined as a using of global computer networks for business activities. It may be said, that the Internet and the personal computer is opened up new generating income prospects for different categories of citizens.

In common with such countries as Russia, Belarus and Ukraine, the Republic of Kazakhstan is one of the most promising markets in terms of the E-commerce development in general, and Internet marketing in particular. Increasing importance of e-commerce in today's society is primarily due to a general increase in the number of Internet users among the citizens of Kazakhstan, as well as the positive results of the information and communication technologies development.

In order to consider promising areas of E-commerce market development, current market indicators were discussed.

In general, at the beginning of 2015 the volume of e-commerce market amounted to 700 million. dollars, which is 2.5 times higher than in 2012. For comparison, according to the experts at the end of 2014, the Russian e-commerce market was estimated at $ 15 billion (2% of share in sales), Ukrainian – to $ 2.2 billion (2%), e-commerce segment in Belarus was estimated at $ 350 million (1,2%). It could be concluded that Kazakhstan market accounts for a little more than 0.7% of the total shares in retail.

In terms of acquisition amount, currently average check in the E-commerce segment is amounted to $ 57. A large portion of online-purchases occurred in the largest Kazakhstan cities, 55% of purchases accounts for Almaty, 17% for Astana, 11% for Karaganda.

As of today's date there are about 600 companies of e-commerce segment in Kazakhstan. The structure of the online shopping showed that a large portion of Kazakhstan citizens use e-commerce for booking air and rail\tickets. The total stream of commerce for this category was amounted to $ 120 million in 2014. Top companies of this segment: Air Astana (71%), followed by Kazakhstan Temir Zholy with a share of 13%, the third company is Aviata (6%), and

the fourth – Chocotravel (4%). The second largest segment of e-commerce industry has become a category – clothing and footwear, with trade turnover in 136 million dollars. Major players of the market – Lamoda with a share of 43%, OTTO Kazakhstan (22%), Wild berries (16%), AliExpress (11%), KupiVip (8%).

The third-leading segment was a brown and white goods, with an average quantity traded of $ 75 million. Leaders of industry: Sulpak (30%), White Wind (17%), Alser (13%), AliExpress (11%), Technodom (11%), Chocomart (8%), Disti (7%).

Except that there are several other established companies. For instance, «Kazkommertsbank» have been working for more than 10 years in the market of e-commerce, HalykBank in partnership with Processing.kz have functioned since September 2011.

Coupon services have a small market share, although such segment can be considered as high developing sphere. In general, the e-commerce development in Kazakhstan is characterized by positive dynamics. For example, the number of market respondents, (see Figure 1) has significantly increased for last 7 years.

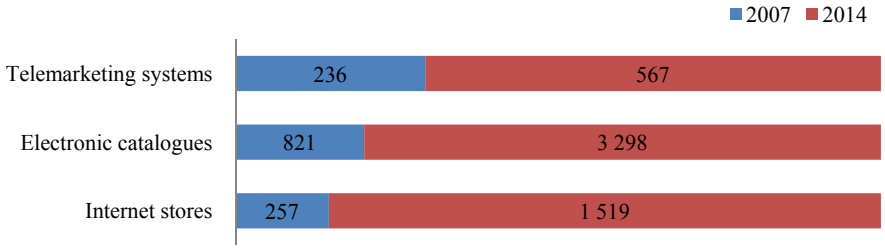


Figure 1 – E-commerce in the number of respondents [1]

Following an analysis of the current market conditions it may be concluded that the e commerce market of Kazakhstan has overall positive trends. The importance of this segment is shown through e-commerce relevance as a modern and promising method of doing business.

Prospects for the E-commerce development in Kazakhstan should be analyzed in a number of impact factors:

1. Access the Internet for citizens.
2. The level of relationship with consumers.
3. Favorable legislative framework for electronic shopping.

Elucidating the first indicator, statistical data for the period of ten years were analyzed in details. In the period from 2005 to 2014 it could be observed a positive trend in the number of fixed Internet subscribers (see Figure 2).

Internet subscribers' average growth in the last ten years has been identified during the process of data analyzing, indicators forecast to 2020 has been composed for reasons given, in such case mark variance may be over the range ± 3% from each indicator (Graph 1).

The number of Internet subscribers has been steady increase during the all study period, according to this, formula have been used for calculating of growth rates, average value, as well as forecast for the next year.

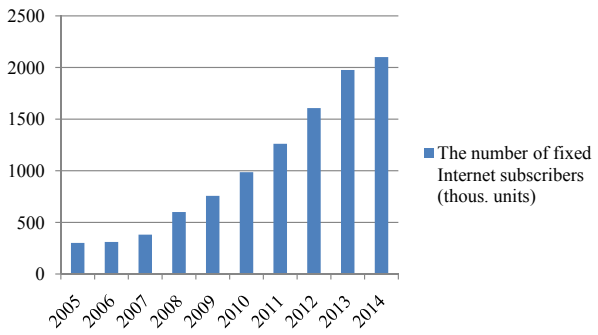


Figure 2 – The number of fixed Internet subscribers (thous. units) [1]

Graph 2 shows the application of the formula, and given the transcript notation. It should be noted that this technique is relevant for the calculation of the forecasting data, which were characterized by a positive trend in the past few years.

Graph 1 – Target indicators by the number of Internet subscribers

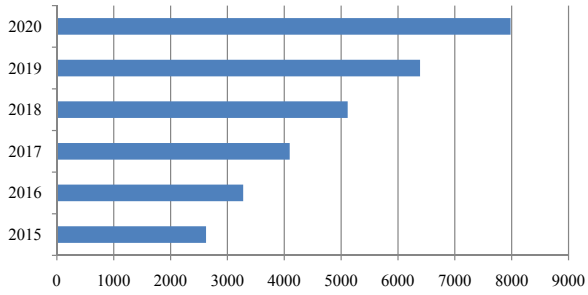
Index Year	The number of fixed Internet subscribers (thous. units)	Growth rate by preceding year in%
2005	301,5	
2006	310,8	3%
2007	381,2	23%
2008	600,2	58%
2009	756,5	26%
2010	986,2	30%
2011	1261,5	28%
2012	1607,2	27%
2013	1976	23%
2014	2100,9	6%
2015	2624,291	25%
2016	3278,073	25%
2017	4094,729	25%
2018	5114,837	25%
2019	6389,08	25%
2020	7980,773	25%

Graph 2 – Calculation formulas of predicted data

Formula	Nomenclature
$Rg = \frac{Y_i - Y_{i-1}}{Y_{i-1}} \times 100\%$	Rg – rate of growth (%) Y_i – index of comparison period Y_{i-1} – index of previous period
$Y_{i+1} = Y_i + (Y_i \times Rg)$	Y_{i+1} – index of subsequent year Y_i – index of comparison period Rga – arithmetical average of growth rate (%)

The Figure 3 shows the positive dynamics of the information society indicators in Kazakhstan during the future period from 2015 to 2020. Thus, it is possible to judge the availability of the Internet as a favorable factor in the further development of e-commerce market. In addition, there are some indicators which characterize the computer security and literacy. For example, the number of Internet users had increased 25 times higher and amounted to 64% by the period from 2007 to 2014.

The second aspect of the e-commerce market growth is manifested through the level of commercial relations between the seller and the buyer. This category implies a certain level of security and ease of transactions.



Fugure 3 – Forecast growth in the number of Internet subscribers up to 2020

According to statistics from of 2014 it was revealed that cash payment is the most popular means of calculation among online products' (services) consumers. Such segmentation is linked with the low level of consumer confidence in non-cash calculation on the Internet (see Figure 4).

Mostly part of online purchases is paid by cash, since 80% of bank cards do not have access to the Internet; accordingly, there is a large percentage of the cash payment. According to the statistics agency more than 95.2% of all online transactions are international systems payments with the vast majority of Visa (86%); local charge cards occupy only 4.8%.

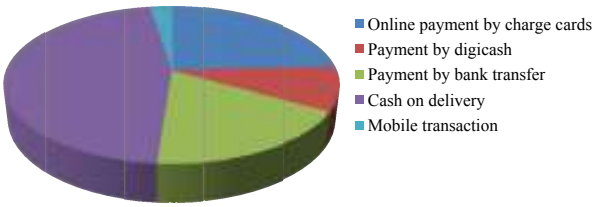


Figure 4 – Payment for goods and services via the Internet in 2014 [1]

Besides, it was revealed that Kazakhstan citizens prefer to buy goods in foreign shops, this fact indicates the low level of trust to the local system of online payments. 90% of consumers carry out orders through international stores, and only 10% use the services of local businesses.

The security context is important factor in the relationship between the e-commerce market participants. Mostly parts of users are concerned about pledging of security, including maintaining the information confidentiality about participants and transactions made by them. The reason for this is a case of data leaks from client's payment card.

Another important aspect is the confidence in the quality of the ordered product.

With regard to common problems using the Internet, it was revealed that only 2% of Internet users are faced with a fraud during paying for goods and services ordered via the Internet (see Figure 5). In addition to the general problems of work in the Internet, typical problems for the sphere of e-commerce might be highlighted: the speed and quality of logistics, underfunding of subjects.

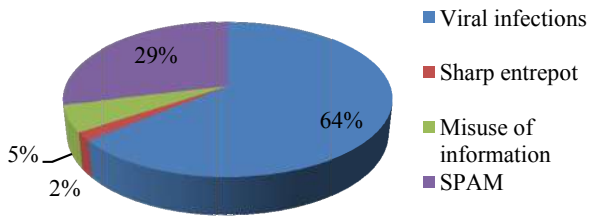


Figure 5 – Problems of using the Internet in 2014 [1]

By comparison structure of the main objectives of the Internet using, it is important to note that the volume of purchase and sale has not changed significantly in recent years, in contrast to the other indicators, (Figure 6).

Summarizing the information it is important to point out the imperfection in existing system of relationship between sellers and buyers at e-commerce market. There are some of the most pronounced problems: a low level of consumer confidence in online payment methods, the preference of foreign electronic stores, as well as the relatively slow growth of the sales share in the structure of the main Internet application targets.

An important aspect in solving the problems of e-commerce is improving the existing legal framework.

In 2015, there was an important change of the external conditions for cross-border e-commerce: Kazakhstan's accession to the World Trade Organization (WTO). This event results in necessity to improve the transparency of e-commerce. E-commerce market of Kazakhstan requires a reliable legal framework in order to protect buyers and sellers at the same time. In February 2016 the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan accepted the order «On approval of the e-commerce rules». Order were introduced the basic concepts of electronic commerce, as well as the rules governing the execution of transactions on e-commerce market. In particular, confidentiality, prohibition of changing the electronic documents content, price fixing solely in national currency. The introduction of these legislation amendments will help to further improvement the implementation of purchase and sale transactions in the electronic commerce market.

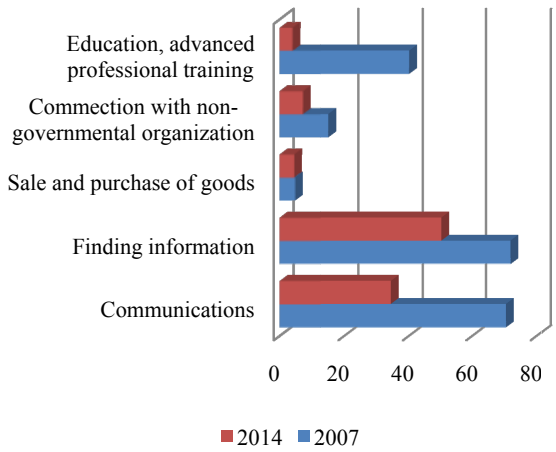


Figure 6 – Changing the purposes structure of the using Internet [1]

However, according to the UNCTAD data from 2015, it might be identified a number characteristics of the Kazakhstan e-commerce market. Graph 3 shows a more detailed data for Kazakhstan, as well as for other countries. Parallel with the presence of positive market performance, such as data protection of privacy, cyber crime cases was registered too.

Graph 3 – Features of e-commerce market in the countries of the Central Asia Regional Economic Cooperation [2]

CAREC countries	Electronic transactions	Consumer protection	Confidentiality and data security	Cybercrime
Afghanistan	Project	Unavailability	Unavailability	Unavailability
Azerbaijan	Available	-	Available	Available
China	Available	Available	Unavailability	Available
Kazakhstan	Available	-	Available	Available

Continuation chart 3

CAREC countries	Electronic transactions	Consumer protection	Confidentiality and data security	Cybercrime
Republic of Kyrgyzstan	Available	-	Available	-
Mongolia	Available	-	-	-
Pakistan	Available	-	Project	Project
Tajikistan	Available	-	Available	-
Turkmenistan	Available	-	-	-
Uzbekistan	Available	-	Unavailability	Available

According to the results of the study it was revealed that the current e-commerce market in Kazakhstan is developed on inconclusive level. In addition, there are specific issues that require further action. One way to solve the existing problems is the implementation of the program «Information Kazakhstan-2020». Under this program, there are several development indicators: increasing the business segment of Kazakhstan online stores in total sales to 40% of purchases, sponsorship of E-commerce promotion, adjustments to legislation. The implementation of these objectives will significantly improve the system of e-commerce in Kazakhstan. The importance of the e-commerce segment is made up of several reasons:

1. E-commerce is available for all types of firms.
2. There are great opportunities to expand the market, including accessing to international markets.
3. E-commerce significantly reduces transport costs.
4. The absence of any time restrictions on trading.

According to expert opinion data there are all conditions for e-commerce development in Kazakhstan. To achieve this goal it is important to improve the information infrastructure, promote the development of healthy competition in the market for staff shortages solving, and improve people's knowledge of the operations implementation through the Internet. Realization of the program in the remote regions of Kazakhstan deserve special attention, accomplish this government should serve as an example to using the Internet, and cooperation in this area with the developed countries.

References

1 www.stat.gov.kz

2 UNCTAD, «Information Economy Report 2015 – Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries», March 24, 2015

Даулиева Г.Р., Сейдалиев Ш.М.

Латын Америкасы елдерінің Интеграциялық Нарығы (MILA): бірыңғай қор нарығының қызмет ету нәтижелері және қаржылық дамуға әсер етуі

Бірнеше жылдардан соң ЕАЭО (Еуразиялық Экономикалық Одақ) аясында бірыңғай қаржылық нарығы пайда болуы мүмкін. ЕАЭО мүше елдері экономикалық даму жағынан бір-бірінен ерекшеленетін мемлекеттер. Тиісінше, бұл елдерге бірыңғай қаржы нарығын құру үшін көптеген мәселелерді шешіп, әр тараптың мүдделерін ескеретін алғышарттарды дайындау қажет және бірыңғай қаржы нарығын қалыптастыру бойынша әлемдік тәжірибені талдау керек. Себебі, қазіргі кезде қызмет етіп отырған интеграциялық одақтардың жұмысын талдай отырып, қатысушы елдердің қаржылық дамуына интеграцияның қалай әсер еткенін анықтауға болады. Сондықтан мысал ретінде мақалада Латын Америкасы елдері арасында (Чили, Колумбия, Перу және Мексика) құрылған MILA (Латын Америкасының интеграцияланған нарығы) бірыңғай қор нарығының қызмет ету нәтижелері талданды. Осы интеграцияның әр қатысушы елге дамуына тигізген әсері қарастырылып, бірыңғай нарықтың артықшылықтары мен кемшіліктері айқындалды.

Түйін сөздер: MILA (Mercado Integrado Latinoamericano), қор нарығы, қор биржалары, қаржылық интеграция, қор индекстері.

Dauliyeva G.R., Seidaliyev Sh.M.

Market Integration of Latin America (MILA): results of the operation of a single stock market and the impact on financial development

The EAEU (Eurasian Economic Union) has a possibility to create a single financial market in the near future. It is obvious that the degree of economic development of the EAEU countries differ from each other. Accordingly, in order to create a single financial market, these countries have to solve many problems, such as taking into account the interests of each side to prepare background, as well as to analyze the world examples of creating a single financial market. Because when we analyze the functioning integration unions, we can determine the effect of the integration on the financial development of the countries participating in the union. Therefore, as an example, the article analyzes the results of the functioning of a single Latin American stock market MILA (Chile, Colombia, Peru and Mexico). We've studied the effects of integration on the development of each participating country, and also revealed the advantages and disadvantages of the single market.

Key words: MILA (Mercado Integrado Latinoamericano), stock market, stock exchanges, financial integration, stock indices.

Даулиева Г.Р., Сейдалиев Ш.М.

Интеграционный Рынок стран Латинской Америки (MILA): результаты функционирования единого фондового рынка и влияние на финансовое развитие

Как известно, через несколько лет в рамках ЕАЭС (Евразийский Экономический Союз), возможно, появится единый финансовый рынок. Очевидно, что по степени развития экономики страны ЕАЭС отличаются от друг друга. Соответственно, чтобы создать единый финансовый рынок, эти страны должны решить многие проблемы, подготовить предпосылки, учитывающие интересы каждой стороны, а также проанализировать мировой опыт создания единого финансового рынка. Потому что, анализируя функционирующие на данный момент интеграционные союзы, можно определить, как влияет интеграция на финансовое развитие стран участниц союза. Поэтому в качестве примера в статье проанализированы результаты функционирования единого фондового рынка стран Латинской Америки MILA (Чили, Колумбия, Перу и Мексика). Было изучено влияние интеграции на развитие каждой страны-участницы, также выявлены преимущества и недостатки единого рынка.

Ключевые слова: MILA (Mercado Integrado Latinoamericano), фондовый рынок, фондовые биржи, финансовая интеграция, фондовые индексы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 336.76.066

*Даулиева Г.Р., Сейдалиев Ш.М.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: daulieva@mail.ru

ЛАТЫН АМЕРИКАСЫ ЕЛДЕРІНІҢ ИНТЕГРАЦИЯЛЫҚ НАРЫҒЫ (MILA): БІРЫҢҒАЙ ҚОР НАРЫҒЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУ НӘТИЖЕЛЕРІ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ДАМУҒА ӘСЕР ЕТУІ

MILA (Mercado Integrado Latinoamericano) алғашқыда Чили, Колумбия және Перу елдері арасындағы қор нарығында биржалық интеграция ретінде құрылған болатын, кейін Мексика осы елдердің қатарына қосылды. Чили, Колумбия және Перудің қор нарықтарының интеграциялық процесі Сантьяго Қор Биржасы, Колумбияның бағалы қағаздар биржасы және Лима Қор Биржасының арасындағы жасалған келісімнің нәтижесі болып табылады. Алғашқы операциялар ресми түрде 2011 жылы 30-шы мамырда басталып, үш елдің инвесторлары мен делдалдары үшін көптеген жаңа мүмкіндіктер пайда болды.

MILA корпоративтік бірігуге немесе бірлесуге ұшырамаған дүние жүзіндегі алғашқы интеграцияланған нарық болып табылады [1]. Мұндай интеграцияның мүмкін болуы технологиялық құралдарды қолдану, капитал нарығындағы келісімдерді реттейтін стандарттың бар болуына және төрт қатысушы елдердің арасында бағалы қағаздарды қадағалаудың бар болуына байланысты.

Осы интеграция келесі бастамаларға негізделген:

1) Қор нарықтары әр нарықтағы басты институттармен қызмет еткісі келеді;

2) Қатысушы елдер арасында өзара инвестицияларға деген қызығушылықтың артуы;

3) Экономикалық өсуге деген жоғары сенімділіктің болуы;

4) Қосымша қор нарықтардың болуы.

MILA операциялары төрт интеграцияланған нарықтың инвесторлары арасында келісімдер жасауды оңтайландыруға және жетілдіруге мақсатталған. Әр келісім инвестор елінің жергілікті валютасында немесе шетел валютасында жасалынады. Сонымен қоса биржалық операциялар технологиялық құрал арқылы жергілікті делдал көмегімен жүзеге асырылады.

Қазіргі кезде осы интеграция листингтен өткен компаниялардың саны бойынша Латын Америкасында бірінші орындағы нарық, сонымен қоса капитализация көлемі бойынша екінші орында және жасалған келісімдердің көлемі бойынша үшінші нарық (2013 жылы). Осы интеграциялық модельдің қатысушыларына байланысты келесі мүдделі тараптарды атап шығуға болады [2]:

– әр елдің қор нарығы: олардың өкілеті бар және қол қойылған келісімді орындауға жауапты;

– әр елдің депозитарийі: осы нарықтағы жасалатын операциялар бойынша клиринг және реттеу қызметін атқаруға құқық беретін өзара келісімдер бар;

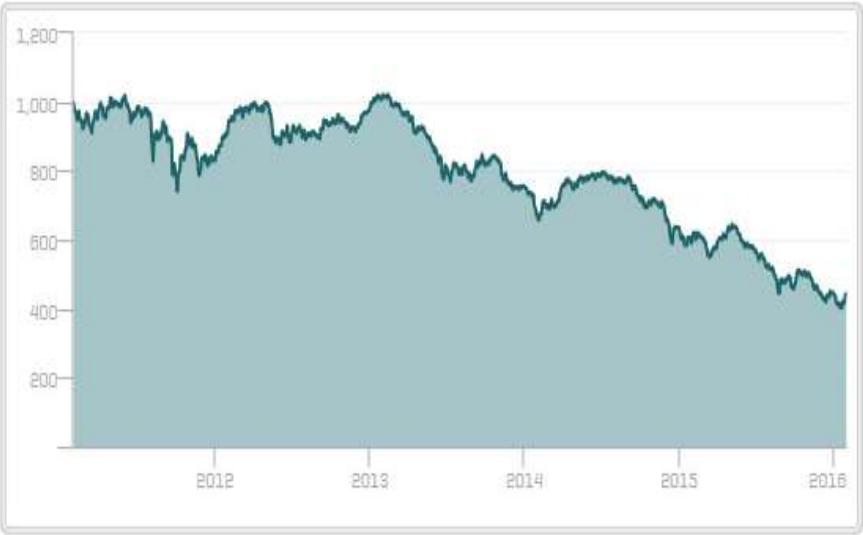
– делдалдар (биржалар): инвесторлар мен нарық арасындағы делдалдық қызметті атқарады және басқа кәсіби қатысушылармен келісімдері бар;

– инвесторлар: бір немесе одан да көп нарыққа инвестиция жасау жоспары бар жеке немесе заңды тұлғалар;

– қадағалау (реттеу) ұйымдары: нарықты қадағалау мен реттеуге және онда жасалынатын әрбір операцияға жауапты.

MILA нарығының қызмет етуіне бірнеше жыл болды, тиісінше, қор индекстерінің өзгерістері арқылы алғашқы нәтижелерді көруге болады. Жалпы, MILA нарығының пайдалылығы төмендеді және келісімдердің жасалуы оның трендіне едәуір әсер еткен жоқ. Бұл бірыңғай нарықтың көрсеткіштерін S&P MILA Andean 40 және S&P MILA Pacific Alliance Select индекстерінен көруге болады (1-сурет, 2-сурет).

S&P MILA Andean 40 индексі Чили, Колумбия, Перу елдеріндегі (MILA-ның алғашқы қатысушылары) MILA алаңы арқылы қызмет ететін үш елдің капитализациясы бойынша ең үлкен 40 компаниясының («көгілдір фишкалар») жиынтық индексі болып табылады. Сурет 1-ге сәйкес осы индекстің бұл ортақ қор нарығының қызмет етуінен бастап (2011 жыл) қазіргі көрсеткішке дейінгі төмендегенін байқауға болады. S&P MILA Pacific Alliance Select индексі (Сурет 2) MILA Andean 40-тан Мексиканың қосылуымен ерекшеленеді. Мексика бұл интеграцияға 2014 жылы қосылған болатын және оның мүше болуы жалпы төмендеу трендін аса өзгерткен жоқ.



1-сурет – S&P MILA Andean 40 индексі [3]

Бір ескеретін жағдай – Мексиканың басты қор биржасы (Bolsa Mexicana de Valores) MILA интеграциясының толық мүшесі әлі болған жоқ. Мексика тарапынан келісімдерге қол қойылды және оның толыққанды енуі жоспарланған. Егер Мексиканың ең үлкен биржасы бұл интеграцияға сәтті кірсе, онда Бразилияның Bovespa қор нарығынан асып түсетін нарықтық капитализация бойынша (1 трлн. АҚШ долларынан аса) Латын Америкасындағы ең үлкен қор биржасы пайда болады [4]. Сол кезде MILA-дағы өзгерістерді жаңадан талдау қажет болады.

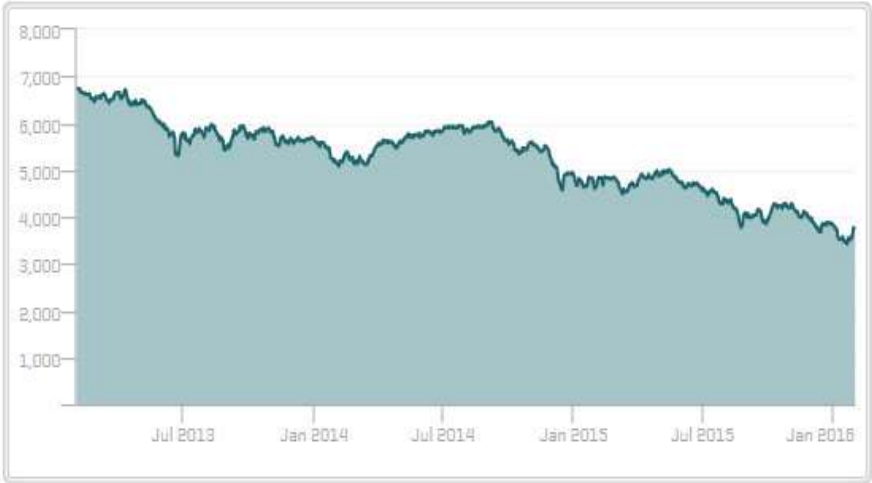
Әр мемлекеттегі қор индексін жеке-жеке қарастырсақ, онда жалпы интеграциялық трендпен салыстырғанда ауытқуларды көруге болады. IPSA (Чили биржасы) индексі MILA 40 индексіне қарағанда баяу төмендеуді көрсетеді және оның тренді едәуір өзгеріске ұшырамаған. COLCAP (Колумбия) индексі интеграцияға дейін анық кері трендті көрсетсе, интеграциядан кейін тренд аздап оң бола бастады.

Қор нарығындағы сауда көлемінде бір ерекшелік бар. Алғашқыда MILA-ның жүзеге асуынан кейін сауда көлемінің ұлғаюы күтілген

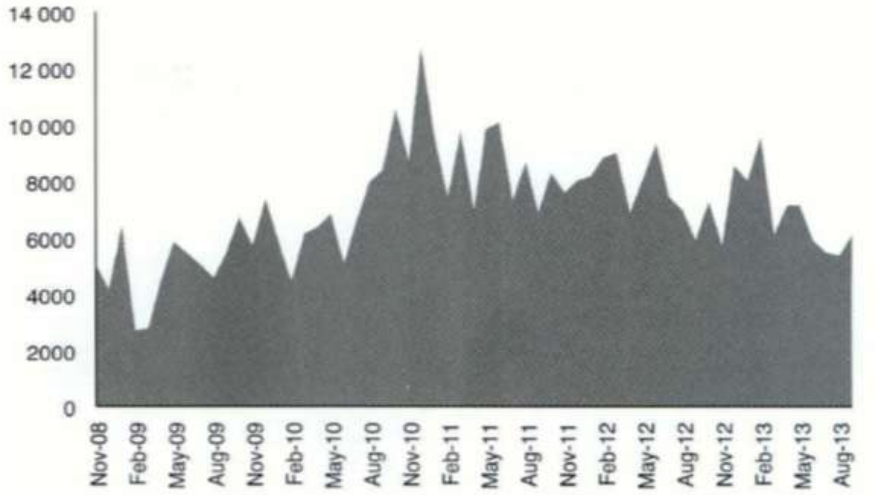
болатын. Бірақ жалпы алғанда бірлескен нарық сауда көлеміне кері әсерін тигізді (3-сурет).

Операциялардың саны бойынша қарастырсақ, интеграцияға сәйкес жасалған келісімдер MILA нарығына және бөлек әр қатысушы елге кері әсер тигізді. Бұл кері трендтің орын алуына осы кезеңдегі аймақтағы қаржылық және экономикалық жағдай көбірек әсер еткен шығар [4].

MILA-ның әсері интеграциялық процестің басында болжанғандай болмады. Табыстылық, тәуекел және корреляция жағынан қарастырғанда әсер шекті болды және көлемге тиген әсері кері болғанын көруге болады.



2-сурет – S&P MILA Pacific Alliance Select индексі [3]



3-сурет – MILA нарығындағы ай сайынғы сауда көлемінің динамикасы (млн. $) [4]

Бірақ бұл нәтижелердің нақты жағдайды көрсетпейтінін ескеру қажет. Капитал нарығына тікелей әсер ететін факторлар (мысалы, пайыз мөлшерлемесі, ЖІӨ-нің өсуі, инфляция, валюта бағамы, т.б.) қор индекстерінде ескерілмейді. Сонымен қоса осы Латын Америкалық интеграцияның қызмет етуіне бірнеше жыл ғана болды. Ал капитал және қаржы нарықтарының интеграциялық процестері жалпы ұзақ мерзімді процесс болып табылатыны мәлім. Яғни, инвесторларға жаңа мүмкіндіктерді пайдалануға біршама уақыт керектігін ескеру керек [4].

Қорыта келгенде, MILA интеграциялық бағдарламасы әр қатысушы ел үшін белгілі

бір артықшылықтар мен кемшіліктерді берді. Әрине, толыққанды дамуды ұстап тұрған кедергілер бар. Мысалы, әр мүше елдегі әр түрлі салық заңнамасы. Бұл жағдай транзакциялық шығындардың әр елде басқа болуына алып келеді. Дегенмен, Латын Америкасының Панама, Бразилия секілді үлкен қор нарықтары және Уругвай жақын болашақта осы интеграцияның мүшесі болатынын мәлімдеп жатыр. Яғни, ұзақ мерзімді перспективада MILA-ның стратегиялық маңызының бар екендігіне көз жеткізуге болады.

MILA – дамушы елдердің қаржылық интеграциясы. ЕАЭО елдері де дамушыға жатады, тиісінше, Латын Америкасында орын алып жатқан жаңалықтарға назар аудару қажет. Әр интеграцияның өзіндік ерекшеліктер болса да, олардың іске асырылуы көп жағдайда бірдей.

Әдебиеттер

1 BVL. (2013). Preguntas frecuentes MILA. Retrieved from: http://www.bvl.com.pe/ mila/preguntas_frecuentes.pdf. on September 15, 2013.

2 Molina Castilla, N., Pabón Gutiérrez, J. D,, Patino, E. and Alonso, M. (2012). Descripción del impacto del mercado integrado latinoamericano MILA para las acciones de dos emisores del sector de hidrocarburos en Colombia. Chía-Cundinamarca: Universidad de la Sabana-Especialización en Finanzas y Mercado de Capitales.

3 S&P MILA Andean 40 Index and S&P MILA Pacific Alliance Select. http://us.spindices.com. on February 2, 2016.

4 Edmundo R. L.Bolados, K.Burneob, H.Galindoc, L.Berggrund (2015). Emerging Markets Integration in Latin America (MILA) Stock market indicators: Chile, Colombia, and Peru. Journal of Economics, Finance and Administrative Science 20 (2015) 74-83.

Кожамкулова Ж.Т.,
Ма Тяньхун

Современное состояние развития интернет-маркетинга в Республике Казахстан и Китае

Интернет-маркетинг является активно развивающимся направлением маркетинговой деятельности. В условиях усиливающейся конкуренции и быстрого технологического развития рынка применение интернет-маркетинга является необходимым и обоснованным в силу того, что он увеличивает инновационный потенциал, расширяет экономические возможности и рынки сбыта компании. Поэтому многие компании в современных условиях широко применяют различные инструменты интернет-маркетинга. В статье рассмотрено понятие интернет-маркетинга, выявлены его особенности, описана структура Интернет-рынка, даны характеристики основным системам взаимодействия участников Интернет-рынка. Также проанализировано современное состояние интернет-маркетинга в Китае и Казахстане с выявлением сильных и слабых сторон, сходств и различий его развития.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, комплекс маркетинга, системы взаимодействия, Казахтелеком, Alibaba, Baidu.com, Интернет-агентство «Chesnok.kz».

Kozhamkulova Zh.T.,
Ma Tianhong

The current state of development of Internet marketing in the Republic of Kazakhstan and China

Internet marketing is a rapidly developing area of marketing activity. In the condition of increasing competition and rapid technological development of the market, the use of Internet marketing is necessary and justified by the fact that it increases the potential for innovation, expanding economic opportunities and markets for the company. Therefore, many companies are widely used various tools of Internet marketing in modern conditions. The article deals with the concept of Internet marketing, its features were revealed, Internet market structure was described, and main characteristics of the system of interaction of participants of the Internet market were given. The current state of Internet marketing in China and Kazakhstan was also analyzed, with the identification of strengths and weaknesses, similarities and differences of its development.

Key words: Internet marketing, complex of marketing, the interaction of the system, Kazakhtelecom, Alibaba, Baidu.com, the Internet -agency «Chesnok.kz».

Кожамкулова Ж.Т.,
Ма Тяньхун

Қазақстан Республикасы мен Қытайдағы интернет-маркетингтің қазіргі даму жағдайы

Интернет-маркетинг маркетингтік қызметтің белсенді дамушы бағыты болып табылады. Бәсекелестіктің нығаюы және нарықтың қарқынды технологиялық даму жағдайында интернет-маркетингтің қолданылуы міндетті түрде қажет, себебі, интернет-маркетинг компанияның өткізу нарықтары мен экономикалық мүмкіншіліктерін кеңейте отырып, инновациялық потенциалын жоғарылатады. Осыған байланысты көптеген компаниялар қазіргі жағдайда интернет-маркетингтің әртүрлі құралдарын кеңінен пайдалануда. Мақалада интернет-маркетинг түсінігі және ерекшеліктері қарастырылған, Интернет-нарықтың құрылымы сипатталған, Интернет-нарық қатысушыларының негізгі қарым-қатынас жүйесіне сипаттама берілген. Сонымен бірге, Қазақстан мен Қытайдағы интернет-маркетингтің қазіргі жағдайы талдана отырып, оның дамуындағы күшті және әлсіз, ұқсас және айырмашылық жақтары анықталып, қарастырылған.

Түйін сөздер: интернет-маркетинг, маркетинг кешені, қарым-қатынас жүйесі, Қазақтелеком, Alibaba, Baidu.com, «Chesnok.kz» интернет-агенттігі.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.46

*Кожамкулова Ж.Т., Ма Тяньхун

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

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И КИТАЕ

Интернет-маркетинг приобретает с каждым днем все больше популярности и узнаваемости, поскольку на сегодняшний день он становится одним из самых эффективных способов продвижения продаж, особенно для малого бизнеса, Start –up проектов, а также для быстрого выхода на внешние рынки. Мировой кризис затронул экономику многих стран. В связи с неблагоприятными кризисными условиями внешней среды и ожесточающейся конкуренцией, предприятия вынуждены проявлять деловую активность на рынке. Для развития экономики Казахстана интернет–маркетинг является мощным оружием продвижения, причем не только на внутреннем рынке, но и на мировом уровне, особенно в таком крупном государстве – соседе, как Китай, с которым у Казахстана исторически сложились дружеские и взаимовыгодные экономические партнерские отношения. Поэтому актуальность данной статьи состоит в анализе и оценке современного состояния развития интернет-маркетинга в Казахстане и Китае, выявлении его сходств и различий, а также в определении перспектив его развития для каждой из стран.

Интернет-маркетинг представляет собой деятельность, которая обеспечивает и удовлетворяет желания, потребности и нужды потребителей посредством электронных средств коммуникаций. Интернет–маркетинг является практическим воплощением классического маркетинга в традиционном понимании в сети Интернет любой страны, но при этом используя новые «цифровые» методы. Поэтому для него, независимо от страны, где он используется, характерны как общие закономерности, понятия, принципы и формы классического традиционного маркетинга, так и свои специфические характерные особенности. Так, интернет-маркетинг как в Казахстане, так и в Китае, также, как и традиционный маркетинг, представлен комплексом маркетинга, включающего четыре основные элемента (4 – P), таких как: товар или услуга (product); цена (price); распределение (place); продвижение (promoution). Но при этом интернет-маркетинг обладает своими специфическими особенностями. Таковыми являются:

– неразрывность во времени и пространстве, поскольку Интернет функционирует без ограничения во времени (24 часа

в сутки, 365 дней в году), то, следовательно, и любая маркетинговая акция, которая проводится в Интернет, действует без остановки во времени;

– универсальность – одинаковое выполнение сетевых протоколов обмена информации (HTTP, SMTP, FTP и др.) в любой точке мира, что приводит к отсутствию ограничений для применения одной и той же маркетинговой акции в мировом масштабе;

– многоканальность – существует множество каналов продвижения продукции в интернет-маркетинге. Таковыми являются: сайты, мобильные версии сайтов, мобильные приложения, мобильные средства общения, мобильные социальные сети и приложения [1].

Структура Интернет-рынка как в Казахстане, так и в Китае, состоит из участников рынка (акторы), объектов собственности (товары) и систем взаимодействия между участниками рыночных отношений.

При этим основными системами взаимодействия в Казахстане и Китае являются:

– B2B (Business-to-business) – бизнес-бизнесу, что подразумевает продажу товаров или услуг одной компании другой. Основными способами взаимодействия между участниками рынка являются: электронные вертикальные рынки – торговое сообщество в определённой отрасли; B2B-сообщества – торговые площадки поставщиков; B2B-Web-витрины; B2B-аукционы – торговые площадки для обмена предложениями между поставщиками и покупателями товаров производственного назначения; B2B-электронные биржи (в РК – KASE) – торговые площадки для автоматизированного выбора продавцов и покупателей товаров производственного назначения; межотраслевые B2B-порталы – торговые площадки, объединяющие рынки различных продавцов и покупателей.

– B2C (Business-to-consumer) – бизнес-конечному потребителю, т.е. продажа товаров напрямую конечному потребителю (розница). Основными способами взаимодействия между участниками рынка являются: розничная торговля в Интернете; продажа услуг в режиме реального времени: транспортных, образовательных, туристических, финансовых и др.; B2C Web-витрины; интернет-каталоги.

– G2E (Government-to-everybody) или (E-government) – электронное правительство, т.е. предоставление услуг государственными органами власти физическим и юридическим лицам. Основными способами взаимодействия являются порталы правительства и других органов государственной власти, где можно получить информацию, воспользоваться интерактивными запросами и получить необходимые услуги.

– C2B (Consumer-to-business) – потребитель-бизнесу, т.е. потребитель предлагает предприятиям свою цену. Основными способами взаимодействия являются обратные электронные аукционы.

Анализ показал, что в настоящее время по объемам продаж на мировом интернет-рынке в сегменте B2C первое место занимает североамериканский рынок, второе место – европейский интернет-рынок, а третье место принадлежит азиатскому рынку. Однако эксперты компании Bay.ru прогнозируют, что к 2018 году азиатский рынок электронной коммерции выйдет на лидирующие позиции в мире, обогнав североамериканский и европейский рынки за счет быстрорастущего проникновения Интернета, причем более трети мировых продаж будет осуществляться в Азии. На сегодняшний день только 25% населения стран Азии используют Интернет, в то время как в США и Европе проникновение Интернета превышает более 70%. Однако в абсолютном исчислении количество интернет-пользователей в Азии превышает Европу и США, вместе взятых. Также по мнению экспертов, уже в 2012 году Китай по обороту внешней торговли находился на первом месте в мире, потеснив многолетнего лидера – США. Европа же, наоборот, постепенно сдает позиции по экономической конкурентоспособности, балансируя на грани экономической рецессии. Азиатский регион настолько стремительно развивается, что в последнее время правительство США стало стимулировать предприятия к размещению производства на своей территории, а не в Китае. Главным драйверам азиатского рынка станет рост проникновения Интернета, поскольку потенциал азиатских стран из-за большого количества населения огромный; развитое промышленное производство Китая и создание торговых площадок таких, как «Alibaba». Рост объемов электронной торговли Китая за 2013 год достиг 60% от общего объема розничной торговли страны, причем наиболее стремительно растет спрос в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте. Китай уже занимает первое место среди всех развивающихся рынков по объему онлайн-продаж и второе место по объему продаж после США на мировом рынке [2]. Важными драйверами роста онлайн-торговли в Китае являются государственные программы по

стимулированию потребительского интереса, повышение доверия к покупкам в Интернете, растущий средний класс, а также улучшение инфраструктуры. Осознавая огромный потенциал азиатского рынка, зарубежные компании электронной коммерции стремятся всеми силами занять свою долю на интернет-рынке Китая. Однако из-за закрытости экономики и государственной политики на интернет-рынке Китая основными игроками остаются китайские торговые площадки.

В 2013 году объем онлайн-покупок в Китае превысил аналогичный показатель США и составил $296 млрд, что на 41% больше по сравнению с 2012 года. С 2008 по 2012 годы общий объем розничных продаж потребительских товаров в Китае увеличился в 2 раза – с 10.8 триллиона юаней ($1.7 триллиона) в 2008 году до 20.7 триллионов ($3.3 триллиона) в 2012. Возраст онлайн-покупателей представлен средней возрастной группой (от 31года и выше). Половину активных онлайн-потребителей составляют женщины и их количество постепенно растет. Китайская электронная коммерция развивается в 3 раза быстрее других секторов экономики Китая и составляет 8% от общего объема розничных продаж, является образцом для всей экономики КНР. Причем, китайская электронная коммерция находится только на стадии роста своего развития и еще не достигла стадии зрелости, поэтому существует возможность входа на рынок новых игроков, как отечественных, так и зарубежных, в том числе из Казахстана.

Основными горизонтальными платформами для электронной коммерции в Китае являются такие компании, как Taobao, Jingdong и Tmall. Основными вертикальными торговыми площадками электронной коммерции Китая являются такие веб-сайты, как: Suning, Gome (электронные товары); Vanci, vip.com (одежда); Yihaodian, SF-Best 9 (продукты и товары повседневного спроса); Lefeng, Jumei (косметическая продукция); Amazon, Dangdang (книги) [3].

Одной из самых крупных торговых площадок мира является компания Alibaba Group, которая была основана в городе Ханжоу (Китай) в 1999 году. Это крупнейшая публичная компания на мировом интернет-рынке электронной коммерции. Основные виды деятельности компании: торговые онлайн – операции по схеме B2B, а также розничная онлайн-торговля.

В Китае имеется несколько видов платежных систем. Самой популярной из них является уникальная платежная система Alipay, входящая в структуру компании Alibaba Group и предлагающая пользователям довольно выгодные условия, такие как: бесплатные регистрация и вывод денег, вывод денег в течение одного дня; в течение двух часов осуществляется комиссионный сбор в размере 0,2%. Существуют лимиты в размере 1000 юаней в месяц для новых пользователей, для идентифицированных пользователей 10000- юаней в месяц и для VIP-клиентов-20000 юаней в месяц. В настоящее время эта платежная система самая крупная в Китае и занимает 46,6% мирового рынка электронной коммерции [4].

Самым посещаемым и популярным поисковиком в Китае является – Baidu.com, который по объему поисковых запросов занимает 3 место в мире (3 млрд 428 млн., что в глобальном поиске составляет 5,2% от всего мирового поиска). На интернет-рынке Китая такие крупные мировые представители поисковых и социальных систем, как Facebook, Google, LinkedIN, Twitter и Youtube отсутствуют из-за государственного вмешательства в виде жесткой цензурной политики, ограничивающей политику конфиденциальности. Вместо них функционируют их аналоги китайского происхождения, такие как «Ushi» и «Tianji» – аналоги LinkedIn, «Sina Weibo» – аналог Twitter, «Youku» – аналог Youtube, «Renren» / «Kaixin001» – Facebook [5].

Таким образом, сильными сторонами развития интернет-маркетинга в Китае являются: подъем экономики Китая, что привело к росту уровня доходов населения и росту среднего класса населения, массовой компьютеризации населения и росту пользования социальными сетями и мобильными устройствами внутри страны; государственная поддержка в виде Государственных программ по стимулированию потребительского интереса; низкий уровень насыщенности внутреннего рынка при растущем уровне доходов населения; электронная коммерция находится на стадии роста продаж своего жизненного цикла; повышение уровня интернет-покрытия из-за стремительного развития инфраструктуры; потребность в альтернативном варианте слабеющему сектору традиционного шоппинга; огромное количество активных и потенциальных интернет-потребителей из-за большого количества населения; высокий уровень доверия потребителей к интернет-продажам; популярная и высоко посещаемая поисковая система; наличие удобных средств платежей; доступность Интернета; недорогая и удобная инфраструктура доставки товаров; низкие цены на товары.

Слабыми сторонами развития интернет-маркетинга в Китае являются: высокий уровень вмешательства государства путем жесткой цензуры и ограничений на конфиденциальность; закрытость экономической системы; недобросовестная конкуренция; политика копирования мировых представителей поисковых и социальных систем (Facebook, Google, Twitter, Youtube и др.).

Возможностью для развития интернет-маркетинга в Китае может стать ослабление государственного регулирования интернет-деятельности в стране путем введения правительством Китая либеральных поправок в законодательство по поддержке конфиденциальности пользователей, что может послужить катализатором еще более ускоренного роста.

Угрозами для развития интернет маркетинга в Китае являются мировой финансовый кризис и недавнее падение фондового рынка Китая в 2015 году, что существенно может затормозить темпы роста развития китайской экономики.

Таким образом, можно констатировать факт, что в Китае отмечается преобладание сильных сторон и возможностей развития интернет-маркетинга в Китае над слабыми сторонами и угрозами, что свидетельствует об огромных перспективах для развития интернет-маркетинга в Китае.

Проведем анализ развития интернет-маркетинга в Республике Казахстан. Впервые Интернет появился в Казахстане в 1993 году. С тех пор началось стремительное развитие Интернета в Казахстане. Если в 2000 году было зарегистрировано 70 тысяч интернет-пользователей в республике, то к 2012 году количество интернет–пользователей возросло до 9,4 млн человек, т.е. в 134 раза. А в 2013 году количество населения РК, пользующегося Интернетом возросло до 65,6% от общего населения республики. В настоящее время в Казахстане происходит активный рост электронной коммерции, и, по прогнозам CNP, к началу 2016 года объем рынка электронной коммерции должен составить более $3,6 млрд. В 2013 году рынок электронной коммерции в РК, по разным оценкам, оценивался в $600-800 млн, что составляло 0,7% от общей доли в ритейле. Так, по оценке консалтингового агентства J'son& Partners, в 2013 году рынок электронной коммерции в России оценивался в $15 млрд (2% доли в ритейле), на Украине – в $2,2 млрд (2%), в Беларуси – в $350 млн (1,2%). Таким образом, рынок интернет-коммерции в Казахстане пока еще недостаточно развит и находится на этапе внедрения. На сегодняшний день в сегменте электронной коммерции в Казахстане насчитывается порядка 500 компаний. По данным Forbes Kazakhstan, основными игроками интернет-коммерции являются АО «Эйр Астана» (чистая выручка – около $80 млн), ТОО «AlserComputers» ($6,6 млн), АО «Казкоммерцбанк» ($3,3 млн) и ТОО «Арена S» (Sulpak.kz) ($6,3 млн) [6].

Для развития электронной коммерции в РК существуют несколько важных аспектов, а именно:

Во-первых, это адекватная законодательная база. По данному фактору в Казахстане все сайты являются средствами СМИ. Государственная поддержка представлена Государственной программой «Информационный Казахстан-2020», т.е. в РК имеется достаточная законодательная база и имеется государственная поддержка.

Во-вторых, уровень жизни населения в Казахстане способствует возможности покупки персональных компьютеров, предоставлению услуг Интернета и, соответственно, доступностью Интернета для большинства населения страны. Однако рост инфляции и девальвации в 2014-2015 годах существенно снизил покупательную способность населения, что влияет негативным образом на темпы развития электронной коммерции и интернет-маркетинга в РК.

В-третьих, доверие потребителей к интернет-продажам пока недостаточно сформировано. Наибольшее доверие у казахстанских потребителей вызывают продажа и бронирование авиа- и ж/д билетов, на втором месте по уровню доверия потребителей занимают товары, реализуемые в интернет-магазинах. Около 57% пользователей демонстрируют недоверие граждан к рынку электронной коммерции, предпочитая оплачивать заказанный товар или услугу наличными деньгами только при его получении.

В-четвертых, не развиты удобные средства платежей в необходимой степени, большинство онлайн-покупок производится наличными деньгами, поскольку у 80% банковских карточек отсутствует доступ к оплате интернет – покупок. В настоящее время наиболее востребованными платежными интернет-системами в РК являются QIWI, CuberPlat, HandyPay, KZM и др.

В-пятых, логистические процессы и наличие недорогой и удобной инфраструктуры доставки товаров являются серьезной проблемой, препятствующей развитию интернет-маркетинга в Казахстане. Наиболее распространенными способами доставки в РК являются курьерская служба (DHL, WestPost, UPS) и почтовая

доставка (АО «Казпочта»). В настоящее время крупнейший оператор национальных почтовых доставок АО «Казпочта» проводит модернизацию системы почтовых доставок для оптимизации логистических процессов в РК, которая включает: развитие сети постаматов; внедрение мобильной системы Postman, позволяющей принимать любые мобильные платежи; оснащение всего автотранспорта GPS-устройствами; запуск ситуационного центра, позволяющего проведение контроля качества обслуживания в режиме онлайн [7].

Электронная коммерция в РК находится на стадии становления. Однако наиболее прогрессивно мыслящие бизнесмены уже активно позиционируются в Интернете, используя для этого видео=блоги, аккаунты в социальных сетях для общения с потребителями, и организуют онлайн промо-туры. Основными интернет-площадками в РК являются Google, Mail.ru, Yandex, Youtube. Основными инструментами продаж интернет-маркетинга в Казахстане являются: контекстная реклама в результатах поиска, email маркетинг, поисковая оптимизация, таргетированная реклама в социальных сетях. Основными инструментами деятельности по формированию лояльности клиентов в интернет–маркетинге Казахстана является продвижение в социальных сетях. По мнению экспертов, объем рынка интернет–рекламы в 2014 году составил около 20 млн. долларов. Yandex заработал за 2014 год около $4 млн на казахстанском рынке и это не предел, а только начало развития интернет–рекламы в Казахстане [8]. Крупными локальными электронными ресурсами в Казахстане для проведения интернет –маркетинга являются vse.kz, yvision.kz, kolesa.kz и др. С точки зрения возврата инвестиций, самыми эффективными инструментами интернет–маркетинга являются такие инструменты продвижения, как SEO-оптимизация, контекстная реклама и электронный маркетинг. SEO или поисковая оптимизация представляет собой целую последовательность определенных действий, которая производится на сайте для повышения его позиций на страницах результатов поиска поисковыми системами с целью общего улучшения производительности, совершенствования и перестройки деятельности сайта. Следует заметить, что слабым местом интернет-маркетинга Казахстана является недостаточная организация отечественными компаниями SEO-оптимизации, которая в нынешних условиях рынка является наиболее подходящим инструментом для продвижения интернет ресурсов. В настоящее время для SEO-оптимизации крупные компании вынуждены обращаться к профессиональным специалистам из России или Украины.

Примером успешного интернет–маркетинга в Казахстане является деятельность Интернет – агентства «Chesnok.kz», которая является одним из немногих агентств, которые оказывают полный цикл услуг по продвижению в Интернет. Деятельность компании включает обширный ассортимент услуг в области интернет-маркетинга, такие как: продвижение в социальных сетях; изготовление видеопродукции; проведение конкурсов и акций; осуществление PR-коммуникаций, событийного маркетинга, тестирования товаров и услуг; организация спецпроектов в Интернете и блог-туров; производство сайтов [9]. Конкурентными преимуществами компании являются предоставление полного спектра услуг в интернет-маркетинге, и гибкая интеграция интернет-маркетинга с традиционным маркетингом (использование событийного маркетинга). Одним из крупных проектов компании является организация промо-тура «Samsung Road Show» для компании «Samsung Electronics Kazakhstan and Central Asia», который охватывал пять крупнейших городов Казахстана, таких как Атырау, Астана, Павлодар, Усть-Каменогорск и Шымкент. Уникальной особенностью данного проекта является создание компанией промо–сайта, где любой пользователь интернета мог наблюдать за передвижением промо – грузовика в режиме реального времени и принимать участие в конкурсах. Кроме того, компания занимается продвижением такого крупного клиента, как компания «Планета Электроники», а также занимается рекламой кинопроката. Таким образом, на примере анализа деятельности Интернет-агентства «Chesnok.kz» наглядно видно, в каком направлении развивается интернет-маркетинг в Казахстане, эффективность которого во многом зависит от рода деятельности компаний, используемых подходов, целей, стратегии и бюджета.

Таким образом, сильными сторонами развития интернет-маркетинга в РК являются: стремительный рост потребителей Интернета, а также основных направлений деятельности интернет-маркетинга в Казахстане; наличие адекватной законодательной базы и государственной поддержки; рост опыта пользования Интернетом потребителями в РК, что ведет, соответственно, и к росту доступа в Интернет; наличие первых успешных компаний, специализирующихся

на предоставлении услуг интернет–маркетинга; открытость экономики Казахстана привела к появлению на интернет-рынке страны крупнейших игроков; быстрые темпы формирования инфраструктуры телекоммуникаций в РК; наличие крупных локальных электронных ресурсов в Казахстане для проведения интернет–маркетинга.

Слабыми сторонами развития интернет–маркетинга в РК являются: недостаточно сформировано доверие потребителей к интернет-продажам; наличная оплата большинства онлайн-покупок из-за отсутствия доступа к интернету большинства банковских карт, что свидетельствует о слабой развитости удобных средств платежей; слабая развитость недорогой и удобной инфраструктуры доставки товаров; недостаточная организация SEO-оптимизации отечественными компаниями, которая в нынешних условиях рынка является наиболее подходящим инструментом для продвижения интернет ресурсов; слабая активность локальных электронных ресурсов.

Возможностями для развития интернет-маркетинга в РК являются: модернизация системы почтовых доставок для оптимизации логистических процессов в РК АО «Казпочта»; увеличение активности локальных казахстанских электронных ресурсов.

Угрозами развития интернет-маркетинга в РК является рост инфляции и девальвации в 2014-2015 годах, который существенно снизил покупательную способность населения, таким образом внешняя экономическая среда значительно влияет негативным образом на развитие электронной коммерции и интернет-маркетинга в РК.

В результате проведенного анализа сильных и слабых сторон развития интернет-маркетинга в РК можно сделать вывод, что в Казахстане наблюдается последовательное динамичное развитие интернет-маркетинга в различных формах взаимодействия между участниками данного процесса. Вместе с тем имеются проблемы, обусловленные тем, что информационный сектор экономики находится на стадии развития и, соответственно, продолжается адаптация участников интернет-маркетинга к новым условиям и в настоящее время также совершенствуется инфраструктура интернет-рынка и стимулируется конкуренция происходящими процессами.

Проведенный анализ сильных и слабых сторон развития интернет-маркетинга в Китае и Казахстане дает возможность для проведения сравнительного анализа. Сравнивая развитие интернет-маркетинга в Китае и Казахстане, необходимо отметить как ряд схожих характерных признаков, так и существенные различия.

Схожесть развития интернет-маркетинга в этих странах заключается в следующем: применение комплекса маркетинга 4 – Р в классическом, традиционном понимании маркетинга в обеих странах; аналогичная структура рынка и основные системы взаимодействия между участниками рынка в Китае и Казахстане; подъем экономики Китая и Казахстана, что привело к росту уровня доходов населения, росту среднего класса населения, массовой компьютеризации населения и росту пользования социальными сетями и мобильными устройствами внутри страны; высокий уровень государственной поддержки развития интернет-маркетинга в Китае и в Казахстане, однако при этом и высокий уровень вмешательства государства в развитие Интернета в обеих странах; низкий уровень насыщенности внутреннего рынка при растущем уровне доходов населения в Китае и в Казахстане; отмечается стремительный рост основных направлений деятельности интернет-маркетинга в Китае и Казахстане; основными направлениями интернет-маркетинга в Китае и Казахстане являются: e-mail маркетинг; поисковой маркетинг; социальный маркетинг; мобильный маркетинг; контент-маркетинг; партнерский маркетинг (CPA); электронная коммерция находится на стадии роста продаж своего жизненного цикла в Китае и Казахстане; Повышение уровня интернет-покрытия из-за стремительного развития инфраструктуры телекоммуникаций в Китае и Казахстане; высокий уровень доступности Интернета в Китае и Казахстане.

Существенными различиями в развитии интернет-маркетинга в Китае и Казахстане являются: различие в степени открытости экономической системы, поскольку в Китае существует экономическая система закрытого типа, а в Казахстане уровень открытости экономики высокая; ощутимое различие в развитии интернет – маркетинга проявляется в огромном количестве населения Китая, как потенциальных потребителей интернет-услуг, значительно превышающего население Казахстана в миллиарды раз; в Китае интернет-площадки, интернет-платформы и локальные электронные ресурсы представлены, в основном, национальными компаниями, в то время как в Казахстане они представлены крупными международными компаниями; в Китае уровень доверия к элект-

ронной коммерции значительно выше, чем в Казахстане, чем объясняется и более высокий рост онлайн-продаж в Китае, чем в Казахстане; в Китае существуют несколько крупных платежных Интернет-систем и платежи проводятся, в основном, безналичным способом, в Казахстане они находятся только на стадии формирования и платежи за онлайн-покупки проводятся, в основном, наличными средствами; в Китае развита недорогая и удобная инфраструктура доставки товаров на высоком уровне, в Казахстане она находится на стадии формирования.

Несмотря на существенные различия в развитии интернет-маркетинга в Китае и Казахстане, существуют огромные перспективы для взаимовыгодного сотрудничества двух дружественных государств. Китайский интернет–рынок очень заманчив для развития деятельности казахстанских компаний и имеет огромные перспективы для многих компаний, особенно в секторе B2B. Для продвижения продуктов и сервисов казахстанского производства на китайском интернет-рынке необходима локальная маркетинговая стратегия электронной коммерции, адаптированной под специфику китайских потребителей.

Таким образом, Интернет-маркетинг представляет собой деятельность, которая обеспечивает и удовлетворяет желания, потребности и нужды потребителей посредством электронных средств коммуникаций. Анализ современного состояния интернет-маркетинга Китая и Казахстана выявил сильные и слабые стороны, схожесть и различия его развития, определил перспективы развития рынка для каждой из стран. Несмотря на существенные различия в развитии интернет-маркетинга в Китае и Казахстане, существуют огромные перспективы для взаимовыгодного сотрудничества двух дружественных государств.

Литература

1 Плосконосов М. Интернет маркетинг. Что это такое? – электронный ресурс «5 сфер»: http://5sfer.com/6344-internet-marketing-chto-eto-takoe.html

2 Королев А. В направлении Азии. – электронный ресурс «ЭКСПЕРТ Казахстан»: http://expertonline.kz/a10588/

3 Экскурс в китайский рынок электронной коммерции. – электронный ресурс LPGENERATOR: http://lpgenerator.ru/blog/2015/02/28/ekskurs-v-kitajskij-rynok-elektronnoj-kommercii/

4 Платежные системы Китая. – электронный ресурс ПлатежИнфо: http://plateginfo.com/systemy/pay-system/kitajskaya-platyozhnaya-sistema.html#i-2

5 Интернет маркетинг в Китае. – электронный ресурс WEBMASHINA: http://plateginfo.com/systemy/pay-system/kitajskaya-platyozhnaya-sistema.html#i-2

6 Байкинова А. E-commerce вытесняет традиционные формы продаж. – электронный ресурс КАПИТАЛ центр деловой информации: http://kapital.kz/business/33182/e-commerce-vytesnyaet-tradicionnye-formy-prodazh.html

7 Рынок E-Commerce Казахстана. – электронный ресурс АКИБ: Ассоциация Казахстанского интернет бизнеса и мобильной коммерции: http://akib.kz/news/show/id/38

8 Шестов П. Рынок интернет-рекламы в РК составляет $20 млн. – электронный ресурс КАПИТАЛ центр деловой информации: http://kapital.kz/economic/34674/rynok-internet-reklamy-v-rk-sostavlyaet-20-mln.html

9 Официальный сайт Internet-агентства «Chesnok.kz»: http://cabmarket.kz/catalog/company/node/internet-agentstvo-chesnokkz

References

1 Ploskonosov M. Internet marketing. Chto eto takoe? – jelektronnyj resurs «5 sfer»: http://5sfer.com/6344-internet-marketing-chto-eto-takoe.html

2 Korolev A. V napravlenii Azii. – jelektronnyj resurs «JeKSPERT Kazahstan»: http://expertonline.kz/a10588/

3 Jekskurs v kitajskij rynok jelektronnoj kommercii. – jelektronnyj resurs LPGENERATOR: http://lpgenerator.ru/blog/2015/02/28/ekskurs-v-kitajskij-rynok-elektronnoj-kommercii/

4 Platezhnye sistemy Kitaja. – jelektronnyj resurs PlatezhInfo: http://plateginfo.com/systemy/pay-system/kitajskaya-platyozhnaya-sistema.html#i-2

5 Internet marketing v Kitae. – jelektronnyj resurs WEBMASHINA: http://plateginfo.com/systemy/pay-system/kitajskaya-platyozhnaya-sistema.html#i-2

6 Bajkinova A. E-commerce vytesnjaet tradicionnye formy prodazh. – jelektronnyj resurs KAPITAL centr delovoj informacii: http://kapital.kz/business/33182/e-commerce-vytesnyaet-tradicionnye-formy-prodazh.html

7 Rynok E-Commerce Kazahstana. – jelektronnyj resurs AKIB: Associacija Kazahstanskogo internet biznesa i mobil'noj kommercii: http://akib.kz/news/show/id/38

8 Shestov P. Rynok internet-reklamy v RK sostavljaet $20 mln. – jelektronnyj resurs KAPITAL centr delovoj informacii: http://kapital.kz/economic/34674/rynok-internet-reklamy-v-rk-sostavlyaet-20-mln.html

9 Oficial'nyj sajt Internet-agentstva «Chesnok.kz»: http://cabmarket.kz/catalog/company/node/internet-agentstvo-chesnokkz

Dzhulaeva A.M.,
Chegebayeva S.A.

Motivation in the practice of insurance companies

In today's world, motivation plays an important role in personnel management and determines the possibility of the formation of effective management. The problem of motivation plays an important role in the management of both the theoretical and practical aspects. The definition of motivation as a major management functions formulated M.H. Meskon «motivation – process motivations themselves and others in the activities in order to achieve personal and organizational goals.» In the area of management control is a function consisting in shaping the motivation of employees to work. This article discusses the methods and forms of the organizational structure of the insurance companies 'management, new approaches to solving the problem of motivation and stimulation of labor, determined by the value and the importance of motivation in the insurance companies' management practice, it is a model of motivational process, examines the five largest insurance Kazakhstan companies, the success of which motivation He played a major role.

Key words: motivation, management, personnel, personnel management, insurance.

Джулаева А.М.,
Чегебаева С.А.

Сақтандыру компанияларының басқару тәжірибесіндегі ынталандыру

Қазіргі заманда ынталандыру қызметкерлерді басқаруда маңызды орын атқарады және тиімді басқаруды қалыптастыру мүмкіндіктерін анықтайды. Қызметкерлерді ынталандыру проблемасы теориялық жағынан да, практикалық жағынан да алып қарағанда басқару облысында маңызды орынға ие. Ынталандыруды басқарудың басты қызметі ретінде анықтауды қалыптастырған М.Х. Мескон: «ынталандыру – жеке және ұйымдастырушылық мақсаттарға жету үшін қызметке өзін және басқаларды ынталандыру процесі». Басқару сферасында бұл көшбасшылардың қызметі, яғни жұмысшылардың еңбекке деген ынтасын қалыптастыру. Мақалада сақтандыру компанияларының ұйымдастырушылық құрылымындағы басқарудың әдістері мен формалары көрсетілген, еңбекті ынталандыру мен жалпы ынталандырудағы проблемаларды шешу тәсілдері қарастырылған, басқару тәжірибесіндегі ынталандырудың мағынасы мен маңыздылығы анықталады, ынталандыру процесінің моделі келтірілген, негізгі табыс көзі ынталандыру болып табылатын ҚР 5 ірі сақтандыру компаниялары қарастырылған.

Түйін сөздер: ынталандыру, басқару, қызметкер, қызметкерлерді басқару, сақтандыру.

Джулаева А.М.,
Чегебаева С.А.

Мотивация в практике управления страховых компаний

В современном мире мотивация играет важную роль в управлении персоналом и определяет возможности формирования эффективного менеджмента. Проблема мотивации персонала занимает важное место в области управления как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Определение мотивации как одной из главных функций менеджмента сформулировал М.Х. Мескон: «мотивация – процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных и организационных целей». В сфере управления это функция руководства, состоящая в формировании у работников мотивов к труду. В данной статье рассматриваются методы и формы управления организационной структуры страховых компаний, новые подходы к решению проблемы мотивации и стимулирование труда, определяются значение и важность мотиваций в практике управления страховых компаний, приведена модель мотивационного процесса, рассматривается пять крупнейших страховых компаний РК, в успехе которых мотивация сыграла главную роль.

Ключевые слова: мотивация, менеджмент, персонал, управление персоналом, страхование.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 658.336

*Dzhulaeva A.M., Chegebayeva S.A.

Al-Farabi Kazakh national university,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: danone0303@list.ru

MOTIVATION IN THE PRACTICE OF INSURANCE COMPANIES

Every year the competition among insurance companies have traditionally highlighted the problem of formation of new approaches in the management of personnel of insurance companies. Implementation of changes in the forms and methods of managing their organizational structures aimed at improving the profitability and competitiveness of the organization, expand markets and improve the quality of services provided. Of course, this kind of transformation is not possible without highly skilled personnel, capable of a high level to achieve the set objectives for the company. At the same time the heads of insurance companies especially acutely aware that the staff is the main asset of the company, playing a key role in achieving success. The solution of these problems should contribute to an elaborate system of work with personnel, one of the areas which is to increase the interest of workers in the effective labor, improve their performance and qualifications. The leading role in increasing the performance and quality of work plays a system of motivation and stimulation of work of employees of the company. Neither management model will not be able to function effectively if it does not operate an effective system of motivation and stimulation, which induces a specific individual and the team as a whole to achieve individual and collective goals. But to achieve them workers need to know what is happening in the organization, to take an active part in its life and development. At the same time to enjoy the work and, of course, to achieve good results , they need to feel that what they do has a real value . That is why the search for new approaches to solving the problem of motivation and stimulation of labor as an important factor for effective economic governance is a prerequisite for carrying out administrative reforms, both in individual companies and across the country as a whole. The role of motivation is great in building the corporate culture, the formation of values within the company. motivation management practices determine the nature of relations between management and staff, the likelihood of conflict, the level of trust between employees. Model motivational process is shown in Figure 1. The human needs are the basis of motivation that transform in motifs. The motives determine behavior, considered as the target installation. However, the complexity in the implementation of motivation through requirements related to differences in the assessment of individual needs.

Figure 1 – Model motivational process

To reduce turnover necessary to carry out activities in the following areas:

1. Salary

Change pay system by replacing the accountant system complex:

• time-bonus wages;

• the accountant-bonus;

• piecework-bonus pay.

By the salaries of employees following surcharges are set:

• surcharge for harmful and difficult working conditions – in the amount and manner prescribed by the labor legislation;

• surcharge for combining trades (positions), the increase in volume of work performed in the amount established by agreement between management and worker;

• surcharge for work in the evening and at night – in the amount and manner prescribed by the labor legislation;

• supplement for overtime work;

• Surcharge for weekends and holidays.

Also, the company needs to develop regulations on awarding workers and piece workers time-worker, which will provide for the accrual according to the basic monthly premium bonus indicators. Bonuses for the reporting month will ensure the formation of the variable part of the salary depending on the parameters describing the results of the structural unit and the degree of personal employee contribution. The main objective of the bonus – promotion of planned production and economic results of all business units.

2. Working conditions: conduct additional office premises and equipment manufacturing ventilation, sun-blinds, modern furniture and office equipment;

3. Management of the company: to develop a list of measures to strengthen confidence in the managers (reception days, interview, etc.); in order to improve relations with the immediate supervisor. strengthen interpersonal relationships between employees to schedule a site seminars, corporate events;

4. The company's policy: to develop a document that will define the objectives and priorities of the enterprise in the field of improvement of personnel work. The document is intended for the employees, it will give them the opportunity to understand the administration's policy in relation to staff. It will contain the rules of etiquette, norms of behavior, the main objectives of the enterprise.

5. A sense of progress: to ensure the desired result to develop a system of quantitative evaluation of the various units. Monthly management of the company to hold general meetings at which summarizes the work of the various departments, the award winners.

6. Recognition:

You must provide the following activities for the recognition of distinguished merit employees:

• monthly summarizing work between departments;

• Delegate units much more serious, a variety of duties to ensure high internal motivation.

7. Responsibility: to increase responsibility among employees, ensuring high job satisfaction develop job descriptions for the various divisions and based on the control model. The essence of the changes is to give maximum autonomy units with simultaneous increase of their responsibility for the work performed.

8. Personal growth and advancement: to develop the following activities designed to increase the motivation of employees:

• career planning,

• Promoting training,

• an objective assessment of cadres,

• promotion of employees based on achievements in the work.

Insurance services have a dual nature, ie. E. They are both consumer and financial services. The purpose of insurance as a consumer service is to meet the needs of the customer, the purpose of the insurance as a financial service – the optimization of the movement of financial resources of insurers and policyholders. The lack of positive perception in society need insurance, low solvency of the bulk of potential consumers put forward before

the insurance companies operating in the Russian market, to constantly improve the efficiency of their work, improving all the parties of the company. The most important directions of improving the efficiency of the insurance companies are: the development of a legally «pure» insurance products, as much as possible taking into account the client's needs: improvement of insurance products sales system; creating a positive image of the company. A feature of the reproductive cycle in insurance is the fact that the sale of insurance services is preceded by its production. Provision of insurance services is probabilistic in nature. insurer client receives an insurance payment in case, if there is specified in the contract event, the occurrence of which is assessed a certain probability. The client may not receive the compensation (if the insured event has not occurred), but the service is still considered to be rendered and paid premiums are not refundable. The need for insurance in most cases are not aware of the potential buyer of insurance services. In contrast to the requirements of food, clothing, housing, medical care, labor for businesses, insurance is one of the last places in the hierarchy of needs. client does not want to spend money on insurance if he is not fully satisfied with the more important requirements at a low level of solvency. As long as the insured event has not occurred, and there is no need to compensate for the damage caused by him. Therefore, insurers are forced to conduct propaganda and explanatory work, clearly explain the client's need for compensation of unexpected losses, and thus the insurance. In other words, the insurer decides the task of translating the client's insurance needs of the discharge into the unconscious conscious.

Modern insurer – a well-organized employee who feels the limits of their responsibility. He adheres to his duties, and guided them in practice. Discretion and seriousness in the affairs of the first commandment of the insurer, in whose hands are usually concentrated large financial resources. The success in the insurance business depends on the specialist skills to analyze the situation, to have a sense of reasonable and justifiable risk, be able to adapt to the changing situation. Among the professional qualities include the ability of the insurer to offer a few solutions to the problem, pinpoint their targets and in the race to become the leading of the insurance market leader.

Under market conditions, the insurer's business strategy is to:

1) the most efficient service to customers (policyholders)

2) optimization of the movement of the insurer's financial resources (to obtain the maximum yield in the provision of insurance services).

This strategy reqires improving the quality of services provided by:

– Increasing professionalism of the majority of the insurance company services (sales, claims settlement department, customer service department, department of technical expertise, financial and legal services)

– Reduce the period of settlement of reported claims,

– An additional customer service associated with the conclusion of treaties and (or) the provision of additional services when an insured event,

– Determining the amount of insurance premiums that meets the interests of the insured.

Getting the maximum return in the provision of insurance services provided by:

– Implementation of the targets of sales of insurance products, which are expressed in the amount of premiums received,

– Determining the amount of insurance payments on claimed losses, satisfying the interests of the insurer (the average payout)

– The establishment of the targets of the cost of doing business and general expenses,

– Financial management of available funds of the company,

– Increase of a profitable part through the use of legal institutions «subrogation» and «regression».

This strategy leads to increase the company's competitiveness in the market, extension of the territorial scope, increase sales and increase profitability of the insurance activity of the company.

With this business strategy cadre should consist for the most part of the employees with the following motivational types:

1) Tool

2) Professional

3) Master

Currently, management of labor motivation of insurers staff – this is one of the main tasks of activating the human factor, ie, conscious and effective use in the insurance business of accumulated knowledge, skills, experience with the natural qualities inherent in man: the desire for knowledge, analytical thinking.. , creative activity.

At the end of 2015 five largest insurance companies of Kazakhstan occupy 42.9% of the market. Championship traditionally holds the IC «Eurasia», occupying 13.5% of the market; IC «Halyk Kazakhinstrakh» occupies the second line with 10.1%; in third position settled IC «NOMAD LIFE» with a share – 8.2%; fourth position again

left for the UK «NOMAD Insurance» with 5.7%; SK «LIC» European Insurance Company «, as in the past month, closes the top five with 5.4% of total premiums. The insurance for the client the main indicator of the responsibility of the insurance companies are the insurance payments. At the end of October 2014 SC «Eurasia» has paid its customers with 7.2 billion tenge, or 12.7% of total payments made by domestic insurance companies. This is the first place in the ranking of insurers, who regularly pay their clients. In second place – SC «Halyk – Kazakhinstrakh» with 6.7 billion tenge of insurance payments (11.9% of the market). In third place settled IC «NOMAD Insurance» with 3.9 billion tenge (share – 6.8%). In fourth place – SC «Tsesna Garant», whose clients received 3.4 billion tenge (6.0%). LIC «NOMAD LIFE» closes the top five with 3.1 billion tenge of insurance payments – is 5.4% of total payments, according to eq. The success of these insurance companies play an important role good motivation. That is, employees of insurance companies interested in carrying out its work, strive to achieve the goals set by the organization, and they care about its future, so the company is successful in the implementation of this function. The most important strategic resource of the five largest insurance companies in the Republic of Kazakhstan is a team of key specialists, the so-called management team. Because that's what these people have to be accompanied by a business, to make decisions on which its effectiveness will depend directly.

References

1 «Buhgalterskoe prilozhenie» №47 (9105) 2005 Sladkevich B.P. Motivacionnyi menedzhment // K.: MAUP. – 2001. – T. 168.

2 Al'bert M., Meskon M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta // M.: Delo. – 1998. – C. 492.

3 Volgin N., Val E. Motivacionnaya osnova effektivnosti truda // Chelovek i trud. 2000. – №4. – S. 75.

4 www.nationalbank.kz (razdel Statistika – Pokazateli finansovogo sektora – Strahovoi sector- Finansovye pokazateli – Svedeniya po strahovym (perestrahovochnym) organizaciyam RK).

Литература

1 «Бухгалтерское приложение» №47 (9105) 2005 Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент //К.: МАУП. – 2001. – Т. 168.

2 Альберт М., Мескон М., Хедоури Ф. Основы менеджмента // М.: Дело. – 1998. – С. 492.

3 Волгин Н., Валь Е. Мотивационная основа эффективности труда // Человек и труд. 2000. – №4. – С. 75.

4 www.nationalbank.kz (раздел Статистика – Показатели финансового сектора – Страховой сектор – Финансовые показатели – Сведения по страховым (перестраховочным) организациям РК).

Жангирова Р.Н., Торебаева Н.С.

Управление качеством человеческих ресурсов в современных условиях

Новый взгляд на управление человеческими ресурсами и принятие во внимание потенциальных возможностей сотрудников организации обретает сейчас большее значение. Современный бизнес характеризуется возрастающим темпом перемен, глобализацией, достижениями в информационных и коммуникационных технологиях, инновациями в производстве продукции и в сфере услуг. Рынок постоянно меняется, диктует свои новые требования. В условиях жесткой конкуренции на глобальном уровне фундаментальным решением являются совместные усилия компании и ее инициативных сотрудников. Сотрудники – важнейшее достояние организации, которое надо сохранять, развивать и использовать для успеха в конкурентной борьбе. Для того, чтобы ответить на сегодняшние бизнес-требования, необходимо развитие гуманной рабочей среды. Человеческий потенциал, способность руководителя правильно поставить цель и эффективно распорядиться ресурсами становятся главным фактором успеха организации. В статье рассмотрены основные проблемы управления качеством человеческих ресурсов. Обоснованы современные требования к качеству человеческих ресурсов.

Ключевые слова: качество человеческих ресурсов, система управления качеством человеческих ресурсов, инновационная активность, новые знания, творческий потенциал, гуманитарные и личностные качества человека.

Zhangirova R.N., Torebaeva N.S.

Management of human resources quality in modern conditions

A new look at human resource management, and taking into account the potential of employees of the organization becomes more important right now. Modern business is characterized by the increasing pace of change, globalization, advances in information and communication technologies, innovation in production and services sectors. The market is constantly changing, dictates new requirements. In a highly competitive global fundamental solution is the joint efforts of the company and its employees initiative. Employees – the most important asset of the organization, which is to be preserved, developed and used for competitive success. In order to respond to today's business requirements, you need to develop a humane working environment. Human capacity, the ability to put the head of the right target and effectively dispose of resources are the main factor of success of the organization. In the article the basic problems of management of human resources quality. Substantiates the modern requirements to the quality of human resources.

Key words: quality of human resources, human resources, quality management, innovation activity, new knowledge, creativity, human and personal qualities.

Жанғырова Р.Н.,
Төребаева Н.С.

Қазіргі жағдайда адам ресурстарының сапасын басқару

Адам ресурстарын басқаруына жаңа көзқараспен қарау, назарға ұйым қызметкерлерінің әлеуетін ескере отыру, дәл қазір аса маңызды болып отыр. Қазіргі заманғы бизнес өзгерулерінің алға арттыру қарқынымен, жаһанданумен, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар жетістіктерімен, өндіріс саласындағы және қызмет көрсету секторларындағы инновациялармен сипатталады. Нарық үнемі өзгеріп отырады, жаңа талаптар қояды. Жоғары бәсекеге қабілетті жағдайларында жаһандық деңгейінде компания мен оның ынталы қызметкерлері бірлескен күш іргелі шешім болып табылады. Қызметкерлер – бәсекеге қабілетті табысқа жету үшін сақталатын, пайдаланылатын және дамыталатын ұйымның ең маңызды активі. Бүгінгі бизнес талаптарына жауап беру үшін, адамгершілік жұмыс ортасын дамыту қажет. Адам қуаты, басшысының оң нысанаға қойып білуі, тиімді ресурстарын еркін игеруі ұйымның табысының басты факторы болып табылады. Мақалада адам ресурстарының сапасын басқарудың негізгі мәселелері қарастырылған. Адам ресурстарының сапасына қойылатын қазіргі заманғы талаптары негізделген.

Түйін сөздер: адам ресурстарының сапасы, адам ресурстарының сапасын басқару жүйесі, инновациялық белсенділік, жаңа білім, шығармашылық әлеует, адамның адамгершілік және жеке қасиеттері.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 658.3

***Жангирова Р.Н., Торебаева Н.С.**

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

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Специфика человеческих ресурсов состоит в эмоционально-осмысленной реакции людей на внешнее воздействие, что объясняет различную реакцию сотрудников на применяемые методы управления. Возможность долговременного сотрудничества организации и его работников и способность последних к постоянному самосовершенствованию, также являются важными особенностями человеческих ресурсов, обусловливающими повышенное внимание к эффективности их использования.

Наиболее важными элементами реального управления человеческими ресурсами являются: акцент на качество привлечения, найма и развития сотрудников; применение коллективных, групповых методов организации труда в целях формирования благоприятного климата для делегирования компетенции и ответственности, а также сотрудничества работников.

Существенным обстоятельством является то, что люди, чаще всего, приходят на предприятия осознано, с определенными целями и ожидают предоставления возможности в их достижении. Процесс взаимодействия между организацией и сотрудником является двусторонним, а удовлетворенность сотрудника этим взаимодействием является таким же необходимым условием его продолжения, как и удовлетворенность организации.

Тот факт, что «компания – это ее люди» является сегодня актуальным. Людские ресурсы являются уникальным и неисчерпаемым источником инноваций и творчества организации, которые имеют решающее значение для развития рынка и дальнейших решений. Для того, чтобы выпускать качественную продукцию, которая является продуктом качественной организации, необходимы работники, ориентированные на качество. Их искренняя приверженность качеству должна отражаться во всей выполняемой работе.

Квалифицированные и образованные работники, которые высоко мотивированны для создания качественных продуктов, являются основными активами организации для успеха в будущем, установления лидерства на рынке и известности на мировом уровне [1].

Нельзя не отметить, что инновационный характер современной мировой экономики формирует новые требования к качеству человеческих ресурсов, для которых важными становятся не только высокий уровень образования и профессионализма, хорошее физическое и психическое здоровье, но гибкость и мобильность, а также инновационная активность. Последнее рассматривается как способность нестандартно подходить к решению профессиональных проблем, гибко реагировать на происходящие изменения; выступать в роли генератора идей; воспринимать и формировать новые знания; разрабатывать и принимать участие в реализации инновационных проектов. Таким образом, усиливается творческая составляющая в отношении человека к труду.

Управление качеством человеческих ресурсов представляет сложную систему, включающую в себя взаимосвязанные структуры и подсистемы разработки, формирования, оценки, поддержания и совершенствования качества человеческих ресурсов. Управление качеством человеческих ресурсов на уровне организации должно предусматривать определение необходимой компетентности человеческих ресурсов, планирование обучения и развития человеческих ресурсов, оценку результативности человеческих ресурсов, стимулирование и вовлечение человеческих ресурсов в совершенствование собственного качества, проведение мониторинга и аудита качества человеческих ресурсов организации.

Необходимость управления качеством человеческих ресурсов обусловлена, прежде всего, влиянием внешних по отношению к системе факторов, которые определяют комплекс необходимых качественных характеристик человеческих ресурсов, соответствующий современным требованиям развития общества [2].

Тенденции роста сложности управления и функциональной связанности современных производственных, хозяйственных, финансовых, социальных систем, опасность ошибок и просчетов для нормального функционирования экономических и экологических комплексов, возможность выхода из-под контроля протекающих в них технических, природных и экономических процессов, т.е. непосредственная угроза для жизни отдельных групп и больших сообществ, обозначились на рубеже веков очень остро.

Такая ситуация обусловливает постоянное повышение ответственности и требований к человеку, причем не только к профессионально важным и инструментальным компетенциям того или иного персонала, но и к общекультурному уровню развития, уровню творческого потенциала, социально востребованным качествам и свойствам личности. При этом необходимыми производными в экономической сфере становятся гуманитарные, личностные качества человека.

В теории и практике начинают активно применяться экономические оценки конкретных качественных характеристик субъективного фактора: знания, квалификация, навыки, накопленный производственный опыт, личные качества – способности, разностороннее развитие, активность, ответственность, характер и др.

В целом именно структура, системность состава и качества человеческих ресурсов становятся движущей силой развития социально-экономических систем: от локальных до международных.

Работник в современном производстве воспринимается как главная ценность организации, источник ее развития, повышения благосостояния и конкурентоспособности. Однако, постоянное повышение требований к человеческим ресурсам имеет свои границы, тем более что по ряду показателей потенциал человека снижается. Можно выделить ряд ключевых противоречий, которые детерминируют логику дальнейшего развития теоретических и прикладных исследований по данной проблеме:

1) противоречие между человекопотреблением и человекопроизводством, сущность которого заключается в постоянном повышении требований к человеку как участнику различных видов деятельности (в том числе и трудовой), с одной стороны, и снижением качества и количественных показателей человеческих ресурсов – с другой;

2) противоречие между повышением требования к качеству, производительности труда и ограниченными возможностями человека;

3) противоречие между ростом научно-технического прогресса, объемами и темпами производства и постепенным снижением здоровья человека и нации (чем выше объемы потребления продукции (качество жизни), тем выше объемы человекопотребления).

Решение выделенных противоречий возможно. Для этого необходимо разработать способ, позволяющий соотносить требования производства (в самом широком смысле) и возможностей (жизненных сил) человека [3].

Наиболее важными принципами мотивации сегодня являются: создание атмосферы взаимно-

го доверия, убедительность принимаемых решений и обратная связь; сохранение занятости (это заложено в систему мотивации высокопроизводительного труда); равные возможности для занятости, повышения в должности и оплаты труда в зависимости от достигнутых результатов; защита здоровья, обеспечение нормальных условий труда; справедливое распределение доходов от повышения производительности между наемными работниками и предпринимателями.

Успех любой организации в современных условиях ускоряющегося научно-технического процесса и усиливающейся конкуренции зависит, в первую очередь, от ее способности максимально эффективно отбирать персонал и использовать уже имеющиеся в ее распоряжении ресурсы для достижения стоящих перед ней целей. В свою очередь, эта способность во многом зависит от компетентности руководителей и специалистов по управлению персоналом, владения современными методами управления персоналом.

Эффективность функционирования системы управления персоналом определяется ее вкладом в достижение организационных целей. Управление персоналом эффективно настолько, насколько успешно персонал организации используют свой потенциал для реализации стоящих перед ним целей.

Гибкая организация труда, самоорганизация работника и групп, их сознательное участие не только в производственном процессе, но и в управлении производством становится отправной точкой создания систем управления человеческими ресурсами.

Предпосылками формирования «новой» (современной) модели, которая сложилась в 90-е гг. XX в., явились: глобализация экономики; обострение рыночной конкуренции; быстрые и непредсказуемые изменения во внешней среде; постоянные инновации в организациях; внедрение технологий, основанных на новых знаниях, опыте, интуиции; развитие компьютерно–информационных систем. Модель основана на творческом участии всех работников в делах организации, на сочетании экономических и моральных стимулов к труду, на коллективизме и приверженности людей к своей работе и к организации в целом. Для нее характерно тотальное творчество работников не только при выполнении своих непосредственных обязанностей, но и в процессе поиска новых методов работы, новых видов услуг, новых социальных технологий. Для нее характерна гуманизация труда персонала. Организация ассоциируется теперь с культурой, а человек – с развивающимся в рамках определенной культурной традиции существом. В данных условиях стало возможно лишь управление человеком как самостоятельным, активным существом, придерживающимся определенных ценностей, правил, принятых норм поведения.

Подводя итоги, можно отметить, рост конкуренции, совершенствование технологий, борьба за потребителя и качество продукции заставляют предприятие по-новому рассматривать весь комплекс вопросов управления. Изменились и требования к работнику. Главным здесь является признание высокой социальной ответственности, лежащей в первую очередь на управляющих. Современная организация – это адекватная реакция на быстрые перемены, непрерывно меняющиеся технологии и неопределенность среды. Современный подход организации представляет собой сбалансированное сочетание человеческих ценностей, организационных изменений и непрерывных адаптаций к изменениям внешней среды. Все это потребовало существенных изменений в принципах, методах и формах работы с человеком в организации.

Литература

1 Ареф Кашфи Х. Качественный работник, качественная организация и качественный продукт // Газета «Мир качества». – 2013. – № 6 (100). – с.5

2 Масалова Ю.А. Система управления качеством человеческих ресурсов // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – №1. – с. 81–85

3 Толмачева О.В. Управление качеством человеческих ресурсов // Вектор науки ТГУ. – 2009. – №6(9). – с.82-90

References

1 Aref Kashfi H. Quality worker, quality organization and quality product // Newspaper «World of Quality». – 2013. – № 6 (100). – p.5

2 Maslova Y.A. The quality management system of human resources // Herald of Omsk University. «Economy» series. – 2015. – №1. – p.81-85

3 Tolmacheva O.V. Management of human resources quality // Vector Science TSU. – 2009. – №6 (9). – p.82-90.

Beyzhanova A.T., Rysbaeva B.B.

Problems of formation country brand of Kazakhstan at the modern stage

Brand country – forms the country's image on the world stage and a positive opinion about the country of foreign nationals. Successfully created the country's brand improves the socio-economic situation in the country and contributes directly to the development of culture, sports and tourism of the country. To date, the formation of the country brand is of particular importance for improving the competitiveness of the Republic of Kazakhstan. In this regard, this article provides problems of the formation of country brand in Kazakhstan at the modern stage. The article deals with a political brand and image, an export brand, tourism brand, brand investment, brand culture, people as a national brand of Kazakhstan. Also the article analyzed the perspectives and directions of the development of the country brand in Kazakhstan.

Key words: brand, branding, the brand of the country, the country's image, economy, tourism, export, policies, investment, arts, sport.

Бейжанова А.Т., Рысбаева Б.Б.

Заманауи кезеңде Қазақстанның ел брендін құру мәселелері

Ел бренді – елдің әлемдік аренадағы имиджін, шетел азаматтарының ел туралы жағымды пікірін қалыптастырады. Сәтті құрылған ел бренді елдің әлеуметтік және экономикалық жағдайын арттырып, мәдени, спорт және туризм салаларының дамуына тікелей ықпал етеді. Қазіргі таңда Қазақстан Республикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру барысында ел брендін құру ерекше өзектілікке ие болып отыр. Осыған байланысты бұл мақалада жаңа заман талаптарына сай Қазақстанның ел брендін құру мәселелері қарастырылған. Мақалада Қазақстан имиджі және саяси бренді, экспорттық бренді, туристтік бренді, инвестициялық бренді және мәдени бренді қарастырылған. Сонымен қатар, Қазақстанның ел брендінің даму бағыты мен болашағы талданады.

Түйін сөздер: бренд, брендинг, ел бренді, ел имиджі, экономика, туризм, экспорт, саясат, инвестиция, мәдениет, спорт.

Бейжанова А.Т., Рысбаева Б.Б.

Проблемы формирования странового бренда Казахстана на современном этапе

Бренд страны формирует имидж страны на мировой арене и положительное мнение о стране иностранных граждан. Успешно созданный бренд страны улучшает социально-экономическую ситуацию в стране, а также напрямую способствует развитию культуры, спорта и туризма страны. На сегодняшний день формирование странового бренда представляет особую важность для повышения конкурентоспособности Республики Казахстан. В связи с этим в этой статье предусмотрены проблемы формирования странового бренда Казахстана на современном этапе. В статье рассмотрены политический бренд и имидж, экспортный бренд, туристический бренд, инвестиционный бренд, культурный бренд, население и люди как национальный бренд Казахстана. Также проанализированы перспективы и направления развития странового бренда Казахстана.

Ключевые слова: бренд, брендинг, бренд страны, имидж страны, экономика, туризм, экспорт, политика, инвестиция, исскуство, спорт.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 339.138(574):659.126

Beyzhanova A.T., * Rysbaeva B.B.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: bakonya01@mail.ru

PROBLEMS OF FORMATION COUNTRY BRAND OF KAZAKHSTAN AT THE MODERN STAGE

Modern Kazakhstan – dynamically developing country with a huge potential in the long term become a significant developed country. However successfully to compete on the world scene with other subjects in questions political, social and economic, cultural and tourist, sports, etc. developments it is necessary to form a strong national brand. In this situation, the search for an answer to the next questions is interesting: What is a modern brand of Kazakhstan? What accounts for the problem of the formation of a successful national brand? What are its prospects?

Image are an important tool for the management of public sentiment, as the mass public consciousness of the image reinforces the status of «really existing.»

The main function of the image of the country is to develop a positive attitude towards the state and government (its domestic and foreign policy), the country's citizens and foreign public.

Current national external and internal policy of the Republic of Kazakhstan is the confidence of the country's population, which has a positive effect on its political image. Thus, according conducted by «M-Vector» among the population of Kazakhstan and Kyrgyzstan study, nearly 60% of Kazakhstan's population believe their country is politically stable. Kazakhstan President has full confidence in 69% of the population, while 65% of respondents appreciate his work. With regard to the trust of the population to various government bodies and civil society institutions, demonstrates the high confidence of the country the government of Kazakhstan [1].

Among political images, occupy a special place the integral image of the state as a political community of the country as a nation-state community, people (nation). These images are often ambiguous, does not always correspond to the actual state of affairs. You can select the «internal» image of the country as the nature of the representations of its people about themselves and their place in the world («About us») and «external» as the perception of the country abroad («they are about us»).

Modern Kazakhstan – one of the most multi-ethnic countries in the world. Therefore, the «internal» image of the country can have a big influence public perception of Kazakhstan's multi-ethnic country, its influence on the development of the country.

According to the study, the multi-ethnic composition of the people of Kazakhstan as a key to successful development takes a large part of the population (59.9% of respondents). However, one in three (32%) have not yet determined its position on this issue [2].

In the perception of the identity of the residents of Kazakhstan in the first place – citizenship (56% of respondents, or a large part of the population in the first place consider themselves people of Kazakhstan), while ethnicity noted in the first place every fourth respondent. Approximately 5.8% of the respondents have identified as a priority religious affiliation (see Figure 1). [2]

Consequently, nationality and poly-ethnicity can be laid in the foundation of formation of positive political brand of the country, because they are the basic elements of identification of the people of Kazakhstan. However, as evidenced by the world practice of branding the country, in most cases, the basis of national identity is the history, culture and spirituality.

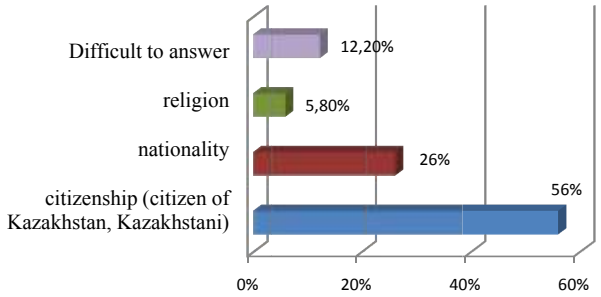


Figure 1 – Distribution of answers to the question: «If you talk about your affiliation, what is most important to you», in% [2]

Currently, attempts are being made to change the image of Kazakhstan as a «raw material» of the country in the direction of «industrialized» with widely diversified economies. In our opinion, it is the correct emphasis on the promotion of the food processing industry brands (share in the structure of Kazakhstan's exports of 3.5%). A huge plus of Kazakhstani goods – in a clean content, they do not contain GMOs, and on what should be built positioning of domestic goods.

To date, the National Agency for Export and Investment «KAZNEX INVEST» MINT RK jointly with industry associations of domestic producers developed and began work on the promotion of 4 brands to promote Kazakhstan products abroad. In order to develop export food sector established brand «Eat ecological» («Eat clean»), the textile industry – the brand «Wear comfortable» («Put on comfortable»), pharmaceuticals – «Heal natural» («bit you natural») and machine-building complex – «Engineering Durable» («create reliable»). 3 million. Tenge was spent on the development of these brands agency. However, in our opinion, it would be logical to promote these brands under one national brand of similar brand Canada as the maple leaf, which would ensure a wider recognition of our country abroad. Thus, the Ministry of Agriculture and agricultural products in Canada is the initiator and executor of Canada Brand International programs aimed at strengthening the market position of Canada's agriculture products through the use of the country's brand (and, consequently, its current reputation).

This program seems relevant, because about 45% of the country's agricultural production is exported. Companies involved in cross-border trade can become members of the association and the Canada Brand International placed above branded designation, benefiting from the country brand.

According to estimates of Ukrainian experts, the share of exports of travel services in total exports of the Republic of Kazakhstan of goods and services amounted to 1.3% in 2011, which is comparable with the average for the EurAsEC countries (1.9%), but far behind the figure of Ukraine (4.8%), Italy (6.8%), Bulgaria (11.3%), and others. in general, the share of exports of travel services in the country's GDP was approximately 0.6% in 2011. For comparison, the share of exports in GDP of tourism in Estonia – 5.6%, the Czech Republic – 3.6%, Ukraine – 2.6%, Kyrgyzstan – 10.8% [3].

The number of inbound visitors in July 1, 2015 years for personal purposes amounted to 4176 people (82.3%) and business and professional purposes – 900 (17.7%). Most of the surveyed visitors to the travel entry enjoyed by railway transport (37.4% of the total), coaches (35.3%) and air transport (15.4%). 11.9% of visitors traveled by their own cars [4]. These figures indicate a relatively small contribution of this sector to the development of the national economy. Therefore, the problem of formation and unwinding of Kazakhstan tourist brand is relevant and useful.

Shaping the tourist brand of Kazakhstan, in our opinion, it should, first, examine the experience of foreign countries, and, secondly, to attract professionals branding that can identify the main idea and the concept of brand positioning and visualize it, and then present the user with well-

built communication. Thanks to this program, and plans to develop the tourism industry of Kazakhstan government implemented now will have a greater effect.

In addition, creating an easily recognizable brand of the country, the government helps its exporters to promote their tourism products, services and more. However, the government should work in this direction in close cooperation with the business adequately and effectively responding to the needs of the tourism sector. So, in many countries the tourist associations or the tourist's organizations aimed at advance and marketing of the state as the tourist direction function. Marketing and brand are engaged in professional tourism business associations, who know the needs and specificities of the market, methods of behavior in the market.

The positive image of the country – it is an investment, because the attractiveness of invest-projects is determined by the attractiveness of the country itself (the territory). The existence and development of the investment brand of the country (country / territory, city) directly determine the level of loyalty of existing investors, their composition, and the degree of ease with which the country will be able to further expand and improve its investor base.

Currently, Kazakhstan, the most prosperous country in economic terms in the region of Central Asia, has attracted investors exclusively due to the presence of natural resources.

Another problem is the underdeveloped infrastructure system, because any business to easily develops where there is infrastructure. It was on such indicators as obtaining building permits, getting electricity, registering property, protecting investors' rights, according to the World Bank report, Kazakhstan has not made significant progress.

In addition, another omission associated with poor promotion area (regions / countries), ie need to raise awareness of the territory, to demonstrate the openness of government and regional authorities to cooperate and disseminate information on the region's ability to live, his potential projects, investment opportunities from various information channels.

Today, many governments recognize the need to demonstrate the achievements of the world nations in the field of culture, however, tend to fear that this sector costs are not paid back to the same effect, as, for example, to projects the cost of investment and the development of tourism. However, the place and authority of the state of the world are determined not only by its political weight and economic resources, but also the cultural heritage of the nation, its spiritual and intellectual potential.

In the conditions of globalization the main task of the formation of the cultural brand of the country lies in the fact that, while maintaining the phenomenon of national identity, to interpret it in such a way that it remains recognizable to local audiences, and at the same time, potentially becoming denounced by and understandable to the listeners and viewers elsewhere in the world.

Thus, the implementation of cultural projects of various kinds, as well as the organization of events for the presentation of the achievements of the Kazakh art abroad, organization of theater festivals, foreign tours national cultural organizations, and others. Promotes the country into the world cultural space.

At the present time, in our opinion, we need a global cultural production concept, aimed at domestic and foreign markets. The main task of implementing cult products in the domestic market – the revival of spirituality, a return to national sources, the identification of the people of Kazakhstan through the rich history, traditions and customs of nomadic people. The main mission of the output of cultural products to the foreign market – integration into the world economy and culture through the dissemination of modern Kazakh culture by analogy «Korean wave.»

Today in Kazakhstan implemented a number of projects the domestic film industry, had a definite effect on the popularization of Kazakhstan abroad.

In addition, according to experts, over the past 20 years the country was not created by a special spiritual and moral brands. Currently, the West there is a process of spiritual hunger, and, in principle, the products of the Kazakh spiritual culture as the brand may well be competitive in this field, and the country – their supplier.

In modern conditions of development of the intellectual capital of the nation, human capital are the factors of economic growth. According to the report on the UNDP 2011 Human Development Report, Kazakhstan occupies 68 place in the ranking and is among the countries with high human development. Adult literacy rate is 99.7%, which indicates the high potential of the human capital in the country. Most of Kazakhstan's business executives agree that the domestic education system does not correspond to more than meet the needs of a competitive economy. In addition, the low quality of education has given rise to the trend of mass departure of young people in order to obtain a quality education abroad. In the border areas with Russia's departure is in this

country. A significant number of Kazakhstanis studying in Europe, Canada, USA, China.

If this trend persists, we can expect the situation in which our compatriots went abroad to study, and seated there, will raise the image of the State in which the received quality education and were able to realize their human capital in the future.

The ongoing work in this direction, the MES in recent years shows some progress, and shows an increase of more than 3 times the number of references to the work of Kazakhstan scientists in international scientific journals.

Nevertheless, Kazakhstan has not yet formed a strong national brand of science and education system. Enhancing the prestige of national education and science in the world educational space requires the adoption of measures to improve the quality of educational services, implemented research that will certainly lead to an increase in the image and attractiveness of Kazakhstan's education in the global education market and domestic science in the global scientific community.

This situation leads to the fact that the population of Kazakhstan and the outside world is formed identification blurred representation of the country / nation, and her / his role in the world community. In the context of globalization, national identity is essentially necessary, as it helps the nation to survive. On the other hand, poly-Kazakhstan requires more careful approach to the selection of indicators for identification. Properly selected indicators identification plus correct positioning generates the desired outlook of the average citizen, increases self-awareness and self-esteem of the nation / people. As these indicators, in our view, can act ethno consolidating ideas that are based should be based on the uniqueness of the nation / people, and positioning to build on the principle of «openness steppe nomadic people» (in terms of the perception of the diversity of our world) and «tolerance» to its environment . In many respects these qualities, as well as the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev defined the policy of interethnic and interfaith harmony in the country. These ideas are at the heart of the national brand of Kazakhstan cause some interest in the outside world as a people / nation and the state. Around them you need to form and develop the other components of the country brand in Kazakhstan.

As can be seen from this analysis, the country's brand is based on individually created socio-cultural and economic brands, united by a common concept. In this respect, the brand of the capital or other large city is a definite symbol of the state, able to enhance the communication link with both the outside world and within the country.

According to studies, Astana really became a national symbol of Kazakhstan – so says 87.8% of respondents and 72% of the experts. At the same time, it is believed that Astana did not become a national brand, expressed by almost every tenth respondent (9.8%) and every fourth expert (24%) [9]. This situation is due to the fact that there is still clearly presents the positioning of the capital. As a basis for positioning and further promote the brand of Astana within the country and abroad should choose special unique component of the capital.

The formation of a positive image of the country is influenced by a variety of event management. However, according to international experts, organization of mega-events increases the image and reputation of the country only for a short period of time. The positive effect of the mega event management bring in if they are part of a well-planned strategic plan. You can use the mega event management as a strategic tool to attract attention, create an agenda for the media. So, for example, take advantage of the mega event «KazExpo-2017» in line with the promotion of a new brand of Astana.

By analyzing and evaluating the modern country of Kazakhstan brand, it can be argued that it is not currently formed, blurred and does not have a single concept. To date, Kazakhstan belongs to a few recognizable country brand. The main reason is the lack of systematic work on the formation and development of country brand in Kazakhstan.

Piecemeal measures aimed at improving the image of Kazakhstan and increase its reputation in the eyes of the world, form a blurred, diverse representation and about our country, about the people of Kazakhstan in the external environment. Formed through the identification of the people of Kazakhstan the position of citizenship is a significant, but not as pronounced for the formation of the country brand.

At the present stage requires a unified concept of formation and promotion of country brand in Kazakhstan, which would be presented through the prism of various national brands as produced in Kazakhstan goods and services, areas, persons, events, etc.

References

1 Central'no-Aziatskij Barometr // http://www.m-vector.com/ru/news/?id=289

2 Muhamedzhanov B. G., Zhusupova A. Kazahstan v ocenkah zhitelej i jekspertov. Nauch.-popul. izd. – Almaty: OF «Fond Pervogo Prezidenta Respubliki Kazahstan», 2011. – 446 s.

3 Ju.Alymov, A.Garbuz. Rol' turisticheskih uslug v sisteme vneshnejekonomicheskih otnoshenij// http://www.nbrb.by/bv/narch/573/5.pdf

4 Dannye Agentstva RK po statistike za 2015 god // http: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersTourism

Beyzhanova A.T., Narbekova S.K.

The need for marketing management in the management of the company's activities

Today one of the most topical issues in the management of the enterprise is the use in the management of marketing management, management firms based on the principles and tools of marketing. Marketing has become a vital component of business success. Unfortunately, many domestic companies do not realize the importance to the proper level marketing management in the management of the company. Marketing management – a new science. Marketing management was first used in 1999 by Royal Bank of Canada, as a result of the reorganization of the company. As a result, over the next 3 years of income of the bank increased by 1 billion dollars. Under the influence of a number of important trends and forces in the commercial organizations is the introduction of new beliefs and change. The subjects of the market completely rethink their philosophy and concept. In total there are 14 marketing management major changes implemented far-sighted companies in the XXI century. Success will be those companies that are able to implement these changes in the company.

Key words: marketing management, principles and tools of marketing, consumers, needs, 14 marketing management major changes.

Бейжанова А.Т., Нарбекова С.К.

Кәсіпорын қызметін басқарудағы маркетинг менеджменттің қажеттілігі

Кәсіпорынды басқаруда маркетинг-менеджментті, яғни маркетинг қағидалары мен құралдары негізінде басқаруды қолдана білу – бүгінгі күнде кәсіпорын қызметіндегі өзекті мәселелердің бірі. Өкінішке қарай, көптеген отандық кәсіпорындар басқаруда маркетинг-менеджментті қолданудың қажеттілігін жеткілікті деңгейде түсінбейді. Маркетинг менеджмент – жаңа ғылым түрі. Бірінші рет маркетинг-менеджментті 1999 жылы Royal Bank of Canada кәсіпорны өзінің іс-әрекетін қайта ұйымдастыру кезінде қолданды. Нәтижесінде, кейінгі 3 жылда кәсіпорын табысы 1 млрд долларға өсті. Маркетинг-менеджментті енгізу нәтижесінде кәсіпорындар көптеген өзгерістерге кездесті. Осы өзгерістер маркетинг-менеджменттің мәнін, түсінігін, белгілерін, қажеттілігін, кәсіпорында оны енгізу бағыттарын анықтайды. XXI ғасырда маркетинг-менеджментті көптеген кәсіпорындар жүзеге асыру үшін ең негізгі 14 өзгерістерді енгізу талап етіліп отыр. Осы өзгерістерді жүзеге асыра алатын кәсіпорындар ғана маркетинг-менеджментті қолдана отырып, ойдағыдай сәттілікке жете алады.

Түйін сөздер: маркетинг-менеджмент, маркетинг қағидалары мен тетіктері, тұтынушылар, қажеттіліктер, маркетинг-менеджменттің 14 көлемді өзгерістері.

Бейжанова А.Т., Нарбекова С.К.

Необходимость маркетинг-менеджмента в управлении деятельностью компании

На сегодняшний день одной из самых актуальных тем в управлении деятельностью предприятия является использование в управлении маркетинг-менеджмента, то есть управлять фирмой на основе принципов и инструментов маркетинга. Маркетинг стал жизненно необходимой составляющей успеха в бизнесе. К сожалению, многие отечественные компании не понимают на должном уровне необходимость маркетинг-менеджмента в управлении деятельностью фирмы. Маркетинг-менеджмент – это новая наука. Впервые маркетинг-менеджмент был использован в 1999 году компанией Royal Bank of Canada, в результате реорганизации деятельности предприятия. Как результат в течение следующих 3 лет доход банка увеличился на 1 млрд долларов. Под действием ряда важных тенденций и сил в коммерческих организациях происходит внедрение новых убеждений и изменений. Субъекты рынка полностью переосмысливают свою философию и концепции. Всего в маркетинг-менеджменте насчитывается 14 крупных изменений, осуществляемых дальновидными компаниями в XXI веке. Успеха добьются те компании, которые смогут реализовать эти изменения в деятельности компании.

Ключевые слова: маркетинг-менеджмент, принципы и инструменты маркетинга, потребители, потребности, 14 крупных изменений маркетинг-менеджмента.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 339. 138

Beyzhanova A.T., * Narbekova S.K.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: narbekova91@mail.ru

THE NEED FOR MARKETING MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT OF THE COMPANY'S ACTIVITIES

To date, one of the urgent problems in the management of the market activity of the company is – the ability to manage the company on the basis of marketing management, i.e based on marketing principles and tools. Unfortunately, many domestic companies do not realize at the proper level the importance of marketing management tools in the management of the company, often they use the policy of «closed door-windows», do not examine the changes that occur in the market. But the market at the moment is changeable, the consumer wants and needs change all the time, nothing is standing in one place. You need to know and be ready for these changes, or in the market situation can lose competition and be forced to withdraw from the market loser.

President N.A. Nazarbayev in his recent letters noted the need for Kazakhstan entered the top thirty most competitive countries of the world. In order to address these issues, as well as the goals, which are set in the «Kazakhstan – 2050» Strategy, we must make creative use of the modern business philosophy – the principles and methods, as well as marketing tools. Because the tools and methods of marketing are well adapted to the socio-economic situation in Kazakhstan and for the daily activity of the company in the market. If the company is to efficiently use the modern business philosophy, will be able to increase the competitive advantage over rivals, as well as to achieve considerable success in the market.

Therefore, if we take into account that we have a market economy, for each local company must be very important term marketing management. The use of marketing management in the company – one of the conditions to achieve big profits and desired victory over the competition.

Marketing management – a new kind of science. It was first used in 1999. For the first time in late 1999, marketing management was used by Royal Bank of Canada at the time of the reorganization of its activities. Previously, the company has built its activities around its products and serviced areas. As a result of the reorganization of the bank has developed a number of new profitable products and services. As a result, over the next 3 years, the bank's income increased by $ 1 billion, and the shares increased in value by 100%.

Marketing management is the case when at least one of the parties to a potential exchange develops and uses means to achieve

the desired response contractors. Marketing management – is the art and science of selecting target markets and attracting, retaining and developing customers through the creation, delivery and promotion of important values for them. For this company, based on market research, carefully identify the true needs of customers; build a loyal long lasting relationship with them; based on that achieves great results from the competition [1].

In the words of well-known expert in the field of management Peter Drucker: «The aim of marketing – to make efforts to unnecessary sales. His goal – so good to know and understand the customer that the product or service will exactly fit the latter and sell themselves» [2].

Marketing management involves producing goods with high value to the customer, thereby attract customers, increase the number of loyal customers, as well as save them from the competition, and on this basis not to lose their market share. Therefore, companies must carefully plan their activities on the market, do not forget to use marketing management and all the time, exploring the market, to introduce all the changes in the company's actions. Even such market leaders as Microsoft, Wal-Mart, Nike, do not allow yourself to relax and watch all the time for all the changes occurring in the market. Jack Welch, the celebrated CEO of GE has repeatedly warned of its employees: «Implement changes, or we're finished». Those companies that are in the management of the company will ignore the methods and tools of marketing management, will lose their positions and eventually will be forced to withdraw from the market.

Under the influence of a number of important trends and forces in the commercial organizations is the introduction of a new set of beliefs and skills. The subjects of the market completely rethink their philosophy, concepts and tools. In total there are 14 marketing management major changes implemented forward-thinking companies in the XXI century [1]:

1. From the marketing in the marketing department of marketing throughout the organization. As a rule, for the creation and delivery of value to customers in the company's marketing department is responsible – for this he created. However, as noted by the late David Packard of Hewlett-Packard, «Marketing is too important to leave it to the discretion of the marketing department». Now, companies realize that marketing is not only engaged in marketing, sales staff and employees of the service department; Each employee can affect the customer and must consider the past as a source of well-being company. As a consequence of the company in the management of key processes are beginning to focus on interdisciplinary teamwork. Special attention is also paid to the smooth management of core business processes, such as the release of new products, attract and retain customers, fulfillment of obligations under the orders.

2. From the organization to the marketing units of the organization to customer segments. Some companies are moving to a fully marketable orientation when the «ball» rule managers goods units of issue, to focus on customers' segments. In late 1999, this reorganization took place in the Royal Bank of Canada, earlier builds its activities around their products and serviced areas. After careful consideration of customer segments, Royal Bank of Canada has developed a series of new profitable products and services, such as the first loans to purchase real estate. As a result, over the next three years, the bank's income increased by $ 1 billion, and the shares have risen in price by 100%.

3. From independent production to the procurement of a growing number of goods and services. More and more companies prefer to own brands, rather than physical assets. Some activities also increasingly transferred to contractors. These companies operate on the principle that what others can do better, and cheaper, for outsourcing, it is necessary to carry out the very basic, the most important action.

4. From working with many suppliers to partner with several of them. Companies are developing partnerships with key suppliers and distributors. These companies no longer treat as intermediaries to their customers and treat them as partners to provide value to end customers.

5. From the conservation of the old market position to seek new. In markets with intense competition companies need to constantly move forward, conducting marketing activities, launching new products and services, keeping in touch with customers and taking care of their needs. Companies must constantly seek new benefits, not just to rely on when it created the potential.

6. From the priority of tangible assets to intangible assets priority. The company understands that a large part of their market value accounted for by intangible assets, such as trademarks, customer base, staff, business relations with distributors and suppliers, intellectual capital.

7. From branding supported by advertising, branding through high performance and integrated communications. Modern companies are moving away from the use of a single method of communication, such as advertising or personal selling, fa-

voring the use of the entire complex of branding, passing a single image for each contact with the customer brand.

8. From attracting customers using stores and sales staff to online trading. Consumers can view product images, examine their characteristics, compare the prices and terms of several online merchants to order and arrange payment with the click of the «mouse». The Internet is gaining momentum trade in goods and services to the business purpose. Personal selling is also increasingly carried out through electronic means, when the buyer and seller can see each other on the screens of their monitors in real time.

9. From selling products all in a row to turn into the best supplier for well-defined target markets. Target marketing has contributed greatly to the emergence of a huge number of specialized magazines, television and Internet forums. In addition, the company invested heavily in information systems, seeing them as a way to reduce costs and create competitive advantage. With their help, they collect information on purchases, preferences, demographic characteristics and profitability of individual customers.

10. By concentrating on profitable transactions to focus on lifetime customer profitability. Typically, the main thing for us – the profitability of each individual transaction. Now, the company focus on its most profitable buyers, products and channels. Product development and pricing are carried out on the basis of lifetime customer profitability so as to obtain the maximum profit for the whole period of cooperation with them. Modern companies retain customers pay a lot more attention than ever before. Attracting a new customer can cost five times as much of the existing conservation.

11. From the conquest of market share to the development of «share of customer». For example, the bank aims to increase the proportion attributable to a consumer wallet, supermarket aims to increase its share of customer «stomach». Development of the «share of customer» comes by offering existing customers an increased range of products. Companies teach their workers to cross and up-selling.

12. From the local to the «glocality»: global and local at the same time work. Firms used in combination of centralization and decentralization, achieving a balance between adaptation to local conditions and global standardization. Their goal – to stimulate initiative and internal entrepreneurship at the local level and at the same time maintain the necessary global principles and standards.

13. From financial performance to marketing estimates. Many senior managers evaluate the activities of the company, not only in its financial results, i.e, in terms of sales, but also on the marketing situation: market share, churn rate of customers, customer satisfaction, product quality, and other characteristics. They understand that change marketing indicators can predict changes in financial results.

14. From the shareholders to business partners. Top managers understand the importance of improving the welfare of all business partners and customers. They develop policies and strategies so as to ensure a balance of interests of all interested people.

These and other concepts are the basis for solving the problems, without which it is impossible to imagine the success of marketing management.

In addition, plus the above it changes the essence of marketing management of the company also depends on other important activities. The content and the usefulness of these measures fully disclosed in Chart 1.

Chart 1 – Important activities for successful marketing management of the company

The name of activities	The company's actions
Development of marketing strategies and plans	The first problem to be solved managers of the company – is to determine the potential long-term prospects of the business unit. In addition, the company will make a specific marketing plans, describing the marketing strategies and tactics to move forward.
The development of knowledge about the market	In order to assess what is happening within the company and beyond, and to monitor the market, the company's marketers need reliable marketing information system. Internal and external factors directly affect the level of sales and profits in the market.
Improve relationships with customer	Any company, in order to reach high achievements in the market and high profits, should establish with their regular customers loyal long-term relationship. That loyal customers generate 80% of total revenue.

Continuation chart 3

The name of activities	The company's actions
Creating a strong brand	Any company should be your strengths and weaknesses in terms of customers. Perhaps the brand is so strongly associated with the opposite of the brand things, that its use does not seem sensible. Take for example the chocolate company «Dove», the buyers brand name associated with antibacterial soap that does not cause appetite and desire to buy the product, as the market for a long time there is a brand with the same title, which produces soap. It also has a role to position your brand so that customers find and select your product is on the shelves.
Creation of market offers	The basis of the marketing program is commodity – financial offer from the market, which includes product quality, design, features, packaging. Critical marketing decision is price. The Company shall decide on the wholesale and retail prices, discounts, compensations. The price should be commensurate with the perceived value proposition, otherwise buyers will turn to competitors' products.
Providing value	Any company should also reflect on how best to provide value, enclosed in its products and services, target market. Events in distribution channels include a variety of programs aimed at increasing the availability of its product to target customers.
Promoting values	Every company needs to promote the value of carefully enclosed in its products and services in the target market. Marketing communications – is the means by which the company informs consumers, convincing them of the need to make a purchase, and remind us, directly or indirectly, of their trademarks. Also, the company should consider conducting personal nature of communication in the form of direct and interactive marketing.
Ensuring long-term growth	The company must adhere to the long-term approach to their products and brands, as well as an increase in profit. Mindful of the chosen market position, the company must develop, test and produce new products to market. It is necessary to take into account the changing global opportunities and challenges. Finally, the company must organize their marketing resources, and then the execution of the marketing plan and monitoring its implementation. Implementation of the marketing plan is accompanied by a pleasant surprises and bitter disappointments, so we need a sustainable feedback and control of the implementation of the plan.
The chart was compiled by the author based on [1] literature	

The company must very carefully approach to all these issues, in particular to form a marketing strategy and tactics, as well as to marketing long-term and short-term development plan. The proper implementation of the marketing plan for the future of the company on the market. Summarizing, we can accurately say that today the role and necessity of marketing management in the company is very high. Management based on the principles and methods of marketing management is an effective means to achieve great success in business, commercial and economic area of the company.

References

1 P. Kotler, K.L. Keller «Marketing Management» 12-th edition – SPB .: Peter, 2012. – 816 page.
2 S.N. Nysanbaev, G.A. Sadyhanova Principles of Marketing: Textbook. – Almaty, 2010.

Beyzhanova A.T.,
Ilesbekov A.D.

Efficiency of application of innovative marketing technologies

Today the necessity of innovative methods and techniques for Kazakhstan's economics is an actual problem. The local companies have to implement and develop constant and innovative marketing technologies in order to succeed on the highly competitive market and take an independent stand in it. The innovative marketing technologies are the most effective concept or course of the marketing due to the renewal of the market with plenty of products. The innovative marketing technologies are innovative management techniques applied by enterpriser in defining and studying the demand, planning the manufacture, realization of the services and products. By using new techniques, we can perform market research efficiently and quickly, reduce the number of employees in the marketing, in general, to optimize the whole process.

Key words: marketing technologies, marketing research, promotion, competitiveness, innovative marketing techniques, marketing strategy.

Бейжанова А.Т.,
Илесбеков А.Д.

Инновациялық маркетингтік технологияларды қолданудың тиімділігі

Қазіргі таңда қазақстандық экономика үшін маркетингтің инновациялық әдістері мен тәсілдерін қолдану қажеттілігі өзекті мәселе болып отыр. Нарықтық экономика жағдайындағы қатаң бәсекелестіктен жеңімпаз болып, нарықта өз үлесін иемдену үшін, жергілікті кәсіпорындар, үздіксіз, жаңашыл маркетингтік технологияларды енгізіп, дамытып отыру қажет. Нарықтың көптеген тауарларымен толығуына байланысты маркетингтік ең тиімді тұжырымдамасы немесе бағыты инновациялық маркетингтік технологиялар болып табылады. Инновациялық маркетингтік технологиялар – кәсіпкердің сұранысты анықтау және зерттеу, сонымен қатар өндірісті, қызметтер мен тауарларды сатуды жоспарлауда қолданатын басқарудың инновациялық әдістері болып табылады. Жаңа технологияларды қолдана отырып, біз маркетингтік зерттеу іс-шараларын сапалы жүргізуге және жылдамдатуға, маркетинг бөлімінде қызметкерлер санын қысқартуға және бүкіл зерттеу процесін оңтайландыруға мүмкіндік аламыз.

Түйін сөздер: маркетингтік технологиялар, маркетингтік зерттеу, жылжыту, бәсекеге қабілеттілік, инновациялық маркетингтік технологиялар, маркетингтік стратегия.

Бейжанова А.Т.,
Илесбеков А.Д.

Эффективность применения инновационных маркетинговых технологий

На сегодняшний день необходимость перехода на инновационные методы и приемы для Казахстанской экономики является актуальной проблемой. В условиях рыночной экономики, чтобы стать победителями и освоить свою долю рынка, отечественным производителям необходимо внедрять все новые и новые маркетинговые технологии. В связи с перенасыщением рынка товарами самой правильной концепцией маркетинга являются инновационные технологии. Инновационные маркетинговые технологии – это новые методы управления производства, исследований, продаж товаров и услуг. Использование этих технологий позволяет производителям проводить маркетинговые мероприятия качественно и быстро, а так же дают возможность сокращения персонала отдела маркетинга и в общем оптимизировать весь рабочий процесс.

Ключевые слова: маркетинговые технологии, маркетинговое исследование, продвижение, конкурентоспособность, инновационные маркетинговые технологии, маркетинговая стратегия.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 339.138(574)

Beyzhanova A.T., *Ilesbekov A.D.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: arman.kz_77@mail.ru

EFFICIENCY OF APPLICATION OF INNOVATIVE MARKETING TECHNOLOGIES

The necessity of innovative methods and techniques for Kazakhstan's economics is an actual problem today. The local companies have to implement and develop constant and innovative marketing technologies in order to succeed on the highly competitive market and take an independent stand in it.

There are two options of the description of marketing technologies:

The description of marketing technologies related to the sequence of marketing stages. There are five stages of marketing: analytic, conceptional, formative, realizing and monitoring. Each stage has its specific innovative technologies. These stages match for both marketing strategies and its items (such as projection, advertising, realization of tourist product, etc.).

The marketing activity of the company can be referred as a particular system. An each item of the system is oriented to carry out the research task of the state-of-the-art and orientation of the company's external environment, the creation of its concept, planning of the nomenclature and pricing policy and market promotion [1].

Today the innovative marketing technologies are the most effective concept or course of the marketing due to the renewal of the market with plenty of products. The innovative marketing technologies are innovative management techniques applied by enterpriser in defining and studying the demand, planning the manufacture, realization of the services and products. The application of the innovative marketing technologies in any industry advances competitive growth and develops the specified industry. The implementation of the innovative marketing technologies enables the promotion and realization of the entire resources of the companies, including goods and services, and the selection of the optimal methods of merchandising for each product. The introduction, adaptation and development of the innovating marketing technologies in the companies are blocked by the influence of some objective and subjective factors, particularly by the limitation (expenses) of the marketing. They include: 1) the conduction of marketing researches and practical promos in an inappropriate time. Therefore the companies waste sufficient resources on ineffective interventions. 2) the marketing organization and the conduction of marketing researches require nonallowable charges from most of

companies. 3) the negative views of the company executives are considered to be subjective factors which prevent the development of the innovative marketing in Kazakhstan [2].

The analysis of the management issues of the company and the provision of the directions for the development of the innovative marketing technologies and competitiveness are important in the current market economy of Kazakhstan. In this context it would be appropriate to observe the foreign practice of the development of the innovative marketing technologies.

The recent actual innovative marketing tools used by the majority of foreign brands are described below.

Little Bird. It is known that the establishment of close relations with people in any industry is highly important. It's worth paying attention to this issue especially in marketing. In the Little Bird system the leaders of each industry are recorded, any marketing manager can enter into relations with the experts of other sectors and exchange information. It allows to find out the sector-specific-issues quickly and accurately. For example, the Tesla auto manufacturer can share information about special transport software features and limitations by establishing relations with Apple before manufacturing the electric cars. It was a precondition of further entering into promising cooperation of both major companies. As the result Apple company used its resources in motor industry, while Tesla company constructed a new automobile equipped with recent electronic technology [3].

Determination of an optimal sell-out price according to Van Westendorp method

KonSi – Price Sensitivity Meter of Van Westendorp software is used for determination of an optimal sell-out price of new product based on price options offered by responders.

Classical approach known as Van Westendorp method (referred to as Price Sensitivity Meter of Van Westendorp in Western literature) is represented in program for determination of an optimal sell-out price.

The realization of PSM Van Westendorp method assumes the conduction of survey during which testable products are presented to respondents for study and they are asked questions about how they accept a price set for testable product.

KonSi-Benchmarking Prices

The KonSi-Benchmarking Prices software is used for price monitoring in retail trade, price analysis and comparison, setting the new prices for goods taking into account the prices at competing points of sale. The KonSi-Benchmarking Prices (simple) program is intended for solution of the following marketing problems. Your company competes with other stores. You and your competitors deal with equal or similar production. Prices at points of sale are different. The company's analyst faces up an issue of researching an assortment and prices of competitors, comparing the prices between competitors, determination of specific prices based on current competitive situation [4].

For price research a form is produced which has a list of goods and set prices at different points of sale. Your employees visit that points of sale and record prices for goods. Your price recorders also mentions goods on sale by competitors and previously unknown for you. An obtained information is entered into a computer. Prices at different points of sale are subject to benchmarking study.

The analyst formulates a proposal on setting of new competitive prices. Also he makes a report on price situation for head office. The study of competitor's prices ang preparing of the report on price situation at competing points of sale are performed on a fixed periodic basis. Using the Price Benchmarking (simple) program the analyst can do the following in order to study a price situation:

– create lists of goods of interest and divide them into product groups;

– make a price and qualitative description of goods in each product group;

– list the involved competitive points of sale;

– prepare a form for acquisition of data about prices and points of sale;

– copy price data from different points of sale from filled paper forms to a computer;

– carry out an operative analysis on an assortment and prices for an each item at each point of sale;

– calculate the absolute and relative price variances (in percents) for competing points of sale;

– plan a new price for goods based on conducted audit of competitive environment;

– prepare a report on assortment and price audit at points of sale, include in the report the offers on price correction for proprietary goods.

Anketter for Positioning Brands software (program) is intended for conducting a questionnaire for end consumers in solving issues of brand positioning regarding «ideal» of article and dedicated market segments. This is a program for marketing managers who study the brands and handle problems of brand positioning regarding the market segments.

This program has unique features for supporting questionnaire projection for conducting a survey

for end consumers of products (brands) of interest according to the selected positioning model. The program allows automatically creating database for gathering filled questionnaires and automatically preparing a screen form for entering the filled questionnaires into a PC.

The given program makes possible to transfer acquired data according to the brand positioning model to KonSi Segmentation & Positioning program in which market segments are defined by methods of cluster analysis and positioning map (perceptual map) is created. Thereby Anketter for Positioning Brands program is a useful tool for performing a brand positioning. The program enables to speed up the time-taking process of acquiring a brand data and quickly prepare consumer details in order to define market segments and construct a brand perceptual map [4].

Also the development of innovative marketing technologies in promotion of goods and services is observed in foreign tourism industry. For example, BiblioGlobus tour operator offers worked out and implemented technologies such as: dynamic price lists; 3D flight check-in; detailed 3D models of hotels; interactive flight maps; touch sensitive self-service terminals.

Recently the tour operators implemented an innovation – so called «live price». Prices for tourist products are determined by objective market laws, not by subjective human factor. While bypassing dealers «the live price» is directly addressed to consumers at moment of request. The given innovation is characterized by the capability of tourists to select a tour and moreover minimize expenses. It is represented in form of dynamic price list at website of the tour operator which is remotely available for anyone. During the system operation the turnover of the company and amount of daily booking doubled. The data of this system does not pass through dealers, commercial department and airline division and directed to the consumer and makes it of high priority.

The basic advantages of this innovation are: automatic sales management; reduction of labour costs; protection from business espionage and price competition. The implementation of «the live price» in 2013 allowed to the representatives of tourism market to track and reserve online the best offers at effective prices which were calculated in a flicker of second individually for each customer.

In addition to this 3D flight check-in in air companies is one of the innovations of tour operators. The tourists chooses a seat on board the aircraft in advance, remotely register for the flight and get boarding card.

Travelers can determine the place on the plane for a month, and three months before the date of departure. Aviation market experts have already felt that mass use of 3D early check-in flight allows to avoid the queue to the check-in counter at the time of overloading the hub, and the special Drop Off desks at the airports without waiting in line to check in their Luggage.

Ray Burke was developed in the Harvard interactive computerized method of testing packaging design. On a large video monitor shows a supermarket shelf. Existing packaging or packaging with new design can be placed on this shelf alongside competitors ‘ packaging is exactly the same as the buyer sees it in a real store. The participants of the study can guide the movement between the «shelves» of the virtual store with the mouse. If consumers want to explore the package in more detail (as we all do from time to time, when you go shopping), they can «zoom in» package and see the list of ingredients, the fat content or something else that can be printed on the packaging. The best part is that the program tracks and measures everything, making the research participant. Accordingly, it is possible to experiment with different design packages and measure their effectiveness in different ways [5].

Scientists of the Massachusetts technological University have conducted research using the technique, which they called the render method of the acceleration (or increase) of information (information accele-ration), designed to conduct marketing research according to brand new products. A computerized system allows participants to consider, explore and look for information on a new product concept. The challenge is to go beyond mere description («This electric vehicle has a speed of 100 miles per hour, It can be charged from any household outlet...») in order to model the real process of information search, consumers who are in the process of making the decision to purchase a new product. In response to the request of study participants, the computer system may issue a description of the product oral statements about the product, comparative technical indicators or any other information which might need to the consumer when deciding to adopt this innovation or not. By replicating the search process instead of simply providing «passive» perceived descriptions the researchers hope to make the concept of a new product rather lively and realistic for consumers to judge its strengths and weaknesses, thus helping the manufacturer to adequately assess the potential of a new product and determine its strengths and weaknesses. When not activated-so-deep approach,

there is always the danger that the study of consumer reaction to brand-new foods will be particularly effective due to the lack of consumers a clear idea about the product that they are asked to evaluate [5].

Computer simulation has several advantages – it allows you to recreate experimental conditions and measuring different effects by configuring the software to show different images or selections.

Moreover, since the demonstration of the stimulus material is computerized, the experiment is conducted for each participant equally, with constant conditions. Finally, the use of computer with multimedia programs to achieve a much more accurate recreation of real-world conditions, thus increasing the realism of the experiment and the probability that the same results will be obtained outside the laboratory.

Domestic enterprises can effectively use higher foreign samples of innovative marketing technologies. We can confidently say that, the current system of implementation of the application, the introduction of new technologiesthat are available and ready, enables to increase company competitiveness and to grow share on the market. For example, the price is the first factor which have the most influencing in the choice of goods for consumers, at the level of the average social situation. But, in the process of goods delivery from producer to consumer, because of companies in connection with wrong application of promotion strategy and means of communication, market intermediaries determine the ending price. As a result the price of production of domestic products, will cost equal with foreign quality products. Of course, in selecting foreign suppliers comes out the winner. If we actively use the internet and use the «Live price» pricing strategy, consumers could buy products throw the network at the prices below, without extra costs. In this case, manufacturers not losses at the opening of additional sales and in labor force. Also, flexible prices, below that will promote growth of demand.

Another example of the effective use of such new technologies is computer program KonSi. Currently, it is the truth that many domestic companies mobilizes a lot of forces and mean of labor, during the marketing research in the gathering of information, in the course of its processing and analysis. With use of KonSi program we can perform market research efficiently and quickly, reduce the number of employees in the marketing, in general, to optimize the whole process.

Using innovative marketing techniques in the marketing strategies drawn up on the basis of market research, can be tested with the help of computer imitation. By creating a computer model, without extra costs, we can estimate the effectiveness of the strategy.

As you can see, any new marketing techniques give opportunities to save workforce, time and money costs. In addition, it improves the quality of marketing service, by reducing the errors done by human factors. We can say that, all of this are derivatives of rigid competitive struggle. The authors of such works, that is, the company now actively strengthening its position in the market. But, the pace of development of competition did not stop there, it constantly demands novelty. There fore, domestic enterprises, considering the tough competition laws, increase using of these technologies in the service of marketing should be put forward.

References

1 Esimzhanova S.R. – «Marketing». Almaty/ Economy – 2006
2 Bagiev G.L., Bogdanova E.L. «Marketing of innovation» – 2004
3 The electron source: www.littlebirdmarketing.com
4 The electron source: http://www.marketing-soft.ru/
5 The electron source: http://kelley.iu.edu/Marketing/

Smagulova G.S., Nurgali A.A.

Innovative activity as a factor of increasing enterprise's competitiveness

The past few years in Kazakhstan, interest in innovation has grown considerably – even at the level of governments measures to stimulate innovation began to be taken. In process of economic development of society, more and more increases the value of innovations, and at the present stage innovations become the most important instrument of competitive fight of economic entities at all levels of hierarchy – from separate structural units of the enterprises to the countries and regions in general. Only assimilation of innovative model of development which economically developed countries adhere, could strengthen the competitive position of the organization on internal and external markets. The article offers the author's vision of innovative activity of the enterprise. Factors of innovative activity and their influence on formation the enterprises' new management model of innovative activity and competitiveness are considered and systematized.

Key words: innovations, innovative development, innovative activity of the enterprise, competitiveness, factors of innovative activity, management of innovations.

Смағұлова Г.С., Нұрғали А.Ә.

Инновациялық белсенділік кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырушы фактор ретінде

Соңғы жылдары Қазақстанда инновацияларға деген қызығушылық өсуде – үкімет деңгейінде де инновациялық қызметті ынталандыру бойынша белсенді іс-шаралар жүзеге аса бастады. Қоғамның экономикалық даму деңгейімен инновациялардың маңыздылығы өсе түседі және қазіргі таңда инновациялар шаруашылық жүргізуші субъектілер иерархиясының барлық деңгейінде кәсіпорындардың жеке құрылымдық бірліктерінен жалпы мемлекет және аймақтардың бәсекелестік күресіндегі маңызды құралға айнала бастады. Экономикасы дамыған мемлекеттер ұстанатын дамудың инновациялық үлгісіне бағдар алу, кәсіпорындарға ішкі және сыртқы нарықтарда бәсекелестік позицияларын күшейтуге мүмкіндік береді. Мақалада кәсіпорынның инновациялық белсенділігіне авторлық көзқарас ұсынылған. Инновациялық белсенділік факторлары жүйеленіп, олардың кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі мен инновациялық белсенділігін басқарудың жаңа үлгісінің қалыптасуына әсері қарастырылған.

Түйін сөздер: инновациялар, инновациялық даму, кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі, бәсекеге қабілеттілік, инновациялық белсенділіктің факторлары, инновацияларды басқару.

Смағұлова Г.С., Нургали А.А.

Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия

В Казахстане последние несколько лет интерес к инновациям вырос очень существенно – даже на уровне правительства активно стали приниматься меры по стимулированию инновационной деятельности. По мере экономического развития общества значение инноваций все более возрастает и они становятся важнейшим инструментом конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов на всех уровнях иерархии – от отдельных структурных единиц предприятий до стран и регионов в целом. Лишь усвоение инновационной модели развития, которой придерживаются экономически развитые страны, может дать укрепление конкурентных позиций организации на внутреннем и внешнем рынках. В статье предлагается авторское видение инновационной активности предприятия. Рассмотрены и систематизированы факторы инновационной активности и их влияние на формирование новой модели управления инновационной активностью и конкурентоспособностью предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационная активность предприятия, конкурентоспособность, факторы инновационной активности, управление инновациями.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 338.24

Smagulova G.S., *Nurgali A.A.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: aigulia_24_09_93@mail.ru

INNOVATIVE ACTIVITY AS A FACTOR OF INCREASING ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS

The key problem of an economic development of Kazakhstan is innovative updating of the used technologies and the made production. It is a basis of economic growth, a satisfaction of constantly growing needs of the population for various and qualitative goods and services. In these conditions all organizations, all subjects of managing have to be engaged in innovative activity. The innovative activity provides them competitive advantages, promotes hardening and extension of their provision in the market.

In recent years in Kazakhstan there is an intensive institutional construction directed on stimulation of innovative activity, but so far it is impossible to call its results satisfactory. The solution of problems of a social and economic orientation raises questions of innovative activity development in a row of the major national objectives, make them a part of the state's economic policy.

Despite the considerable scale of the measures for support of innovative activity taken in recent years, still remain these key problems:

1) insufficient stimulation of an advanced technologies transfer;

2) an inefficiency of mechanisms for the decision and search of priority technological tasks of the enterprises and business;

3) low level of a susceptibility of business to innovations in technological character;

4) shortage of technological and administrative competencies;

5) backwardness of innovative technologies in an education system;

6) imperfection of the monitoring system behind implementation of innovative projects.

For development effective mechanisms of innovations' stimulation, we will refer to the content of the concept «innovative activity». The analysis shows that the understanding of the term «innovative activity» in economic literature is ambiguous. Most of the researchers identify innovative activity with the work in innovative sphere, though they have different intrinsic value as work is an occupation, set of actions, while activity assumes active participation, an active state [2, page 271]. Some researchers consider the innovative activity as an intensity of implementation by economic subjects of activities for development and involvement new technologies or advanced products in economic circulation [3, page 51]. In our

opinion, innovative activity should be understood as the complex characteristic of innovative activity of the subject of managing, which is consisting in ability to mobilization of innovative, intellectual, resource and other potentials, including degree of intensity and vigor of the carried-out actions activity for development, introduction and distribution of innovations. It should be noted that today attempts to execute classification of activation the innovative activity factors rather seldom meet. Separate attempts to systematize factors of innovative activity were made by different researchers and at different times. So, for example, some scientists allocate the following groups of factors:

– an innovative policy of the state as the most important component of the state economic policy;

– a monetary policy of the organizations acting as investors. Implementation of innovative projects is often connected with use of borrowed funds that demands the accounting of similar investments' high risk;

– a strategy of competitor companies. Value of this factor is defined by possibility of other economic entities to influence structure of the market, intensity of competitive fight, to correct receiving necessary material resources etc.

In recent years, many researchers suggesting add the given set with a number of innovative activity factors, for example industry character. Action of a factor «industry belonging of the enterprise» is shown as a result of the structural shifts in industrial production, happening under the influence of scientific and technical progress [4]. This factor is offered to be considered through competent forecasting of the scientific and technical progress directions and its consequences for the analyzed industry. Despite attempts of some scientists to classify and order factors of innovative activity, there is no common systematized representation of similar set of factors so far. It brings to lack of effective state strategy of innovative development in Kazakhstan and, as a result, in lack of effective mechanisms of the innovative activity activation of the enterprises. The common system of innovative activity factors will allow to develop effective mechanisms of the innovative activity management, to create new interrelations between institutes, effectively use the available resources of the state in general or its regions in particular. Research of the factors, that having the greatest impact on innovative activity, allowed to add their all-system classification possessing property of universality and applicability for any regions regardless of their specialization, the size, a territorial arrangement, etc. Innovative activity as economic category is the complex characteristic of economic systems of three levels: macro level – innovative activity of the country in comparison with other countries in the world market; mesolevel – the level of the region, branch; and also micro level – the level of the organization [5].

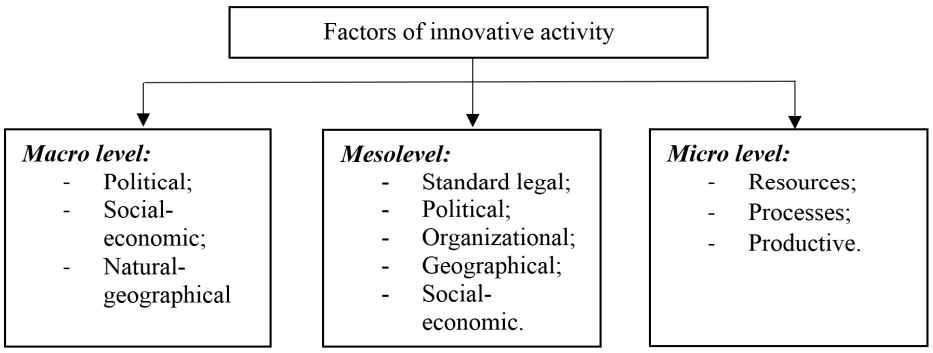


Figure 1 – The qualification of innovative activity

The need of transition of Kazakhstan from export and raw model of economic development to the innovative isn't a subject to doubt. The Republic of Kazakhstan will be able to become competitive only on condition of transition to new model of economic development and fast reduction of lag. The state needs an effective strategy of innovative development consisting, first of all, in stimulation of innovations development and commercialization. In this regard the State program of industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2015 – 2019 was accepted. The Program is logical continuation of the State program of forced industrial-innovative development of

the Republic of Kazakhstan for 2010 – 2014 and considers experience of its realization. Also, the program is part of industrial policy of Kazakhstan and is focused on manufacturing industry development with concentration of efforts and resources on limited number of sectors, regional specialization with application of cluster approach and effective branch regulation [1].

From the moment of acceptance of a course about industrial and innovative development in 2003, Kazakhstan following the results of 2014, reached a maximum in growth of the main indicators of innovative activity. The positive tendency is in many respects caused by successful results of realization of the State program of the forced industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan till 2014 (Figure 2).

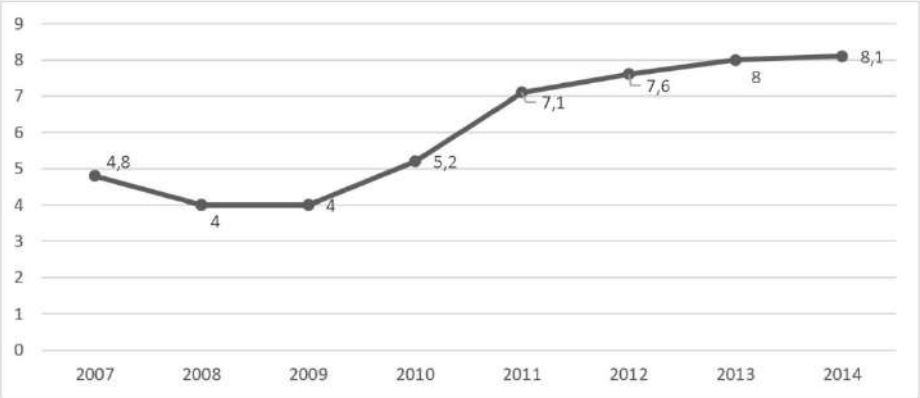


Figure 2 – Share of innovatively-active enterprises in Kazakhstan

According to an order of the Head of state, the second five-years period of industrialization is focused on the innovative development of the industry. A main objective of the second five-years period is ensuring growth of productivity by creation a basis of transition to the economy, that movable by innovations. By 2020 the increase in a share of the innovation-active enterprises to 20%, also increase in a share of innovative production in a total amount of GDP to 2,5% is expected. For this plan of the second five-years period in innovative policy the state puts before itself two priorities. The first – reduction of technological lag in traditional branches, such as metallurgy, petrochemistry, mechanical engineering, chemistry, the construction industry and the food industry. The second is a development of the new directions. Here primary activity of the country will be directed in creating favorable conditions for business, directed on an implementation of modern technological decisions. Focus in this direction will be made on an localization of production, cheap services, materials, available infrastructure. It should be noted that efforts will be concentrated on the following directions: complex decisions in an energy, housing and communal services, first of all alternative power engineering with a reference point on EXPO-2017, new materials alloys with rare-earth elements, new agriculture – robotization, automation of agricultural production, water resources management, bioinformatics, bioengineering, intellectual transport logistics, navigation systems of mobile objects, data processing software.

Economy transition of the Republic of Kazakhstan to an innovative way of development is possible only on the basis of the accelerated technological development of all economic real sector branches. Thus it is important to consider, its current state to reveal the most problem places and to break negative tendencies, to create the selective scientific and technical and innovative component focused on realization reasonably of the chosen priorities which will provide successful development of a comparative narrow field of perspective technological breaks. Dynamic development of the innovative sphere – one of main composed of innovative economy which demands not only on creation of effective innovative system, and also support innovative process, creation of the favorable environment for this kind of activity. As the result, the innovation-active enterprises will allow to increase efficiency of economy and to improve welfare of the population.

References

1 Gosudarstvennaya programma industrial'no-innovatsionnogo razvitiya Respubliki Kazakhstan na 2015 – 2019 gody.

2 Asaul, A. N. Otsenka sobstvennosti. Otsenka nematerial'nykh aktivov i intellektual'noy sobstvennosti: uchebnik / A.N. Asaul [i dr.]; pod red. zasl. deyat. nauki RF, d-ra ekon. nauk, prof. A.N. Asaula. – SPb. : IPEV, 2011. – 298 s.

3 Trifilova, A. A. Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriyatiya / A.A. Trifilova. – M.: Finansy i statistika, 2003. – 176 s.

4 Upravlenie innovatsiyami: 17-modul'naya programma dlya menedzherov «Upravlenie razvitiem organizatsii». Modul' 7 / V. N. Gunin [i dr.]. – M.: INFRA-M, 1999. – 328 s.

5 Tsarev V.V., Kantarovich A.A., Chernysh V.V. Otsenka konkurentosposobnosti predpriyatiy (organizatsiy). Teoriya i metodologiya. – M.: «Yuniti», 2008. – 799 s.

Литература

1 Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы.

2 Асаул, А. Н. Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности : учебник / А. Н. Асаул [и др.] ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. – СПб. : ИПЭВ, 2011. – 298 с.

3 Трифилова, А. А. Управление инновационным развитием предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

4 Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В. Н. Гунин [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 328 с.

5 Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. – М.: «Юнити», 2008. – 799 с.

Smagulova G.S.,
Sermagambet.U.M.

The current state of public financing of higher education in Kazakhstan

Funding issues and involvement in the educational system of funds from different sources are some of the key issues in higher education, which is increasingly becoming a major sector of the economy both in terms of resource consumption, and in terms of the contribution to economic and social progress. Forming area management system of higher education at a level consistent with international standards, and in particular the development of the financing system under the requirements of the world community, of course, provides a solution to the many problems existing in this sphere. In this regard, the financing problems of the sector must be considered not only at the level of the university, improving the financing system should become an important part of organizational activities of higher education, at the level of the state. All these activities should be aimed at increasing the competitiveness of national universities, which are becoming increasingly active market participants.

Key words: educational system, financing, government regulation, higher education institutions.

Смағұлова Г.С.,
Сермағамбет Ү.М.

Қазақстанның жоғары білім беру саласын мемлекеттік қаржыландырудың қазіргі жағдайы

Білім саласын әртүрлі қаржыландыру көзі мәселесі ресурстарды пайдалану жағынан ғана емес, сонымен бірге экономикалық және әлеуметтік дамуға қосатын үлесі жағынан да экономиканың ірі саласы болып отырған жоғары білім беру жүйесіндегі өзекті мәселе болып табылады. Жоғары білім беру саласын басқару жүйесінің әлемдік стандартқа сай қалыптасуы, соның ішінде әлемдік қауымдастық талаптарына сай қаржыландыру жүйесінің дамуы, сөзсіз, осы саладағы көптеген мәселелердің шешілуін қамтамасыз етеді. Осыған байланысты бұл саланы қаржыландыру мәселесін бір ғана жоғарғы оқу орнының деңгейінде емес, қаржыландыру жүйесін жетілдіру мемлекеттік тұрғыда іске асатын жоғары білім беру жүйесінің ұйымдастыру шараларының маңызды бөлігіне айналуы қажет. Осы барлық шаралар нарықтық қарым-қатынастың белсенді қатысушысы болып отырған отандық жоғары оқу орындарының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталуы қажет.

Түйін сөздер: білім жүйесі, қаржыландыру, мемлекеттік реттеу, жоғары оқу орны.

Смагулова Г.С.,
Сермагамбет У.М.

Современное состояние государственного финансирования сферы высшего образования Казахстана

Вопросы финансирования и привлечения в образовательную систему средств из различных источников являются одними из ключевых проблем в системе высшего образования, которая все более становится крупной отраслью экономики как с точки зрения потребления ресурсов, так и с точки зрения вклада в экономический и социальный прогресс. Формирование системы управления сферой высшего образования на уровне, соответствующем мировым стандартам, а в частности развитие системы финансирования согласно требованиям мировых сообществ, безусловно, обеспечивает решение множества проблем, имеющихся в данной сфере. В этой связи проблемы финансирования отрасли нужно рассмотреть не только на уровне одного вуза, совершенствование системы финансирования должно превратиться в важную часть организационных мероприятий высшего образования, осуществляющихся на уровне государства. Все эти мероприятия должны быть направлены на повышение конкурентоспособности отечественных вузов, которые все больше становятся активными участниками рыночных отношений.

Ключевые слова: образовательная система, финансирование, государственное регулирование, высшие учебные заведения.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 378.014.24

Smagulova G.S., *Sermagambet.U.M.

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

THE CURRENT STATE OF PUBLIC FINANCING OF HIGHER EDUCATION IN KAZAKHSTAN

In connection with the development of autonomy and financial independence of higher education institutions, the main sources of financing of the higher education system are the state budget, revenues from the provision of paid educational services, income from carrying out research projects and other sources of income.

A special place in the financing of educational services of higher education institutions take the state budget. The necessity of state participation in higher education is explained by the following reasons: First, like all other social needs of society, education is a public good that the market is unable to fully fund. The increasing role of the human factor makes the state's participation in solving the problems of higher education in a number of pressing social problems. In the preamble to the World Conference on Higher Education held in July 2009 in Paris within the framework of the UNESCO says that «...higher education as a public good is the responsibility of all stakeholders, especially governments. It has a social responsibility to contribute to our understanding of the variety of problems, including social, economic, scientific and cultural aspects, and improve our ability to respond to them, the face of complex global challenges of today and the future of higher education. It should become the leading force of the society in the formation of global knowledge to address global challenges such as food security, climate change, water management, intercultural dialogue, renewable energy and health» [1].

The second reason for the state's participation in the financing of higher education spheres related to its regulatory function. As world practice shows, the redistribution of income in higher education in the direction of increasing private investment was due in many cases, the government's financial crisis. The causes of these crises vary from shifting government priorities to other social needs to the problem of tax collection. Thirdly, the necessity of state participation in the funding of higher education is due to the observance of the principle of justice, ie, redistribution of funds allocated for the financing of higher education between rich and poor. State subsidies are necessary to equalize the possibility of admission to universities of potential students from all walks of life. government subsidies and grants system primarily provides access to higher education for students from poor and people with disabilities.

Thus, by financing higher education, the state usually has several goals:

1) ensure the «right» size of the higher education system (achieving macroefficiency);

2) the distribution of financial resources between institutions in accordance with the public interest, requests of students and employers (microefficiency achievement);

3) ensure the accessibility of higher education for all socio-economic groups, that is, equality of educational opportunities.

Occurred over the past decade the rise of private higher education in the world is a significant event, and funding models in this sector important to all stakeholders, including students and society in general. However, it should be noted that the public funding of higher education still plays an important role in both developed and developing countries. For example, in the UK operates the State Council on the financing of higher education institutions, of which the budget funded all universities of the country. In the UK, about 50-60% of the university budget amount to the funds allocated by the state. The remaining 40-50% of the university budget are formed by carrying out applied research contracts with companies fulfill orders of municipal authorities, training fees from foreign students, sponsorship contributions [2].

Also, students of accredited private colleges and universities in the US can receive state support in the form of federal student grants and loans. State support is provided by private higher education in India, and in countries such as the Philippines and Japan.

In Kazakhstan, the state budget is one of the main sources of funding for higher education. According to the Statistics Agency of the Republic of Kazakhstan in general education for 2008-2012. 3345.53 billion tenge was allocated from the state budget. The dynamics of growth of public funding for the education sector 2008-2012. can be seen in the following figure

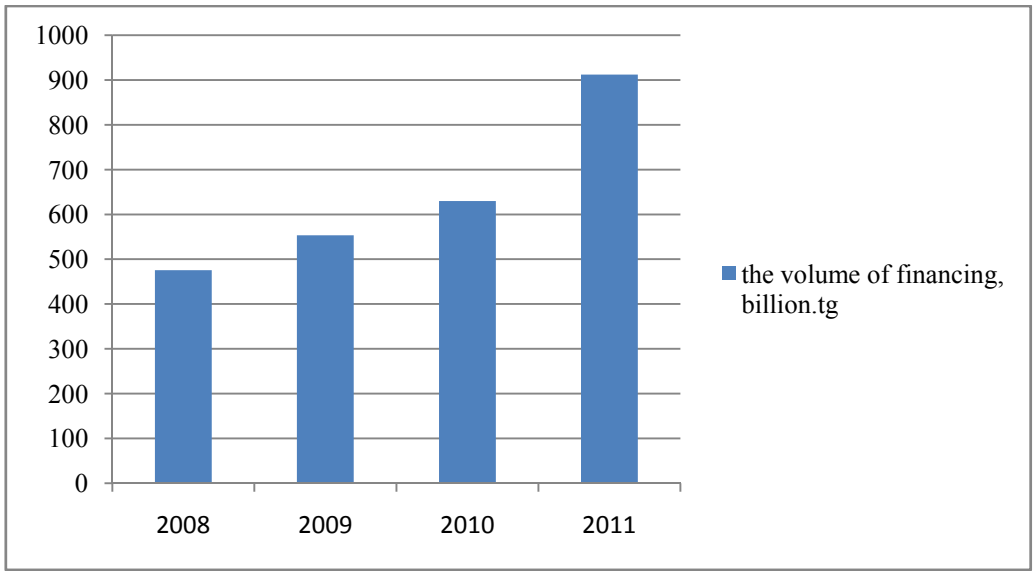


Figure 1 – Volume education funding from the state budget for 2008-2012 years

From Figure 1, we can observe the tendency of growth of government financial resources allocated to education. If in 2009 the volume of financing from the state budget in comparison grew by 16.4% to 2008, then in 2012 this indicator reached 91.7%, ie, State funding of the education system in 2012 has grown almost in 2 times in comparison with 2008.

From the expenditure on higher education funded by the state the most significant include such items as «training of specialists with higher and postgraduate education and social support to students», «training in universities abroad under the program» Bolashak «,» services the training of specialists with higher and postgraduate education in the AEO «Nazarbayev University». For these purposes from 2010 to 2013 it has been allocated from the republican budget of 327.96 billion. Tenge. Of these, the predominant part of the cost falls on the training of specialists with higher and postgraduate education. From Figure 2 we can see that the state

in 2013, the training of specialists with higher and postgraduate education has allocated 89.44 billion. Tenge. This is 11.8% higher than in 2012, 30.9% higher than in 2011 and 65% more than the amount of financial resources devoted to the training of specialists with higher and postgraduate education in 2010 [3].

Higher education institutions, being the subjects of the economic system of the state and consumers of resources of the state, acting as producers of educational services. One of the key indicators that directly affect the state of the system of providing educational services, is funding. Availability of the necessary funding makes it possible to ensure that the scope of higher education quality labor, material, information and other types of resources that meet international standards.

According to UNESCO guidelines, the financial resources allocated to the financing of higher education of the country should be at least 6-7% of GDP. To achieve this figure in the national system of higher education, the level of public funding which in the last 10 years did not exceed 1-1.5% of GDP, it is necessary to take the following measures: gradually increase the amount of state funding in proportion to the country's GDP; to conduct state policy, which implies involvement in the sphere of higher education of the state extra-budgetary funds; to develop additional sources of funding for the industry, as the private finance, corporate financing (sponsorships from large manufacturing companies) and others.

Thus, the implementation of activities such as attracting additional sources of financing, the introduction of rational methods and forms of financing in the field of higher education, will enhance the competitive advantages of a higher education institution, strengthening its position in the market of educational services, and, respectively, and raise its competitiveness .

References

1 Baidenko B.I. Osnovnye tendentsii razvitiya vysshego obrazovaniya: global'nye i bolonskie izmereniya. – M.: Issledovatel'skii tsentr problem kachestva podgotovki spetsialistov, 2010. – 352 s.

2 Rostovskii R.V. Gosudarstvennoe finansirovanie sistemy vysshego obrazovaniya: opyt ekonomicheski razvitykh stran // Vestnik Udmurtskogo universiteta. – 2012. – № 2. – S. 57-63.

3 Statisticheskii sbornik Respubliki Kazakhstan. – Astana: Agent-stvo po statistike Respubliki Kazakhstan, – S. 196-197.

Жоламанова М.Т.,
Мамедова А.Н.

Денежно-кредитная политика основа макроэкономической стабильности

Данная статья посвящена взаимосвязи денежно-кредитной политики и макроэкономической стабилизации. Стабилизация экономики предполагает решение целого комплекса проблем, связанных с замедлением или полной остановкой инфляционных процессов, сбалансированностью государственного бюджета, ужесточением налоговой и кредитной политики, достижением равновесия на рынке. А денежно-кредитная политика, в свою очередь, это своего рода инструмент «тонкой настройки» экономической конъюнктуры. Она является составной частью экономической политики государства, направлена на борьбу с инфляцией, на поддержание курса национальной валюты и нормальных условий функционирования рынка. Стабилизация финансовой системы в нынешних условиях имеет ряд своих особенностей. Во-первых, возникает необходимость преодоления системного кризиса, охватывающего различные стороны социальной, экономической и общественно-политической жизни, имеющего разные причины появления. Во-вторых, для большинства стран в новых условиях характерна особая глубина и острота макроэкономической нестабильности. В-третьих, макроэкономическая стабилизация в период кризиса не просто набор экономических мер, а одновременно и формирование новой системы экономических отношений.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, стабилизация, инструменты денежно-кредитной политики, макроэкономическая стабилизация.

Zholamanova M.T.,
Mamedova A.N.

Money-credit policy basic of macroeconomic stabilization

This article is dedicated to connection between money-credit policy and macroeconomic stabilization forces. The economic stabilization means finding the decision of the whole complex of problems, connected to with slowing inflation or its' fully stop, the balance of the state budget, tightening the tax and credit policy reaching the balance of the market. By the way the money-credit economy is the tool of «safe settings» of the economic conditions. This is also a big part of the whole state economy, aimed at maintaining the national currency rate and for sure aimed at regular markets functions. Stabilization of the financial system has its own list of features. In the first place, there is a need to overcome the systemic crisis, which is connected to with such sides of social life as economic and political life, which are about to have different causes of appearing. Secondly point is, for the majority of modern countries the depth and severity of the macroeconomic instability is very suitable. In the third place, macroeconomic stabilization during the crisis is not just a set of some economic measures, but also a formation of a new system of economic relations.

Key words: money-credit policy, macroeconomic stabilization, financial system.

Жоламанова М.Т.,
Мамедова А.Н.

Ақша-несие саясаты макроэкономикалық тұрақтанудың негізі

Осы мақала ақша-несие саясаты мен макроэкономикалық тұрақтанудың өзара байланысына арналған. Экономиканың тұрақтануы ақшаның құнсыздануының бәсеңдеуіне немесе толық тоқтауына, мемлекеттік бюджеттің теңгеріміне, салық және несие саясатының күшеюіне, нарықта тепе-теңдікке жетуге байланысты проблемалардың біртұтас кешенін шешуді меңзейді. Ақша-несие саясаты өз кезегінде экономикалық жағдаяттың «түпкілікті күйге келтіретін» құралы іспеттес. Ол ақшаның құнсыздануымен күреске, ұлттық валютаның бағамын және нарықтың қызмет етуінің қалыпты жағдайын қолдауға бағытталған мемлекеттік экономикалық саясатының құрама бөлігі болып табылады. Қазіргі жағдайда қаржы жүйесін тұрақтандыру бірқатар ерекшеліктерге ие. Біріншіден, әлеуметтік, экономикалық және қоғамдық-саяси өмірдің түрлі салаларын қамтитын жүйелік дағдарысты жеңу қажеттігі пайда болады. Екіншіден, көптеген елдерге жаңа жағдайларда макроэкономикалық тұрақсыздықтың тереңдігі мен өткірлігі тән. Үшіншіден, дағдарыс кезіндегі макроэкономикалық тұрақтылық жай ғана экономикалық шаралардың жиынтығы емес, осы ретте экономикалық қарым-қатынастың жаңа жүйесін қалыптасуы болып табылады.

Түйін сөздер: ақша-несие саясаты, макроэкономикалық тұрақтану, қаржы секторы

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.77

Жоламанова М.Т., *Мамедова А.Н.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: ardana93@mail.ru

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ОСНОВА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Как отметил президент РК Н.А.Назарбаев в своем послании народу Казахстана, наша важнейшая задача – это быстро стабилизировать финансовую систему, привести её в соответствие с новой глобальной реальностью [1] .

Стабилизация предполагает решение целого комплекса проблем, связанных с замедлением или полной остановкой инфляционных процессов, сбалансированностью государственного бюджета, ужесточением налоговой и кредитной политики, достижением равновесия на рынке.

Стабилизации финансовой системы и, в целом, экономики можно достичь благодаря правильно разработанной денежно-кредитной политике.

Денежно-кредитная политика является составной частью экономической политики государства, направленная на борьбу с инфляцией, на поддержание курса национальной валюты и нормальных условий функционирования рынка. Денежно-кредитная политика- это своего рода инструмент «тонкой настройки» экономической конъюнктуры. Важнейшей задачей денежно-кредитной политики является помощь экономической системе в достижении такого уровня производства, который характеризуется состоянием полной занятости и отсутствием инфляции. К целям денежно-кредитной политики:

– контроль и регулирование денежной массы в обращении, поддержание равновесия на денежном рынке,;

– борьба с инфляционными явлениями в экономике, регулирование курса национальных валют;

– регулирование экономического цикла и выравнивание конъюнктуры;

– обеспечение реального сектора экономики дешевыми кредитными ресурсами [10].

Основной целью ДКП является поддержание низких темпов инфляции (на уровне 6-8%).

Достижение этих целей обеспечивается регулированием уровня денежной базы с использованием всех имеющихся у Национального банка инструментов.

Стабилизация финансовой системы в нынешних условиях имеет ряд своих особенностей. Во-первых, возникает необходимость преодоления не столько кризисных явлений как фазы

экономического цикла (что характерно для промышленно развитых стран), сколько системного кризиса, охватывающего различные стороны социальной, экономической и общественно-политической жизни, имеющего разные причины появления. Во-вторых, для большинства стран в новых условиях характерна особая глубина и острота макроэкономической нестабильности. В-третьих, макроэкономическая стабилизация в период кризиса не просто набор экономических мер и на этой основе достижение определенных макроэкономических показателей, а одновременно и формирование новой системы экономических отношений.

Рассмотрим более подробно макроэкономическую ситуацию в Республике Казахстан и влияние денежно-кредитной политики на нее.

Нынешнее состояние мировой экономики и условия ее функционирования в настоящее время оцениваются как непостоянные и разнонаправленные. Еврозона находится на грани новой волны экономической рецессии. Китай, Россия и ряд других стран с формирующимся рынком демонстрируют замедление темпов экономического роста [3]. Рост ВВП Китая, согласно оценкам, снизился до менее 7 процентов, а экономика России, как ожидается, сократится на 3,8 процента в 2015 году [5]. Ситуация, которая сложилась у стран-экспортеров нефти усугубляется наблюдаемым с середины 2014 года снижением мировых цен на нефть. Кроме того, сохраняющаяся геополитическая неопределенность является еще одним фактором, способствующим ухудшению ситуации в глобальной экономике [3].

Все эти события оказывают негативное влияние на развитие экономики Казахстана. Рост ВВП Казахстана (Таблица 2) снизился с 4,1 процента (по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года) в течение первых девяти месяцев 2014 года до примерно 1 процента в течение соответствующего периода 2015 года. Рост инвестиций в основной капитал снизился с 5,1 процента (по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года) в первом полугодии 2014 года до 2,8 процента в первом полугодии 2015 года, так как девальвационные ожидания, конкуренция с российским импортом и неопределенные мировые экономические перспективы ослабили уверенность инвесторов [5].

Таблица 1 – Валовой внутренний продукт Казахстана за 2012-2014 гг.

ВВП	2012 г.	2013 г.	2014 г.
млн. тенге	32 193 753,1	37 085 327,9	40 754 832,5
млн. долларов США	215 906,1	243 773,9	227 439,2
в процентах к предыдущему году	104,6	105,8	104,1
ВВП на душу населения	193,8	205,0	213,4
тенге	1 917 273,4	2 176 972,7	2 357 239,0
долларов США	12 858,1	14 310,0	13 155,0

Источник: Расчеты авторов на основе данных Комитета по статистике.

Таблица 2 – Рост валового внутреннего продукта Казахстана за 1 полугодие 2012- 1 полугодие 2015 гг.

в%

	1 пол 2012 г.	2 пол. 2012 г.	1 пол 2013 г.	2 пол. 2013 г.	1 пол 2014 г.	2 пол. 2014 г.	1 пол 2015 г.
Рост ВВП	5,6	4,4	5,1	6,9	3,9	4,7	1,7

Источник: Расчеты сотрудников Всемирного банка на основе данных Комитета по статистике.
Примечание: Некоторые суммы могут быть неточными из-за округления.

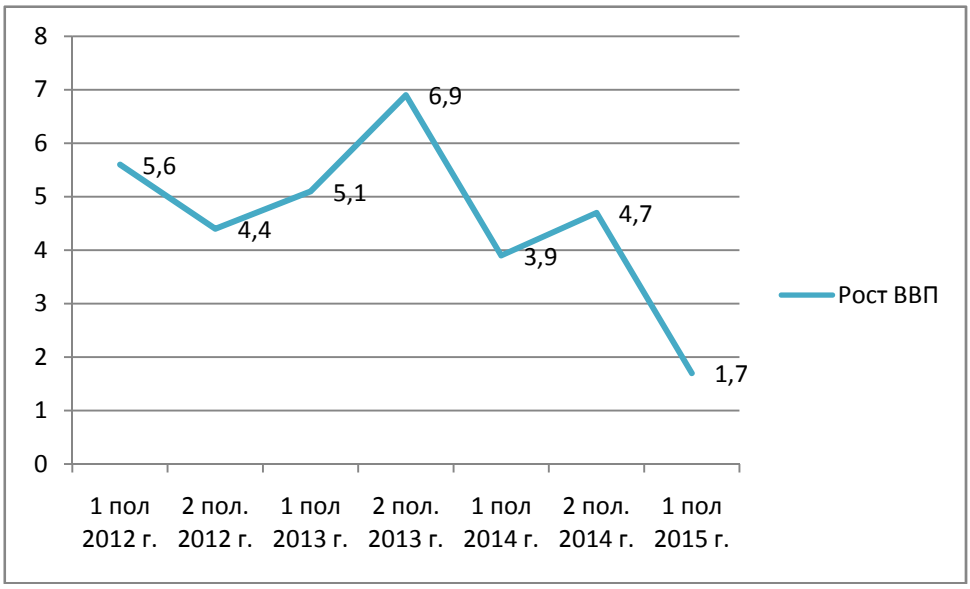


Рисунок 2 – Рост ВВП Казахстана за 1 полугод. 2012- 1 полугод. 2015 гг.

Источник : автор на основе таблицы 2

В 2014 году на экономическую ситуацию в мире существенное влияние оказало сокращение антикризисных программ по поддержанию финансового сектора в США. Это в итоге привело к оттоку капитала из развивающихся стран в развитые. В результате возросло давление на валюту развивающихся стран. Валюты большинства развивающихся стран были девальвированы или имели тенденцию к снижению курса. Так как Казахстан относится к числу развивающихся стран, в экономике Казахстана усилились девальвационные ожидания, вырос объем спекулятивных операций. В этой связи Национальный Банк осуществлял значительные валютные интервенции, снижался уровень золотовалютных резервов страны [3].

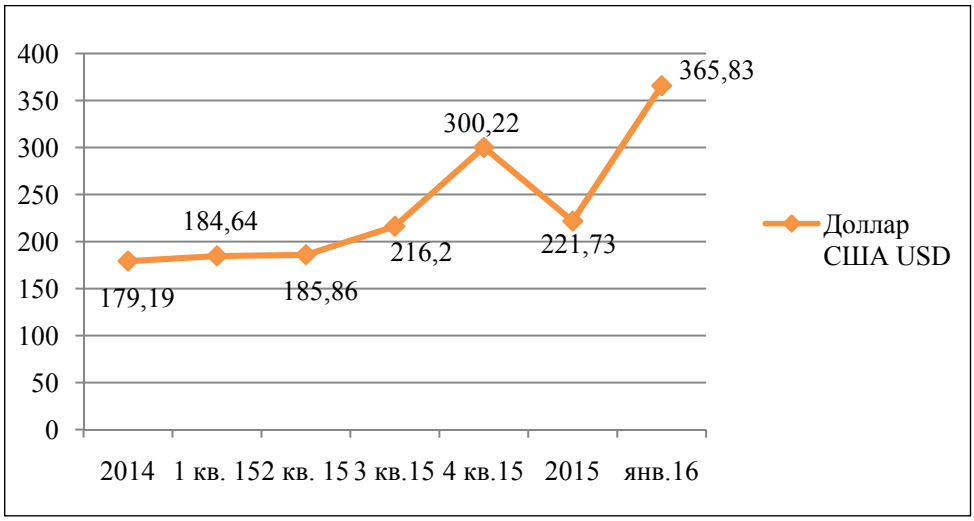


Рисунок 3 – Динамика обменного курса тенге к доллару США

Источник: на основе данных с nationalbank.kz

В этой связи, 11 февраля 2014 года Национальный Банк принял решение отказаться от поддержания обменного курса на прежнем уровне, снизить объемы валютных интервенций и сократить вмешательство в процесс формирования обменного курса тенге. Новый курс сформировался на уровне 185 тенге (±) 3 тенге за доллар США (Рисунок 3) [8]. Для защиты фиксированного валютного курса, НБ РК потратил около 14 млрд. долл. США из своих валютных резервов (две трети резервов) во второй половине 2014 года (Рисунок 4). [5]

Рисунок 4 – Официальные резервы начали уменьшаться вследствие реализации мер стимулирования экономики и поддержки валютного курса

Источник: Национальный Банк РК

Это обусловило незначительное ускорение инфляционных процессов, вследствие повышения цен на импортируемые товары, а также девальвационных ожиданий, усилившихся в результате снижения мировых цен на нефть сорта Brent. Тем не менее, по итогам 2014 года уровень инфляции составил 7,5% в рамках целевого коридора 6-8%

Таблица 3 – Уровень инфляции за 2013- 2015 гг.

	Уровень инфляции, в% к соответствующему месяцу предыдущего года
01.13	6,6
01.14	4,5
01.15	7,4
01.16	4,4

Источник информации: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан

Повышение уровня инфляции в начале 2014 года было связано с проведенной корректировкой обменного курса национальной валюты и инфляционными ожиданиями. В последующие месяцы динамика инфляции вернулась к значениям прошлых лет из-за отсутствия фундаментальных макроэкономических факторов и к концу 2014 года инфляционный фон незначительно снизился.[8]. Краткосрочный всплеск уровня инфляции в месячном выражении был отмечен в феврале-марте 2014 года, когда он составил 1,7% за февраль и 1,0% за март вследствие удорожания импортируемых товаров. Данное повышение инфляции было кратковременным и ограниченным. В своем послании президент РК отметил, что в рамках инфляционного таргетирования Национальный банк должен снизить уровень инфляции до 4 процентов в среднесрочной перспективе. [1]

В целом на формирование инфляционных процессов воздействует множество факторов. Основные фундаментальные факторы инфляции связаны с нестабильной ситуацией в мировой экономике, в том числе в странах-торговых партнерах Казахстана, высокой волатильностью на мировых товарных и финансовых рынках, слабой конкурентной средой, наличием монопо-

лий и олигополии на отдельных рынках товаров и услуг.

В сложившихся условиях денежно-кредитная политика Республики Казахстан должна обеспечить стабильность цен. Национальный Банк Республики Казахстан увеличит свое участие на внутреннем денежном рынке. НБРК направит усилия на повышение эффективности процентной политики путем удержания рыночных ставок и их волатильности в приемлемом диапазоне. Валютная политика призвана обеспечить баланс между внутренней и внешней конкурентоспособностью казахстанской экономики [3]

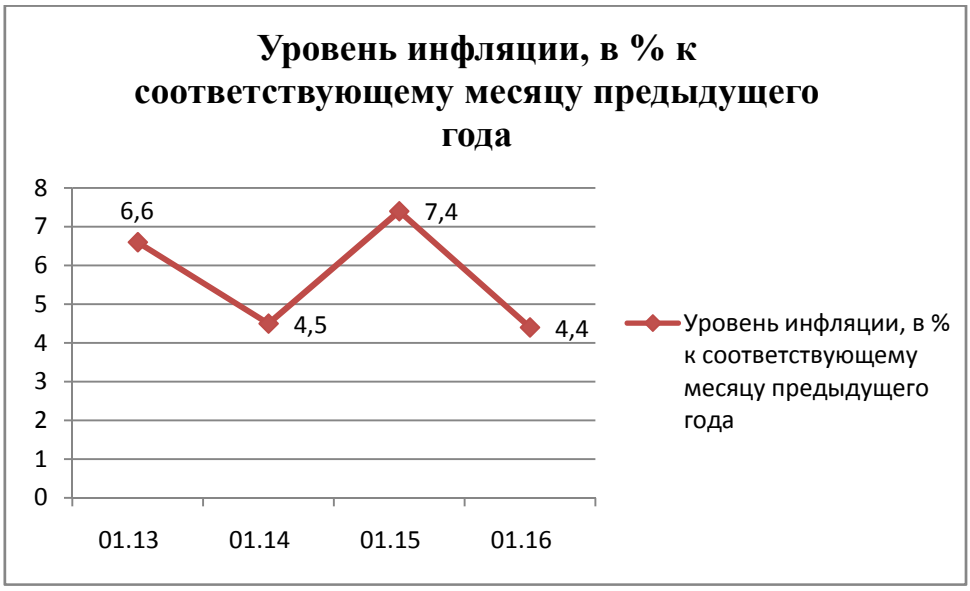


Рисунок 5 – Уровень инфляции за 2013-2015

Источник: автор. На основе таблицы 3

Рисунок 6 – Объем выпущенных нот в обращении за 2014 г.

Источник: Годовой отчет НБРК за 2014 г.

В зависимости от реализации возможных сценарных вариантов развития экономики Национальный Банк будет стараться обеспечивать баланс между основной целью денежно-кредитной политики по стабильности цен и содействием стабильности финансовой системы [5].

Поскольку данная статья посвящена взаимосвязи денежно-кредитной политики и макроэкономической стабилизации и, в частности, стабилизации финансовой системы, давайте рассмотрим подробно инструменты денежно-кредитной политики, используемые Национальным банком для стабилизации экономики.

Одним из основных инструментов денежно-кредитной политики НБРК является операции на открытом рынке. В течение 2014 года спрос со стороны банков на краткосрочные ноты Национального Банка был невысоким. Так, объем выпущенных краткосрочных нот за 2014 год незначительно увеличился на 2,6% по сравнению с 2013 годом, составив 81,4 млрд. тенге по дисконтированной стоимости. В феврале, марте, июне и декабре 2014 года аукционы по размещению краткосрочных нот не состоялись ввиду отсутствия со стороны банков спроса на данный инструмент. Объем нот в обращении в декабре 2014 года по сравнению с декабрем 2013 года увеличился в 7,5 раза до 26,9 млрд. тенге по дисконтированной стоимости [6-8].

Таблица 4 – Объем выпущенных нот за 2012-2014 гг.

			млрд.
	2012	2013	2014
объем выпущенных нот	857,2	79,3	81,4

Источник: Годовые отчеты НБРК за 2012-2014 г.

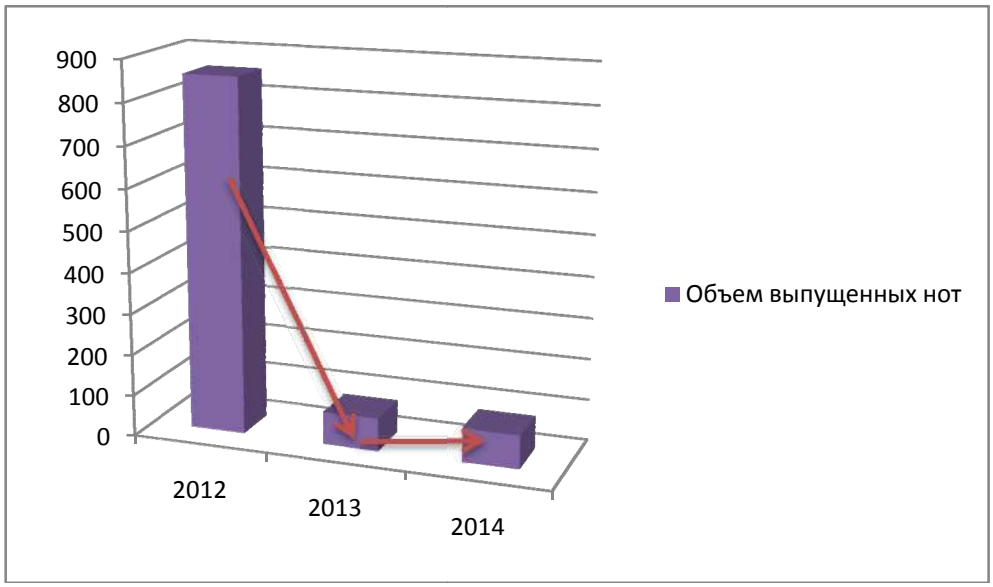


Рисунок 7 – Объем выпущенных нот за 2012-2014гг.

Источник: Годовые отчеты НБРК за 2012-2014 г.

Продолжение сдерживающей денежно-кредитной политики и целенаправленные интервенции повлияли как на темпы роста кредитования, так и на его структуру. Рост кредитования замедлился с двухзначных цифр в первой половине 2014 года до 2,3 процента к концу года и после этого остановился. Кредитование корпоративного сектора увеличилось всего лишь на 5,5 процента по сравнению с предыдущим годом к концу года и застоялось в начале 2015 года. Рост потребительского кредитования уменьшился с почти 50 процентов в начале 2014 года до 17 процентов в конце года. В то же время, субсидируемое кредитование МСБ выросло с -9 процентов в январе 2014 года до почти 33 процентов в декабре, способствуя росту кредитования в целом [5].

Таблица 5 – Кредитование экономики за 2013-2015 гг.

	Кредиты экономике, на конец периода, млн.тенге						
	Всего	в том числе					
		по видам валют		по срокам		по субъектам кредитования	
		в нац. валюте	в иност. валюте	краткосрочные	долгосрочные	Небанк. Юр.лицам	Физ. лицам
01.13	9 902 445	7 018 250	2 884 195	1 877 498	8 024 947	7 022 752	2 879 693
01.14	11 314 974	7 914 496	3 400 479	2 133 715	9 181 259	7 664 206	3 650 768
01.15	12 165 954	8 524 246	3 641 707	2 500 052	9 665 902	8 178 150	3 987 803
01.16	12 674 245	8 401 114	4 273 131	2 156 194	10 518 051	8 510 656	4 163 589

Источник: Годовые отчеты НБРК за 2012-2014 г.

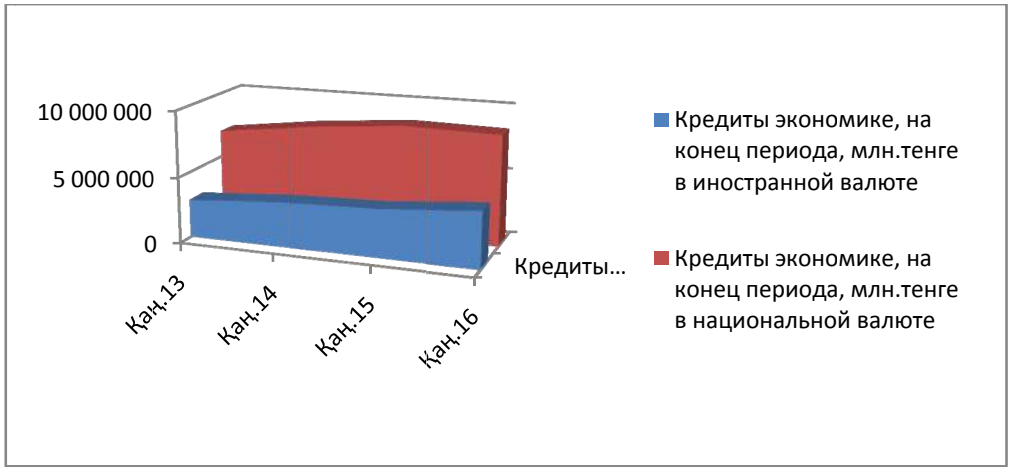


Рисунок 8 – Объем кредитования экономики в национальной и иностранной валюте за 2013-2015 гг.

Источник: Годовые отчеты НБРК за 2012-2014 гг.

Итоги обследования качественных параметров кредитного рынка на основе анкетирования банков подтверждают низкую активность, как со стороны банков, так и со стороны заемщиков в течение 2014 года. Кредиты нефинансовым организациям предоставлялись преимущественно для целей финансирования оборотного капитала и реструктуризации существующей задолженности. Кредитная активность банков в розничном сегменте была ограничена регуляторными мерами, направленными на снижение рисков избыточного роста портфеля потребительских займов. Сегмент ипотечного кредитования характеризуется низкой активностью, и дальнейшие перспективы его развития в краткосрочном периоде, по мнению банков, также ограничены в виду отсутствия факторов роста. В результате жесткая кредитная политика банков и сохранение высоких требований к заемщикам сдерживали рост спроса как со стороны нефинансовых организаций, так и физических лиц. Вместе с тем, отмечалась некоторая активизация кредитования малого и среднего бизнеса в рамках государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства.[8]

Что касается нормативов минимальных резервных требований, в 2014 году они оставались неизменными: по внутренним краткосрочным обязательствам – 2,5%, по внутренним долгосрочным обязательствам – 0%, по внешним краткосрочным обязательствам – 6,0%, по внешним долгосрочным обязательствам – 2,5%.

Структура резервных активов в 2014 году постепенно изменилась: доля корреспондентских счетов банков в тенге постепенно снизилась с 55,4% на 30 декабря 2013 года до 44,5% на

29 декабря 2014 года. Соответственно, увеличилась доля наличных денег в кассе банков в национальной валюте. При этом в целом по системе в 2014 году резервные активы превышали необходимый объем резервирования в среднем в 2,2 раза.[8]

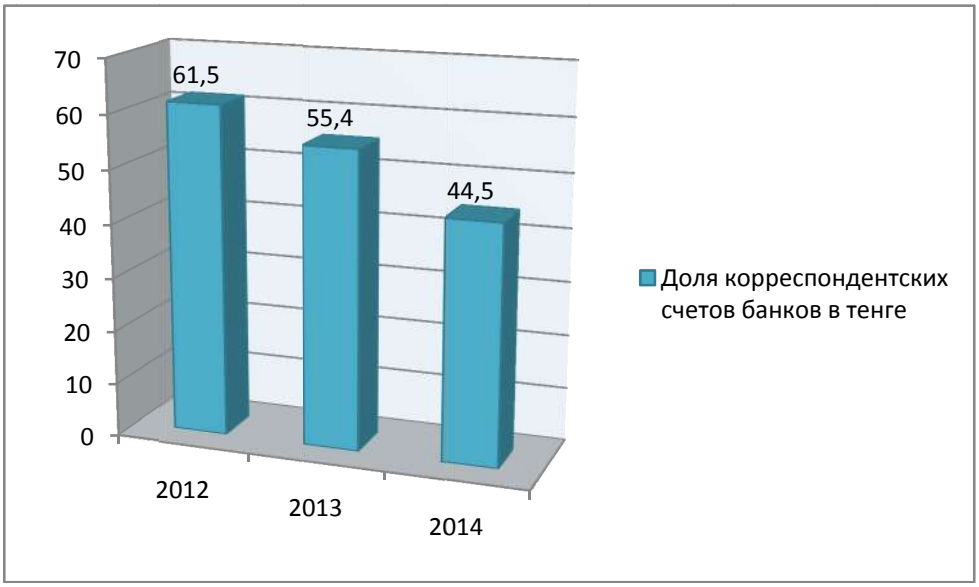


Рисунок 9 – Доля корреспондентских счетов банков в тенге

Таким образом, 2014 год ознаменовался существенным ростом внешних негативных факторов, приведших к повышению уязвимости финансового сектора и в целом к замедлению деловой активности субъектов реального сектора Казахстана.

На фоне корректировки обменного курса национальной валюты в феврале 2014 года, снижения мировых цен на нефть, обесценения российского рубля, сложной геополитической ситуации в мире и замедления мирового экономического роста со второй половины года сложились предпосылки для ухудшения ряда показателей финансовой стабильности банковского сектора, сформировались высокие девальвационные ожидания в отношении тенге. В результате произошло снижение кредитной активности банков и сокращение темпа прироста ссудного портфеля на фоне системного дефицита тенговой ликвидности.

Литература

1 Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 30 ноября 2015 г. http://www.akorda.kz/ru/addresses/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-30-noyabrya-2015-g

2 Закон «О Национальном Банке Республики Казахстан» (с учетом изменений и дополнений на последнюю дату) от 30 марта 1995 года №2155

3 Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2015 год

4 Денежно-кредитная политика Республики Казахстан до 2020 года.

5 Доклад Всемирного Банка «Казахстан: Адаптация к низким ценам на нефть, трудные времена впереди, осень» 2015 г.

6 Годовой отчет Национального Банка за 2012 год

7 Годовой отчет Национального Банка за 2013 год

8 Годовой отчет Национального Банка за 2014 год

9 М.Е. Дорошенко, Г.М. Куманин, И.Е. Рудакова и др.; Под ред. М.Е. Дорошенко. Введение в макроэкономику: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 175 с

10 Моисеев С.Р. Денежно – кредитная политика: теория и практика. – М.: Экзамен, 2010. – 425 с.

11 Жоламанова М.Т. Денежно-кредитное регулирование. Учебное пособие. – Алматы, Қазақ университеті, 2014. – 341 с.

12 Жоламанова М.Т., Алиева Б.М., Дарибаева М.Ж. Денежно-кредитное регулирование. Учебное пособие. – Алматы: КазНУ им.аль-Фараби. ВШЭиБ: УЛ. 2014. – 120 стр.

References

1 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazakhstan narodu Kazakhstana ot 30 noyabrya 2015g.
2 Zakon «O natsional'nom Banke Respubliki Kazakhstan» ot 30 marta 1995 goda.
3 Osnovnye napravleniya denezhno-kreditnoi politiki Respubliki Kazakhstan na 2015 god
4 Denezhno-kreditnaya politika Respubliki Kazakhstan do 2020 goda.
5 Doklad Vsemirnogo Banka «Kazakhstan: Adaptaciya k nizkim tsenam na neft', trudnye vremena vperedi,osen'» 2015 g.
6 Godovoi otchet Nattsional'nogo Banka za 2012 god.
7 Godovoi otchet Nattsional'nogo Banka za 2013 god.
8 Godovoi otchet Nattsional'nogo Banka za 2014 god.
9 M.E. Doroshenko, G.M. Kumanin, I.E. Rudakova i dr.; Pod red. M.E. Doroshenko. Vvedenie v makroeconomiku: Ucheb. posobie dlya vuzov. – M.: YUNITI-DANA, 2000. – 175 ctr.
10 C.P. Moiseev. Denezhno-kreditnaya: teoriya i praktika.- M.: Ekzamen, 2010. – 425 c.
11 M.T. Zholamanova Denezhno-kreditnoe regulirovanie. Uchebnoe posobie. – Almaty, Kazakh universitety, 2014- 341 c.
12 M.T. Zholamanova, B.M. Alieva, M.Zh. Daribaeva. Denezhno-kreditnoe regulirovanie. Uchebnoe posobie. – Almaty: KazNu im.al'-farabi. VSHEiB: UL.2014. – 120 str.

Жоламанова М.Т., Чжан Вей

Проблемы развития банковской системы Китая

Китайским банкам отводится важное место в социально-экономическом развитии страны и эффективном распределении финансовых ресурсов. Для выявления национальных особенностей банковской системы в статье представлен ретроспективный анализ проблем развития банковской системы Китая. Показано, что доминирующую позицию на рынке занимают банки «большой четверки», подконтрольные Правительству Китая. Выявлены актуальные проблемы развития банковской системы Китая, связанные с появлением новых форм финансового посредничества и рынков банковских продуктов и услуг. Сделан вывод о том, что углубление банковской реформы в Китае, превращая их в настоящие современные банки. Построение экономической рыночной системы -- это сложный и длительный процесс. Нельзя все проблемы решить одновременно, однако это не означает, что реформа банковского дела должна продвигаться медленными темпами. Опыт других государств показывает, что время, отведенное на реформу банковской системы, ограничено.

Ключевые слова: банковская система Китая, развития банковской системы Китая, проблемы развития банковской системы, центральный банк, коммерческие банки.

Zholamanova M.T., Chzhan Vej

Problems of development of China's banking system

An important role in countrys socio-economic development and financial resources efficient allocation in China today is assigned to banks. In order to determine the national features of the banking system the paper presents a retrospective analysis of problems of banking systems in China. It is shown that a dominant position on the market is shared by «big four» banks controlled by the Chinese government. The current problems of banking regulation in China, related to emergence of alternative financial intermediation agents and development of new markets for banking products and services, are identified. It is concluded that deepening banking reform in China, the transformation of banks into real modern banks. Building market economic system – a complex and lengthy process. It is impossible to solve all problems at once, but that does not mean that the banking reform should move slowly. Experience in other countries shows that the time allotted for the reform of the banking system is limited.

Key words: Chinese banking system, the development of Chinese banking system, problems of development of the banking system, central bank, commercial banks.

Жоламанова М.Т., Чжан Вей

Қытай Банк жүйесінің даму мәселелері

Әлеуметтік-экономикалық дамушы елдерде және қаржы ресурстарын тиімді бөлуде Қытай банкілері маңызды орынға ие. Қытайдың банк жүйесінің даму мәселелеріне ретроспективті талдау банк жүйесіндегі ұлттық ерекшеліктерді анықтау үшін мақалада қарастырылған. Нарықтағы «Үлкен төрттік» позициясын Қытай Үкіметінің бақылаудағы банктері алады. Қытай банк жүйесінің дамуының өзекті мәселелері банк өнімдері мен қызметтерінің нарықтары және қаржылық делдалдықтың жаңа формаларымен байланысты. Қытайдағы банк жүйесінің терең дамуы заманауи банктерге айналуымен дәлелденеді. Экономикалық нарықтық жүйенің құрылуы – бұл күрделі және ұзақ үрдіс. Барлық мәселені бірден шешу мүмкін емес, алайда, бұл банк ісінің баяу қарқынмен дамып жатыр деген сөз емес. Басқа мемлекеттердің тәжірибесі банк жүйесін реформалау уақыты шектеулі екенін көрсетіп отыр.

Түйін сөздер: Қытайдағы банк жүйесі, Қытайдағы банк жүйесінің дамуы, банк жүйесінің даму мәселелері, орталық банк, коммерциялық банктер.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.719

Жоламанова М.Т., *Чжан Вей

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: 948626089@qq.com

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КИТАЯ

В современной экономике банки играют важную роль, и положение дел в банковской системе любой страны непосредственно влияет на макроэкономические показатели, такие, как экономический рост, занятость, стабильность цен, уровень инфляции.

Банковская система Китая состоит из трёх уровней:

1. Первый уровень – Центральный банк – Народный банк Китая, отметивший свое 50-летие в декабре 1998 г.

2. Второй уровень – 29 национальных банков и 179 филиалов иностранных банков.

3. Третий уровень – 88 городских коммерческих банков, 3200 городских и 44 тыс. сельских кредитных кооперативов [1]/

Проблемы развития банковской системы

Наиболее часто обсуждаемой проблемой банков Китая является высокая доля так называемых плохих долгов.

Госсовет КНР и Народный баше Китая (НБК) предприняли ряд мер по рекапитализации «четверки» с целью смягчения остроты проблемы.

При выдаче долгосрочных кредитов был сокращен срок, в течение которого предприятие не платило проценты.

Особым решением Госсовета КНР для каждого банка «четверки» были образованы отдельные компании по управлению активами (КУА). Активами Строительного банка Китая стала заниматься компания «Циньда»; Промышленно-торгового банка – «Хуажун»; Сельхозбанка – «Чанчэн» и Банка Китая – «Дунфан» [2].

Все четыре компании изначально получили уставный капитал, равный 10 млрд юаней, выделенный министерством финансов. Они имеют статус государственных финансовых учреждений. Их главная цель – возврат просроченных кредитов государственных коммерческих банков и процентов по ним, не возвращавшихся заемщиками в течение длительного времени, минимизация кредитных рисков, а также восстановление кредитной дисциплины.

Для организации этой работы была проведена ревизия всех долговых обязательств перед «четверкой» и проанализированы причины их образования. В результате все плохие кредиты были разделены на четыре категории.

Работа КУА финансировалась из государственного бюджета, а также путем выпуска облигаций государственными коммерческими банками. Правительство взяло обязательство покрывать убытки этих компаний. Контроль над компаниями по управлению активами должен осуществлять НБК; операции с ценными бумагами должны также контролироваться Госкомитетом по ценным бумагам; деятельность КУА, связанная со страхованием, – Госкомитетом по страхованию. Министерство финансов контролирует деятельность КУА в вопросах ведения финансово-бухгалтерского учета.

Деятельность компаний по управлению активами обычно предусматривает перевод плохих долгов с балансов банков на балансы КУА. С предприятием КУА может договориться об обмене долгов на акции. Сначала КУА предлагают выбрать кандидатов из специального списка предприятий, подлежащих реструктуризации. Затем проводится аудиторская проверка кандидатов и принимается решение о целесообразности обмена их долгов на акции. С тех пор, как КУА стали играть ключевую роль в процессе обмена долгов на акции, особую значимость приобрела независимость их оценки предприятий-должников. Только они могут принимать решение о целесообразности обмена долгов на акции. [3]

Предприятия, которые подлежат реструктуризации, должны соответствовать ряду критериев:

их продукция должна иметь хороший внутренний спрос или иметь экспортные перспективы, а также иметь хорошее качество и быть конкурентоспособной на рынке; оборудование и технология производства должны отвечать мировым стандартам и соответствовать экологическим требованиям; менеджмент предприятия, финансовая и статистическая отчетность должны отвечать общепринятым стандартам; план модернизации предприятия должен отвечать современным требованиям и должен быть утвержден местным органом власти.

Став акционером предприятия-должника, КУА вводят своих представителей в состав совета директоров или контрольного комитета предприятий, участвуя в принятии главных решений и не вмешиваясь в оперативную деятельность предприятия. Акции должника, находящиеся в управлении КУА, могут перепродаваться другим национальным или иностранным инвесторам. Подбор кандидатов для реструктуризации проходит на гласной основе.

Структурные проблемы банковской системы Китая.

Длительное время филиалы таких банков, как Народный банк Китая, Сельскохозяйственный банк, Банк Китая, Строительный банк, Промышленный банк размещались по стране согласно административному делению. Как правило, главный офис банка располагался в Пекине, а в каждой провинции находился филиал банка первого ранга, в городах -- филиалы второго ранга, в уездах -- отделения. Такое деление способствовало тому, что филиалы фактически находились под влиянием местных административных властей. Это не могло не отражаться на независимости банков.

Проблема независимости Народного банка Китая.

Независимость центрального банка страны в определении и проведении денежно-кредитной политики является необходимым условием стабильности национальной валюты и главной целью реформы банковской системы. В Китае проблема независимости центрального банка включает три момента: по закону «О Народном банке Китая» центральный банк не имеет права самостоятельно определять и проводить независимую денежно-кредитную политику, а только по согласованию с Госсоветом, Народный банк Китая зависим от государственных финансов, имеет место вмешательство местных властей в деятельность филиалов центрального банка. Самостоятельность центрального банка зависит от дальнейшего углубления реформы.

Проблема регулирования отношений между банками и государственными финансами.

Проблема финансовой независимости центрального банка.

Проблема капитала государственных коммерческих и «политических» банков. Капиталы этих банков формируются государством.

Проблема перекладывания финансового бремени правительства на государственные банки

Проблемы коммерциализации государственных коммерческих банков. Хотя четыре государственных банка называются коммерческими банками, однако их сущность от этого не изменилась. Эти банки фактически остаются государственными банками. Чтобы они стали действительно коммерческими банками, предстоит решить ряд вопросов.

1. Определить роль этих банков в экономике страны, их параметры и перспективы, превратить их в современные коммерческие банки.

2. Устранить экономическую зависимости крупнейших банков Китая от государственного финансирования.

3. Улучшить качество и достаточность капиталов четырех государственных коммерческих банков.

4. Ликвидировать прямую подчиненность этих банков Госсовету КНР как не соответствующую рыночным требованиям.

Проблемы развития иностранных банков. Рыночная экономика -- это прежде всего открытая экономика. Привлечение иностранных банков -- одна из задач вовлечения китайского финансового рынка в международный финансовый рынок. Однако, по некоторым данным, китайские банки опасаются иностранных конкурентов. Иностранные банки стимулируют развитие банковского сектора Китая.

Международная проблема Китая состоит в том, что сегодня страна как игрок, заметный в мировой и важный в восточноазиатской экономике, воспринимается рыночной демократией, условно говоря, как «свой»экономически, однако все равно еще «чужой».

Углубление банковской реформы в Китае, превращение банков в настоящие современные банки. Построение экономической рыночной системы – это сложный и длительный процесс. Нельзя все проблемы решить одновременно, однако это не означает, что реформа банковского дела должна продвигаться медленными темпами. Опыт других государств показывает, что время, отведенное на реформу банковской системы, ограничено.

Для хозяйственной стратегии КНР в годы реформ характерна постановка одной или нескольких крупных общенациональных задач на определенный период. Так, задачи урегулирования экономики были выдвинуты на первый план в годы шестой пятилетки (1981 – 1985), подавление инфляции оказалось в центре внимания в 1996 – 2000 гг. На рубеже тысячелетий приоритетными стали проблемы финансовой сферы. По-видимому, не будет преувеличением заметить, что совершенствование банковской системы является столь же крупной национальной целью в начале нынешнего века. [4]

Задачи данного этапа развития:

1. Постепенное и четкое определение места, характера и функций различных банков.

(1). Народный банк Китая стал центральным банком страны, одним из главных звеньев в системе макрорегулирования экономики.

(2). Коммерческие банки -- это основа банковской системы Китая. В рамках рыночной экономики деятельность коммерческих банков строится на принципах самоокупаемости, саморазвития и самоограничения. Для этого коммерческим банкам необходима самостоятельность в управлении без вмешательства правительственных органов с гарантией коммерческого характера операций банков.

(3). «Политические» банки -- государственные банки. Эффективность их работы зависит от следующих моментов: «политическое» финансирование должно осуществляться только через «политические» банки, и в то же время «политические» банки не должны вмешиваться в коммерческие операции; разумная экономическая независимость при проведении «политических» финансовых операций.

2. Развитие финансового рынка. Оно неотделимо от реформы банковской системы. Включает несколько основных моментов, в том числе: придание процентной ставке рыночного характера; расширение и совершенствование операций центрального банка на открытом рынке.

Углубление реформы коммерческих банков. Основными задачами этого периода являются: регулирование размещения филиалов банка; ликвидация административных, ранговых и льготных различий между коммерческими банками; ужесточение управления банковскими операциями; регулирование отношений между обязательственным и долговым правом в банковском деле; развитие средних и малых коммерческих банков; совершенствование системы «политических» банков.

Жесткий контроль за кредитными портфелями банков и предупреждение финансовых рисков как со стороны центрального банка, так и развитие внутрибанковского контроля.

Хотелось бы отметить, что в обстановке роста монетизации столь огромной и быстроразвивающейся экономики исключительная роль в реализации выдвинутых прогнозных проектов и программ принадлежит банковской системе Китая. Эта роль будет усложняться и возрастать по мере интенсификации хозяйственной деятельности, реконструкции предприятий и развертывания нового строительства, расширения торгово-экономических, научно-технических и финансовых отношений с международными финансовыми структурами, зарубежными компаниями, монополиями. Банковская система Китая вместе с создаваемой системой современных предприятий должна стать важнейшим элементом устойчивого функционирования новой социалистической рыночной экономики,

образования единого национального рынка и его стыковки с мировым хозяйственным рынком. [5]

Перед финансово-банковским сектором КНР выдвигаются задачи обеспечения нормального, устойчивого, без инфляционных взрывов товарно-денежного обращения, централизации распыленных в обществе финансовых средств и повышения качества капитала, стабильного обеспечения средствами перспективных, особенно имеющих стратегическое значение, проектов.

Подробно анализируя перспективы развития банковской системы Китая, после её открытия для международной конкуренции, можно выделить еще ряд задач. Это и дальнейшее привлечение иностранного капитала, и многие другие.

Сутью реформы банковской системы Китайской Народной Республики должно стать создание механизма саморазвития и самоконтроля, поддержка стабильности национальной валюты, создание разнообразных финансово-банковских учреждений при сохранении за центральным банком руководящей роли, а за государственными банками -- ведущего положения, построение современной сети коммерческих банков, отвечающих потребностям «социалистической рыночной экономики» Китая.

Литература

1 Авдеев А.С. О создании новой системы управления валютными резервами КНР // Деньги и кредит. – 2007. – №5. – С. 69-72.

2 Бельчук А. Вновь об оценке реформ в Китае // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №4. – С. 86-93.

3 Воронин Д.В. Тенденции и перспективы развития мировой экономики и банковского сектора // Банковское дело. – 2007. – №1. – С. 29-31.

4 Врагова Н.К., Симутина Н.Л. Межбанковские расчеты как фактор цивилизованного развития внешнеторговых отношений приграничных регионов России и Китая // Деньги и кредит. – 2007. – №2. – С. 56-62.

5 Головнин М. Банковская система Китая на фоне других переходных банковских систем // Вопросы экономики. – 2003. – №12. – С. 137-144.

References

1 Avdeev A.S. O sozdanii novoj sistemy upravlenija valjutnymi rezervami KNR // Den'gi i kredit. – 2007. – №5. – S. 69-72.

2 Bel'chuk A. Vnov' ob ocenke reform v Kitae // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. – 2005. – №4. – S. 86-93.

3 Voronin D.V. Tendencii i perspektivy razvitija mirovoj jekonomiki i bankovskogo sektora // Bankovskoe delo. – 2007. – №1. – S. 29-31.

4 Vragova N.K., Simutina N.L. Mezhbankovskie raschety kak faktor civilizovannogo razvitija vneshnetorgovyh otnoshenij prigranichnyh regionov Rossii i Kitaja // Den'gi i kredit. – 2007. – №2. – S. 56-62.

5 Golovnin M. Bankovskaja sistema Kitaja na fone drugih perehodnyh bankovskih sistem // Voprosy jekonomiki. – 2003. – №12. – S. 137-144.

Жорабаева Ж.К., Сабитова Н.С.

ҚР инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыру дамуының мәселелері

Венчурлық қаржыландыру қазіргі уақытта дүниежүзілік экономиканың өсуіне себепші негізгі факторлардың бірі болып отыр. Бұл қаржыландыру – жаһандық экономиканың және Қазақстан дамуының тиімді жолдарының бірі. Қазақстан Республикасының инновациялық экономикаға өтуі еліміздегі кәсіпкерліктің төмен тиімділігінің мәселесін шешуге көмектеседі, жаңа жұмыс орындарын ашуға, әлемдік экономикалық кеңістікте сенімді серіктестікке, инвестицияларға жол ашады. Бұл – жаңа ашылулардың негізгі көзі. Оларды құру үшін төрт нәрсе қажет: коммерциялық ой, осы жаңалықтарға қоғамдық сұраныс, күтілетін жаңалық негізінде венчурлық фирма құруға дайын кәсіпкер, венчурлық фирманы қаржыландыруға арналған «тәуекел капиталы». Бүгінгі күні венчурлық кәсіпкерлік елімізде дамудың алғашқы сатысында. Мақалада Қазақстан Республикасындағы инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландырудың ағымдағы жағдайы, оның даму мәселелері және шешу жолдары анықталған.

Түйін сөздер: венчурлық қаржыландыру, венчурлық бизнес, инновациялық жоба, венчурлық индустрия.

Zhorabaeva Zh.K., Sabitova N.S.

Development problems of venture financing of innovative projects in RK

In present time the venture financing is one of basic factors in development of world economy. This type of financing is effective for development of global economy and development of Kazakhstan. Passing of RK to the innovative economy will decide the problem of low enterprise efficiency, will open new workplaces, will open a road on a reliable collaboration and investments in world economic space. It is a basic source of the new openings. For forming needed: commercial idea, public demand, a businessman is ready to create a venture firm and «risk capital» for financing of venture firm. Today our country stands in the initial stage of development of the venture financing. The article is about current status of the venture financing of innovative projects, problems of development and way of their decision.

Key words: venture financing, venture business, innovation project, venture industry.

Жорабаева Ж.К., Сабитова Н.С.

Проблемы развития венчурного финансирования инновационных проектов в РК

В нынешнее время венчурное финансирование является одним из основных факторов развития всемирной экономики. Этот вид финансирования является эффективным путем развития глобальной экономики и развития Казахстана. Переход РК на инновационную экономику решит проблему низкой эффективности предпринимательства, откроет новые рабочие места, откроет дорогу на надежное сотрудничество и инвестиции во всемирном экономическом пространстве. Это основной источник новых открытий. Для формирования нужны: коммерческая мысль, общественный спрос, предприниматель готовый создать венчурную фирму и «рисковый капитал» для финансирования венчурной фирмы. На сегодняшний день наша страна стоит в начальном этапе развития венчурного финансирования. В статье речь идет о текущем состоянии венчурного финансирования инновационных проектов, проблемы развития и пути их решения.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурный бизнес, инновационный проект, венчурная индустрия.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 336

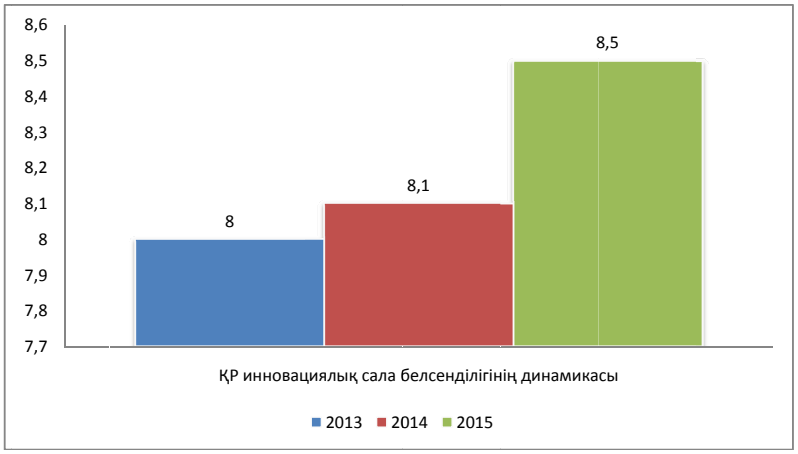
*Жорабаева Ж.К., Сабитова Н.С.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: zhuldyz_70@mail.ru

ҚР ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫ ВЕНЧУРЛЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Венчурлық қаржыландыру қазіргі уақытта дүниежүзілік экономиканың өсуіне себепші негізгі факторлардың бірі болып отыр. Информациялық технологиялардың дамуы миллиардтаған индустрияны тудырып, бизнесті жүргізудің жаңа қағидаларын өзгертті. Венчурлық кәсіпкерлік жаһандық экономиканың және Қазақстан дамуының тиімді жолдарының бірі. Ғылыми-инновациялық мемлекеттердің даму динамикасы венчурлық кәсіпкерлік оңтайлы дамуына инновацияның механизм жұмысының жоғары дәрежеде болуы тәуелді. Бүгінгі күні венчурлық кәсіпкерлік елімізде дамудың алғашқы сатысында тұр. Бұл Қазақстан үшін жаңа ұғым.

Қазақстан Республикасының инновациялық экономикаға өтуі еліміздегі кәсіпкерліктің төмен тиімділігінің мәселесін шешуге көмектеседі, жаңа жұмыс орындарын ашуға, әлемдік экономикалық кеңістікте сенімді серіктестікке, инвестицияларға жол ашады. 1-диаграммада ҚР инновациялық сала белсенділігінің динамикасы көрсетілген.

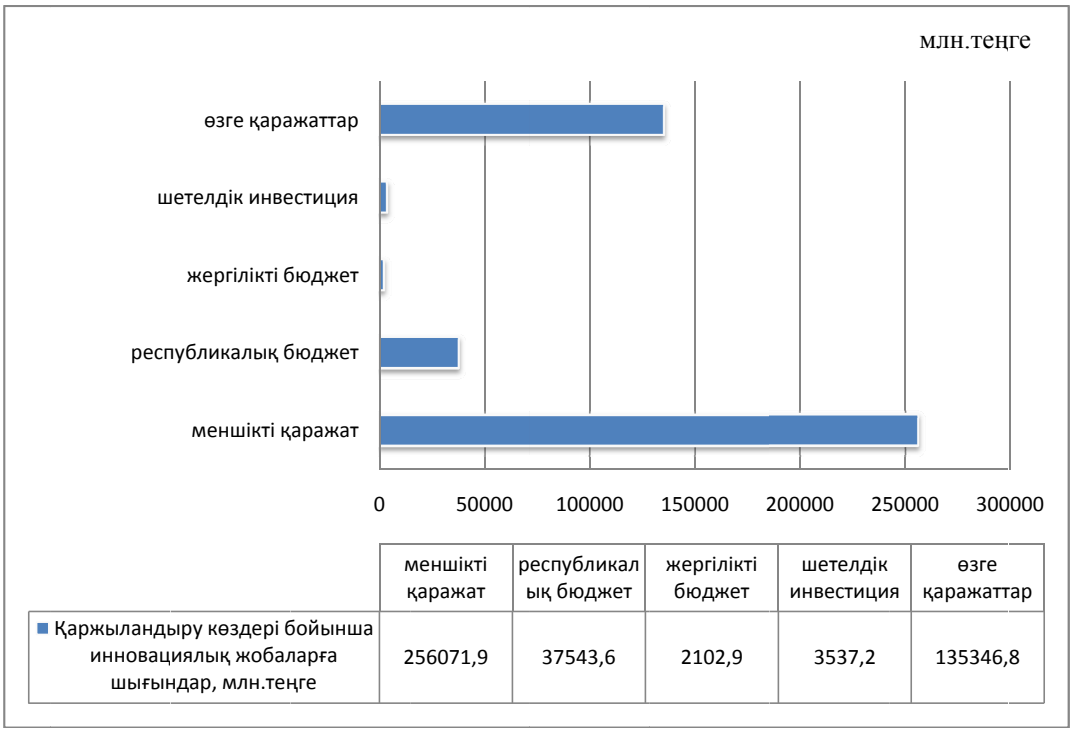


1-диаграмма – ҚР инновацилық сала белсенділігінің динамикасы

Алынған көзі. ҚР статистика бойынша агенттігінің ресми сайты www.stat.gov.kz

2013 жылы бұл 8%-ды құраса, 2014 жылы 0,1%-ға өскен, ал 2015 жылы 0,4%-ға жоғарылаған. Бұл жыл сайын еліміздегі инновациялық жобаларды қаржыландырушылардың санының өсуін көрсетіп отыр. Жоғарыда көрсетілген көрсеткіштерге қарап, еліміздегі инновациялық жобаларды қаржыландыру бірқалыпты деңгейде өсуін байқаймыз. Бұл елбасымыздың жүргізіп отырған саясаты мен халыққа жолдауларында көп қарастырылатын инновациялық жобаларды қаржыландыру мәселесінің қолға алынуының көрінісі.

2015 жылдың мәліметіне сәйкес, инновациялық қызметті жүзеге асырушы 24068 кәсіпорын тіркелген. Бұл кәсіпорындардың инновациялық жобаларға жұмсалатын шығындары әртүрлі көздерден қаржыландырылады. 2-диаграммада инновациялық жобаларға жұмсалған ақша қаражаттары және бұл жобаларды қаржыландыру көздері көрсетілген.



	меншікті қаражат	республикалық бюджет	жергілікті бюджет	шетелдік инвестиция	өзге қаражаттар
Қаржыландыру көздері бойынша инновациялық жобаларға шығындар, млн.теңге	256071,9	37543,6	2102,9	3537,2	135346,8

2-диаграмма – Қаржыландыру көздері бойынша инновациялық жобаларға жұмсалған шығындар

Алынған көзі. ҚР статистика бойынша агенттігінің ресми сайты www.stat.gov.kz

Диаграммада көрсетілген мәліметтерге сәйкес, инновациялық жобаларды қаржыландыру көздерінің үлкен бөлігін меншік қаражаттары алып отыр, бұл жалпы қаржыландырудың 58,92%-ын құрап отыр, ал ең төменгі көрсеткіш бұл жергілікті бюджеттен қаржыландыру – 0,48%-ды құрайды.

Елбасы Н.Ә.Назарбаев 2015 жылғы халыққа «Қазақстан жаңа жаһандық ахуалда: өсу, реформалар, даму» Жолдауында: «Қазақстан экономикасының инновациялық әлеуетін арттырған жөн. Болашақтың экономикасын құру үшін негіз қалау маңызды. Смарт-технологиялар, жасанды интеллект, киберфизикалық жүйелер интеграциялары, болашақтың энергетикасы, жобалау және инжиниринг салаларында білікті дамыту қажет. Мұны тек тиімді ғылыми-инновациялық жүйе құру арқылы ғана жасауға болады» – деді. Осыған орай таяудағы онжылдықта Қазақстанның алдында тұрған міндеттер:

– экономиканың жыл сайынғы өсімін 5 пайыз деңгейінде қамтамасыз ету;

– өңделген тауарлардың экспортын 2015 жылмен салыстырғанда кем дегенде екі есе ұлғайтып, оны жылына 30 миллиард долларға дейін жеткізу;

– экономикаға жыл сайынғы инвестициялардың көлемін 10 миллиард доллардан астамға ұлғайтып, тұтастай алғанда 10 жыл ішінде – кем дегенде 100 миллиард долларға жеткізу;

– 660 мыңнан астам жаңа жұмыс орындарын құру, еңбек өнімділігін 2 еседен астамға арттыру [2].

Бұл Елбасының жаңа инвестициялық саясатты жүзеге асыру үшін айқындаған іс-шаралар болып отыр. Қазақстан бұл стратегияны жүзеге асыруда венчурлық индустрияның дамымауының негізгі себептерін анықтаған жөн. Мәселен,

– елдің экономикасын көтеруде бұл механизм жоғары әлеуетке ие болмауы;

– Инновациялық инфрақұрылым элементтерінің жұмысындағы тәжірибенің аздығы; Кезкелген тәжірибе тек іс барысында шыңдалады, ал инновациялық орта мен инновациялық нарықтың қалыптаспауы инфрақұрылым элементтерінің жетілуіне қол байлау болып отыр;

– Инфрақұрылымның жақсы дамымағандығынан тікелей инвестициялауды қызықтыратын Қазақстанда ғылыми-техникалық саласында жаңа мен шағын және орта тез өсетін инновациялық технологиялық кәсіпкерліктің енгізілуі жүзеге аспауда.

– Шағын және орта бизнес салаларында кәсіпкерлік қызмет беделінің төмендеуі.Жеке сипаттағы инновациялық белсенділіктің тым төмендігі және өндірістік сипаты жоқ салалардағы (сауда-саттық, қызмет көрсету, қаржылық сектор, т.б.) табыстылықтың жоғары болуы. Бұл құбылысты экономистер «экономиканың біржақты дамуы» деп атап жүр. Әлемдік тәжірибеге сүйенсек, көптеген инновациялардың пайда болуы мемлекеттік емес ұйымдар мен орталықтардың, өндірістердің ықпалынан және белсенділігінен туындайды.

– Халықаралық бәсекенің жоғары болуынан, отандық өнімнің, қызметтің шығуының шектелуі [3].

Бүгінгі таңда Қазақстанда 50-ден астам бизнес-инкубатор қызмет етуде. Алайда, олардың көбі инновациялық сипаты жоқ, тек кәсіпкерлік ортаға икемді шағын кәсіпорындарды дайындаумен және оларға қызмет көрсетумен айналысуда, яғни еліміздегі технологиялық бизнес-инкубаторлар өзінің мақсатты жұмыстарымен шұғылдана алмай отыр. ҚР «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Заңына сәйкес, олар – инновацияны құру, қорғау құжаттарын алуға өтінімдерді рәсімдеу және инновациялық жобаны дайындау үшін жеке және заңды тұлғаларға құқықтық, ұйымдық, ақпараттық және өзге де қызметтер ұсыну жөніндегі іс-шараны жүзеге асырушы заңды тұлға болып табылады.Соңғы кездері Қазақстан Республикасының инновациялық даму моделінің өміршеңдігіне қатысты әртүрлі пікірлер айтылып жүр. Солардың ішінде ұлттық инновациялық даму моделінің басқа елдердің модельдерінен көшірілгені, сондықтан да оның еліміздің экономикалық, әлеуметтік, шаруашылық ерекшеліктеріне дөп келмейтіні жиі алға тартылады. Біз көбіне Сингапур, Малайзия, Оңтүстік Корея, Финляндия, Жапония сынды мемлекеттердің инновациялық даму үлгілерін алып, сол мемлекеттерге тән ерекшеліктерді еліміздің дамуына пайдалануға ұмтылудамыз. Ал мұндай тәжірибенің жемісті және нәтижелі болуы екіталай [4].

Венчурлық қаржыландырудың республикамыздың болашағы үшін аса қажет екені белгілі. Бұл бизнеске артық ақшаны ешбір қиындықсыз, тәуекелі жоғары жобаларға сала алатын батылдық қажет. Екіншіден, инновациялық идеяларды насихаттау құралдары тиімсіз. Венчурлық қорлар мен ғалымдар арасын байланыстыратын мықты мамандар жетіспеуде. Еліміздегі венчурлық индустрияны қалыптастыру үшін келесідей ұсыныстар жасаймыз:

– Венчурлық индустрияның маңыздылығы жөнінде қоғамда қоғамдық-әлеуметтік түсінікті қалыптастыру қажет.

– Венчурлық жобалау менеджерлерінің және венчурлық қор менеджерлер кадрын дайындау мәселелерін шешуіміз қажет. Оқу стандарттарын, біріңғай ғылыми-әдістемелік басшылықты өңдеу мәселесін, квалификация талаптарын анықтауымыз керек.

– Венчурлық инвестиция қатысушыларының құқықтық қатынастарын реттейтін нормативтік базаны құруымыз қажет. Себебі, әлемде венчурлық бизнестің дамуы инвестициялық тәуекелдерді осы үдеріске көптеген қатысушыларының арасында бөлінеді: зейнетақы және сақтандыру қорлары, корпорациялар, мемлекетттік құрылымдар, жеке инвесторлар. Сондықтан, қатысушылар арасында тәуекелдің бөлінуі, инвестициялауға қолайлы жағдай туғызады.

– Батыста венчурлық қорлардың табысты дамуы қор нарығы мен тікелей инвестиция қорларының дамуына байланысты, себебі тікелей инвестиция қоры капиталдың үлкен бөлігімен қамтылған.

– Әлеуетті мүмкіндігі бар салаларды дамыту (ауыл шаруашылық, мұнай-химиялық).

– Мамандарды және жұмысшы кадрларды даярлау мен қайта даярлаудың қазіргі заманғы жүйесін енгізу. Университеттердің жанында бірқатар құрылымдарды жасау. Олар технопарк-

тер, инновациялық-технологиялық орталықтар, бизнес инкубаторлар, шағын инновациялық кәсіпорындар, маркетингтік зерттеу қызметтері жатады. Мысалы, АҚШ-тағы Калифорнияда университеттерде орналасқан технопарктер арқасында, жылда АҚШ-тың 50%-ға жуық венчурлық инвестициясы осы штатқа тиесілі.

– Қаржыны өндірістің модернизациялауына мүмкіндік беретін бағытына салу, шетел нарығында бәсекеге төтеп бере алатын жаңа технологияны ендіру арқылы өнім алу.

Біздің Республикамыздың бәсекелік қабілеті, экономикалық қауіпсіздігі инновациялық қызметтің дамуына, инновациялық қызметке көзқарастың өзгеруіне тәуелді болып отыр. Бізге басқа елдердің тәжірибесіне сүйене отырып және өзіміздің механизмдеріміз бен қағидаларымызды қайта өңдеу арқылы осы саланы дамыту қажет.

Елбасы өзінің халыққа Жолдауында индустриалды-инновациялық стратегияның аясында инновациялық технологияларды өндіріс пен өнеркәсіпке белсенді түрде енгізу керектігін атап көрсеткенін ескерсек, венчурлық инвестициялық саясаттың қандай маңызды тетік екендігін шамалай беруге болады. Қазіргі венчурлық кәсіпкерлік икемді әрі мобильді құрылымды көрсетіп, жоғары белсенділік пен мақсаттылықты бейнелейді. Яғни, ол фирма қызметкерлерінің және серіктестіктердің венчурлық бизнес бойынша тікелей жеке қызығушылықтарын түсіндіріп, қарастырылып жатқан ойдың, технологияның, объекттің, жаңалықтың аз шығынды жұмсай отырып, коммерциялық тұрғыдан табысқа жетуді жеделдетуді көздейді. Ол жаңалықтар коммерциялық деңгейге жеткенге дейін, ірі, орта, кіші өнеркәсіптік фирмалармен бәсекелесе алмайды.

Қорытындылай келе, венчурлық кәсіпкерлік – жаңа ашулардың негізгі көзі. Оларды құру үшін төрт нәрсе қажет: коммерциялық ой (болашақтағы ашулардың негізі), осы жаңалықтарға қоғамдық сұраныс (өнім, технология, объект, қызмет көрсету), күтілетін жаңалық негізінде венчурлық фирма құруға дайын кәсіпкер, венчурлық фирманы қаржыландыруға арналған «тәуекел капиталы».

Венчурлық кәсіпорындар тез арада мемлекеттің бүкіл өндірісінің заманауи ғылыми-техникалық қайта жарақтандыруға және қайта құрылымдауға мүмкіндік туғызады. Сонымен қатар, шағын жоғары технологиялы венчурлық кәсіпорындар, ертенгі күннің ірі компаниялары мен корпорациялары екенін естен шығармаған жөн. Әлемдік экономикаға ену үшін, бізге бәсекеге қабілетті өнімді өндіру қажет, ал венчурлық қаржыландыру осыған мүмкіндік туғызады. Қазақстанда венчурлық бизнесті дамытсақ, ол еліміздің экономикасына үлкен пайда алып келеді. Бүкіл әлемдік деңгейде Қазақстанды индустриалды мемлекеттер қатарына қосып, бірігей ұлттық экономиканың негізін қалайды.

Әдебиеттер

1 ҚР статистика бойынша агенттігінің ресми сайты www.stat.gov.kz интернет ресурсы.
2 ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 2015 жылғы Қазақстан халқына «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсу, реформалар, даму» Жолдауы http://almaty.gov.kz/ интернет ресурсы.
3 «Инновации в Казахстане нужно внедрить через венчурное финансирование и ГЧП» http://www.zakon.kz/ интернет ресурсы.
4 А.Н. Тұрғынбаева «Ұлттық компаниялардағы инновациялық қызметті басқару» оқу құралы. – Алматы, 2013.
5 К.В. Балдина «Инвестиции системный анализ и управление», второе издание. – М., 2007.
6 «Особенности венчурного финансирования в РК» group-global.org интернет ресурсы.

References

1 KR statistika boiynsha agenttiginin resmi saity www.stat.gov.kz internet resursy
2 KR Prezidentinin N.A.Nazarbaevtyn 2015 zhylgy Kazakhstan halkyna «Kazakhstan zhana zhahandyk nakty ahualdy osu, reformalar, damu» Zholdauy http://almaty.gov.kz/ internet resursy
3 «Innovatsi v Kazakhstane nuzhno vnedrit' cherez venchurnoe finansirovanie I CHP» http://www.zakon.kz/ internet resursy
4 A.N. Turgynbaeva «Ulttyk kompaniyalardagy innovatsiyalyk kyzmetti baskaru» oku kuraly. – Almaty, 2013.
5 K.V. Baldina «Investitsi sistemnoi analiz I upravlenie», vtoroe izdanie. – M., 2007.
6 «Osobennosti venchurnogo finansirovaniya v RK» group-global.org internet resursy

Нурсейтова Г.Б.,
Нысанбаева Ж.Д.,
Жумакан Д.С.

Современное состояние социального проектирования в Казахстане

Термин «проектирование» происходит от лат. «projectus» – брошенный вперед; это – процесс создания прототипа, прообраза предполагаемого или возможного объекта или состояния, специфическая деятельность, результатом которой является научно-теоретически и практически обоснованное определение вариантов прогнозируемого и планового развития новых процессов и явлений. Проектирование – составная часть управления, которая позволяет обеспечить осуществление управляемости и регулируемости некоторого процесса. Социальное проектирование – это процесс создания прототипа, прообраза социальных объектов, социальных качеств, социальных процессов и отношений. В отличие от проектирования таких объектов, при изменении которых не учитывается субъективный фактор, при проектировании социальных объектов этот фактор должен учитываться. В данной статье рассматриваются современное состояние социального проектирования в Казахстане.

Ключевые слова: социальное проектирование, социальные программы, стратегия, послание, занятость, дорожная карта.

Nurseitova G.B.,
Nyssanbayeva Zh.D.,
Zhumakan D.S

The current state of social projection in Kazakhstan

The term «projection» is derived from the latin «projectus» – thrown forward; it is – the process of creating the prototype, the inverse image of the alleged or possible object or condition. This is a specific activity, the result of which is a scientific theoretical and practical definition of reasonable options for predictable and planned development of new processes and phenomena. Projection – an integral part of management, which allows for the implementation of manageability and controllability of a process. Social projection – the process of creating the prototype, pre-image of social facilities, social qualities, social processes and relationships. In contrast to the design of these objects, a change which does not take into account the subjective factor in the design of social facilities, this factor must be taken into account. This article discusses the current state of social engineering in Kazakhstan.

Key words: social projection, social programs, strategy, message, employment, roadmap.

Нурсейтова Г.Б.,
Нысанбаева Ж.Д.,
Жумакан Д.С.

Қазақстандағы әлеуметтік жобалауының қазіргі жағдайы

«Жобалау» деген термин латын «projectus» сөзден шыққан. Оның мағынасы – алға тасталған. Бұл – болжалды немесе болуы мүмкін обеъектінің немесе жағдайның түптұлғасын, бейнесін жасау процесі. Бұл жаңа процестер мен құбылыстардың болжамды және жоспарлы дамуы үшін ақылға қонымды опциялардың ғылыми теориялық және практикалық анықтамасы болып табылады, оның нәтижесі белгілі белсенділігі болып табылады. Жобалау – процесін басқаруды және реттеуді жүзеге асыру үшін мүмкіндік беретін басқарудың ажырамас бөлігі. Әлеуметтік жобалау – әлеуметтік нысандардың, әлеуметтік қасиеттерінің, әлеуметтік үдерістерінің мен қарым-қатынастардың түптұлғасын, бейнесін жасау процесі. Осы объектілерді жобалау айырмашылығы, назарға әлеуметтік нысандарды жобалау субъективті факторы қабылдауға емес, бұл фактор назарға алынуы тиіс. Бұл мақалада Қазақстандағы әлеуметтік жобалауының қазіргі жағдайын талқылайды.

Түйін сөздер: Әлеуметтік жобалау, әлеуметтік бағдарламалар, стратегия, хабар, кәсіп, жол картасы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 005.86

Нурсейтова Г.Б., Нысанбаева Ж.Д., *Жумакан Д.С.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: daur_92_93@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Социальное проектирование – вид деятельности, которая имеет непосредственное отношение к развитию социальной сферы, организации эффективной социальной работы, преодолению разнообразных социальных проблем. Возможности такой деятельности хорошо проявились в практике многих стран, и сегодня без применения проектных технологий трудно представить себе государственную социальную политику. Но с самого начала скажем со всей определенностью: социальное проектирование – не только технология достижения ожидаемого результата в социальной сфере. Наше время выдвинуло на передний план более обширную по объему и более привлекательную для думающих людей задачу – утверждение в социальной практике проектного мышления (или мышления проектами).

Социальное проектирование дает возможность оценить обоснованность прогноза, разработать научно обоснованный план социального развития. Проектирование учитывает и возможность неудачного эксперимента по проверке идей, так называемый отрицательный результат. При его получении необходим тщательный анализ причин, чем вызвано несоответствие в решении поставленных задач. Процесс социального проектирования также называют «социальным конструированием». Сущность социального проектирования состоит в конструировании желаемых состояний будущего. В отличие от конструирования будущего мечтателем или авантюристом создатель социального проекта ставит перед собой реальные цели и имеет в своем распоряжении необходимые для осуществления проекта ресурсы.

Социальное конструирование реальности (понятие, разработанное известными современными социологами Питером Бергером и Томасом Лукманом) представляет собой своеобразное додумывание, придумывание, переструктурирование окружающего нас мира. Мы, разумеется, живем в мире, который существует объективно, независимо от нас. Однако нам он известен только в какой-то своей части, в определенных ракурсах. Что-то известно лучше, что-то хуже, что-то вообще не известно. Чем шире социальный опыт, тем более определенны наши представления о реальности, тем больше социальной обоснованности в нашем «придумывании мира».

Однако в любом возрасте и при любом уровне практических знаний, образованности, начитанности и т. п. мы воспринимаем свой обыденный мир целостным, завершенным. Почему? Потому что на основе имеющихся неполных данных мы конструируем его в своем сознании, и эта конструкция позволяет нам достаточно уверенно действовать и оценивать действительность.

Механизмы социального конструирования реальности лежат в основе социального проектирования. В той или иной конкретной ситуации мы более или менее уверены, что проблема состоит в том-то и том-то, уверены, что для ее разрешения нужно сделать то-то и то-то и что это в наших силах. В действительности проблема может быть сложнее, иметь другую природу и другие контуры, а пути выхода из нее могли бы быть и иными, но – среди прочих – приемлема и наша конструкция, наш проект. Вот почему есть основания утверждать, что *социальный проект – инструмент социальных изменений, основывающийся на природном человеческом свойстве конструировать реальность.* Такое конструирование в очень малой степени произвольно, оно осуществляется в рамках данной культуры, данной системы общественных отношений, ценностей и норм данного сообщества людей.

Проектирование социальных процессов направлено на внесение изменений в социальную среду человека. Оно в идеальной форме задает эти изменения, которые осуществляются последующей реализацией проекта. В этом качестве социальное проектирование выступает своеобразной инженерной деятельностью, по ряду показателей идентичной деятельности по проектированию технических систем. Говоря о деятельности социального проектировщика как о разновидности социально-инженерной деятельности, следует иметь в виду особенности определения поля творческого освоения социальной действительности.

Социальное проектирование тесно связано с технологией реализации проекта. Технология социального проектирования должна конструироваться на основе представлений методологии проектирования и методологии социальных наук. Только в этом случае удастся преодолеть два основных недостатка социального проектирования. Один недостаток – низкая проектосообразность (социальные проекты или утопичны, или подменяются социальными манифестациями), другой – потеря социальных параметров.

Социальное проектирование, как и всякая специфическая сфера знаний, имеет свой категориальный (понятийный) аппарат. Категории выступают как ступеньки познания мира человеком. Об уровне развития науки можно судить по ее категориальному аппарату.

Категориальная структура социального проектирования – это совокупность дефиниций, направленных на научное отражение основных параметров, характеристик будущих систем, процессов, явлений, их блоков и т. п.

Основными элементами проектной деятельности, ее важнейшими теоретическими категориями являются: конструирование, система, субъект проектирования, объект, социальная технология (как совокупность операций), методы социального проектирования, условия проектирования; механизмы социального проектирования и др.

Субъектом социального проектирования являются раз личные носители управленческой деятельности – как отдельные личности, так и организации, трудовые коллективы, социальные институты и т. п., ставящие своей целью организованное, целенаправленное преобразование социальной действительности. Необходимая атрибутивная сторона субъекта проектирования – его социальная активность, непосредственное участие в процессе проектирования. От знания и умения, творчества и мастерства, культуры и уровня мышления субъекта проектной деятельности, от конкретных способностей людей анализировать и синтезировать информацию и выдавать оригинальные идеи во многом зависит качество разрабатываемых моделей и проектов.

Объектом социального проектирования называют системы, процессы организации социальных связей, взаимодействий, включенных в проектную деятельность, подвергающиеся воздействиям субъектов проектирования и выступающие основанием для этого воздействия.

В проблемном поле социального проектирования попадают объекты самой различной природы:

– объекты, поддающиеся организованному воздействию: элементы, подсистемы и системы материального и духовного производств (средства и предметы труда, социальная технология, техника как совокупность орудий труда, средства жизни, духовная культура, социальная деятельность и т. п.);

– человек как общественный индивид и субъект исторического процесса и социальных отношений с его потребностями, интересами,

ценностными ориентациями, установками, социальным статусом, престижем, ролями в системе отношений;

– различные элементы и подсистемы социальной структуры общества (трудовые коллективы, регионы, социальные группы и т. п.);

– разнообразные общественные отношения (политические, идеологические, управленческие, эстетические, нравственные, семейно-бытовые, межличностные и т. п.);

– элементы образа жизни (жизненные позиции, способы жизнедеятельности, качество и стиль жизни и т. п.).

В качестве основных объектов социального проектирования выступают социальные системы. Каждая социальная система обладает спецификой, особенными чертами, имеет различные, часто очень сложные элементы, блоки, подсистемы, структуру, оригинальные системообразующие факторы. Поэтому проектирование различных типов и систем требует, кроме общих принципов и закономерностей, применения особой методики. На всех уровнях проектирования важно выявить связи, закономерности, характерные для данного уровня, определить системообразующие факторы и учитывать их при проектировании и конструировании.

Развитию социального проектирования в последние годы в Республике Казахстан уделяется большое внимание. В своем Послании народу «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентноспособных стан мира» Президент Республики Казахстан Н.Назарбаев уделил особое внимание развитию социальной сферы. Главными приоритетами должны быть: вопросы социальной защиты населения; повышение уровня занятости населения; улучшение сферы социального обслуживания, решение вопросов жилищного строительства и развитие рынка недвижимости; развитие рынка арендного жилья, создание широкомасштабного развтития индивидуального жилищного строительства, переход на современные принципы и стандарты в организации сферы здравоохранения; внедрение международных стандартов социальной ответственности бизнеса; создание эффективной системы трудовых ресурсов; развитие современного образования и подготовки квалифицированных кадров; укрепление роли культуры.

В 2015 году в рамках реализации второго этапа (2014-2015 г.г.) Плана мероприятий по обеспечению прав и улучшению качества жизни инвалидов в Республике Казахстан на 2012-2018 годы, Министерством труда и социальной защиты населения Республика Казахстан запланировано проведение регионального Конкурса «Лучшие социальные проекты, реализуемые в Казахстане» 2015 года.

Выставка разработана в целях оказания поддержки лицам с ограниченными возможностями, общественным объединениям и улучшения качества жизни социально уязвимых слоев населения:

– детей-сирот;

– инвалидов;

– малообеспеченных и многодетных семей;

– безработных и одиноко проживающих граждан;

– лиц пожилого возраста, ветеранов и других категорий.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О занятости населения» от 23 января 2001 года № 149 местные исполнительные органы обеспечивают реализацию политики занятости населения путем организации социальных рабочих мест.

Социальное рабочее место создаётся работодателем на договорной основе с местным исполнительным органом, для трудоустройства безработных из целевых групп с частичной компенсацией затрат работодателя на оплату их труда. Эти рабочие места предназначены специально для граждан из целевых групп, их количество не ограничено, работа носит временный характер, и для ее организации не могут быть использованы постоянные рабочие места и вакансии.

Расходы работодателя на оплату труда безработного, трудоустроенного на социальное рабочее место, в течение шести месяцев частично возмещаются из средств местного бюджета в размере 50% от минимальной заработной платы, установленной законодательством Республики Казахстан.

В 2012 году началась разработка программы «Дорожная карта занятости 2020» «Дорожная карта занятости-2020» является логическим продолжением реализации дорожных карт 2009 и 2010 годов и Программы занятости 2020. Программа включает в себя механизмы антикризисного реагирования, повышения эффективности регулирования рынка труда, в том числе прогнозирования и мониторинга рынка труда, вовлечения малообеспеченного, безработного и самостоятельно занятого населения в активные меры содействия занятости.

Уже за короткий промежуток времени государственная программа «Дорожная карта

занятости – 2020» доказала свою эффективность. В 2011 – 2014 годах было трудоустроено 260 тыс. человек, среди которых малообеспеченные, безработные и самозанятые люди, 120 тыс. человек получили обучение. В дальнейшем Президент дал поручение актуализировать программу «Дорожная карта занятости – 2020» с учетом новых условий кризиса в мировой экономике. Н.Назарбаев также распорядился по каждому региону разработать программы содействия занятости. Дальнейшая реализация программы «Дорожная карта занятости – 2020» будет осуществляться по трем направлениям: первое направление – обеспечение занятости через реализацию инфраструктурных проектов и жилищно-коммунального хозяйства. Второе направление включает создание рабочих мест через развитие предпринимательства путем расширения или открытия своего бизнеса, т. е. поддержки частной предпринимательской инициативы населения, а также и комплексного развития опорных сел. Третье направление содействует трудоустройству через обучение, переобучение и повышение квалификации. Также возможна молодежная практика для специалистов без опыта работы и трудоустройство на социальные рабочие места по заявкам работодателя. Предусмотрено переселение в рамках потребностей работодателя, что способствует повышению мобильности трудовых ресурсов. По большому счету все направления, которые реализовывались в Программе занятости – 2020, они также продолжают работать.

Социальная реабилитация инвалидов. Она включает в себя защиту от безработицы, право на обслуживание, санитарно-курортное лечение и предоставление специальных устройств для передвижения. Чтоб получить эту социальную помощь, инвалиду необходимо обратиться в районные управления занятости, собрать много различных документов и пробыть в длинной очереди для прохождения специальной комиссии. В этой социальной программе особое значение уделяется детям-инвалидам. Их отправляют в разные лагеря, лечебные санатории, театры и концерты, дарят подарки на праздники абсолютно бесплатно, ибо для детей важно понимать, что они такие же как и все, чувствовать радость и быть полноценным, ничем не обделённым ребёнком. Единовременная материальная помощь. Это программа помогает материально малообеспеченным семьям, многодетным, оралманам, а также при пожаре, стихийных бедствиях. Льготы на санитарно-курортные программы. Эта программа предоставляет участникам ВОВ и инвалидам путевки на курорты и в санатории бесплатно, а для пенсионеров со скидкой 50% от процента получаемой пенсии.

Литература

1 Луков В.А. Социальное проектирование: Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Моск. гуманит.-социальн. академии: Флинта, 2003. – 233 с.

2 Антонюк *Г. А.* Социальное проектирование: некоторые методологические аспекты. – Минск, 1978. – 364 с.

3 http://www.akorda.kz/

4 stat.gov.kz

References

1 Bows VA Social engineering: Proc. allowance. – 3rd ed., Revised. and ext. – M.: Izd. gumanit.-social. Academy: Flint, 2003. – 233 p.

2 Antoniuk GA Social engineering: some methodological aspects. – Minsk, 1978. – 364 p.

3 http://www.akorda.kz/

4 stat.gov.kz

Товма Н.А., Копбаева Г.

Анализ системы управленческого учета АО «Национальная компания Казахстан Темир жолы»

В рыночной экономике для руководства предприятия возникла необходимость оперативно принимать управленческие решения о материально-техническом обеспечении производства ресурсами, выпуска конкурентоспособной на рынке продукции, освоении новых рынков сбыта, формировании собственной ценовой политики и ценовых стратегий на различных рынках, использовать разные формы реализации и расчетов. А также предвидеть спрос на выпускаемую продукцию в будущем и предусмотреть мероприятия для его стимулирования или переориентации предприятия на производство других видов продукции, либо диверсифицировать продукт, развивать направления альтернативного использования продукта. Это требует информации о поставщиках, ценах на ресурсы, условиях транспортировки и оплаты, затратах, способах и технологиях производства, о рыночной конъюнктуре, потребителях, развитии новых технологий, товарах и перспективных потребностях людей. В данной статье описывается система управленческого учета на примере «НК КТЖ». Показано распределение затрат на приобретение. Показан аналитический учет затрат и выпуска продукции, в котором есть информация, детализированная в необходимых разрезах для оперативного управления издержками.

Ключевые слова: АО «НК «КТЖ», Консолидированная финансовая отчетность, мультимодальный транспортно-логистический оператор.

Tovma N.A., Kopbaeva G.

Analysis development of a management accounting system management accounting of the JSC «National Company of Kazakhstan Railways»

In a market economy for guidance of enterprise there was a necessity operatively to accept administrative decisions about logistical support of production resources, producing of competitive at the market products, mastering of new markets of sale, forming of own price politics and price strategies on different markets, the need of differentiated forms of realization and calculations. And also to foresee demand on the produced products in the future and to envisage events for his stimulation or reorientation of enterprise on the production of other types of products, or to diversify a product, develop directions of the alternative use of product. It requires information about suppliers, prices on resources, terms of transporting and payment, expenses, methods and technologies of production, about the market state of affairs, consumers, and development of NT, commodities and perspective necessities of people. In this article the system of administrative account is described on the example of JSC «National Company of Kazakhstan Railways»

Key words: JSC «National Company of Kazakhstan Railways», consolidated financial reporting, multimodal transport-logistic operator.

Товма Н.А., Копбаева Г.

АҚ «Қазақстан темір жолы» Ұлттық компаниясы» басқарушылық есеп бухгалтерлік есеп жүйесінің талдау

Компанияны басқару үшін нарықтық экономика өндірістік ресурстарды логистика жөнінде жедел басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін, нарықта бәсекеге қабілетті өнім өндіру, жаңа нарықтарды дамыту, әртүрлі нарықтарда өз баға саясаты мен баға стратегияларын қалыптастыру, іске асыру және реттеуде әртүрлі нысандарын пайдаланады. Ал болашақта өз өнімдерін сұранысты болжап және оны ынталандыру немесе кәсіпорынның басқа да өнімдер өндіру немесе өнімді пайдалана дамыту үшін, өнім бағытын әр тараптандыру жөніндегі іс-шараларды қамтамасыз ету керек. Бұл нарық жағдайында жеткізушілер, бағаны, ресурстарды, тасымалдау және төлем шарттарын, шығындарды, әдістер мен өндіріс технологиялары бойынша ақпараттарды, тұтынушыларды, жаңа технологияларды, өнімдер мен халықтың болашақ қажеттіліктерін дамытуды қажет етеді. Бұл мақалада «ҰК ҚТЖ» АҚ басқарушылық есептік жүйесін сипаттайды. Сатып алу бойынша шығындарға бөлу керектігі көрсетіледі. Шығындарды жедел басқару үшін егжей-тегжейлі ақпаратта аналитикалық бухгалтерлік шығындар мен шығысын көрсетеді.

Түйін сөздер: АҚ «ҰК» Қазақстан темір жолы, шоғырландырылған қаржы есебі, мультимодальдық көліктік-логистикалық оператор.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 658.8(553)

Товма Н.А., *Копбаева Г.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: gulzhano4ka@mail.ru

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА АО «НАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ КАЗАХСТАН ТЕМИР ЖОЛЫ»

В современных рыночных условиях конкурентоспособность и эффективность работы каждого хозяйствующего субъекта во многом зависит от своевременного принятия управленческих решений по изменению объемов выпуска, ассортимента и качества продукции, его ценовой политики. Важнейшими задачами современной практики управления являются выработка и исполнение решений, направленных на достижение финансово-экономической устойчивости и эффективности функционирования организации. Самостоятельность хозяйствующих субъектов предполагает высокую ответственность за принимаемые управленческие решения. Неопределенность внешней среды, ее динамизм и неустойчивость влекут множество рисков для организации, что повышает роль экономической информации в принятии управленческих решений и оправдывает жесткость требований к информационной системе хозяйствующего субъекта.

Учетная система организации включает такие элементы, как бухгалтерский, налоговый, статистический, оперативный учет, которые являются источником информации необходимой для управления деятельностью организации. Эффективное управление хозяйственной деятельностью возможно при создании информационной системы, в которой наряду с информацией учетного характера о фактах хозяйственной жизни, формируется, интерпретируется, моделируется информация, имеющая ценность для принятия рациональных управленческих решений, определяющих будущее состояние хозяйствующего субъекта. Систему сбора, обработки и подготовки информации о деятельности хозяйствующего субъекта, необходимой внутренним пользователям для обеспечения процессов управления называют управленческим учетом.

Содержание понятия «управленческий учет» многогранно. Сущность его заключается в формировании и функционировании информационной системы предприятия в целях эффективного управления хозяйственной деятельностью. Со становлением управленческого учета в организации он органически включается в информационную систему как важнейший его элемент. Управленческий учет представляет собой систему, которая охватывает все виды учетной информации, необходи-

мой для внутреннего пользования руководством организации и управления в пределах самой организации.

В системе управленческого учета осуществляют поиск путей эффективного использования и управления ресурсами, контроль за качеством и объемом выпуска продукции, определяют и сопоставляют финансовые результаты с затратами по видам выпускаемой продукции и подразделениям, оценивают экономическую эффективность хозяйственной деятельности организации. Планирование деятельности организации и координация действий подразделений, выработка вариантов альтернативного использования ресурсов, обоснование и принятие управленческих решений тактического и стратегического характера является сложным и ответственным для руководства организации. Это требует постоянного совершенствования учетной системы предприятия, овладения методами планирования, учета и контроля за объектами организации в соответствии с требованиями современного управления.

Управленческий учет как самостоятельная область бухгалтерского дела, имеющая системность, высокую информативность, возникла на крупных предприятиях экономически развитых стран во второй половине XX столетия (конец 40-х – начало 50-х гг.). Возникновению управленческого учета способствовало усиление конкуренции, экономическое развитие крупных предприятий, расширение сфер деятельности, научно-технический прогресс, дифференциация рынков, товаров и потребителей, развитие науки и практики менеджмента, выдвижение новых требований и качественные изменения в управлении организацией. Для эффективного управления предприятием возникла объективная необходимость в разделении бухгалтерского учета на подсистемы финансового и управленческого учета, что получило признание в международной практике учета. Так по формулировке Американской ассоциации бухгалтеров «бухгалтерский учет – это процесс идентификации информации, исчисления и оценки показателей и предоставления данных пользователям информации для выработки, обоснования и принятия решений». Основная задача бухгалтерского учета – предоставление информации в объеме, достаточном для удовлетворения требований различных пользователей (внутренних и внешних), причем при минимальных затратах. Предоставление информации осуществляется через предоставление отчетности (финансовой, управленческой). Таким образом, бухгалтерский учет – это система учета, включающая подсистемы (финансовую и управленческую).

Важной составной частью как финансового, так и управленческого учета стал производственный учет, главная цель которого – сбор информации об издержках производства, калькуляция себестоимости продукции (услуг), анализ данных об экономии или перерасходе по сравнению с данными за предыдущие периоды, прогнозами и стандартами.

Развитие производственного учета исторически обусловлено необходимостью оперативного контроля на предприятиях в условиях концентрации капитала, расширения масштабов производства и использования наемной рабочей силы. Во второй половине XX-го столетия производственный учет в промышленно развитых странах стал перерастать в управленческий учет. Ужесточение внутреннего контроля за потреблением ресурсов привело к развитию новых методов учета и контроля: использование гибких смет, составление предварительных смет и оперативное выявление отклонений от смет, систематический анализ издержек производства. Функционирование организации стало зависеть от управления издержками и принятия оперативных управленческих решений в различных сферах деятельности. Необходимость ориентации предприятия в условиях углубления рыночных отношений, многообразия и усложнения отношений с внешней средой, определило место управленческому учету как практическому инструменту, позволяющему осуществлять на более качественном уровне управление хозяйственной деятельностью.

В соответствии с национальными учетными традициями в разных странах развивались равнозначные по содержанию и отражению процессов, но различные по названию формы информационных систем. Термин «управленческий учет» происходит от англ. «management accounting» (дословно «управленческое счетоводство»), возникшего в англоязычных странах в конце 40-х годов XX века. Американские специалисты Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер под управленческим учетом понимают идентификацию, измерение, сбор, систематизацию, анализ, разложение, интерпретацию и передачу информации, необходимой для управления какими-либо объектами. Английский ученый К. Друри отмечает, что управленческий учет – это подготовка информации, необходимой для

осуществления деятельности управленческого характера, такой как принятие решений, планирование, контроль и регулирование.

Выражение «management accounting» не получило единодушного признания в странах с развитой рыночной экономикой. В европейских странах, например в Германии не пользуются термином «управленческий учет», а современное управление осуществляется в системе контроллинга, одним из основополагающих элементов, которого является исчисление затрат и результатов. Во Франции используется понятие «маржинальный учет», на основе показателей маржинальной прибыли осуществляется поиск и обоснование управленческих решений.

Управленческий учет как научная дисциплина является логическим следствием эволюционного развития бухгалтерского учета. В современных условиях управление, как общая функция организованных систем для целенаправленного воздействия на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, требует дополнительной информации, которую традиционный учет в силу своей методологии дать не может. Официальное признание управленческого учета как самостоятельной научной дисциплины можно отнести к 1972 г., когда Американской ассоциацией бухгалтеров была разработана программа подготовки специалистов по управленческому учету с присвоением выпускникам квалификации бухгалтер-аналитик. С этого момента управленческий учет получил широкое распространение не только в США, но и Великобритании, Японии, Канаде. Выделение управленческого учета в отдельную научную дисциплину имеет скорее концептуальный характер и является ценным для развития теории, методологии учета, практического применения и решения задач управления, стоящих перед хозяйствующими субъектами, а также для подготовки специалистов, адаптированных к рыночным отношениям.

Реформирование экономической системы хозяйствования в нашей стране объективно определило необходимость изучения информационных систем предприятий стран с развитыми рыночными отношениями. Переход к рыночной системе хозяйствования изменил все условия функционирования хозяйствующих субъектов. С начала 90-х гг. в России появились переводы изданий зарубежных ученых-экономистов и специалистов по управленческому учету и контроллингу (Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Фостера, К. Друри, Дж. Г. Сигела, М. Карренбауэра, Р. Мюллендорфа и др.). Труды зарубежных авторов вызвали огромный интерес и дали толчок развитию отечественной науки и практики в этой области. Однако было бы неверным считать, что до начала реформ 90гг. в России управленческий учет не существовал.

В аналитическом учете затрат и выпуска продукции представляется информация, детализированная в необходимых разрезах для оперативного управления издержками. Цели этого направления учета: оперативный контроль затрат в местах их возникновения, разграничение и измерение затрат по видам затрат, периоду времени, продукту или заказу, выявление отклонений от норм и стандартов затрат и стандартов-требований к продукту. Второе направление производственного учета – калькулирование – обеспечивает калькуляционный учет: группировку издержек в аналитических разрезах, позволяющих определить себестоимость продукции применением способов исчисления себестоимости единицы продукции (калькуляции). Для выполнения задач производственного учета и формирования системы управленческого учета является важным определение объектов учета затрат, методов учета затрат, объектов калькулирования, калькуляционных единиц и методов калькулирования себестоимости продукции. Производственный учет позволяет решить следующие задачи: контроль за целевым использованием сырья, материалов, топлива, энергии и выполнением планов выпуска продукции, работ и услуг по подразделениям предприятия; оперативный контроль за использованием ресурсов, выявление причин отклонений от норм и стандартов затрат непосредственно в ходе технологических процессов; своевременное полное и достоверное отражение фактических затрат на производство по объектам учета затрат, элементам и статьям затрат; обеспечение калькулирования единицы продукта, его частей, заказа, полуфабриката, незавершенного производства, процесса, работы или услуги; выявление результативности производства продукции по себестоимости подразделений предприятия; обеспечение сопоставимости фактической информации планируемой.

В настоящее время, АО «НК КТЖ» имеет холдинговую структуру, основанную на обеспечении функциональной целостности и управляемости железнодорожной отрасли в перевозочном процессе. Единственным акционером АО «НК «КТЖ» является Акционерное общество «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» [1].

АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» (далее – «Компания») было создано в Казахстане в соответствии с постановлениями Правительства Республики Казахстан (далее – «Государство») для целей образования холдинговой компании по государственным активам железнодорожной отрасли. Компания была зарегистрирована 15 мая 2002 г. Консолидированная финансовая отчетность включает результаты деятельности Компании и полностью контролируемых ею дочерних организаций (далее – вместе «Группа»). Начиная с 1997 г. Государство находится в процессе реструктуризации железнодорожной отрасли в Республике Казахстан, которая включает в себя создание Группы, разделение пассажирских и грузовых перевозок и соответствующих тарифов, а также субсидирование пассажирских перевозок. Стратегия развития Группы до 2020 г. предусматривает существенные инвестиции в железнодорожные активы. В рамках этой Стратегии Группа разработала план мероприятий, согласно которому предусмотрено создание АО «ҚТЖ-Инфраструктура», АО «ҚТЖ-Грузовые перевозки», АО «ҚТЖ-Пассажирские перевозки» и мультимодального транспортно-логистического оператора, 100% пакетов акций которых будут принадлежать Компании.

Консолидированная финансовая отчетность Группы подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее по тексту – «МСФО»), выпущенными Комитетом по Международным стандартам финансовой отчетности (далее – «КМСФО»). Консолидированная финансовая отчетность Группы составлена на основе допущения о непрерывности деятельности. Консолидированная финансовая отчетность была подготовлена на основе принципа исторической стоимости, за исключением некоторых финансовых инструментов, учитываемых по оценочной стоимости или справедливой стоимости на отчетную дату, описанных в учетной политике ниже. Историческая стоимость обычно определяется на основе справедливой стоимости вознаграждения, переданного в обмен на товары или услуги. При оценке актива или обязательства по справедливой стоимости Группа принимает во внимание характеристики актива или обязательства, если бы их приняли во внимание участники рынка. Консолидированная финансовая отчетность материнской организации должна включать финансовую отчетность всех ее дочерних организаций [3].

Рассмотрим особенности консолидации финансовой отчетности на примере АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы». В соответствии с учетной политики компании, финансовая отчетность АО «НК «КТЖ»» формируется на основе фактической стоимости приобретения[4].

Учет приобретения дочерних организаций у сторон, находящихся под общим контролем, или продажи / покупки предприятия в структуре Группы ведется по методу покупки. При приобретении организаций у третьих сторон Группа учитывает данную операцию с использованием метода покупки.

Применение метода покупки состоит из следующих шагов:

1) определение покупателя;

2) определение затрат на приобретение предприятий;

3) распределение затрат на приобретение на дату приобретения, между приобретенными активами и принятыми обязательствами и условными обязательствами.

Организация определяется как покупатель, если она имеет, как минимум, одно из следующих прав:

1) распоряжаться более чем половиной голосующих акций другой организации путем соглашения с другими инвесторами;

2) определять финансовую и операционную политику другой организации на основании устава или соглашения;

3) назначать и смещать большинство членов совета директоров или аналогичного органа управления другой организации; или

4) представлять большинство голосов на собраниях совета директоров или аналогичного органа управления другой организации.

Покупатель учитывает затраты на приобретение предприятий по сумме:

1) справедливой стоимости, на дату обмена, переданных активов, принятых обязательств и долевых инструментов, выпущенных покупателем, в обмен на контроль над приобретаемой организацией; плюс

2) любые затраты, напрямую связанные с приобретением.

Когда приобретение включает больше одной операции обмена, фактические затраты на приобретение равняются сумме затрат по всем отдельным операциям. В этом случае датой обмена является дата совершения обменной операции, в то время как датой приобретения является дата, когда покупатель фактически получает контроль над приобретаемой организацией.

Распределение затрат на приобретение.

Покупатель, на дату приобретения, распределяет затраты на приобретение путем признания идентифицируемых приобретенных активов и обязательств, удовлетворяющих нижеуказанным критериям признания, по их справедливой стоимости на указанную дату, за исключением долгосрочных активов, классифицированных как «предназначенные для продажи», которые отражаются по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу [5].

Любое превышение фактических затрат на приобретение над долей участия компании-покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицируемых активов и обязательств по состоянию на дату операции обмена признается гудвиллом и признается в качестве актива.

Идентифицируемые приобретенные активы и обязательства должны признаваться раздельно по состоянию на дату приобретения только в том случае если:

1) для активов, кроме нематериальных активов, существует вероятность того, что связанные с ними будущие экономические выгоды будут получены и имеется надежное измерение их справедливой стоимости;

2) для обязательств, кроме условных обязательств, существует вероятность того, что связанные с ними ресурсы, заключающие экономические выгоды, будут утрачены компанией-покупателем и имеется надежное измерение их справедливой стоимости;

3) для нематериальных активов и условных обязательств имеется надежное измерение их справедливой стоимости.

Первоначальный учет стоимости объединения предприятий может производиться на предварительной основе (на основе балансовых данных приобретаемой организации) и компания-покупатель должна признать корректировки этих предварительных значений на основе независимой оценки в течение двенадцати месяцев с даты приобретения [4].

В консолидированную финансовую отчетность Группы включается финансовая отчетность Материнской компании и контролируемых ею дочерних организаций. Материнская компания – организация, которая имеет одну или более дочерних организаций. Дочерняя организации – организация, которая контролируется другой организацией [3].

Дочерние организации консолидируются с даты перехода контроля к Группе и перестают консолидироваться с даты выхода из под контроля Группы. При выбытии дочерней организации результаты деятельности выбывшей дочерней организации включаются в консолидированный отчет о прибылях и убытках до даты выбытия. В результате выбытия дочерней организации разница между поступлением и балансовой стоимостью ее активов за вычетом обязательств на дату выбытия признается в консолидированном отчете о прибылях и убытках в качестве прибыли или убытка от выбытия дочерней организации.

Метод долевого участия предусматривает, что инвестиции первоначально учитываются в сумме произведенных инвестором фактических затрат (по себестоимости), а затем балансовая стоимость инвестиций корректируется на изменения доли Общества в чистых активах объекта инвестиций, произошедшие после даты приобретения инвестиции. Отчет о прибылях и убытках отражает долю Общества в результатах деятельности ассоциированной организации. Обязательства инвестиционного характера и по операционной аренде. По состоянию на 31 декабря 2014 г. у Группы имелись условные обязательства по строительству железнодорожных линий «Жезказган-Бейнеу» и «Аркалык-Шубарколь», строительство многофункционального ледового дворца в г. Астана, строительство первичной магистральной транспортной сети связи, приобретению грузовых и пассажирских электровозов, грузовых и пассажирских вагонов, магистральных тепловозов на общую сумму 555,845,899 тыс. тенге (31 декабря 2013 г.: 567,979,072 тыс. тенге). Данная сумма включает обязательства на приобретение пассажирских электровозов у совместного предприятия ТОО «Электровоз құрастыру зауыты» на сумму 168,069,016 тыс. тенге (31 декабря 2013 г.: 215,934,453 тыс. тенге) с поставкой до 31 декабря 2020 г., локомотивов у совместного предприятия АО «Локомотив құрастыру зауыты» на сумму 80,637,394 тыс. тенге (31 декабря 2013 г.: 82,173,533 тыс. тенге), а также обязательства по состоянию на 31 декабря 2013 г. на приобретение пассажирских вагонов у ТОО «Тұлпар–Тальго» на сумму 21,138,992 тыс. тенге. Обязательства по операционной аренде. По состоянию на 31 декабря 2014 г. условные обязательства Группы по операционной аренде составляли 802,308 тыс. тенге, с датой погашения до 1 года (31 декабря 2013 г.: 773,848 тыс. тенге [7]

Доходы группы компаний АО «НК «ҚТЖ» составили 897 562 млн. тенге, что выше уровня

2013 года на 2%. Доходы от реализации продукции и оказания услуг составили 881 247 млн. тенге, что выше уровня доходов 2013 года (870 199 млн. тенге) на 1,3%. Увеличение доходов обусловлено, ростом тарифов в грузовом движении и в пассажирском движении с 1 января 2014 года на 7%, а также ростом доходов от подсобно-вспомогательной деятельности на 13,7% за счет роста объема предоставляемых услуг, ростом выделяемых субсидий 3,2%, ростом доходов.

В современных условиях построение системы учета издержек производства зависит от специфики самой организации, от особенностей технологии производства и характера выпускаемой продукции, а также от того какая информация необходима для принятия управленческих решений. Использование новейших методов учета, таких как учет издержек производства по технологическим операциям, производственным процессам может быть нецелесообразным для некоторых предприятий. Для них целесообразным может быть ведение традиционных форм учета, тем более, что в основе новейших методов учета лежат классические методы, получившие свое развитие в соответствии с требованиями современного управления.

Литература

1 Развитие железнодорожной отрасли Казахстана «www.bnews.kz».
2 Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери-АССА, 2012. – 1002 с.
3 Палий В.Ф. «Международные стандарты финансовой отчетности» Учебник. – 4-е изд.испр. идоп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 512 с.
4 Учетная политика Акционерного Общества «Национальная компания «Қазақстан Темір Жолы» г.Астана, 2007 год.
5 Чая В.Т, Чая Т.В «Международные стандарты финансовой отчетности». – М., 2011.
6 Николаева О.Е., Шишкова Т.В. «Международные стандарты финансовой отчетности», Учебное пособие. – М., 2011.
7 Годовые отчеты Акционерного Общества «Национальная компания «Қазақстан Темір Жолы». – Астана, 2015.

References

1 Razvitue jeleznodorojnou otrasli Kazakhstana «www.bnews.kz».
2 Mezdunarodnuu standartu finansovou othetnostu. – M.: Askeri –ACCA, 2012. – 102 c.
3 Palii V.F. Mezdunarodnuuu standartuu finansovou othetnostu. – M.: Ackeri, 2012. – 1002 s.
4 Uhetnaa politika akzuonernogo obhestva. Nazuonalnaa kompania Kazakhstan Temir jolu. G. – Astana, 2007.
5 Haa V.T. Haa T.V. Mehdunarodnuu standartuu finansovou othetnostu. – M., 2011.
6 Nikolaeva O.E., Hihkova T.V. Mezdunarodnuu standartuu finansovou othetnostu. Uhebnor posobie. – M., 2011.
7 Godovuu othetu akzuonernogo obhestva Nazuonalnaa kompanua Kazakhstan Temir jolu. – Astana, 2015.

Джакишева У.К.,
Ғаббасова Ә.Т.

Ұйымның қаржылық жағдайын талдау әдістерінің маңызы

Бұл мақалада автор ұйымның қаржылық жағдайын талдаудың жалпы экономика үшін де, кәсіпорын үшін де маңызды екенін ашып өтті. Қаржылық жағдайға талдау жасау арқылы, белгілі бір шешім қабылдаудың маңызы мен рөлін атап, тек қаржылық жағдайы тұрақты ұйымдар ғана сенімділік дәрежесі жоғары кәсіпорындарға айналатынын айқындады. Қаржылық жағдайға талдау жасауды ұйымның есептілік нысандарын, оның ішінде ұйымның қаржылық жағдай жөніндегі есептілігі, жиынтық табыс жөніндегі есептілігі, ашқа қаражаттарының қозғалысы туралы есеп, капитал қозғалысы туралы есеп және түсініктеме хат, шолудан бастаған жөн екендігі айтылған. Қаржылық жағдайды талдау қажетті басқарушы шешім қабылдауға мүмкіндік туғызады. Негізгі мәселе қаржылық жағдайды талдауда қолданылатын негізгі әдістер көрсетілген: көлденең талдау, тікелей талдау, трендтік талдау, салыстырмалы талдау, факторлық талдау, қаржылық коэффициенттер әдісі.

Түйін сөздер: қаржылық жағдай, қаржылық тұрақтылық, есептілік, төлем қабілеттілік, талдау әдістері, көлденең талдау, тікелей талдау, трендтік талдау, салыстырмалы талдау, факторлық талдау, қаржылық коэффициенттер әдісі.

Dzhakisheva U.K.,
Gabbassova A.T.

The importance of using methods of analysis of the financial condition of the organization

In this article, the author notes the importance of analyzing the financial condition of the organization both for the economy as a whole and for the enterprise. Also stated that through the analysis of the financial condition of the organization can take optimal solutions to managerial problems, only those companies whose financial condition is stable can become thriving companies. In order to begin the financial analysis, the need to analyze financial statements: report of financial condition, statement of comprehensive income, statement of cash flows, statement of changes in equity, notes. The main idea of the methods used for analysis of the financial condition of the company. It: horizontal method, direct method, trend analysis, comparative analysis, factor analysis, method of financial ratios.

Key words: financial conditions, financial stability, accountability, solvency, methods of analysis, horizontal method, direct method, trend analysis, comparative analysis, factor analysis, method of financial ratios.

Джакишева У.К.,
Габбасова А.Т.

Важность использования методов анализа финансового состояния организации

В данной статье автор отмечает важность анализа финансового состояния организации как для экономики в целом, так и для предприятия. Также указано, что с помощью анализа финансового состояния организации можно принять оптимальные пути решения управленческих проблем, только те предприятия, у которых финансовое состояние стабильное, могут стать процветающими компаниями. Для того чтобы начать анализ финансового состояния, нужно анализировать финансовую отчетность: отчет о финансовом состоянии, отчет о совокупном доходе, отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала, примечания. Главная мысль: методы, используемые для проведения анализа финансового состояния предприятия – это горизонтальный метод, прямой метод, трендовый анализ, сравнительный анализ, факторный анализ, метод финансовых коэффициентов.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая стабильность, отчетность, платежеспособность, методы анализа, горизонтальный метод, прямой метод, трендовый анализ, сравнительный анализ, факторный анализ, метод финансовых коэффициентов.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 336 (075)

Джакишева У.К., *Ғаббасова Ә.Т.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: zhumagazinova_asel@mail.ru

ҰЙЫМНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ ӘДІСТЕРІНІҢ МАҢЫЗЫ

Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылдың 14 желтоқсанында Қазақстан халқына Жолдауында еліміздің бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына кіру жөніндегі жалпы ұлттық міндеттемесін айқындады [1].

Осындай бәсеке қабілеттілік талабы тек мемлекет қана емес, осы мемлекеттің құрастырушы элементтері болып табылатын жекелеген ұйымдар үшін де айқындаушы көрсеткіш болып табылады. Бәсекеге қабілеттілік осы ұйымның қолда бар ресурстарының мөлшерімен, ресурстардың пайдаланылу тиімділігімен, қаржыландыру көздерінің меншікті болуымен, қызметінің рентабельділігімен, міндеттемелерін өтеу мүмкіндігімен сипатталады.

Аталған көрсеткіштерге баға беру мақсатында ұйымның қаржылық есептілігі пайдаланылады. Қаржылық есептіліктің мақсаты барлық қызығушылық танытқандар үшін ұйымның қаржылық жағдайы, қызметінің нәтижелері мен қаржылық жағдайындағы өзгерістер жөнінде толық және шынайы Қаржылық талдауды жүзеге асыру үшін ұйымның қаржылық есептілігінің барлық нысандарын пайдалану қажет. Тек осылайша ғана ұйым жөнінде толық сипаттама алуға болады.

Қаржылық жағдай жөніндегі есептілік нысанына сәйкес ұйымның қолда бар мүліктерінің мөлшерін, оның ішінде қысқа және ұзақ мерзімді активтердің баланс валютасындағы үлесін, міндеттемелер мен капиталдың авансталған капитал құрамындағы үлесін білуге болады. Бұл ұйымның активтерінің айналымдылығы жөнінде, өзінің қаржылық-шаруашылық қызметін қаржыландыру көздерін анықтауға мүмкіндік береді.

Пайда және зиян жөніндегі есептілік негізінде табыстылықтың абсолютті және қатысты көрсеткіштерін анықтаймыз және сол арқылы ұйым қызметінің рентабельділігіне баға бере аламыз.

Ақша қаражаттарының қозғалысы жөніндегі есептілік бойынша ақша ағымын бағалауға және соның нәтижесінде болашақ ақша ағымын болжау мүмкіндігіне ие боламыз.

Меншікті капитал өзгерісі жөніндегі есептілік бойынша капитал иеленушілердің құрамының өзгеруі жөнінде ақпарат аламыз.

Ұйымның қаржылық есептілігі ұйым қызметінің басты көрсеткіштерін сипаттайтын ақпарат көзі болып табылады. Қаржылық есептілік нысандары ұйымның қаржылық жағдайы және қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелері жөнінде ақпарат беретін элементтерді жинақтап көрсетеді. Бұл элементтерге активтерді, капитал мен міндеттемелерді, табыс және шығыстарды жатқызамыз. Қаржылық есептілікте осы элементтерді танумен байланысты шарттар №1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» халықаралық қаржылық есептілік стандарты негізінде жүзеге асырылады [2].

Қаржылық есептілік аудиторлық тексерудің де басты объектісі болып табылады. Аудиторлар да қаржылық есептілікке талдау жасай отырып, оның дұрыс құрастырылғандығы, заң талаптарына сәйкестігі жөнінде тәуелсіз пікір құрастырады. Осы тәуелсіз пікірге сүйене отырып пайланаушылар шешім қабылдауда белгілі-бір тәуекелге барады. Яғни, дұрыс жүзеге асырылған талдау ұйымның нәтижелік көрсеткіштерін анықтайды және осы көрсеткіштердегі кемшіліктерді біле отырып, ұйым қызметінің бағытын ауыстыруға немесе өзге шешім қабылдауға мүмкіндік береді.

Ұйымның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы ұйымның дамуын көрсететін қаржы ресурстарының жағдайы [3].

Ұйымның жалпы қаржылық тұрақтылығы, ол ең алдымен әрдайым табыстың шығыннан артуын қамтамасыз ететін ақша ағымының қозғалысын көрсетеді. Нарық жағдайында ол ең бірінші өнімді өткізуден түсетін табыстың тұрақтылығын талап етеді және оның мөлшері мемлекетпен, жабықтаушылармен, несие берушілермен, жұмысшылармен және тағы басқалармен есеп айырысу үшін жеткілікті дәрежеде болуы тиіс. Сонымен қатар ұйымның одан ары дамуы үшін барлық есеп айырысулар мен барлық міндеттемелерді орындағаннан кейін, осы ұйымда өндірісті дамытуға, оның материалдық-техникалық базасын жаңартуға және де әлеуметтік климатты жақсартуға және басқаларға мүмкіндік беретіндей дәрежеде табыс қалуы қажет.

Қаржылық жағдайды талдауды қаржылық тұрақтылықтан бастаған жөн және оған мыналар жатады:

– ұйым активтерінің құрылымдық және құрамдық динамикасын талдау;

– ұйым активтерінің қалыптасу көздерінің құрамдық және құрылымдық динамикасын талдау;

– ұйымның қаржылық тұрақтылығының абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін талдау;

– баланс өтімділігін талдау;

– ұйымның төлем қабілеттілігін және несие қабілеттілігін талдау.

Нарықтық экономика жағдайында ұйымның қаржылық жағдайын бақылау оның қаржылық тұрақтылығы жөнінде ақпарат береді, басшы үнемі бақылап отыруы қажет. Қаржылық тұрақтылықтың өзгеруіне ішкі және сыртқы факторлар әсер етеді. Ішкі факторлар – ұйым қызметі нәтижесінде пайда болатын және оған тікелей ықпал етуге болатын факторлар, ал сыртқы факторлар – ұйым өздігінен өзгерте алмайтын факторлар [5].

Ұйымның жағдайының төмен болуы макроэкономикалық жағдайлармен байланысты болуы мүмкін. Бұндай факторларды басқару мүмкін емес, сондықтан сыртқы факторларға жатқызамыз. Сол себептен сыртқы факторлар ішкі факторларға әсер етеді. Сыртқы экономикалық факторларға ұйым бір өзі әсер ете алмайды. Нарықтық экономика жағдайында ұйымның тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін ішкі факторларға да, сыртқы факторларға да бейімделе білу қажет. Әрине ішкі факторларды ұйым өз күшімен өзгерте алады. Тек оны ұйым пайдасына ұтымды шеше білу қажет.

Қаржылық жағдайды талдау қажетті басқарушы шешім қабылдауға мүмкіндік туғызады. Есептік ақпарат ұйым және одан тыс жағдайда негізгі шешім қабылдаудың негізі. Ол үш функцияны жүзеге асыруда сандық ақпараттармен қамтамасыз етеді: жоспарлау, бақылау және бағалау.

Жоспарлау – істі жүзеге асыруды қалыптастыру. Олар: мақсат қою, оны жүзеге асыру жолдарын қарастырып, ішінен дұрысын таңдау.

Бақылау – нақтылы орындалған жоспарды айқындау процесі.

Бағалау – шешім қабылдау жүйесін оны әрі қарай жақсарту мақсатында зерттеу процесі. Бұл сатыда көзделген мақсатқа қол жеткізілді ме немесе жеткізіле алмады ма, осының бәрі зерттеліп, егер мақсатқа қол жетпеген жағдайда оның себептері анықталады.

Еліміздегі экономикалық жағдайды ескере отырып ұйым қаржылық қызметін терең және ұқыпты талдау негізінде объективті бағалап, ұйымның қаржылық тұрақтылығын нығайту не-

месе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

Нарықтық қатынастар жағдайында ұйымның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл ұйымдардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық сетіктестер және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Ұйымның қаржылық жағдайының обьективті бағалаудың ең оңтайлы тәсілі – талдау, ол ұйымның даму бағытын бақылауға, оның шаруашылық қызметіне кешенді түрде баға беруге мүмкіндік береді және ұйымның өндірісінің арасында байланыстырушы қызметін ақтарады.

Ұйымның қаржы жағдайын талдауда маңызды тапсырмалардың бірі оның қаржы тұрақтылығын сипаттайтын көрсеткіштермен танысу болып табылады.

Қаржы тұрақтылығын талдау ұйымның меншікті және қарыз қаражаттарын қаншалықты дұрыс басқарып отырғандығын анықтауға мүмкіндік береді. Қаржы тұрақтылығының мазмұны, қалыпты өндірістік-коммерциялық қызмет үшін қажетті ақша ресурстарының тиімді қалыптасуы мен пайдалануымен меншікті капитал қаржы ресурстарына ең алдымен таза (бөлінбеген) пайда мен амортизациялық аударымдар жатады. Қаржы тұрақтылығының сыртқы белгісі ретінде шаруашылық субъектінің төлем қабілеттілігі екендігі даусыз.

Қаржылық жағдайды талдаудың алты негізгі әдісін бөліп қарастыруға болады:

1) көлденең талдау;
2) тікелей талдау;
3) трендтік талдау;
4) салыстырмалы талдау;
5) факторлық талдау;
6) қаржылық коэффициенттер әдісі.

Көлденең талдау – есеп берудің әрбір позициясын өткен кезеңімен салыстыру. Ол өткен кезеңдегімен салыстырғандағы бухгалтерлік есептің түрлі баптарының абсолюттік және салыстырмалы ауытқуларын анықтауға мүмкіндік береді.

Тікелей талдау – әрбір есеп позициясының жалпы нәтижеге тигізетін әсерін айқындай отырып, қорытынды қаржылық көрсеткішердің құрылымын анықтау. Ол жалпы баланс немесе оның бөлімдері бойынша қорытынды көрсеткіштегі және баптардың үлес салмағын анықтауға мүмкіндік береді. Мысалы, ұзақ және қысқа мерзімді активтердің кәсіпорын мүлкінің жалпы құнындағы, яғни баланс валютасындағы үлес салмағы және т.б.

Трендтік талдау барлық көрсеткіштер 100% деп алынатын базистік жыл деңгейінен, бірқатар жылдар көрсеткіштерінің салыстырмалы ауытқуын есептеуге негізделеді. Трендтің көмегімен болашақтағы көрсеткіштердің мүмкін болатын маңызы қалыптасады, ал одан кейін перспективті, болжамдық талдау жүргізіледі.

Салыстырмалы талдау – бұл фирмалардың, еншілес фирмалардың, бөлімшілердің және цехтардың жекелеген көрсеткіштері бойынша есебінің құрама көрсеткіштерін шаруашылық ішіндегі талдау, сондай-ақ берілген фирманың көрсеткіштерін орташа салалық және орташа жалпы экономикалық мәліметтері бар бәсекелес фирмалардың көрсеткіштерімен салыстырғандағы шаруашылық аралық талдау болып табылады.

Факторлық талдау – бұл жекелеген факторлардың қорытынды көрсеткішке тигізетін әсерін зерттеудің детерминдік немесе реттелмеген тәсілдері көмегімен талдау. Сонымен қатар факторлық талдау қорытынды көрсеткіштерді оның құрамдас бөліктеріне жіктегенде – тура, ал оның жеке элементтерін жалпы қорытынды көрсеткішке біріктіргенде ол – кері (синтез) болуы мүмкін.

Нарықтық экономика жағдайындағы көбірек таралған әдіс әр түрлі қаржылық коэффициенттерді пайдалану болып табылады.

Коэффициенттер салыстырмалы шамалар болып табылады, олардың есептеу кезінде шамалардың біреуін бірлік ретінде алып, ал екіншісін бірлікке қатынасы ретінде көрсетеді. Қаржылық коэффициенттерді есептеу баланстың жеке баптарының арасында болатын өзара байланыстарға негізделген. Олар кәсіпорынның қаржылық жағдайын кезекті факторлық талдау үшін алғашқы база болып табылады және де олар талдау нәтижесінде талдау жүргізушіге жасырын құбылыстарды ашуға мүмкіндік беретін екі шаманың арасындағы өзара математикалық қатынастарды көрсетеді.

Шешімдер қабылдау үшін сәйкес коэффициенттерді талдаудың пайдалылығы оларды дұрыс түсіндіруге байланысты болады. Бұл – қатынастарды талдаудың ең қиын аспектісі, себебі ол осы қатынастардың қалыптасуының ішкі және сыртқы факторларын білуді талап етеді.

Қаржылық талдауды салыстырмалы көрсеткіштер негізінде жүргізудің шетелдік тәжірибесін механикалық түрде көшіріп алу, көп

жағдайда тиімсіз, себебі бұл жағдайда біздің кәсіпорындардың өз ерекшеліктеріне назар аударылмайды. Нәтижесінде бір көрсеткіштердің мүмкін болатын маңызы туралы берілген кеңестер кейбір кезде расталмайды. Дегенмен, қаржылық жағдайды талдау барысында салыстырмалы көрсеткіштерді зерттеу қажет болады, себебі ол болып жатқан жағдайларды түсінуге және де оларды тек ағымдағы мезетте ғана емес, сонымен қатар болашақта да дұрыс бағалауға мүмкіндік береді. Әлдеқайда кең таралған және зерттелген көрсеткіштерге мыналар жатады: өтімділік, қаржылық тұрақтылық, табыстылық және іскерлік белсенділік.

Жоғарыда көрсетілген әдістермен қатар, қаржылық жағдайды талдауда экономикалық, сондай-ақ экономикалық және математикалық статистиканың (топтау, орташа және салыстырмалы шама, графиктік және индекстік әдістер, корреляция, регрессия және тағы басқа) дәстүрлі тәсілдері қолданылады. Белгілі бір экономикалық ғылым шегінде жасалған түрлі әдістер мен тәсілдерді іскерлікпен пайдалану кәсіпорынның қаржылық жағдайына терең талдау жасауға және шаруашылық субъектісінің қаржылық тұрақтылығын нығайтуға, жағдайын жақсартуға байланысты ұсыныстарды дайындауға мүмкіндік береді.

Қаржылық жағдайды және оның есепті кезеңдегі өзгерісін салыстырмалы аналитикалық баланс – нетто бойынша бағалау, сондай-ақ қаржылық жағдайын талдаудың басқа бөліктерін дамытуға тиісті оның негізгі бастапқы пунктін құрайды. Баланс өтімділігін талдау, тұрақтылықты талдаудан туындап, ағымдағы төлеу қабілеттілігін бағалап, болашақтағы төлемқабілеті мен қаржылық тепе-теңдіктің сақталу мүмкіндігі туралы қорытынды жасауға тиіс.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана, 2012.

2 ХҚЕС№1 «Қаржылық есептілікті ұсыну». – Алматы, 2007.

3 Савицкая Г.В. Экономический анализ. – 11-ое издание. – М.: Новое знание, 2005.

4 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2001. – 215 с.

5 Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Экономический анализ. – М.: Приор, 2006. – 160 с.

References

1 Kazakhstan Respublicasy Prezidentinin «Kazakhstan-2050» «Strategiyasy kalyptaskan memlekettin zhana sayasi bagyty» Kazakhstan halkyna Zholdauy. – Astana, 2012.

2 HKHES №1 «Karzhylyk eseptilikti usynu». – Almaty, 2007.

3 Savitskaya G.V. Economicheskiiy analiz.-11-oe izdanie. – M.: Novoe znanie, 2005.

4 Berednikova T.B. Analiz I diagnostika finansovo-hozyaistvennoi deyatelnosti predpriyatiya: Uchebnoe posobie. – M.: Infra-M., 2001. – 215 s.

5 Markar'yan E.A.,Gerasimenko G.P. Economicheskiiy analiz. – M.: Prior, 2006. – 160 s.

Джакишева У.К., Қанатқызы А.

Қазақстан Республикасындағы есеп көрсеткіштеріне инфляция әсерін жою шаралары

Инфляция проблемасы экономикалық ғылымда маңызды орын алады оның көрсеткіштері мен әлеуметтік-экономикалық салдарлары елдің және бүкіл әлемдік шаруашылықтың экономикалық қауіпсіздігін бағалауда күрделі рөл атқарады. Қазіргі замандағы жағдайларда осы мәселенің өзектілігі инфляцияның дамуының мәнін, тереңдетілген себептерін және оның ерекшеліктері мен антиинфляциялық саясаттың негізгі бағыттарын айқындау қажеттілігімен анықталады. Әлемдік экономиканың жай-күйі және оның жұмыс істеу талаптары қазіргі уақытта тұрақсыз және түрлі бағыттағы болып бағаланады. Еуроаймақ жаңа экономикалық рецессия толқынының алдында тұр. Қытай, Ресей нарықтары қалыптасу үстіндегі бірқатар елдер экономикасының өсу қарқынының баяулағанын көрсетіп отыр. Мұнайды экспорттаушы елдердің жағдайы мұнайдың әлемдік бағасының 2015 жылдың ортасынан бері байқалып отырған төмендеуімен қиындай түсуде.

Түйін сөздер: Инфляция, ақша кредит саясаты, бюджет саясаты, дефляция, кірістер саясаты, сұраным, классикалық бағыттар.

Dzhakisheva U.K., Kanatkyzy A.

Measures to eliminate the effect of inflation on accounting figures in the Republic of Kazakhstan

The problem of inflation has an important place in economic science, and its indicators and socio-economic impacts play an important role in assessing the economic security of the country and the world economy. In the cases of inflation in the modern world the relevance of the problem of essence, root causes and anti-inflationary policy and its characteristics are determined by the necessity of defining main directions. The world economy is currently unstable and the modalities of its work and evaluated in various ways. The Eurozone is on the verge of a new wave of economic recession. China, Russia and a number of countries shows that markets with the emerging economies experiencing a slowdown of growth. The situation is exacerbated by the decline in world prices for oil countries-exporters of oil observed from mid-2015.

Key words: Monetary policy, fiscal policy, deflation, income policy, demand, inflation.

Джакишева У.К., Қанатқызы А.

Меры к устранению влияния инфляции на показатели отчетности в Республике Казахстан

Проблема инфляции занимает важное место в экономической науке, ее показатели и социально-экономические последствия играют большую роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства. В случаях развития инфляции в современном мире актуальность данной проблемы сущности, глубинных причин и антиинфляционной политики и ее особенности определяются необходимостью определения основных направлений. Состояние мировой экономики в настоящее время является нестабильной и условия его работы и оценивается в различных направлениях. Еврозона стоит на пороге новой волны экономической рецессии. Анализ экономики Китая, России и ряда стран показывает, что на рынках с формирующейся экономикой происходит замедление темпов роста. Положение усугубляется снижением мировых цен на нефть стран-экспортеров нефти, наблюдаемых с середины 2015 года.

Ключевые слова: Инфляция, денежно-кредитная политика, бюджетная политика, дефляция, политика доходов, спроса, классического направления

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 338.2:332

Джакишева У.К., *Қанатқызы А.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: altusha_061293@mail.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕСЕП КӨРСЕТКІШТЕРІНЕ ИНФЛЯЦИЯ ӘСЕРІН ЖОЮ ШАРАЛАРЫ

Елдегі экономикалық ахуалды сипаттайтын күрделі және алуан қырлы әлеуметтік-экономикалық құбылыстардың бірі – инфляция. Инфляция проблемасы экономикалық ғылымда маңызды орын алады оның көрсеткіштері мен әлеуметтік-экономикалық салдарлары елдің және бүкіл әлемдік шаруашылықтың экономикалық қауіпсіздігін бағалауда күрделі рөл атқарады. Қазіргі замандағы жағдайларда осы мәселенің өзектілігі инфляцияның дамуының мәнін, тереңдетілген себептерін және оның ерекшеліктері мен қаржылық есептілікте әсерін айқындау болып табылады.

«Инфляция» термині (латын сөзінен шыққан – кебіну, ісіну) ақша айналысына қатысты XIX ғасырдың орта шенінде пайда болды.

Инфляция дәстүрлі ең жалпы анықтамасы – тауар айналымының қажеттілігімен салыстырғанда айналыс сферасының артық қағаз ақша массасымен лықа толып кетуі, олардың құнсыздануы және соның нәтижесі ретінде – тауарлар мен қызметкерлер бағаның өсуі, ақшаның сатып алуға жарамдылығының төмендеп кетуі.

Экономикасы ауыспалы мемлекеттерде инфляциялық процестер өсу темпімен өзгереді. Осы өзгерістер инфляцияның ең ауыр, әрі басқарылмайтын қасиеті.

Қазақстан Республикасының президенті өзінің жолдауында былай деп кеткен: «Ақша – кредит саясатының негізгі мақсаты – инфляцияны тежеуді қамтамассыз ету. Бұл мақсатқа жету жолындағы жауапкершілік Ұлттық банк пен үкіметке жүктеледі. Олардың қолында сол үшін барлық өкілеттіктер мен құралдар бар».

Баға азық-түлік тауарларына өткен айда 1,8%, азық-түлік емес тауарларына – 0,9%, ақылы қызметтерге – 1,2%-ға өсті.

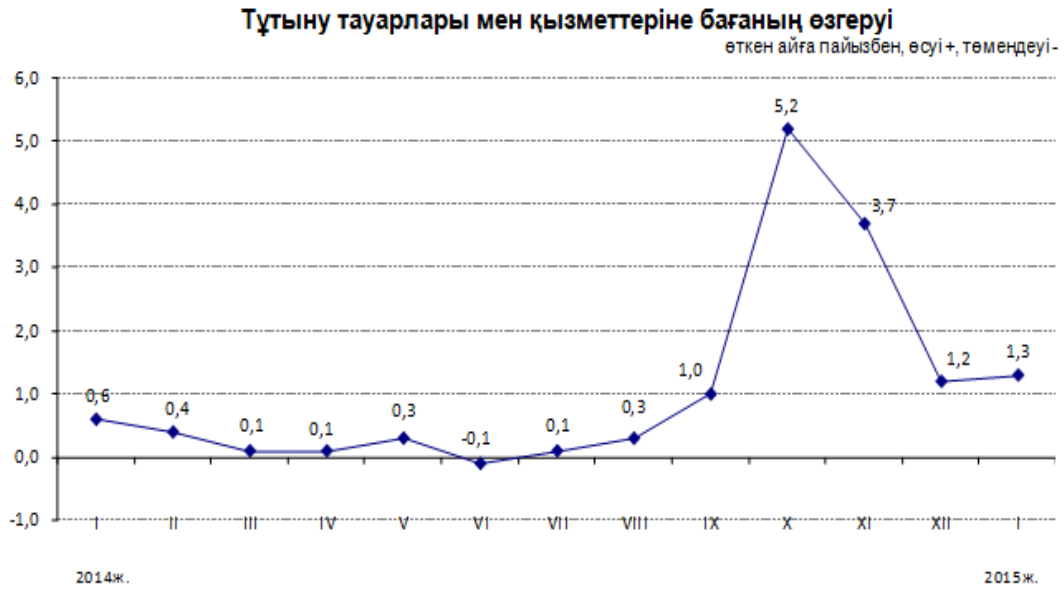
	2016 ж. қаңтар		
	2015 ж. желтоқсанға	2015 ж. қаңтарға	2010 ж. желтоқсанға
Тауарлар мен қызметтер	1,3	14,4	47,4
Азық – түлік тауарлары	1,8	11,6	44,8
Азық – түлік емес тауарлары	0,9	23,8	50,1
Ақылы қызметтер	1,2	8,6	47,5

Өткен айда бағаның өсуі жаңадан жиналған көкөністерге 8,2%, жұмыртқаға – 4,3%, жаңадан жиналған жемістерге – 3,7%-ға, нанға, қантқа – 3,2%, картопқа, қара шайға – 2,8%-дан, кептірілген жемістер мен жаңғақтарға – 2,6%, сүзбеге – 2,2%-ға, жармаларға, күнбағыс майына – 2,1%-дан, мәйекті ірімшікке – 2%, құс етіне – 1,9%, өсімдік-сары майға – 1,8%, консервіленген сүтке – 1,7%, макарон өнімдеріне – 1,3%, кондитерлік өнімдерге – 1,2%, тоқаш және ұннан дайындалған өнімдерге – 1,1%-ға тіркелді.

Баға өсімі фармацевтикалық өнімдерге 4%, тұрмыстық аспаптарға – 2%, тоқыма бұйымдарына, шыны және қыштан жасалған өнімдерге – 1,9%-дан, жолға қажетті тауарлар мен заттарды тасымалдайтын басқа да бұйымдарға – 1,5%, жуғыш және тазалағыш құралдарға, автомобильдерге – 1,2%-дан, жеке қолданатын тауарларға – 1%, киім және аяқ киімге – 0,7% құрады.

Алыс қашықтыққа қатынайтын жолаушылардың темір жол көлігіне жол жүру ақысы 4,9%, мектепке дейінгі білім беру қызметтеріне – 3,2%, ішкі қалалық қатынастарда автобуспен жол жүру ақысы – 1,8%, денсаулық сақтау қызметтеріне – 1,4%-ға қымбаттады. Құқықтық қызметтер, жеке көлік құралдарын сақтандыру үшін төлем 7%-дан өсті.

Тұрғын үй-коммуналды қызметтер саласында тарифтер тарату желілері арқылы тасымалданатын газға 3,4%, суық суға – 2,5%, кәрізге – 2,2%, электр энергиясына – 1,3%, орталықтан жылытуға 1,1%-ға жоғарылады.



Инфляция деңгейін сипаттайтын тұтыну бағасының индексі халықтың жеке тұтыну үшін сатып алатын тауарлары мен қызметтері бағасының өзгеруін көрсетеді. Тауарлар мен қызметтер жиынтығына 510 позиция кіреді. Бағаны тіркеу меншіктің түрлі нысандарындағы сауда және қызмет көрсету саласы кәсіпорындарының іріктеме жүйесі бойынша барлық облыс орталықтарында, астанада және қалалар мен аудан орталықтарының белгіленген шеңбері бойынша жүргізіледі. Біріктіру үшін пайдаланылатын салмақ жүйесі олардың шығыстары бөлігінде өткен жылғы үй шаруашылықтарын зерттеу материалдары негізінде есептеледі.

2016 жылғы қаңтардан бастап ТБИ-ді есептегенде азық–түлік тауарларының үлесі 36,7%, азық-түлік емес тауарлар – 31,4%, ақылы қызметтер – 31,9%-ды құрады.

Инфляцияны екі типке бөлінеді – сұраныстың артуынан және шығындардың өсуінен болатын. Күнделікті өмірде бұл екі типті ажырату өте қиын. Мысалы, денсаулық сақтау шығындары тез арада өсті, артынан жиынтық шығыны көбейді, бұл сұраныс инфляциясын тудырады. Егер тауарларға, ресурстарға сұраныс өссе, онда кейбір фирмаларда материалдарға, ресурстарға, жанармайға шығын өсіп жатқандығы байқалады. Сол кезде өндіріп жатқан тауарлардың бағасын

көтеруге мәжбүр болады. Өндірістік шығындар өсуі салдарынан сұраныс инфляциясы пайда болады. Бірақ көптеген фирмалар оны инфляция шығыны деп ойлайды. Бұл екі типтің қайсысы екенін ажырату қиын. Сұраныс инфляциясы жиынтық шығындар болғанда байқалады. Ал инфляция шығыны автоматты түрде өз-өзінен жоқ болады. Ұсыныс азайған кезде нақты ішкі өнім көлемі және айналым қысқарады. Бұл шығындардың өсуіне кедергі болады.

Инфляцияға қарсы саясатты сипаттағанда, екі әдістемені бөліп айтуға болады. Бірінші әдістеме шеңберінде белсенді бюджет саясаты жүргізіледі – сұранымға ықпал жасау мақсатында мемлекеттік шығындар мен салықтар реттеледі. Инфляция жағдайында мемлекет шығындарын қысқартып, салықтарды көтереді. Осының нәтижесінде сұраным қысқарады, инфляция қарқыны төмендейді. Бірақ сонымен бірге өндіріс өсуі де тырып, жұмыссыздықты арттырып жіберуі мүмкін. Ол қоғам үшін инфляцияны тежеудің құны болады. Құлдырау жағдайында бюджет саясаты сұранымды кеңейтуге бағытталады. Егер сұраным жеткіліксіз болса, онда мемлекеттің инвестиция бағдарламасы іске қосылады және шығындар артады, салықтар төмендетіледі. Ең алдымен табысы төмен нарық субъектілеріне салынатын салық қысқартылады.

Екінші әдістемені жаңа классикалық бағыттағы экономистер ұсынады. Олар бірінші орынға ақша – несие арқылы реттеу әдісін қояды. Бұл әдіс экономика жағдайына жанама түрде икемлді ықпал жасайды. Бұл саясатты үкіметке тікелей бағынбайтын Орталық банк жзүргізеді. Орталық банк айналымдағы ақша көлемін өзгертеді және қарыз пайызы (процент) келісімін реттейді, сонымен экономикаға ықпал жасайды.

Сонымен инфляция салдары барлық әлеуметтік топтарға, экономикалық секторларға әсерін тигізбей қоймайтындығын айтуға болады. Қазіргі таңда көптеген экономистер оны шешудің сан алуан жолдарын талдау үстінде. Бірақ көптеген білікті экономистердің пайымдауынша оны ақша-кредит саясаты арқылы жүргізу керек.

Инфляцияның өрістеп, күшеюі экономикалық және әлеуметтік қарама – қайшылықтарды асқындырып жіберетіндіктен мемлекет инфляцияны жою және ақша айналысын тұрақтандыруға арналған шаралар қолдана бастайды . Инфляция кезінде мемлекет іс – қимылының екі нұсқасы болады:

1) бейімделу саясатын жүргізу немесе инфляцияға бейімделу;

Бұл кезде табыстарды, жалақыны, пайыздық өлшерлемелерді, инвестицияларды индекстеу жөнінде шаралар қолданылады;

Компаниялар мен фирмалар қысқа мерзімде жобаларды өткізеді, жеке тұлғалар табыстың қосымша көздерін іздестіреді және т.с.с.

2) инфляцияны төмендету немесе басу жөнінде инфляцияға қарсы шаралардың кешенін жүргізу.

Инфляцияны жою жөніндегі шаралардың кешені қоғамның іс-әрекет етуінің өндірістік-экономикалық, құқықтық, институционалдық, моралдық-адамгершілік сфераларының әр түрлі жақтарына әрекет етуді қамтиды десекте олардың шешушісі базалық, өндірістік-экономикалық сфера болып табылады.

Сұраным инфляциясын жоюға ақша және фискалдық саясатты пайдаланудың біршама қатардағы макроэкономикалық әдістермен жетуге болады.

Инфляцияға қарсы саясат – инфляциямен күреске бағытталған экономиканы мемлекеттік реттеу жөніндегі шаралар кешені. Мүндай саясаттың екі негізгі жолы белгіленген дефляциялық саясат және кірістер саясаты.

Дефляциялық, саясат – мемлекеттің шығындарын азайту, несие үшін пайыздық мөлшерлемелерді арттыру, салық ауыртпалығын күшейту, ақша массасын шектеу жолымен ақша-несие және салық механизмі арқылы ақша сұранымын реттеуді қарастырады. Бұл саясат экономиканың өсуін тежейді.

Кірістер саясаты – бағаға және жалақыға оларды толықтай матау немесе олардың өсу шегін белгілеу жолымен параллелді бақылау жүргізуді қажет етеді. Оны жүзеге асыру әлеуметтік қайшылықтарды қоздыруы мүмкін.

Инфляцияға қарсы фискалдық саясат салықтарды көбейту, мемлекеттің шығыстарын қысқарту және осының негізінде мемлекеттік бюджеттің тапшылығын төмендету арқылы жүргізіледі.

Салық саясаты инфляция жағдайында екі өзара байланысты, бірақ қайшылықты міндеттерді шешуі тиіс:

бірішіден, мемлекеттік бюджеттің тендестігіне жету және тапшылығын жою үшін оның кірістерінің деңгейін көтеру керек;

екіншіден, экономиканың бастапқы буындарында – өндіріс пен айырбас сферасында экономикалык белсенділікті жандандыру қажет.

Инфляцияға қарсы салық саясаты жанама салық салуды қысқартуда болып отыр . Жанама

салықтардың инфляциялық сипаты болады, өйткені олар бағаны өсіреді, сұранымды қысқартады. Жоғары салықтардың іс-әрекетінің екінші аспекті өндіріске олардың қысымы болып табылады, бұл ұсынымды шектейді. Үшіншіден, едәуір салық ауыртпалығы, әдеттегідей, салық жүйесін күрделілендіретін көптеген салықтардың іс-әрекетімен байланыстырылады, мүның өзі салықтан жалтарынуға әкеп соқтырады.

Сондықтан инфляция кезінде тұтынуға салық салуға акцентпен жеңілдіктеудің шарттарымен ауыртпалық түсірмейтін қарапайым және сенімді салық жүйесі тәуірірек болады. Бұл талаптарға айтарлықтай дәрежеде табысқа салынатын салық пен мүлік құнына қарай мөлшерлемелерді жіктеудің жоғары дәрежесі бар мүлік салығы сай келеді.

Кез келген жағдайда шығыстарды қысқарту дамудың көптеген ұлттық бағдарламаларының іс-қимылын, тез қайтарым бермейтін әртүрлі лайықты жобалардан, шаралардан бас тартуды және т.с.с. шалады.

Мыналардың нәтижесінде инфляцияның екінші типін–шығындардың (өндірушілер инфляциясының) өсуінен туатын инфляцияны жою проблемаларын шешу неғұрлым қиынырақ болып келеді:

1) жалақыны көбейту;

2) ұйымдық сипаттағы себептер бойынша шаруашылық механизмінің бұзылуына байланысты еңбек өнімінің төмендеуі;

3) шикізат және энергетикалық ресурстар иелерінің инфляциялық тосулары, осыған қарай олар өндірістің бастапқы өнімдеріне бағаны көтереді.

Өндіріс шығындарымен байланысты болатын инфляцияны жою өзара байланысты проблемалардың бірнеше күрделі блоктарын шешуді қажет етеді.

Инфляцияны төмендету проблемаларының бірінші блогы экономикалық тұрақтандырудың бүкіл жүйесінің орталық буыны ретіндегі өндірістің құлдырауын жоюда болып отыр. Өз кезегінде ол мына өзара тәуелді проблемаларға ұшырайды.

Біріншіден, еңбек өнімділігінің уәждемелік ынталандырмаларын, оның тиімді нәтижелеріне ынталылықты күшейту меселелерін шешу, басымдық ретіндегі өндірістік еңбек қызметін қалпына келтіру. Бұған қажырлы еңбек пен оның нәтижелерінің арасында тікелей байланыс болатын жекеше өндірістік секторды дамыту негізінде қол жетеді.

Сауда – делдалдық сфераға қарағанда өндірістік сфераның басымдығын қамтамасыз ету қажет. Өндірістік сфераның дамуын көтермелеуге салықтардың жеңілдік жүйесімен, несиені кедергісіз алумен және несиелер бойынша төмендетілген пайыздық мөлшерлемелермен, ұдайы өндіріс, еңбекке ақы төлеу қорларына даму үшін қолайлы экономикалық нормативтерді, аударымдарды белгілеумен және т.с.с. жетуге болады, қажетті жағдайда өндірістік сектор қызметінің басым түрлерін қаржыландыру жолымен тікелей қолдау жүзеге асырылды .

Инфляцияны жеңіп шығу жөніндегі шаралар жүйесіндегі қажетті элемент нарықтық бәсеке механизмі мен меншіктің барлық нысандарының шаруашылық жүргізуші субъектілерінің экономикалық жауапкершілігі механизмін жасау болып табылады; аталған механизмдердің іс-қимылы мына сызбаға саяды: шығындардың төмендеуі – бағалардың төмендеуі – өндірістің өсуі есебінен таза табыс көлемінің сақталуы – ұсынымның көбеюі– сұранымның қанағаттандырылуы.

Бәсеке механизмін жасау монополияға қарсы шараларды жүргізумен, меншіктің түрлі нысандарын дамытумен, шаруашылық- қаржы қызметіндегі олардың теңдігін заңнамалық түрде қамтамасыз етумен байланысты болады.

Инфляцияға ықпал етудің ең түбегейлі құралы экономиканы мемлекеттік реттеу шеңберінде бағамен жалақыға бақылау қою болып табылады. Баға мен жалақыны реттеудің ауқымдарын тандау қысқа мерзімді саясат бағдарламаларында айқындалады және кеңінен инфляция деңгейіне, өндіріс қарқынына, халықты әлеуметтік қорғаудың қажеттіліктеріне қарай түрленіп оырады. Базалық технологиялық шекте – шикізат, отын, басқа бастапқы өнімдерді өндіруде бағаны реттеуді жүргізудің маңызы зор .Тап олардың құны келесі технологиялық шектердің өнімі бағасының бүкіл пирамидасының негізіне қойылады.

Жалақыны реттеу бастапқы (қол жеткен) деңгейден еңбек өнімділігінің нақты артуына қатаң байланыста жүзеге асырылады, өйткені номиналды жалақы мөлшерлемелерінің еңбек өнімділігі өсуінің қарқынына тең өсімі өзінің сипаты бойынша инфляциялық емес болып табылады.

Сыртқы экономикалық қызметті қамтып көрсететін төлем балансы тарапынан инфляцияны төмендету шаралары оның құрлымын жақсартуда болады . Бірінші кезекте бұл тауарлар мен қызметтердің, яғни экспорттық-

импорттық операциялардың қозғалысымен байланысты болатын ағымдағы операциялар бойынша тендікке жетуге қатысты болады.

Төлем балансының ағымдағы тапшылығын қысқартуға жалпы импортталатын тауарлар мен қызметтерге ішкі сұранымды отандық тауарлар мен қызметтерге ауыстыру есебінен, сондай-ақ сыртқы сұранымға қарағанда экспорттық өндірістің икемділігін арттыру есебінен жету керек. Бұған реалистік деңгейде валюта бағамын белгілеу саясатын жүргізу, инфляция-лық серпіліс кезеңінде сауда және валюталық шектеулердің ұтымды ұштасуы және инфляция қарқыны төмендеген кезде сыртқы экономикалық қатынастарды ырықтандыру арқылы жетеді.

Инфляцияны басқаруды жақсарту және инфляцияға қарсы саясат шараларының бірі ретінде қазіргі кезде инфляциялық таргеттеуге үлкен маңыз беріледі.

Осылайша инфляцияның әлсіруіне әлемдік теория мен практикада жинақталған қаражаттың бүкіл арсеналдарын онымен күресуге әрекет жасағанда ғана, сондай-ақ оны Қазақстанның жағдайларына үнемі дағдыландыра отырып қол жеткізуге болады.

Әдебиеттер

1 Бимендиева Л.А. «Экономикалық өсу – ұлттық экономиканың қызмет етуінің нәтижесі ретінде» // Хабаршы журналы № 6, 2004 ж.

2 Мақыш С.Б. «Ақша айналысы және несие». – Алматы, 2000.

3 Жүнісов Б., МәмбетовҮ., Байжомартов Ү. «Нарықтық экономика негіздері». – Алматы: «Экономика»-2000.

References

1 Bimendieva L.A., «Economic growth as a result of the functioning of the national economy» // the Bulletin magazine №6, 2004

2 Junisov B., Mambetov U., Bayzhomartov U. «Basics of market economy». – Almaty: «Economy», 2000.

3 Makysh S.B. «Monetary circulation and credit». – Almaty, 2000.

Бейсенбаева А.К., Айтуар А.Ә.

Темір жол саласында тасымалдауды ұйымдастыру және есебін жүргізу ерекшелігі

Қызмет көрсету саласы оның ішінде темір жолмен тасымалдау бойынша халықтың әл-ауқатын көтеру Елбасының жыл сайынғы жолдауында аса мән берілетін басты мәселе. Мақалада темір жол көлігінің өндірістік инфрақұрылымының салалық ерекшелігі сипаттала отырып, «ҚТЖ» ҰК» АҚ компаниялары тобына жататын ұйымдар мысалында теміржол саласында тасымалдауды ұйымдастыру және есебін жүргізу ерекшелігі айтылған. Еліміздің экономикасындағы бірден-бір ең маңызды сала – темір жолмен тасымалдау қызметінің өзіндік құнын есептеу күрделі болып табылғандықтан, оның технологиялық ерекшелігіне яғни тасымалданатын жүк санаты және қашықтық, сонымен бірге арнайы талаптар бойынша ақпарат берілген. Тасымалдаудың өзіндік құнын есептеуде қолданылатын нақты әдістер аталып, темір жол ұйымдарындағы көрсетілген қызметтің өзіндік құнының қалыптасуына әсер ететін негізгі факторлар анықтау бойынша ұсыныстар жасалған.

Түйін сөздер: Транзиттік тасымал, бірлесіп тасымалдау, шығындар, вагон шаруашылығы, жүк тасымалы, коммерциялық жұмыс.

Beysenbaeva A.K., Aituar A.A.

Organization of transporting and features of accounting in railways field

Today rail transport plays a key role in the economic development of virtually any country. The main function of the rail service is timely and complete the tasks necessary for the functioning of the national economy, as well as meeting the needs of the population in transportation, increasing the efficiency and productivity of the transport infrastructure. This article describes the features of rail transport in the naprimere company «KTŽ» NC JSC are the Organization of accounting and transportation in the field of railway transport. As costing services rail transport is difficult, because the technological features, IE the distance and category of cargo for carriage, as well as certain requirements are presented information. Specify actual cost accounting methods of transportation, and provides suggestions for identifying factors influencing cost services in Railway Enterprise.

Key words: Transit transport, joint transport, expenses, trucks, freight transport, commercial work.

Бейсенбаева А.К., Айтуар А.А.

Особенности организации перевозки и учета в железнодорожной отрасли

Сегодня железнодорожный транспорт играет одну из ключевых ролей в развитии экономики практически любой страны. Основная функция железнодорожного сообщения – своевременное и полное решение задач, необходимых для функционирования народного хозяйства, а также удовлетворение потребностей населения в перевозках, увеличение эффективности и производительности работы транспортной инфраструктуры.

В данной статье описываются особенности железнодорожного транспорта на примере компании АО «ҚТЖ» НК», приведены порядок организации учета и перевозки в сфере железнодорожного транспорта. Так как учет себестоимости услуг перевозок в железнодорожном транспорте является сложным из-за технологических особенностей, то есть расстояние и категория груза для перевозки, то по некоторым требованиям представлена информация, определены фактические методы в учете себестоимости перевозки и даны предложения по определению факторов, влияющих на формирование себестоимости услуг в железнодорожных предприятиях.

Ключевые слова: Транзитная перевозка, объединенная перевозка, расходы, вагонное хозяйство, перевозка груза, коммерческая работа.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 656.338

Бейсенбаева А.К., *Айтуар А.Ә.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: ak.erke_094@mail.ru

ТЕМІРЖОЛ САЛАСЫНДА ТАСЫМАЛДАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ ЕСЕБІН ЖҮРГІЗУ ЕРЕКШЕЛІГІ

Бүгінгі күні теміржол көлігі Қазақстан Республикасының өндірістік инфрақұрылымының маңызды бөлігі болып табылады. Қазақстанның географиялық орналасуы (теңізге шығу мүмкіндігінің төмендігі, су кемелері жүретін өзендер болмауы) аумағының кеңдігі, өндірістің шикізаттық құрылымы, автокөлік саласының инфрақұрылымының төмендігі темір жол көлігінің маңыздылығын арттыра түседі.

«Нұрлы Жол» жаңа экономикалық саясатын жүзеге асыру, «100 нақты қадам» Ұлт жоспары аясында ұлттық көліктік инфрақұрылымды дамыту, көліктік-логистикалық қызметі сапасын көтеру туралы тапсырмаларын орындау жолында қызмет атқаруда сала маңызы зор.

«ҚТЖ»ҰК» АҚ компаниялары тобына жататын ұйымдар қаржылық тұрақтылықты сақтау, контейнерлік және жолаушылар тасымалдаудағы сапалық көрсеткіштер мен тиімділікті көтеру, машина жасау кластерін дамыту, бизнесті трансформациялау жұмыстарын жетілдіру бойынша нақты жоспар құрған Қазақстанның теміржол саласы экономиканың дамушы секторы болғандықтан соңғы кездері өндірістік және техникалық әлеуеті өсіп 140 мыңнан астам адам жұмыспен қамтып отыр.

Теміржол көлігі саласын дамыту еліміздің 2030 жылға дейінгі даму стратегиясын іске асырудың екінші кезеңі болып табылатын ҚР 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспарының басты бағыттарына сәйкес жүргізіледі, негізгі қағидаттары нормативтік-құқықтық база тиісті қамтамасыз етілгенде, саланы кезең-кезең бойынша, экономикалық негіздей отырып монополиясыздандыру, магистральдық темір жол желісіне мемлекеттік бақылауды сақтап қалу, қамтамасыз ету және тасымалдау қызметін толық бөлу, тасымалдау және қамтамасыз ету қызметінда бәсекелестік ортаны құру және дамыту, сондай-ақ жолаушылар тасымалын мемлекеттік бюджеттен субсидиялау болып табылады.

«Теміржол көлігі туралы» Қазақстан Республикасының Заңына (бұдан әрі – Заң) сәйкес Ұлттық теміржол компаниясы (Магистральдық желі операторы) барлық тасымалдаушылардың магистральдық темір жол желісін пайдалануға тең құқығын қамтамасыз етеді. Тасымалдау қызметінде бәсекелестікті

дамыту меншікті (жалға алынған) жылжымалы құрамы бар жаңа тасымалдаушылардың қызметі есебінен қамтамасыз етіледі.

Негізгі қызмет ұйымдарының қамтамасыз ету секторымен өзара қарым-қатынасы нарықтық негізде құрылады, бұл қамтамасыз ету секторының өнімділігін арттыру, көрсететін қызметтерінің өзіндік құнын төмендету үшін қажетті қосымша ынталандыруларды құрады. Басы артық қуаттылықтар экономиканың басқа секторларына қайта бағдарланатын болады.

Тасымалдауды ұйымдастыру мен жүзеге асыру және оны басқа тұрғыдан да қамтамасыз етумен байланысты шарттық міндеттемелер Қазақстан Республикасының, сондай-ақ басқа да мемлекеттердің шарттық құқығының жеке бір саласын құрайды.

Демек, көлік – бұл жоғары дәрежелі технологендікпен, техникалық жабдықталумен, қоғам мен мемлекеттің тіршілік әрекетін қамтамасыз ету үшін стратегиялық маңызбен сипатталатын салалардың бірі. Сол себепті тасымалдау қатынастары дәстүрлі түрде көлік құқығы аясында қарастырылады және ол техникалық сипаттағы нормалардың көптігімен сипатталады.

Сонымен қатар, сақтандыру қатынастары мен есептік несиелік қатынастарындағыдай, азаматтық құқықтық реттеу аясына көлік қызметінің, міндеттемелік (тауарлы-ақша) қасиеті бар қатынастар тобы жатқызылған.

«ҚТЖ»ҰК АҚ тасымалдау қызметінде жүкті тасымалдау локомотивтік тартым операторының локомотивтік тартымымен тасымалдаушының, жүк жөнелтушінің (жүк алушының) немесе вагондар (контейнерлер) операторының вагондарында (контейнерлерінде) жүзеге асырылады. Тасымалдау үдерісіне Қазақстан Республикасы жылжымалы құрамының мемлекеттік тізілімінде тіркелген, магистральдық теміржол желісіне жіберу талаптарына сәйкес келетін техникалық сипаттағы жылжымалы құрам пайдаланады. Ұйым жүкті тасымалдауды жылжымалы құраммен жүзеге асыратындығы тасымалдау құжаттарында көрсетіледі.

Жүк жөнелтуші мен вагон (контейнер) иесінің өзара қатынастары олардың арасындағы шарт негізінде жүзеге асырылады.

Ұйым локомотивтермен басқа тасымалдаушыларға және тасымалдау үдерісіне қатысушыларға локомотивтік тартым операторы ретінде локомотивтік тартым қызметтерін көрсетеді және жүк жөнелтуші жүк тасымалдауды ұйымдастыру туралы шарт жасасуы мүмкін, ол бойынша тасымалдаушы жүкті белгіленген мерзімдерде қабылдауға, ал жүк жөнелтуші – жүкті тасымалдауға уағдаласқан көлемде ұсынуға міндеттенеді.

Жүк тасымалдауды ұйымдастыру туралы шартпен тасымалдаудың көлемдері, мерзімдері, сапасы, көлік құралдарын ұсыну және тасымалдауға жүкті беру шарттары, сондай-ақ өзге де шарттар айқындалады.

Жоспарлау, тасымалдау үдерісін жүзеге асыру, жүкті тасымалдаумен байланысты операциялар тәртібі мен технологиясы, құжаттарды ресімдеу мен актілер жасау, арнайы зерттеулер мен сараптамалар жүргізу тәртібі көлік саласындағы уәкілетті органның нормативтік құқықтық актісінде белгіленеді.

Жүкті тасымалдау жоспары бойынша қабылданған өтінімдерге сәйкес вагондардың жүк тиеудің барлық пункттері бойынша уақтылы және бірқалыпты берілуін қамтамасыз етеді.

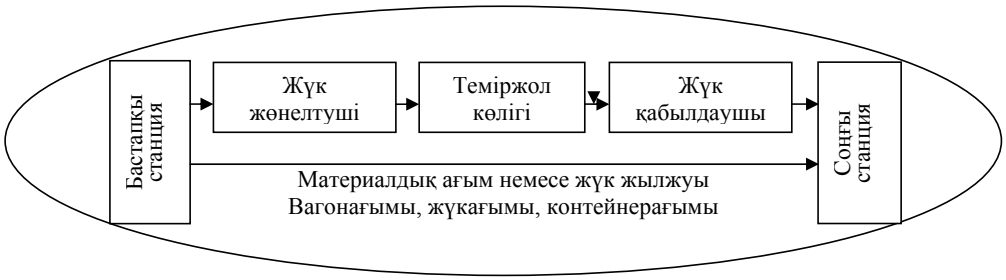
Жүк тасымалдау жоспары бойынша қабылданған өтінімнің орындалуы есепке алу карточкасында ескеріледі. Есепке алу карточкасын тасымалдаушы жүк жөнелту станциясында тасымалдаушы әрбір қабылданған өтінім бойынша жеке жүргізеді. Жүк жөнелтушінің өтініші бойынша оған есепке алу карточкасының көшірмесі беріледі.

Жүк жөнелтушінің меншікті жүйесі және/немесе тасымалдаушының ақпараттық жүйесіне қол жеткізуі болған кезде есепке алу карточкасын жүргізу жүк жөнелтуші мен тасымалдаушы арасында қабылданған ақпараттық өзара іс-қимыл жасау технологиясына және стандарттарына сәйкес ДЭА арқылы автоматты тәсілмен жүзеге асырылады. Қажет болған кезде ДЭА-да заңнамаға сәйкес немесе тараптардың келісіміне сәйкес электрондық цифрлық қолтаңбалар қолданылады.

Есепке алу карточкасына жүк жөнелтуші және тасымалдаушының станциядағы өкілі әрбір есептік тәулік немесе қабылданған өтінімге сәйкес жүктерді тиеу үшін белгіленген тәуліктер аяқталуы бойынша, ал ай аяқталуы бойынша станция бастығы қол қояды. Жүк жөнелтуші есепке алу карточкасына қол қоюдан бас тартқан кезде тасымалдаушы жалпы нысандағы актіні жасайды. Есепке алу карточкасын жөнелту станциясында тасымалдаушы қабылдаған жүк тасымалдау жоспары бойынша өтінімнің негізінде ресімдейді Жоспарлы ай басталғанға дейін тасымалдаушы жүк жөнелтушімен келісім бойынша бір ай және тәулік ішінде тиеудің біркелкілігін және бірқалыптылығын қамтамасыз ететін жоспардың орындалу тәртібін белгілейді.

Жүктерді тасымалдау жоспары бойынша өтінімді орындауды ұйымдастыруға негіз онкүндік өтінімдер болып табылады, оларды жүк жөнелтушілер жүк тасымалдаушыға онкүндіктің күндері бойынша тиеу мөлшерлерінің күнтізбелік кестесімен әрбір онкүндік басталғанға дейін берген күнін қоспағанда, күнтізбелік 3 күн бұрын тасымалдауға береді.

Жылжымалы құрамның тиеуге біркелкі берілуін қамтамасыз ету мақсатында бұрын келісілген тәртіп бойынша жүк жөнелтуші онкүндік өтінімде қабылданған жүк тасымалдары жоспары бойынша өтінімнің немесе күнтізбелік жоспардың тиеудің орташа тәуліктік нормасын негізге ала отырып, онкүндік өтінімде осы онкүндікке келетін вагондардың, контейнерлердің санынан кем болмайтын мөлшерін көрсетеді. Көлемдері шамалы болған кезде (5 вагоннан аспағанда) тасымалдаушы вагондарды беруге арналған өтінімдерді жекелеген тәуліктерде қабылдайды. Яғни, осы аталған шаралар барысында жүк тасымалдау қызметіндегі шығындар қалыптасуы макрологистиканың элементтік жүйеде болады.



1-сурет – Тасымалдаудағы макрологистиканың элементтік жүйесі

Жоғарыдағы жүйені талдай отырып макрологистиканың деңгейінің үш түріне тоқталамыз:

1. Тікелей байланысқан логистикалық жүйе – материалдық ағым өнім өндірушіден тікелей тұтынушыға жеткізіледі;

2. Эшелондық логистикалық жүйе – материалдық ағым өнім өндірушіден делдал арқылы тұтынушыға жеткізіледі;

3. Ықшамдалған логистикалық жүйе – жоғарыда көрсетілген екі жүйе арқылы орындалса.

Теміржолмен тасымалдау қызметінің өзіндік құнын есептеу күрделі болып табылғандықтан, оның технологиялық ерекшелігіне яғни тасымалданатын жүк санаты және қашықтық, сонымен бірге арнайы талаптарды ескеру қажет.

Жүк тасымалдау аймақтық ерекшелікті қамти отырып технологиялық үрдісте – маршруттық өзгерістерге байланысты әртүрлі қызмет атқаруы мүмкін, яғни:

– Тікелей тасымал;
– Транзиттік тасымал;
– Бөліп тасымалдау;
– Бірлесіп тасымалдау

Жоғырада аталған технологиялық үрдіс бастапқы және соңғы әртүрлі тасымалдау операцияларын қамтуына байланысты поездың шығу пунктінен соңғы жеткізілу пунктіне дейінгі аралықтағы жүкті және жолаушыларды тасымалдау және жылжыту бойынша пайда болған шығындар құрамын қамтиды. Осы тасымалдау үрдісіне байланысты қалыптасқан шығындарды қатысты жол бөлімшелері мен құрылымдарына бөле отырып, тасымалдау қызметінің өзіндік құнын есептеуге мүмкіндік береді.

Теміржол саласының ерекшелігі халықшаруашылық саласының ішіндегі активтерін пайдалану деңгейінің жоғары болуында. Демек, шығындар ішінде жанама шығындар үлесі үлкен болғандықтан өнім түрлеріне есептелген және темір жол көрсеткіштерін тепе-тең бөлумен есептелу арқылы өзіндік құнға жатқызылады.

Жанама шығындарды бөлу төмендегідей ақпараттарды қажет етеді:

– қаржылық көрсеткіштер туралы ақпараттар;
– бөлімшелер бойынша мен еңбек сыйымдылық есептіліктері;
– тағы басқа қызмет туралы ақпараттар.

Дегенмен толық және нақты нәтижелерді бермегендіктен ұйымның қызметінің нақты деректерін есептеу мүмкіншілігін төмендетеді.Тасымалдау қызметінің өзіндік құнын қалыптастырудағы жоғарыда аталған

факторларды ескере отырып, тасымалдаудың орташа өзіндік құнын арнайы нұсқаулықтар негізінде тасымалдаудың пайдалану көрсеткіштері жүк және жолаушы тасымалдаудың шартты-өзгермелі көрсеткіштерінің жиынтығы болады. Дегенмен, тасымалдауға қатысқан жол бөлімшелері өздеріне қатысты шығындарды есептей отырып құруы қажет.

Тасымалдаудың өзіндік құны әртүрлі болуы мүмкін:

1. Жолды техникалық жарақтандырумен;
2. Өлшем көлеміне және жөнелту түріне байланысты;
3. Жолдың ұзақтығына, сонымен қатар жүк және жолаушы тасымалдау бөлігінің әкелінген өнімге арақатынасы;
4. Технологиялық жұмыстың формасы мен ұйымдастыруына байланысты;
5. Жүкайналымның құрылымына байланысты;
6. Техникалық құралдар, олардың тозу құнына және тиеу дәрежесіне байланысты;
7. Географиялық орналасуы мен жол қатынасына байланысты қалыптасады.

Тасымалдаудың өзіндік құнын есептеуде төмендегі әдістер негізгі болып табылады:

– Бөлек баптар номенклатурасы бойынша шығындарды есептеу әдісі;
– Шығын мөлшерлемесі әдісі;
– Тасымалдаудың орташа құны бойынша өзгеру коэффициентімен есептеу әдісі;
– Шығындар көлеміне байланысты әдістер;
– Әсер ету коэффициенті бойынша әдіс.

Тасымалдаудың өзіндік құнына әсер ететін эксплуатациялық шығындар арнайы төмендегі кестедегі өлшемдермен есепке алынады.

1-кесте – Эксплуатациялық шығындар өлшемдері

Калькуляциялық өлшемдер	Өлшемдермен байланысты шығындар түрі
Вагон – километр	*Вагон шаруашылығы:* техникалық қызмет көрсету, ағымдағы, деподағы және вагондарды күрделі жөндеу; цистерналардың автотежегішін кешенді жөндеу;жылжымалы құрамды күрделі жөндеу; жүк вагондарының дөңгелектерін реттеу; вагондарды жолдарға қою. *Жүк тасымалы және коммерциялық жұмыс:* жүктердің тиелуі мен бекітілуін тексеру; техникалық қызмет көрсету, контейнерлерді ағымдағы, жоспарлы, күрделі жөндеу; вагондарды күту. Жолаушы шаруашылығы: вагондарды ағымдағы, жоспарлы, күрделі жөндеу.
Вагон – сағаттар	*Вагон шаруашылығы:* вагондардың амортизациясы, рефрижераторлық жылжымалы құрамның тозуы. *Жүк тасымалы және коммерциялық жұмыс:* контейнер амортизациясы. Жолаушы шаруашылығы: жолаушы вагондардың амортизациясы.
Бригада – сағат	*Жүк тасымалы:* құрамалы, жартылай шаруашылықтағы вагондардағы кондукторлар бригадасының қызметі.
Локомотив – километр	Локомотив шаруашылығы: майлау, локомативті экипировка жасау; техникалық қызмет көрсету,локомотивтерді ағымдағы, жоспарлы, күрделі жөндеу. Электр және электрмен қамтамасыз ету шаруашылығы: электрлік қызмет көрсету, электр желілері мен берілу құралдарын ағымдағы, жоспарлы, күрделі жөндеу
Локомотив –сағат	Локомотив шаруашылығы: локомотивтердің амортизациялық аударымы.
Локомотив бригадасының бригада – сағаты	Локомотив шаруашылығы: локомотив бригадасын ұстау
Жүк жөнелту	Жүк тасымалы және коммерциялық жұмыс: жүктерді бір жолдан екінші жолға ауыстыру және тексеру; тексеру қызметін көрсету, контейнерлерді дайындау, жүктерді жөнелтуге дайындау; вагондарды күтуде клиентерге қызмет көрсету, арнайы жөнелту опреациялары. Вагон шаруашылығы: вагондарды тазалау және күту, арнайы жүктерге вагондарды дайындау, бос вагондарға жөндеу жүргізу. Жүк тасымалдау орталықтарын ұстау шығындары.
Тонно-километры брутто – вагон және локомотивтер	Жол шаруашылығы: Жолды ағымдағы және күрделі жөндеу, материалдарды ауыстыру, бас жолдағы жөндеу және күту қызметі мен жұмысы. Байланыс шаруашылығы: орталықтандырылған электрлі бағдарлықты техникалық жөндеу.
Қозғалыстағы вагон – сағаттар	Жолаушы шаруашылығы: жолаушыларға қызметкөрсету шығындары, төсек жабындылары мен басқа да құралдармен қамтамасыз ету шығындары;
Жөнелтілген жолаушылар	Жолаушы шаруашылығы: билеттер сату, жүк тиеу және беру, жолаушыларға қызметкөрсету.
Ескертпе – 4 әдебиет көзі	

Демек, жоғарыдағы мәселелерді қарай келе жасалынатын тұжырым, теміржол ұйымдарындағы көрсетілген қызметтің өзіндік құнының қалыптасуы аталған факторларды ескере отырып, тасымалдау шығындарын реттейтін номенклатура негізінде тасымалдаудың пайдалану көрсеткіштері – жүк және жолаушы тасымалдаудың шартты-өзгермелі көрсеткіштері бойынша тасымалдауға қатысқан жол бөлімшелеріне қатысты шығындарды есептей отырып құрылады.

Әдебиеттер

1 «Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламаны іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 14 сәуірдегі № 302 қаулысы;

2 Темір жол көлігімен жүк тасымалдау қағидасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 21 маусым №682 қаулысы;

3 Тайғашынова К.Т. Система развития управленческого учета: логистические затраты, их классификация, сервис логистических услуг. Монография –Алматы, 2014.

4 Терёшина Н.П. Экономика железнодорожного транспорта: учебник. – М.: изд-ва «Экономика», 2006.

References

1 «Kazakhstan Respublikasy Ukimetinin Kazakhstan Respublikasyn udemeli industriyalyk – innovasiyalyk damytu jonindegi 2010-2014 jyldarga arnalgan memlekettik bagdarlamany iske asyru jonindegi is-sharalar josparyn bekitu turaly» Kazakhstan Respublikasy Ukimetinin 2010 jylgy 14 sauirdegi №302 kaulysy;

2 Temir jol koligimen juk tasymaldau kagidasyn bekitu turaly Kazakhstan Respublikasy Ukimetinin 2011 jylgy 21 mausym №682 kaulysy;

3 Taigashynova K.T. Sistema razvitiya upravlencheskogo ucheta: logisticheskie zatraty, ih klassifikasiya, servis logisticheskih uslug. Monografiya – Almaty, 2014.

4 Tereshina N.P. Ekonomika jeleznodorojnogo transporta: Uchebnik. – M.: izdatel'stva «Ekonomika», 2006.

Бейсенбаева А.К.,
Бектурсынова А.Е.

ДСҰ жағдайында логистикалық қызметті ұйымдастырудың маңызы

Дүниежүзілік сауда ұйымына мүше болу – Қазақстанның экономикалық өрлеуі, жаңғыруы мен бәсекеге жарамдылығы үшін маңызды. Еліміз халықаралық стандарттар шеңберінде қызмет көрсету арқылы сауда жүйесіне барынша қатысуы тиіс. Қазақстанның ДСҰ-ға енуі қазіргі заманғы көліктік логистикалық саланың талабын қанағаттандыра алатындай ықпалдасқан алаңға айналуын қажетсініп отыр. Аталмыш сала ашықтықты, халықаралық танымалдылықты, жедел ақпарат алмасуды, ағымдағы өзекті жайларды тез шешуді, стратегиялық мәселелерді жүйелі шешуді, арнайы ақпараттарға сараптама жасауды, яғни Елбасы жаһандық коммуникациялардың бір бөлігіне айналу үшін ірі нарықтарды байланыстыратын стратегиялық көлік дәліздерін қалыптастыруға баса назар аударады. Мақалада Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына мүшелік етуі жағдайында көлік-логистикалық кешенді ұйымдастырудың маңыздығы мен қажеттілігі қарастырылады. Сонымен қатар, Қазақстандағы қазіргі логистикалық кешен жағдайы, ерекшелігі мен басымдылықтары аталып, көлік инфрақұрылымын дамыту бойынша ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: логистика, көлік, көлік-логистикалық кешен, Дүниежүзілік сауда ұйымы, инфрақұрылым.

Beysenbaeva A.K.,
Bektursynova A.E.

The importance of organizing logistics activities in terms of WTO accession

Kazakhstan's accession to the World Trade Organisation is important for economic growth, modernization and competitiveness of the country. Kazakhstan must comply with international standards and to be a full participant in international trade. Kazakhstan's accession to the WTO have created the need for an integrated platform that can meet the needs of modern transport and logistics industry in Kazakhstan. The industry needs to be openness, international recognition, operational awareness, rapid solving current problems, the system strategic issues, access to specialized information analysis, training of qualified specialists, attracting foreign investors to the Kazakhstani market and improve the logistics environment in general. President of the Republic of Kazakhstan paid special attention to the fact, to become part of global communication, focusing on the formation of strategic relationships corridors. The article discusses the importance and necessity of the organization of transport and logistics infrastructure in the conditions of joining the WTO. At the same time, referred to the features and benefits of transport and logistics services in Kazakhstan, present a proposal for the development of transport infrastructure.

Key words: logistics, transport, transport and logistics industry, the World Trade Organization, the infrastructure.

Бейсенбаева А.К.,
Бектурсынова А.Е.

Важность организации логистической деятельности в условиях вступления в ВТО

Вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию важно для экономического роста, модернизации и конкурентоспособности страны. Казахстан должен соответствовать международным стандартам и быть полноправным участником международной торговли. Вступление Казахстана в ВТО породило необходимость создания интегрированной площадки, способной удовлетворить потребности современной транспортно-логистической отрасли Казахстана. Данная отрасль нуждается в открытости, международной узнаваемости, оперативной информированности, быстром решении текущих проблем, системном решении стратегических вопросов, доступе к аналитической специализированной информации, подготовке квалифицированных специалистов, привлечении иностранных инвесторов на казахстанский рынок и улучшении логистического климата в целом, так как Глава государство обратил особое внимание на то, чтобы стать частью глобальной коммуникации, ориентируясь на формирование стратегического связей транспортных коридоров. В статье рассматривается важность и необходимость организации транспортно-логистической инфраструктуры в условиях вступления ВТО. Наряду с этим, упомянуты особенности и преимущества транспортно-логистических услуг в Казахстане, даны предложения по развитию транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: логистика, транспорт, транспортно-логистическая отрасль, Всемирная торговая организация, инфраструктура.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 339.50

Бейсенбаева А.К., *Бектурсынова А.Е.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: bektursynova.92@mail.ru

ДСҰ ЖАҒДАЙЫНДА ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ МАҢЫЗЫ

Логистика қызметін дамыту бүгінгі күні еліміздің ДСҰ талаптарына сай қалыптастыру қажеттілігі туындады. Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев отандық логистиканы дамыту керектігін айта келе, 2016 жылы Қазақстан өңірдің сауда, логистикалық және іскерлік орталығына айналуы және қауіпсіз, әрі жайлы жаңа Жібек жолын құру – Үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасының маңызды бөліктерінің бірі деген еді Сондай-ақ Елбасы Еуропа мен Азия арасындағы көпір болып табылатын еліміз арқылы жүк тасымалдау бюджетке және мемлекетке мол кіріс әкелетіндігін атап өткен болатын.

Еліміздің транзиттік әлеуетін арттыру, тауар тасымалын жақсартып, жұмыс күшіне деген сұраныс пен ұсыныс арасындағы алшақтықты реттеу және халықтың кедергісіз қозғалысын дұрыс жолға қою мәселесі – бүгінгі күннің ең өзекті мәселесі. Немесе Қазақстанның көліктік-логистикалық жүйелерін тиімді дамыту мен шетелдік іс-тәжірибені пайдалана отырып, келелі концепция дайындау мәселелері туындаған.

Логистика саласын халықаралық деңгейге көтеру мақсатында Стратегиялық жоспарлау және көлік-коммуникация кешенін дамыту консалтингтік ұйымдармен бірлесіп жұмыс істеуді талап етеді. Тағы бір қолдауға тұрарлық жағдай, «ҚР аумағында көліктік-логистикалық жүйелерді дамыту бойынша ұсыныстарды сараптау және дайындау» тақырыбында маркетингтік зерттеулер жүргізуге қызығушылық танытқан мемлекеттік органдарға маңызды міндеттер жүктелген.

Бүгінде, «Батыс Еуропа – Батыс Қытай» халықаралық транзиттік дәлізін, «Қорғас – Жетіген» мен «Өзен – Түрікменстанмен мемлекеттік шекара» жаңа теміржол желілерін салу және еліміздің шығысы (Қорғас) мен батысында (Ақтау) көліктік-логистикалық орталықтарды құрып, оларды ҚР аумағындағы басқа да көліктік-логистикалық орталықтармен байланыстыру жолға қойылған.

Еліміз ДСҰ құрамына кіргенге дейін Кеден одағының аясында, ең алдымен, мына төмендегі үш мәселені шешуге мүмкіндік алды:

– біріншіден, одаққа мүше елдердің барлығы мемлекеттік шекараларының сақталуымен бірыңғай кедендік аумақ қалыптастырды;

– екіншіден, одақ ішінде кеден тосқауылдары, көрсетілетін делдалдық қызмет, шектен тыс құжатбастылық пен рәсімдеуге жұмсалатын артық шығындар қысқартылды;

– үшіншіден, тауарларды еркін айналымға босатудың нормативтік мерзімі дұрыс жолға қойылды.

Ал, ДСҰ шеңберінде қабылданып жатқан жаңа ережелер сауда-саттыққа да қолайлы жағдай туғызып, Қазақстанның ынтымақтастығын арттырып, шет елдермен тығыз қарымқатынас орнатуына жол ашады.

ДСҰ басты міндеті – іркіліссіз халықаралық сауда-саттықа мүмкіндіктер жасау. Дамыған елдердің бастамасымен құрылған аталған ұйым халықаралық саудада экономикалық өсім мен адамдардың тұрмыс тіршілігін көтеруге ықпал етеді деп есептеледі. Бүгінгі таңда әлемдік сауда жүйесі негізгі бес ұстанымға сәйкес келуі тиіс:

– Саудада еш кемсітушіліктің болмау шарты, яғни бірде-бір мемлекет қайсыбір мемлекетке экспорт пен импортқа шектеушілік қоюға құқығы болмайды;

– Сауда кедергілерін азайту, немесе қайсыбір елдің нарығына шетелдік тауарлардың келуіне кедергі келтіретін факторларды жою, оларға бірінші кезекте кедендік алымдар мен импорттық квоталар жатады, басқаша айтқанда импортқа қойылатын көлемдік шектеулер;

– Тұрақтылық пен сауда шартының алдынала болжамдылығы, бұл шетелдік компаниялар, инвесторлар мен үкіметтер қолданыстағы сауда шарттарының кенеттен және бір тараптың еркімен өзгерілмейтініне кепілдік береді;

– Халықаралық саудадағы бәсекелестікті ынталандыру, яғни түрлі елдер фирмаларының тең құқықты бәсекелестігі үшін «әділетсіз» тәсілдерді жою, оған экспорттық субсидиялар (экспортшы-фирмаларға мемлекет демеушілігі), жаңа сату нарықтарын иелену мақсатында демпингтік бағаларды пайдалану;

– Жоғары дамымаған мемлекеттер үшін халықаралық саудада жеңілдіктер жасау. Нақ осы бап жоғарыда көрсетілген ұстанымдарға кереғар келеді, алайда ол әлемдік шаруашылыққа осал дамыған елдерді тарту үшін қажет болды. Бұл елдер алғашқы кезеңде дамыған мемлекеттермен бәсекелесе алмайтыны айдан анық, сондықтан да нашар дамыған елдерге ерекше жеңілдіктер қарастыру «әділетті» болар деп есептеледі.

Аталған интеграциялық кеңістік аясында сыртқы сауда лицензияларымен және шектеулерді рәсімдеудің бірыңғай тәртібін қоса алғанда, тарифсіз реттеудің бірыңғай ережелері реттелген.

Мысалы, санитариялық, фитосанитариялық және ветеринариялық бақылау, сондай-ақ рұқсат беру құжаттарын рәсімдеу заман талабының үдесінен шығатын болады. Ал болашақта ДСҰ мүше мемлекеттер оның жұмыс істеу ережесі мен тәртібінің барлығына бірдей тиімді механизмдерін іске қоспақ.

Сонымен қатар табиғи монополияларды реттеу, монополияға қарсы саясатты жүргізудің нормаларын, ережесі мен механизмдері бірізділеніп, зияткерлік меншік құқықтары да қорғалып, қызмет көрсету аясының сапасы жақсаратынына сенімдіміз. Әрине, осының бәрі халықаралық транзиттік компания үшін қызметіне үлкен жол ашып, табысының өсуіне мүмкіндік беретін шаралар болуы шарт.

Бүгінде халықаралық стандарттарды пайдалану мерзімі жетті. Себебі, Еуропа мұндай стандартқа әлдеқашан көшкен. Қытай 2010 жылы 300 мыңдай компаниясын халықаралық стандартқа көшірген. Сондықтан Қазақстанда пайдалану мақсатында шетелдік ұйымдар тікелей біздің тасымалдаушылар қызметіне жүгінсе, бұл 2 тарапқа да тиімді болады.

Бүгінгі күні елімізде отандық логистикалық қызмет көрсету ұйымдары бар. Бірақ барлығы дерлік – қалааралық. Ал халықаралық деңгейде қызмет көрсету саны аз. Себебі, жаһандық нарыққа шыққысы келетіндерге мемлекет тарапынан қолдау төмен. Логистика – стратегиялық маңызы бар сала болғандықтан, әрі еліміз ДСҰ мүше болғандықтан транзиттік, ішкі – барлық жүк тасымалдарымен негізінен отандық ұйымдар айналысса еліміздегі бірқатар мәселелер шешілуі даусыз.

2017-жылы Астанада өтетін ЭКСПО-2017 елімізге көптеген транспорттық дәліздер ашады, Батыс Еуропа – Батыс Қытай халықаралық магистралі Қазақстанмен шетел арасындағы тауар айналымын жоғарлатады. Ал егер ДСҰ шарты бойынша, экспорт пен импорт көлемі бірнеше есеге өспек. Немесе елімізде өндірілетін шикізат пен отандық тауарөндірушілер өз өнімдерін экспорттауда, басқа СЭҚ қатысушылар тауарларын импорттауда логистикалық қызмет түріне жүгінеді.

Логистиканы қолданудың экономикалық тиімділігі арттыруда материалдық ағынның бірінші көзден бастап өндірістік, көліктік, делдалдық бірнеше тізбектерден өтіп, соңғы тұтынушыға келгенше үнемі бағасын оңтайландыру болып табылады. Жалпы өткізілген зерт-

теулер кезінде, соңғы тұтынушыға жеткен өнім құнының 70 пайыздан астамын қораптау, сақтау, тасымалдау мен тауар қозғалысындағы басқа да шығындар құрайтыны анықталған. Тауардың соңғы бағасындағы логистикалық шығындардың үлкен үлесі материалдық ағындарды басқаруды оңтайландыру шаруашылық жүргізу нысандарында экономикалық көрсеткіштерді жақсартудың қандай мүмкіндіктері жатқанын көрсетеді. Өндіріс саласы мен тауар айналысында логистиканы қолдану бүкіл материалдық ағын жолындағы қорларды азайтуға, логистикалық тізбек бойынша тауар қозғалысына кететін уақытты қысқартуға, көлік шығындарын кемітуге, сақтау шығындарын түгелдей жою немесе кемітуге, қол жұмысы шығындарын азайту арқылы жалпы шығынды кемітуге мүмкіндік береді.

Логистикадағы экономикалық тиімділіктің үлкен үлесін осы қорларды азайту береді. Өйткені логистикалық шығындардың жалпы құрылымында қорларды сақтау үшін кететін шығын, басқару аппараты, тауарлардың бұзылуы мен ұрлануынан болатын барлық шығындарды қосқанда бүкіл шығынның 50 пайызынан астамын құрайды. Тағы бір үлкен тиімділікке логистикалық операцияларға кететін мерзімнің 95 пайызын алатын уақытты қысқарту арқылы қол жеткізуге болады. Соның есебінен капитал айналысы жеделдеп, белгілі бір уақыт бірлігінде алынатын пайда мөлшері ұлғаяды, тиісінше өнімнің өзіндік құны арзандайды. Логистиканы қолданудың маңызы көліктік шығындарды да азайтып, жоғары экономикалық тиімділік береді.

Дегенмен, осы саланың дамуына бір қатар құқықтық актілердің қайта қаралып негізделуі және нарықта тиімді қызмет көрсетуіне логистикалық орталықтағы нақты ұйымдастырылған есеп пен есептілікті жүргізудің халықаралық, яғни ДСҰ аясындағы актілеріне сүйеніп жасалған нұсқаулықтардың болуы бүгінгі күнде өте маңызды орында.

Елбасымыздың «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Жолдауында атап көрсеткендей, жаңа онжылдықта біз экономикалық табыстарды дәйектеп, оны қоғамды жаңғырту арқылы бекемдеп, саяси жүйемізді жетілдіруді жалғастыра бермекпіз. Бұл бағытта құқықтық реформа ерекше маңызды рөл атқаратын болады. Елбасының қойған басты міндеті – экономикалық маңызды салалар қызметінде халықаралық стандартқа сәйкес келетін жаңа жүйесін қалыптастыру. Бұл үшін сала қызметін нығайтып, отандық тауар өндірушілер мен шетелдік әріптестердің құқықтары мен талаптарын сақтай отырып, ДСҰ шарттарын жүзеге асыруда батыл қадамдарға барып, халықтың әл-ауқатын дамытуға үлес қосуға ұйытқы болуымыз керек.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары

2 Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 1 ақпандағы №922 Жарлығы

3 Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі мемлекеттік бағдарлама Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 958 Жарлығы

4 Арыстанбеков К. На пути вступления Казахстана в ВТО серьезные преграды есть // Деловой мир. – 2005. – № 4(40). – С. 10.

5 Миротин Л.Б. и др. «Эффективность логистического управления» Учебник для вузов. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 448 с

References

1 «Kazakhstan Respublikasynyn 2020 zhylga deyingi Strategiyalyk damu zhospary

2 Kazahstan Respublikasy Prezidentinin 2010 zhylgy 1 akpandagy №922 Zharlygy

3 Kazahstan Respublikasyn udemeli industriyalyk-innovatsiyalyk damytu zhonindegi memlekettik bagdarlama Kazahstan Respublikasy Prezidentinin 2010 zhylgy 19 nauryzdagy № 958 Zharlygy

4 Arystanbekov K. Na puti vstupleniya Kazakhstana v VTO seryeznyye pregrady est // Delovoy mir. – 2005. – № 4(40). – S. 10.

5 Mirotin L.B. i dr. «Effektivnost logisticheskogo upravleniya» Uchebnik dlya vuzov. – M.: Izdatelstvo «Ekzamen». 2004. – 448.

Низамдинова А.К.,
Аматова И.Ю.

Концептуальные основы стратегии и тактики аудита финансовой отчетности

С переходом к рыночным отношениям аудиторская деятельность получает все большее развитие. В мировой практике аудиторский контроль не является новшеством и широко применяется во всех сферах деятельности. В Казахстане новым является появление независимого контроля, обеспечивающего потребности пользователей финансовой информации экономических субъектов в виде подтверждения ее достоверности. В связи с тем, что пользователям финансовой информации необходима уверенность в абсолютном качестве аудиторского заключения, подтверждающего достоверность отчетности, к работе аудиторских фирм и аудиторов предъявляются все более жесткие требования. Вводятся в действие правила (стандарты) аудиторской деятельности, развивается система профессионального контроля качества работы аудиторов, предъявляются дополнительные требования к профессиональной подготовке со стороны государства. В этих условиях аудиторские фирмы должны больше внимания уделять вопросам планирования аудита, определению аудиторского риска, существенности возможной ошибки, документированию процесса аудита, разработке внутрифирменных стандартов и методик аудита.

Ключевые слова: аудит, финансовая отчетность, актив, пассив, капитал.

Nizamdinova A.K.,
Amatova I.Ju.

Conceptual bases of strategy and tactics of audit of financial statements

With transition to the market relations auditor activity gains the increasing development. In world practice auditor control isn't an innovation and is widely applied in all fields of activity. In Kazakhstan emergence of the independent control providing needs of users of financial information of economic subjects in the form of confirmation of its reliability is new. Because the confidence in absolute quality of the audit report confirming reliability of the reporting to work of auditor firms and auditors is necessary for users of financial information more and more strict requirements are imposed. Rules (standards) of auditor activity become effective, the system of professional quality control of work of auditors develops, additional requirements are imposed to vocational training from the state. In these conditions auditor firms have to pay more attention to questions of planning of audit, definition of auditor risk, importance of a possible mistake, audit process documenting, development of intra firm standards and techniques of audit.

Key words: audit, financial statements, asset, passive, capital.

Низамдинова А.К.,
Аматова И.Ю.

Қаржылық есептілігіне аудит стратегия мен тактиканың тұжырымдамалық негіздері

Аудиторлық қызмет күннен-күнге алады, нарықтық қатынастарға көшуге байланысты дамыту. Аудиторлық бақылау қызметінің барлық салаларында жаңалық болып табылмайды және әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылады. Қазақстанда тәуелсіз бақылау пайдаланушылардың қажеттіліктерін қамтамасыз ететін экономикалық субъектілердің қаржылық ақпаратты растау түрінде пайда болуы оның дәйектілігі жаңалық болып табылады. Қаржы ақпаратын сенім қажет ететініне байланысты пайдаланушыларға қойылатын талаптардан неғұрлым қатаң талаптар қойылады, жұмысқа және аудиторлардың аудиторлық фирмаларды есептілік абсолюттік дұрыстығын растайтын аудиторлық қорытынды ретінде барлық аудиторлардың кәсіптік даярлауға қойылатын қосымша талаптар қойылады, кәсіби аудиторлық қызмет ережелерін (стандарттар) қолданысқа енгізіледі мемлекет тарапынан жұмыс сапасына бақылау жүйесі дамып жатыр. Осы жағдайда аудиторлық фирмаларды жоспарлау, әзірлеу, аудиторлық тәуекел айқындау, ықтимал қателіктің құжаттандыру мәселелері көбірек көңіл бөлу керек тиіс аудит стандарттарын және әдістемелерін маңыздылығына фирмаішілік аудит процесін жүргізу.

Түйін сөздер: аудит, қаржылық есептілігі, капитал, актив, пассив.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.132 (075.8)

Низамдинова А.К., *Аматова И.Ю.

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

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Финансовая отчетность является важнейшим объектом аудита, основное предназначение которого заключается в установлении достоверности ее данных. Аудит, как новая отрасль научных знаний и практической деятельности людей, появился в нашей стране сравнительно недавно, и как все новое, остро нуждается в дальнейшей разработке теоретических и особенно практических его вопросов.

Аудиторская деятельность есть предпринимательская деятельность аудиторов и аудиторский организаций по проведению аудита финансовой отчетности. Аудиторы и аудиторские организации, помимо аудита финансовой отчетности, могут оказывать следующие услуги по профилю своей деятельности:

– Организация, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление финансовой и статистической отчетности;

– Налоговое планирование, расчет обязательных платежей в бюджет, заполнение налоговых деклараций;

– Анализ финансово-хозяйственной деятельности;

– Консультирование и информационное обслуживание по вопросам финансового, налогового, банковского и иного хозяйственного законодательства;

– Рекомендации по автоматизации бухгалтерского учета, обучение автоматизированному ведению учета;

– Обучение в качестве дополнительного профессионального образования по бухгалтерскому учету, налоговому учету, аудиту и анализу финансово-хозяйственной деятельности;

– Преподавательская и научная деятельность;

– Научная разработка, издание методических пособий и рекомендаций по бухгалтерскому учету, налогообложению, хозяйственному праву;

– Деятельность на рынке ценных бумаг;

– Оценка бизнеса и любая другая оценочная деятельность;

– Оказание юридических услуг, не связанных с адвокатской деятельностью [1].

В соответствии с законодательством Республики Казахстан подавляющее большинство экономических субъектов в Казахстане подлежит обязательной аудиторской проверке.

Потребность в аудите создали следующие условия [2]:

– разделение интересов администрации предприятий и инвесторов, приводящее к необъективности информации;

– принятие хозяйственных решений, основанных на необъективной информации, что может повлечь за собой негативные экономические последствия;

– отсутствия доступа к учетным записям компании из-за охраны «коммерческой тайны», а также специальных знаний у пользователей информации для оценки ее достоверности;

– усложнение хозяйственных операций, а, следовательно, процесса отражения их в учете, что увеличивает вероятность получения недостоверной информации;

– возрастание количества промежуточных звеньев между первоисточниками информации и ее пользователем, что ведет к сознательной подтасовке данных и к неосознанной интерпретации информации составителем в свою пользу.

Возникшие сложности в оценке и получении необходимой информации устраняет аудиторская служба, обязанность которой в том и состоит, чтобы донести до потребителя информации непредвзятое мнение специалиста о достоверности представленных отчетов.

Аудиторская деятельность, как и любая коммерческая деятельность, должна быть высокодоходной. Для достижения этих целей перед аудитором стоят следующие основные задачи [3]:

1) обеспечение достоверности финансовой отчетности предприятия и тем самым уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов;

2) сбор и оценка достаточного количества компетентных сведений, чтобы создать логически обоснованную базу для принятия решений;

3) систематический и всесторонний анализ экономики предприятия или определенного вида его деятельности, например, инвестиционной, маркетинговой и т. п.;

4) проверка соответствия деятельности предприятия его уставу, обоснованности составленного предприятием бизнес-плана, без которого хозяйственная деятельность осуществляться не может;

5) контроль за соблюдением законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность предприятия, ведение бухгалтерского учета, составления отчетности и обеспечением государственных органов и собственников информацией о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта;

6) проверка первичных документов, путем которой устанавливается соответствие по истинному содержанию хозяйственных операций. При этом осуществляется контроль и за соответствие этих операций существующим законам и юридическим подзаконным нормативам.

7) оказание консультационной помощи клиентам в части правильной организации и ведения бухгалтерского учета, в соответствии с действующими законодательными и нормативными актами, международным стандартам и условиям рыночной экономики, а также по другим вопросам, интересующих клиентов.

8) содействие укреплению и возрастанию собственности клиента, поскольку аудит защищает, прежде всего, интересы клиента. Аудитор указывает администратору хозяйствующего субъекта на выявленные недостатки и как приумножить собственность предприятия.

Таким образом, в условиях перехода экономики Республики Казахстан на рыночные отношения возникла потребность в аудите, т.к. рынку нужен строгий контроль, о чем говорит опыт стран с развитой рыночной экономикой, где главная движущая сила рыночного механизма-конкуренция только тогда приносит эффект, когда осуществляется строгий контроль за соблюдением всех « правил игры» состязательности за успех. Причем эта потребность в независимом профессиональном аудите возрастает, что связано с многими причинами. Во-первых, влияют развитие предпринимательства и рынка капитала; во-вторых, стремление организации к саморегулированию; в-третьих, необходимость создания финансового фонда, который обеспечивал бы экономическую устойчивость, гарантировал бы собственникам и кредиторам их материальные вклады, взаимную уверенность между деловыми партнерами.

В «Руководстве по финансовому учету отчетности и аудиту» разработанном Всемирным банком дана следующая трактовка этих понятий: «Балансовый отчет – это своего рода фотографический снимок сделанный в конкретный момент и используемый для оценки общего финансового состояния организации на этот самый момент. Элементы балансового отчета прямо связанные с определением финансового состояния, – это активы, пассивы и капитал. Балансовый отчет содержит информацию о том, какие ресурсы имеются в настоящее время для обеспечения дальнейшей деятельности ТОО «МЕРИТ». Он

также содержит информацию об источниках финансирования этих активов, как, например, являются ли эти источники заемными или собственными».

Стороны и элементы бухгалтерского баланса в нем определяются следующим образом: «Актив – это ресурс, контролируемый предприятием в результате прошлых событий и который, как ожидается в будущем, принесет экономическую выгоду предприятию.

Пассив – это текущее обязательство предприятия, вытекающее из прошлых событий, погашение которого, как ожидается, приведет к оттоку ресурсов предприятия, связанных с получением экономической выгоды.

Капитал – это собственные средства предприятия, полученные посредством вычета пассивов из его активов».

Каждый субъект должен использовать свои активы для управления собственностью, производства товарно-материальных запасов, выполнения работ и оказания услуг с целью получения в будущем экономической выгоды, представляющей собой потенциальный, прямой или косвенный вклад в приток денежных средств субъекта, который может возникать как часть основной его деятельности, а также принять форму конвертируемости в денежные средства или в возможность сократить отток денежных средств, позволяющий снизить себестоимость продукции. Будущие экономические выгоды, воплощенные в активе, могут быть реализованы субъектом различными путями. Например, актив может быть

1) использован отдельно или в сочетании с другими активами в производстве товарно-материальных запасов или услуг;
2) обменен на другие активы;
3) использован для погашения обязательств;
4) распределен между собственниками субъекта.

Обязательства также являются результатом прошлых сделок или прошлых событий. Так, например, приобретение товарно-материальных запасов и получение услуг вызывает появление счетов, подлежащих оплате, (если только они не оплачены заранее или при поставке), получение кредитов приводит к обязательству выплатить их. Обязательства вступают в силу как следствие требований устава или договора, а также возникают в процессе обычной деловой практики, привычки и желания поддерживать хорошие отношения или действовать беспристрастным образом.

Погашение существующего обязательства обычно вовлекает в себя ресурсы субъекта, воплощающие экономические выгоды, с тем, чтобы удовлетворить претензии другой стороны. Оно может осуществляться следующими способами:

1) оплатой;
2) передачей других активов;
3) предоставлением услуг;
4) замещением этого обязательства другими;
5) обменом обязательства на акцию.

Обязательство может считаться погашением в случае отказа кредитора от своих прав или в случае, когда кредитор лишается этих прав.

Собственный капитал – это активы субъекта после вычета его обязательств. Это свойственная условиям рыночной экономики категория, изменившая традиционное понятие «источники собственных средств». Он позволяет более четко разграничивать внутренние источники финансирования деятельности предприятия от вовлекаемых в хозяйственный оборот внешние источников в форме банковских кредитов, краткосрочных и долгосрочных займов других юридических и физических лиц, различной кредиторской задолженности.

Следует отметить, что характерной особенностью структуры бухгалтерского баланса является расположение его разделов и статей в разделах в строго определенной последовательности. Активы расположены в зависимости от степени их ликвидности по принципу: от более ликвидных к менее ликвидным, т. е. вначале идут более ликвидные разделы и статьи баланса, а затем следуют наименее ликвидные, по мере нарастания уровня их ликвидности. Исходя из этого принципа, первоначальными статьями актива выступают наиболее ликвидные оборотные средства (краткосрочные активы)- краткосрочные финансовые вложения, денежные средства в кассе на расчетном и валютном счетах а также прочие денежные средства.

Разделы и статьи пассива баланса расположены в зависимости от степени срочности платежа по принципу: от более срочных к менее срочным, т.е. вначале идут краткосрочные обязательства – кредиты банка и кредиторская задолженность а затем – долгосрочные обязательства перед учредителями предприятия (собственный капитал), которые погашаются в основном при ликвидации предприятия или выбытии отдельных учредителей,

Бухгалтерский баланс в отечественной практике выделяется в качестве главной формы финансовой отчетности в отличие от западной,

где некоторый приоритет отдается отчету о прибылях и убытках. Именно эта форма приводится первой в годовом отчете американских великобританских и новозеландских фирм. Корни этого, вероятно, следует искать в психологии – прибыль является важнейшим показателем деятельности в западной фирмы, поэтому ее и стремятся продемонстрировать в первую очередь внешним пользователям. К тому же баланс это стратегическое отражение состояния экономического объекта в данный момент времени. Он не отражает приток, оттоки, внутреннее движение средств предприятия. Можно сравнить баланс на конец текущего года с балансом на конец предыдущего года и отметить различия. Однако несмотря на то, что баланс предыдущего года и баланс текущего года содержат полезные аналитические данные из них невозможно получить полную картину движения средств в течение данного периода. Балансы статичны, тогда как движение средств – динамический процесс.

Важной формой финансовой отчетности является отчет прибылях и убытках, где отражаются основные результаты финансово – хозяйственной деятельности. Он содержит сравнение суммы всех *доходов* предприятия с суммой *всех расходов,* понесенных им для поддержания своей деятельности, и в отличие от баланса показывает не моментальный снимок, не застывшее финансовое состояние предприятия, а движение капитала во времени, финансовый результат субъекта за отчетный период. Поэтому по сравнению с балансом предприятия, этот документ является для аналитика более важным и информативным. Он обеспечивает оценку результатов деятельности предприятия за определенный отчетный период с помощью достаточно подробной разбивки данных о доходах и расходах для определения того приносит ли предприятие доход или убыток. Отчет прибылях и убытках субъекта определяется МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». В нем приводится порядок классификации и учета статей отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности в целях составления и представления его юридическими лицами (кроме банков и бюджетных учреждений) последовательно, что обеспечивает сопоставимость финансовой отчетности юридического лица за разные отчетные периоды и финансовых отчетностей различных юридических лиц.

Ни баланс, ни отчет о прибылях и убытках не дают удовлетворительного объяснения тому, как предприятие получает и использует свои средства. Эффективность деятельности и перспективы предприятия зависят не столько от чистого дохода, полученного за какой – либо период, сколько от степени ликвидности, то есть от движения денежных средств.

Важной формой финансовой отчетности для хозяйствующих субъектов Республики Казахстан является «*Отчет о движении денежных средств».* В этом отчете определяются источники средств предприятия за определенный период и указывается, как эти средства используются. Отчет показывает, достаточны ли средства, получаемые от основной деятельности, для покрытия расходуемых денежных средств предприятия за данный отчетный период. Он позволяет пользователям оценить изменения в финансовом положении предприятия, обеспечивая их информацией о поступлении и выбытии денежных средств за отчетный период в разрезе *операционной, инвестиционной и финансовой деятельности..* Иными, словами отчет о движении денежных средств – это документ позволяющий показать, откуда предприятие получает средства и как они затем используются.

При этом движение денежных средств от операционной деятельности субъекта должен раскрыть, используя прямой или косвенный методы. Прямой метод – это метод, по которому раскрываются основные виды денежных поступлений и выплат. Этот метод основан на изучении каждой денежной операции и определении, к какому виду деятельности она относится.

Косвенный метод – это метод, по которому чистый доход или убыток корректируется на изменения краткосрочных активов и обязательств, неденежных операций, а также на доходы и убытки, являющиеся результатом инвестиционной и финансовой деятельности, в сравнении с предыдущим периодом. Этот метод основан на информации, содержащейся в бухгалтерском балансе и отчете о результатах финансово-хозяйственной деятельности. Он не предусматривает корректировки каждой статьи отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности. Согласно этому методу корректируется сумма чистого дохода (убытка) на сумму изменений в отчетном периоде по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

Важным каналом поступления и выбытия денежных средств является инвестиционная деятельность предприятия.

Инвестиционная деятельность отражается в бухгалтерском балансе в разделах, включающих краткосрочные и долгосрочные акти-

вы. Инвестиционная деятельность находит отражение в отчете о прибылях и убытках, когда там показываются доходы или расходы от продажи акций, основных средств и др. Третьим каналом поступления и выбытия денежных средств является финансовая деятельность предприятия, результатом которой, как было сказано выше, является изменение в размере и составе собственного капитала и заемных средств.

Литература

1 Закон РК «Об аудиторской деятельности», статья 2 – пункт 1
2 Камышанов П.И. Практическое пособие по аудиту. – М: Инфра-М; 2008.
3 Аудит. Учебник для вузов. Под ред. проф. В.И. Подольского –М: Аудит, ЮНИТИ, 2009.

References

1 The Law of the Republic of Kazakhstan «On Auditing», Article 2 – paragraph 1
2 Kamyshanov PI Practical Audit Guide. – M: Infra-M; 2008.
3 Audit. Textbook for high schools. Ed. prof. IN AND. Podolsky-M: Audit, UNITY 2009.

Низамдинова А.К.,
Кумарбай А.А.

Анализ денежных средств и их эквивалентов

На сегодняшний день учет денежных средств занимает одно из центральных мест в системе бухгалтерского учета в организациях. Денежные средства являются составной частью оборотных активов. Так как они необходимы предприятию для осуществления расчетов между поставщиками и подрядчиками, для осуществления платежей в бюджет, расчетов с кредитными учреждениями, для выдачи работникам зарплаты, премий и для осуществления других видов выплат. Денежные средства поступают на предприятие от покупателей и заказчиков за оказанные услуги, от банков в виде ссуд, от учреждений и организаций в порядке временной помощи и др. Управление денежными средствами становится все более важным из-за огромной сложности финансовых рынков. Конкурентоспособность требует, чтобы предприятие было в состоянии достать средства для нововведений и дальнейшего своего развития. Правильное раскрытие и классификация денежных средств и их эквивалентов, необходимы для точной оценки ликвидности компании.

Ключевые слова: денежные средства, актив, анализ, эквиваленты денежных средств, учет.

Nizamdinova A.K.,
Kumarbay. A.

Analysis of money and their equivalents

Today the accounting of money occupies one of the central places in system of accounting in the organizations. Money is a component of current assets. As they are necessary for the enterprise for implementation of calculations between suppliers and contractors, for implementation of payments in the budget, calculations with credit founders, for delivery to workers of a salary, awards and for implementation of other types of payments. Money arrives on the enterprise from buyers and customers for the rendered services, from banks in the form of loans, from institutions and the organizations as the temporary help, etc. Management of money becomes more and more important because of huge complexity of the financial markets. Competitiveness demands that, the enterprise was able to get means for innovations and further development. The correct disclosure and classification of money and their equivalents, are necessary for an exact assessment of liquidity of the company.

Key words: money, asset, analysis, equivalents of money, account.

Низамдинова А.К.,
Кумарбай А.А.

Ақшалы ақы-пұлдың және оның баламасының анализі

Қазірде ақшалы ақы-пұлдың есебі бірді орталықтың жерлерінен арада жүйеде бухгалтерлік есеп ұйымдарда қарызға алады. Ақшалы ақы-пұлдар айналымды активтің құрама бөлігімен болып табылады. себебі, олар кәсіпорынға үшін есептің жасағаны үшін ара жеткізушінің және мердігерлердің арасында, қарыз-құрыздың жасағаны үшін бюджетке керек, есептердің несие құрушылармен, жалақының ұстап беру үшін жұмыскер, сыйлық және үшін төлем сырт көрініс жасағаны үшін. Ақшалы ақы-пұлдар от алушыдан және тапсырыс иелерінен қызмет атқаруларды кәсіпорынға деген түседі, банктерден түрінде несиелердің, мекемеден және ұйымдардан ара тәртіп мезгілдік көмек. Басқарма ақшалы ақы-пұлдармен финанс базардың алып күрделілігінің болуы маңызды болады.

Түйін сөздер: ақшалы ақы-пұл, актив, саралар, ақшалы ақы-пұлдың баламалары, есеп.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.132 (075.8)

Низамдинова А.К., *Кумарбай А.А.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: kumarbai777@mail.ru

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ

Денежные средства – это актив, который чаще чем другие активы является предметом неуместного отвлечения и использования. При учете операций с денежными средствами руководство предприятия встречается с двумя проблемами:

1) необходимостью установить надлежащие средства контроля во избежание несанкционированных операций должностными лицами и работниками;

2) предоставлением информации, необходимой для осуществления надлежащего управления наличными денежными средствами и операций с ними.

Даже при наличии усовершенствованных методов контроля могут происходить и происходят случаи возникновения ошибок. Для обеспечения сохранности денежных средств и точности их учета обязательно наличие внутреннего контроля над денежными средствами.

Внутренний контроль по операциям с деньгами должен выполнять следующие функции:

– отдельный учет и отдельное хранение денег;
– учет всех операций, произведенных за наличный расчет;
– хранение только необходимого остатка денег в кассе;
– периодические проверочные подсчеты остатков денег в кассе;
– обеспечение своевременного возврата денежных средств, не приносящих дохода;
– физический контроль денежных средств [2].

Эквиваленты денежных средств по своей экономической сути в международной практике приравниваются к денежным средствам.

Эквиваленты денежных средств – это краткосрочные, высоколиквидные инвестиции, которые:

а) легко конвертируются в известную наличную сумму денежных средств;

б) срок их погашения настолько краток, что они представляют несущественный риск, связанный с изменением процентных ставок;

в) исключают риск утраты основной суммы.

Одним из условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств. Однако чрезмерная ве-

личина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные с обесценением денег, а также с упущенной возможностью их выгодного размещения. Это говорит о том, что необходимо управлять движением денежных потоков, а для этого на первом этапе анализируется доля денежных средств в составе текущих обязательств, то есть определяется коэффициент абсолютной ликвидности по формуле:

$$К = \frac{\text{денежные средства + краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

Этот коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса. Если фактическое значение коэффициента будет меньше 0,2-0,3, то это свидетельствует о дефиците денежных средств на предприятии. В этих условиях текущая платежеспособность будет полностью зависеть от надежности дебиторов.

Если в ходе анализа выяснится, что сумма денежных средств в составе текущих обязательств уменьшается, а текущие обязательства увеличиваются, то это негативная тенденция.

На втором этапе производится оценка достаточности денежных средств. Для этого определяют длительность периода их оборота по формуле:

$$\text{Длительность} = \frac{\text{Сред. Ост. Ден.средств} \cdot \text{Длит-сть расчетного периода}}{\text{одного оборота Оборот денежных средств за периодденежных средств}} \quad (2)$$

Средние остатки денежных средств рассчитываются по среднехронологической.

Проиллюстрируем процедуры анализа движения денежных средств прямым методом на примере данных отчета о движении денежных средств ТОО «GlobalCapital».

Таблица 1 – Анализ оценки движения денежных средств организации

Вид деятельности	Предыдущий год	Отчётный год	Отклонение	Темп роста,%
Остаток денежных средств на начало года	140	10287	+10147	73,4
Чистые денежные средства от текущей деятельности	77298	82488	+5190	-
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	40834	41301	+467	1,01
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	(129293)	(130780)	+1487	-
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	(11161)	(6991)	-18152	-
Остаток денежных средств на конец года	979	927	-52	0,94
Примечание: Составлено на основании материалов ТОО «GlobalCapital»				

Из данных таблицы 1 следует, что к концу отчетного года по сравнению с его началом произошло снижение остатков денежных средств на 52 тыс. тг, или 6%, что оказывает отрицательное влияние на ликвидность организации. При этом сокращение денежных средств происходило, прежде всего, за счет возникновения отрицательного чистого денежного потока по финансовой деятельности. Вместе с тем в отчетном году наблюдался значительный

приток денег в размере 123789 тыс. тг. по текущей и инвестиционной деятельности организации. Сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что в отчетном году по основной деятельности, связанной с оценкой имущества, предприятие израсходовало денежных средств больше, чем их заработал. Платежный дефицит организация покрывала за счет заимствования денег извне. Таким образом, происходит усиление зависимости организации от внешних источников финансирования, что повышает риск потери ликвидности. Источником финансирования капитальных и финансовых вложений при этом являлись не деньги, заработанные, а заемные средства. В частности, по текущей и по финансовой деятельности в предыдущем году был получен чистый приток денег в размере 118132 тыс. тг., что позволило организации финансировать за счет полученных средств суммы задолженности по займам и кредитам (отток средств по финансовой деятельности составил 129293 тыс. тг.). В отчетном году ситуация значительно не меняется. Отток по инвестиционной деятельности увеличился на 467 тыс. тг., по текущей деятельности 5190 тыс. тг, по финансовой деятельности 1487 тыс. тг. В результате этого организация вынуждена была привлечь крупные суммы заемных средств, а также израсходовать часть заработанных в предыдущем году денег. Следствием сложившейся в отчетном году ситуации стало получение отрицательного денежного потока от деятельности предприятия в целом в размере 52 тыс. тг., вызвавшего уменьшение остатка денежных средств на счетах и в кассе с 979 до 927 тыс. тг.

Степень участия денежных потоков по каждому виду деятельности в общем приросте денежных средств организации можно оценить на основе исследования структуры чистого денежного потока организации (таблице 2).

Таблица 2 – Анализ структуры чистого денежного потока организации

Показатель	Удельный вес в общей величине чистого денежного потока,%	
	предыдущий год	отчетный год
Чистые денежные средства (чистый денежный поток) от текущей деятельности	77 298	82 488
Чистые денежные средства (чистый денежный поток) от инвестиционной деятельности	40 834	41 301
Чистые денежные средства (чистый денежный ноток) от финансовой деятельности	(129 293)	(130 780)
Общая величина чистого денежного потока (чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов)	-11 161	-6 991
Примечание. Составлено на основании материалов ТОО «GlobalCapital»		

При анализе данных таблицы 2 следует учитывать, что в предыдущем году организация от своей деятельности в целом получила положительный чистый денежный поток (увеличение денежных средств), а в отчетном году, наоборот, отрицательный. Данный факт позволяет подтвердить ранее сделанные выводы полученными сведениями о структуре чистого денежного потока организации. В предыдущем и в отчетном году текущей деятельностью был обеспечен приток денежных средств на предприятие от текущей и инвестиционной деятельности, покрывший отток средств по финансовой деятельности.

На следующем этапе целесообразно исследовать состав источников поступления денежных средств и направлений их расходования в разрезе отдельных видов деятельности, а также оценить динамику притоков и оттоков в отчетном году по сравнению с предыдущим. Информация по текущей деятельности представлена в таблице 3.

По данным таблицы 3 видно, что поступление денежных средств по текущей деятельности в отчетном году возросло на 10759 тыс. тг. Этот прирост обеспечен увеличением выручки от продаж и повышением прочих доходов.

Таблица 3 – Анализ движения денежных средств по текущей деятельности, тыс. тг.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение	Темпы роста,%
1. Поступление денежных средств – всего	701 757	712 516	+10 759	101,5
в том числе:				
1.1. Реализация товаров и услуг	230 558	237 935	+7377	103,1
1.2. Авансы, полученные от покупателей, заказчиков	321 547	323 364	+1817	100,5
1.3. Прочие поступления	149 652	151 217	+231268	101
2. Выбытие денежных средств – всего	624 459	630 028	+5569	100,8
в том числе:				
2.1. Платежи поставщикам за товары и услуги	118 520	119 010	+490	100,4
2.2. Авансы, выданные поставщикам товаров и услуг	325 785	325 635	-150	100
2.3. Выплата по оплате труда	38 556	39 777	+1221	103,1
2.4.Выплата вознаграждения	67 888	70 782	+2894	104,4
2.5. Подоходный налог и другие платежи в бюджет	32 145	32 289	+144	100,4
2.7. Прочие выплаты	41 555	42 535	+980	102,3
3. Чистые денежные средства (чистый денежный поток) от текущей деятельности	77 298	82 488	+5910	106,7
Примечание. Составлено на основании материалов ТОО «GlobalCapital»				

Одновременно наблюдается более значительное увеличение расходования денежных средств по текущей деятельности на 5569 тыс. тг., При этом растет отток средств практически по всем направлениям расходования денежных активов, кроме авансов, выданных поставщикам товаров и услуг. От текущей деятельности в предыдущем году организация заработала 77298 тыс. тг., в результате обеспечив себя финансовыми ресурсами для осуществления инвестиций и погашения задолженности по кредитам и займам.

Движение денежных средств по инвестиционной деятельности представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ движения денежных средств по инвестиционной деятельности, тыс. тг.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение	Темпы роста
1. Поступление денежных средств – всего	63 700	64 800	+1100	101,7
в том числе:				
Прочие поступления	63 700	64800	+1100	101,7
2. Выбытие денежных средств – всего	22 866	22 499	-367	98,3
в том числе:				
Приобретение основных средств	2 200	1 799	-401	81,7
Инвестиции в ассоциированные и дочерние организации	20 666	20 700	34	100,1
3. Чистые денежные средства (чистый денежный поток) от инвестиционной деятельности	40 834	41 301	467	101,1
Примечание. Составлено на основании материалов ТОО «GlobalCapital»				

Из данных таблицы 4 следует, что в предыдущем году по сравнению с отчетным годом наблюдается увеличение притока денежных средств от инвестиционной деятельности с 63700 до 64800 тыс. тг., т.е. на 1100 тыс. тг. Причиной сложившейся ситуации является увеличение доходов от прочих поступлений на 1100 тыс. тг. В то же время на 367 тыс. тг. уменьшился отток денежных средств по инвестиционной деятельности. Основную его долю, как в предыдущем, так и в отчетном году составили расходы на приобретение объектов основных средств и инвестиции в ассоциированные и дочерние организации.

Аналогично следует провести анализ движения денежных средств по финансовой деятельности (таблица 5).

Таблица 5 – Анализ движения денежных средств по финансовой деятельности, тыс. тг.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение	Темпы роста
1. Поступление денежных средств – всего	271 570	271 950	+380	100,01
в том числе:				
Получение займов	271 570	271 950	+380	100,01
2. Выбытие денежных средств – всего	400 863	402 729	+1866	100,4
в том числе:				
Погашение займов	400 863	402 729	+1866	100,4
3. Чистые денежные средства (чистый денежный поток) от финансовой деятельности	(129 293)	(130 780)	+1487	–
Примечание. Составлено на основании материалов ТОО «GlobalCapital»				

Представленные в таблице 5 данные позволяют увидеть, что поступление денежных средств по финансовой деятельности было связано только с получением займов от других организаций. Приток заемных средств возрос на 380 тыс. тг. и составил 271 950 тыс. тг., что вызвано недостатком денежных поступлений по основной деятельности и высокими инвестиционными потребностями предприятия. Одновременно наблюдается увеличение оттока денежных средств на погашение ранее взятых займов и кредитов – на 1866 тыс. тг. При этом в отчетном году интенсивность погашения вырос, что обусловило превышение полученных заемных средств над погашенными и образование положительного чистого денежного потока по финансовой деятельности. Это еще раз подтверждает усиление зависимости организации от внешних источников финансирования. Однако следует отметить, что по данным бухгалтерского Баланса этой организации полученные кредиты и займы в основном имеют долгосрочный характер, т.е. их погашение предполагается более чем через год. Это позволяет утверждать, что привлечение долгосрочных кредитов и займов на финансирование инвестиционной деятельности в определенной мере снижает риски их не возврата.

Литература

1 Официальный сайт ТОО «Global Capital» – http://evaluation.kz/
2 Родостовец, В.К. Бухгалтерский учет на предприятии: учебник /
3 Толпаков Ж.С. Финансовый учет – 1: Караганда 2013

References

1 Oficialnyi sait TOO «Global Capital» – http://evaluation.kz/
2 Rodostovec, V.K. Buhgalterskii uchet na predpriyatii: uchebnik/
3 Zh.S. Tolpako: Finansovyi uchet – 1: Karaganda 2013

Низамдинова А.К.,
Кудышева Д.А.

Теория и практика организации бухгалтерского учета отложенных налоговых активов и обязательств

Развитие рынков капитала привело к повышению требований к содержанию и качеству отчетной информации. Одним из следствий этого процесса стало появление в финансовой отчетности таких показателей, как отложенные налоговые активы и обязательства. Раскрытие в финансовой отчетности информации об отложенных налоговых активах и обязательствах позволяет пользователям отчетности получать информацию не только о текущих, но и о будущих налоговых последствиях хозяйственных операций, совершаемых коммерческой организацией. Ценность информации об отложенных налоговых активах и обязательствах заключена в том, что пользователи финансовой отчетности могут определить величину чистой прибыли, рассчитанную с учетом будущих налоговых обязательств коммерческой организаций. Масштабные преобразования в области реформирования отечественной системы бухгалтерского учета, направленные в сторону сближения национальных учетных правил с международными стандартами финансового учета и отчетности, привели к необходимости отражения в отчетности отложенных налоговых активов и обязательств и в нашей стране.

Ключевые слова: Бухгалтерский доход, налогооблагаемый доход, корпоративный подоходный налог, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства.

Nizamdinova A.K.,
Kudysheva D.A.

Theory and practice of the organization of accounting of deferred tax assets and liabilities

The development of the capital markets has led to increase the requirements to the content and quality of the accounting information. One of the consequence of this process was the emergence of some indicators such as deferred tax assets and liabilities in the financial statements. The disclosure of the information of deferred tax assets and liabilities in financial statements allows users of the statements not only to receive the information about the current, but also about the future tax consequences of business transactions of commercial organizations. The value of information on deferred tax assets and liabilities lies in the fact that users of financial statements can determine the amount of net profit, calculated including future tax liabilities of commercial organizations. Large-scale reforms in the field of reforming the national accounting system , aimed towards the convergence of national accounting rules with International standards of financial accounting and reporting have led to the need for reporting the deferred tax assets and liabilities in our country.

Key words: Accounting income, taxable income, corporate income tax, deferred tax assets, deferred tax liabilities.

Низамдинова А.К.,
Кудышева Д.А.

Кейінге қалдырылған салық активтері мен міндеттемелердің есепке ұйымдастыру теориясы мен практикасы

Капитал нарықтарының дамуына бухгалтерлік ақпараттың мазмұны мен сапасы үшін жоғарылатылған талаптарды алып келді. Бұл процестің бірі салдары осындай кейінге қалдырылған салық активтері мен міндеттемелері ретінде көрсеткіштердің қаржы есептілігінде пайда болды. Кейінге қалдырылған салық активтері мен міндеттемелері бойынша есеп қаржылық ақпараттың ашып көрсету пайдаланушылар ағымдағы ғана емес ақпаратты алуға мүмкіндік береді, сондай-ақ бизнес-операциялардың келешектегі салық салдарын коммерциялық ұйым болып табылады. Кейінге қалдырылған салық активтері мен міндеттемелері бойынша ақпараттық құны, пайдаланушылар коммерциялық ұйымдардың болашақ салық міндеттемелерін көрсетуі есептелген таза пайданың мөлшерін, анықтауға болады. Бухгалтерлік есеп пен есептіліктің халықаралық стандарттарына сәйкес, бухгалтерлік есеп ұлттық ережесін жақындастыру бағытталған ұлттық бухгалтерлік есеп жүйесін реформалау саласындағы ауқымды реформаларды, кейінге қалдырылған салық активтері мен міндеттемелерінің есеп үшін және біздің елімізде мұқтажға әкелді.

Түйін сөздер: Бухгалтерлік табыс, салық салынатын табыс, корпоративтік табыс салығы, кейінге қалдырылған салық активтері, кейінге қалдырылған салық міндеттемелері.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.132 (075.8)

Низамдинова А.К., *Кудышева Д.А.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: dinka-0001@mail.ru

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Развитие рынков капитала привело к повышению требований к содержанию и качеству отчетной информации. Одним из следствий этого процесса стало появление в финансовой отчетности таких показателей, как отложенные налоговые активы и обязательства. Раскрытие в финансовой отчетности информации об отложенных налоговых активах и обязательствах позволяет пользователям отчетности получать информацию не только о текущих, но и о будущих налоговых последствиях хозяйственных операций, совершаемых коммерческой организацией. Ценность информации об отложенных налоговых активах и обязательствах заключена в том, что пользователи финансовой отчетности могут определить величину чистой прибыли, рассчитанную с учетом будущих налоговых обязательств коммерческой организаций.

Масштабные преобразования в области реформирования отечественной системы бухгалтерского учета, направленные в сторону сближения национальных учетных правил с международными стандартами финансового учета и отчетности, привели к необходимости отражения в отчетности отложенных налоговых активов и обязательств и в нашей стране. Установленные в отечественной системе нормативного регулирования бухгалтерского учета методы оценки и отражения в отчетности отложенных налоговых активов и обязательств не соответствуют принципам международных стандартов.

Главный вопрос по МСФО 12 состоит в том, как учитывать текущие и будущие налоговые последствия:

– будущего возмещения (погашения) балансовой стоимости активов (обязательств), которые признаются в балансе компании;

– операций и событий текущего периода, которые отражаются в финансовой отчетности компании.

В отчете о прибылях и убытках расходы по налогу на прибыль представляют собой совокупную величину в отношении текущего и отложенного налога. Отложенные налоги возникают на основе временных разниц, существующих между бухгалтерским и налоговым законодательством., выраженные в виде разниц между балансовой стоимостью активов и обязательств и их налоговой базой.

Исходя из временных разниц между балансовой стоимостью актива или обязательства и их налоговой базой, формируются отложенные налоговые активы или обязательства. Отложенные налоги для их отражения в бухгалтерском балансе определяются исходя из двух показателей: временной разницы и налоговой ставки по корпоративному подоходному налогу (КПН) и представляют собой их произведение.

Термин «отложенные налоги» у многих до сих пор вызывает вопрос «для чего?». Чтобы разобраться в этом вопросе рассмотрим природу и сущность отложенного налогообложения.

Основная причина заключается в различных правилах формирования налогооблагаемого дохода согласно Налоговому кодексу РК и прибыли до налогообложения в соответствии с МСФО. Действие двух нормативных документов предполагает полную автономность каждого законодательного акта.

Налоговое законодательство определяет методику исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, а, следовательно, порядок подготовки декларации, в частности в отношении КПН.

Законодательство по вопросам бухгалтерского учета (МСФО) регулирует систему подготовки и представления финансовой отчетности.

В бухгалтерском учете прибыль до налогообложения доходы за период минус расходы, признание которых требуется согласно МСФО.

Налогооблагаемый доход – совокупный годовой доход (СГД) – вычеты (с учетом корректировок), признание которых регламентируется Налоговым кодексом Республики Казахстан.

Две различных базовых схемы изначально предполагают, что в отношении некоторых позиций (статей) будут отличаться периоды их признания для целей составления отчетности.

Для признания доходов, расходов, капитала, активов, обязательств согласно МСФО используются нормативы стандартов на предмет их соответствия определению и критериям признания. Кроме того, для формирования результатов деятельности компании за период должно соблюдаться правило: доходы и расходы по каждой сделке признаются в одном и том же отчетном периоде. МСФО (IS) 12 требует, чтобы налоговые последствия всех событий, операций и сделок компания учитывала таким же образом, как и сами эти операции и события. Если результаты сделок отражены в компонентах капитала, то таким же образом учитываются налоговые последствия этих сделок. Следовательно, если результаты сделок отражены в отчете о прибылях и убытках отчетного периода, то в этом же отчете будут отражены их налоговые последствия. МСФО (IS) 12 является именно тем стандартом, который учитывает в себе все различные подходы, существующие между налоговым учетом и бухгалтерским учетом в части отражения обязательства по КПН и расходов по КПН.

И главное, расходы по налогу на прибыль в целях составления и представления финансовой отчетности будут признаваться по правилам МСФО 12, а не в сумме текущего налогового обязательства, определенного по нормам налогового законодательства.

Для признания статей, формирующих СГД и вычеты, согласно Налогового Кодекса можно условно выделить согласительные, отрицательные или отложенные нормы по отношению к статьям, признанным в бухгалтерском учете.

Согласительная норма предполагает, что в налоговом учете признаются статьи, полностью соответствующие их признанию в том же периоде, что и в бухгалтерском учете или наоборот. Соответственно они не приводят к отложенным налогам, так как период их включения и сумма соответствует нормам двух нормативных актов.

Отрицательная норма предполагает, что в целях налогообложения не признаются статьи, признанные в отчетном периоде для целей составления финансовой отчетности, и которые не будут признаны и в последующих периодах. Соответственно, отложенных налогов в таких случаях не возникает. Несмотря на то, что понятие постоянных разниц в МСФО 12 не рассматривается, однако по существу они представляют собой именно такие случаи. Например, статьи, не относимые на вычеты согласно ст.115 НК РК.

Отложенная норма предполагает, что статьи, признанные в отчетном периоде для целей составления финансовой отчетности, не признаются в целях налогообложения, либо признаются не в полной сумме, но которые будут признаны в последующих периодах. Соответственно, именно они приводят к возникновению временных ризниц, которые будут признаны в финансовой отчетности в качестве отложенных налогов. Например, сумма амортизации по основным средствам в бухгалтерском учете по периодам отличается от графика признания вычетов по амортизации фиксированных активов.

Отложенные налоговые обязательства – это суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в связи с налогооблагаемыми временными разницами.

Отложенные налоговые активы – это суммы налога на прибыль, подлежащие возмещению в будущих периодах в связи с:

а) вычитаемыми временными разницами;

б) переносом на будущий период неиспользованных налоговых убытков;

в) переносом на будущий период неиспользованных налоговых кредитов. Прилагаемая ниже таблица 1, показывает различные случаи, когда возникают отложенные налоговые активы и обязательства когда разница между налоговой базой и балансовой стоимостью является временной.

Таблица 1 – Ситуации для возникновения отложенных налоговых активов и обязательств

	Отложенные налоговые обязательства	Отложенные налоговые активы
Активы	Балансовая стоимость > Налоговая база	Балансовая стоимость < Налоговая база
Обязательства	Балансовая стоимость < Налоговая база	Балансовая стоимость > Налоговая база

Учет отложенных налогов в бухгалтерском учете можно вести двумя методами:

1) с позиции финансового результата;

2) с позиции бухгалтерского баланса.

Метод учета отложенных налогов с позиции финансового результата заключается в следующем рассматривается разница между прибылью, определенной в бухгалтерском учете, и налогооблагаемым доходом по декларации по корпоративному подоходному налогу.

Расчет налога на прибыль = Прибыль по БУ + постоянные разницы = НО прибыль по БУ+(-)временные разницы = =НО прибыль по БУ х 20%= расходы по налогу на прибыль по БУ (1)

СГД формируется в результате ведения бухгалтерского учета и налогового учета полученный расчетным путем. Формирование налогового и бухгалтерского дохода имеют некоторые принципиальные различия, которые можно представить, сравнивая их определения:

Бухгалтерский Доход	Налогооблагаемый Доход
Формируется исходя из учетной политики. Принятой организацией на основе принципов и стандартов учета, которые предусматривают разные альтернативные методы налогового учета.	Формируется согласно налоговому Законодательству, которое не предусматривает альтернативные методы налогового учета

Бухгалтерская и налогооблагаемая прибыль различаются вследствие несовпадения подходов к признанию доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете. Указанные несоответствия порождают разницы между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью.

Следует отметить, что, несмотря на существенные отличия, бухгалтерский и налоговый учет тесно взаимосвязаны, т.к. информация, используемая в Налоговом учете, извлекается из данных бухгалтерского учета, а затем корректируется в соответствии с требованиями налогового законодательства.

Необходимо иметь в виду, что состав доходов, включаемых в СГД, и производимые вычеты значительно отличается от состава доходов и расходов, формируемых по данным бухгалтерского учета. Налог на прибыль, рассчитанный на основании бухгалтерской прибыли (убытка), сформированной в отчетном периоде, по-другому называется условным расходом (доходом) по налогу на прибыль. Для его расчета можно воспользоваться формулой:

Условный расход (доход) по налогу на прибыль (УР/УД) =
Бух прибыль (убыток) отчетного периода (БП/БУ) х Ставка КПН (2)

Условный расход (условный доход) по налогу на прибыль равняется величине, определяемой как произведение бухгалтерской прибыли (убытка), сформированной в отчетном периоде, на ставку КПН, действующую на отчетную дату.

Отложенный налоговый актив – это положительная разница между реальным, текущим КПН и условным расходом по КПН, исчисленным из балансовой прибыли. Он показывает, на сколько можно будет уменьшить сумму этого «условного» налога в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Отложенный налоговый актив представляет собой произведение ставки налога на вычитаемую временную разницу

ОНА = ВВР х Ставка КПН (3)

Вычитаемые временные разницы, как и налогооблагаемые, в отчетном периоде отражаются в бухгалтерском учете обособленно, а именно в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых они возникают. ОНА учитываются на счете 2810 «Отложенный налоговый актив».

Такие временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который ведет к уменьшению суммы налога на прибыль в будущих отчетных периодах.

Если вычитаемую временную разницу умножить на ставку налога, получится та сумма налога на прибыль будущих периодов, которую вы оплатили сейчас, но зачтете в будущем. Она носит название отложенный налоговый актив (ОНА).

По мере уменьшения или полного погашения вычитаемых временных разниц сумма отложенных налоговых активов будет уменьшаться или полностью погашаться. В бухгалтерском учете должна быть сделана бухгалтерская запись:

Дебет 2810 «Отложенный налоговый актив»

Кредит 3110 « КПН к уплате»

Когда сумма расходов в бухгалтерском учете станет меньше суммы расходов в налоговом учете, будут сделаны бухгалтерские проводки:

Дебет 3110 «КПН к уплате»

Кредит 2810 «Отложенный налоговый актив»

Если налог на прибыль будущих отчетных периодов уже не может быть уменьшен на сумму ОНА, то по данному объекту осуществляется бухгалтерская проводка:

Дебет 5510 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

Кредит 2810 «Отложенный налоговый актив» списана сумма отложенного налогового актива в связи с выбытием объекта, по которому он был начислен.

В дальнейших отчетных периодах происходит списание в состав «налоговых» расходов суммы убытка. При этом бухгалтерская прибыль остается неизменной, так как сумма убытка в бухгалтерском учете была учтена единовременно.

Налогооблагаемые временные разницы (НВР) и отложенные налоговые обязательства (ОНО).

Налогооблагаемые временные разницы возникают, если расходы в бухгалтерском учете признают позже, чем в налоговом, а доходы – раньше. Это приводит к тому, что в отчетном периоде налогооблагаемая прибыль оказывается меньше бухгалтерской. Однако в следующих периодах ситуация изменится, и бухгалтерская прибыль станет меньше налоговой. Расхождения между данными бухгалтерского и налогового учета согласно называются налогооблагаемыми временными разницами.

Отложенное налоговое обязательство (ОНО) – это отрицательная разница между реальным текущим налогом на прибыль и условным расходом по налогу, исчисленным с балансовой прибыли и рассчитывается по формуле:

ОНО = НВР х Ставка КПН (4)

где НВР – налогооблагаемые временные разницы.

Если выбывает объект актива или обязательства, по которому было ранее начисление ОНА, и эти суммы больше не будут увеличивать сумму налога на прибыль в будущем, то происходит списание отложенного налогового обязательства на счет прибылей и убытков бухгалтерской записью:

Дебет 5510 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

Кредит 4310 «Отложенное налоговое обязательство».

Текущий КПН – это сумма фактического налога, который следует уплатить в бюджет за отчетный период. Она определяется исходя

из величины условного дохода/расхода и его корректировок на суммы постоянных налоговых обязательств, отложенных налоговых активов и обязательств отчетного периода.

Текущий корпоративный подоходный налог равен величине КПН, отраженной в декларации по КПН организации и подлежащей уплате в бюджет за отчетный период.

Текущий КПН рассчитывается по формуле:

$$КПН = УР (УД) + ПНО – ПНА + ОНА – ОНО \quad (5)$$

где УР (УД) – условный расход (доход) по налогу на прибыль,

ПНО, ПНА – величина постоянного налогового обязательства (ПНО) и актива (ПНА),

ОНА, ОНО – величина отложенного налогового актива (ОНА) и отложенного налогового обязательства (ОНО).

Чистая прибыль (убыток) без учета временных разниц будет определяться по формуле:

$$ЧП = БП – УР – ПНО + ПНА \quad (6)$$

где БП – бухгалтерская прибыль,

УР – условный расход по налогу на прибыль

ПНО, ПНА – величина постоянного налогового обязательства (ПНО) и актива (ПНА).

Структуре Отчета о прибылях и убытках соответствует следующая формула определения чистой прибыли с учетом временных разниц:

$$ЧП = БП + ОНА – ОНО – КПН \quad (7)$$

где БП – бухгалтерская прибыль,

ОНА, ОНО – величина отложенного налогового актива (ОНА) и отложенного налогового обязательства (ОНО).

КПН – корпоративный подоходный налог.

Здесь имеются в виду начисленные или зачтенные ОНА, ОНО, отраженные бухгалтерскими записями:

Дебет 2810 «Отложенный налоговый актив»

Кредит 3110 «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате»,

Дебет 3110 «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате»

Кредит 2810 «Отложенный налоговый актив»

Дебет 3110 «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате»

Кредит 4310 «Отложенное налоговое обязательство»,

Дебет 4310 «Отложенное налоговое обязательство».

Кредит 3110 «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате»

К чистой прибыли эти проводки отношения не имеют. Но в некоторых случаях ОНА и ОНО должны быть списаны на счет прибылей и убытков. Тогда они окажут влияние на чистую прибыль и убыток.

Литература

1 МСФО 12 «Налоги на прибыль»

2 Крылов С.И. «Порядок анализа отложенных налоговых активов, отложенных налоговых обязательств и оценка их влияния на финансовое состояние организации»

3 Кругляк З.И. Учет отложенных налогов балансовым методом, 2010.

References

1 MCFO 12 «Nalogi na pribyl'»

2 Krylov C.I. «Porjadok analiza otlozhennyh nalogovyh aktivov, otlozhennyh nalogovyh objazatel'ctv i ocenka ih vlijanija na financovoe coctojanie organizacii»

3 Krugljak Z.I. Uchet otlozhennyh nalogov balancovym metodom, 2010.

Tazhiyeva S.K., Tynabekova G.N.

Public-private partnership role in development of innovative system of the Republic of Kazakhstan

Innovations play strategically important role in the long-term economic growth of Kazakhstan. Commercialization of researches results and developments through establishment of the steady relations between science and the market and activization of a transfer of technologies, is a key task for Kazakhstan. Recently in economic researches the considerable attention is given to problems of innovations and businesses that is caused by increasing of a role of technological development as a factor of competitiveness of firm and the countries. Practically at all enterprises increase of competitiveness by improve of quality of production, decrease in its prime cost, extension of the nomenclature and the range of the let-out products was the purpose of technological innovations. In the world there are some models of influence of interaction of science and the industry of public sector, and respectively there are various ways of introduction of an innovation, one of them public-private partnership.

Key words: innovative, public-private partnership, transfer of technologies.

Тажиева С.К., Тынабекова Г.Н.

Қазақстан Республикасындағы инновациялық жүйенің дамуында мемлекеттік-жекеменшік әріптестігінің рөлі

Қазақстанның ұзақ мерзімді экономикалық дамуында инновация стратегиялық маңызды рөлге ие. Зерттеу нәтижелерін коммерциализациялау және технологиялар трансфертін іске қосу, ғылым мен нарық арасындағы тұрақты байланысты орнату арқылы өнімді өңдеу Қазақстан үшін негізгі міндет болып табылады. Бүгінгі таңда экономикалық зерттеулерде инновация мәселелері мен кәсіпкерлерге аса назар аударылуда, себебі, мемлекеттер мен фирмалардың бәсекеге қабілеттілік факторы ретінде технологиялық өсу маңызды орын алып отыр. Тәжірибе жүзінде көптеген кәсіпорындарда технологиялық жаңалық енгізу мақсатында өнім сапасын арттыру арқылы бәсекелестікті жоғарылату, өзіндік құнын төмендету, өндірілетін өнімнің ассортименті мен номенклатурасын кеңейту орын алған. Әлемде ғылым мен мемлекеттік сектор кәсіпорнының байланысының бірнеше үлгілері, сәйкесінше инновацияны енгізудің түрлі жолдары бар. Олардың бірі – мемлекеттік жеке әріптестік.

Түйін сөздер: инновация, мемлекеттік-жекеменшік әріптестігі, технологиялар трансферті.

Тажиева С.К., Тынабекова Г.Н.

Роль государственно-частного партнерства в развитии инновационной системы Республики Казахстан

Инновации играют стратегически важную роль в долгосрочном экономическом росте Казахстана. Коммерциализация результатов исследований и разработок через установление устойчивых отношений между наукой и рынком и активизацию трансферта технологий является ключевой задачей для Казахстана. В последнее время в экономических исследованиях значительное внимание уделяется проблемам инноваций и предпринимательства, что обусловлено возрастанием роли технологического развития как фактора конкурентоспособности фирмы и стран. Практически на всех предприятиях целью технологических нововведений было повышение конкурентоспособности за счет улучшения качества продукции, снижения ее себестоимости, расширения номенклатуры и ассортимента выпускаемых изделий. В мире есть несколько образцов влияния взаймодействия науки и промышленности государственного сектора, и соответственно есть различные пути внедрения инновации, один из них – государственно-частное партнерство.

Ключевые слова: инновация, государственно-частное партнерство, трансферт технологий.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 330.341(574)

Tazhiyeva S.K., *Tynabekova G.N.

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: gumi_9313@mail.ru

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP ROLE IN DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

In the international practice there is no standard definition of public-private partnership, is short – PPP.

In general its essence is reduced to that this mutually beneficial cooperation of the state and private sector in the branches which are traditionally relating to the sphere of responsibility of the state on the terms of the balanced distribution of the risks, benefits and expenses, the rights and duties defined in the relevant contracts. A main objective of public-private partnership is development of infrastructure in interests of society by association of resources and experience of the state and business, implementation of socially significant projects with the smallest expenses and risks on condition of providing high-quality services to economic subjects [1].

Now the Republic of Kazakhstan is at a stage of formation of the public-private partnership (PPP) as institute: the law «About Concessions» is adopted, the specialized center for questions PPP – JSC Kazakhstan Center of Public-private Partnership is created, the was approved a draft of the Program of development of public-private partnership in the Republic of Kazakhstan for 2010-2015. Need of development of PPP is directly or indirectly emphasized in the accepted standard and legal documents defining the directions of a state policy in scientific and technical and innovative spheres.

However the analysis of legislative ensuring PPP confirms lack of complete approach to understanding of partnership as the form of interaction of the state and business forming prerequisites of interrelation of all key elements of national innovative system. Considering the above, it is possible to give the following definition to the term «public-private partnership in the innovative sphere» is the system of equal relations of the state and private sectors of economy having a special complex of the economic, social, legal, political, organizational, administrative and other interrelations, relationship and conditions directed to the most effective use of the available resources and their sources for innovative development of the country and its subjects.

In world practice continuous growth of number of the initiated and realized PPP knowledge-intensive projects is observed. Therefore studying and synthesis of foreign experience will be very useful for formation of national innovative system of Kazakhstan on the basis of PPP. Certainly foreign experience of use of PPP in innovative activity

has to be attached to realities of our economy, a science level of development in our country, to mentality and historical traditions of our people.

In Kazakhstan as main tools of financing of scientific, innovative and economic activity of scientific research institute steep forth means of the state budget (85%) act. It is very high rate in comparison with the countries of OECD where the share of public financing averages about 35% of the general expenses.

On the one hand, public financing is a necessary condition of preservation of scientific capacity of Kazakhstan in the course of the moderate economic growth and weak participation in research sector of private investors. On the other hand, primary public financing generates a number of problems on the way of innovative development of the country and one of the main low interest of the research organizations in commercialization of developments [2].

Today development of an innovation is the main components of economic policy of Kazakhstan. In the sphere of innovative activity in the republic are approved and the Law «About the State Support of Innovative Activity», the Program for formation and development of national innovative system of RK for 2005-2015. Besides, need of innovative industrialization of domestic economy considered Strategy of development of RK for the period till 2020, to the State program on the development of RK forced industrial innovatively for 2010-2014, the Road Map of Business-2020 Program. The institutional basis is made: Committee of science of the Ministry of Education and Science of RK, Fund of science of RK, National center of scientific and technical information of RK, JSC Center of Engineering and Transfer of Technologies, other research institutes [3, page 12].

Today one of the main problems of innovative development in Kazakhstan is incompleteness of scientific researches, their separation from production. The carried-out applied development has no continuation in the form of commercialization and introduction in production. Besides, by results of research of institutional aspects of national innovative system the following most actual problems of realization of domestic innovative potential are defined:

– unavailability of majority of scientific development of technologies and products to entry into the market that sharply reduces the value of the offered technologies in the opinion of potential partners;

– in sufficient effectiveness of system generation of knowledge for commercialization (the academic, branch and high school science);

– lack of modern mechanisms of introduction of technological innovations and their removal on the market;

– insufficient development of infrastructure elements of assistance to innovative projects, such as: technological parks, specialized business incubators, a network of funds of risk financing, special financial mechanisms of support of firms at a stage of their rapid growth, the certified appraisers of firms and intellectual property, etc.;

– inability of the domestic banking sector to carry out long-term financing of research and development and preparation of a mass production of hi-tech production under the acceptable percent;

– backwardness of the domestic stock market focused generally on service of fuel and energy complex of the country;

– weak coordination of authorities and institutes of development of innovative system;

– low level of knowledge of the taken measures for stimulation of innovative development and successful experience of innovative activity, etc.

In addition to the above-mentioned, we will pay attention to that 80% of all scientific sphere of the republic are made by research part and less than 20% are the share of research and development. The ratio of scientists, designers and workers of pilot productions in Kazakhstan makes 25:4:1, while in the developed countries – 1:2:4. And in this regard, it should be noted that in a number of the PPP parameters with its contract and legal documents is more preferable to business the traditional contract system when the customer state buys from firms of the private sector (on the basis of competitions) service in the form of carrying out researches and development in subject, priority for the customer [4, page 9].

For further acceleration of development of PPP within the Anti-crisis plan of the Government Programs of development of territories included the indicator on realization not less than 5 PPP projects in a year. The purpose of the Law «About Public-Private Partnership» is formation and strengthening of long-term cooperation between the Republic of Kazakhstan and the private sector by association of resources for increase of level of availability and quality of the public benefits and services.

Private financial initiative. The law on PPP allows the businessmen having objects in property (kindergartens, medical institutions, etc.), to initiate the PPP project and in case of absence of alternative offers, to sign the contract without carrying out competition on the basis of direct negotiations.

PPP small forms. On the PPP projects worth up to 4 million MRP (8,4 billion tenges) realized on the basis of standard documentation, competition is held without examination and preliminary qualification (on the basis of the register of Scientific Production Enterprise). According to Scientific Production Enterprise at the republican level together with regional chambers define approaches and form registers of businessmen for participation in local PPP projects without passing of preliminary qualification.

Service contracts. The law on PPP allows to pass from traditional purchases of goods, services and works on service of buildings, constructions, information systems to service model with transfer of service functions to the private sector. As the main measure of state support there will be long-term guarantees on acquisition of goods, works and services. Service contracts can be used for providing the state health care facilities with such services, as the laboratory analysis, delivery of food, etc. They are aimed at use of comparative advantages of the private partner (experience, advanced technologies). In education service contacts are used for work with information systems, service of technical means of communication, switching, a sound transmission, equipment of conference rooms, educational audiences, etc.

State support measures. In the new law on PPP all arsenal of measures of state support of projects, including compensations of investment and operational expenses, a payment for availability and state guarantees is kept.

The law on PPP assumes full service support of all participants of PPP from the Kazakhstan PPP center, including carrying out researches and development of recommendations; examination of projects; assessment of implementation of projects; training of experts; maintaining the list of the PPP projects planned to realization. The center of support of projects renders services of consulting support of the PPP projects.

Participation of the private sector in planning procedures.

With adoption of law on PPP in the country the mechanism of competitive dialogue when the state declares the planned PPP project takes root, and all interested persons can participate in discussion and development of the concept of the project, competitive documentation and draft agreement PPP. In general, the new Law provides lifting of restrictions on scopes of PPP, expands subject structure of participants of PPP, raises a role of the private sector in initiation and preparation of the PPP projects. The law «About PPP» opens a new milestone in the relations between the state and business, expands the potential of use of PPP in all spheres and branches of national economy and can become one of key elements of new model of growth of Kazakhstan [5].

As a result, we want to tell that Kazakhstan still should see projects where mutually beneficial cooperation of the state and private sector will lead to successful implementation of socially significant projects in the branches which are traditionally relating to the sphere of responsibility of the state including transport, power industry, municipal services, social infrastructure. It will be projects which have to be carried out on the terms of the balanced distribution of risks, benefits and expenses, the rights and duties.

Now at a stage of planning there are many projects in transport and social spheres. But taking into account geographical and demographic features of our country it should be noted that the private capital can't realize large industrial and infrastructure projects without essential support of the state. Fair division of risks at implementation of these projects is capable to give an essential impulse for emergence of new opportunities in investors, financial institutions, the states and societies [6].

References

1 RK housing and communal services all-republican information and analytical Portal

2 Public-Private Partnerships for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues. – OECD, 2008. – 204 p.

3 About the State program on the development of the Republic of Kazakhstan forced industrial innovatively for 2010-2014 and recognition become invalid for some Decrees of the President of the Republic of Kazakhstan: decree of the President of the Republic of Kazakhstan: [No. 958 is accepted on March 19, 2010]. – Almaty: Baspa, 2010. – 28 pages.

4 About the state support of innovative activity: law of the Republic of Kazakhstan: [No. 135-III (with changes and additions as of March 30, 2009 is accepted on March 23, 2006)]. – Almaty: Baspa, 2009. – 31 pages.

5 Press service of the Ministry of national economy of RK, on January 21, 2016.

6 www.Ernst & Young Global Limited.com

Тажиева С.Қ., Шалдаров Б.Б.

Қазақстандағы білім беру саласының өзекті мәселелері

Қазақстанда соңғы 10 жылдықта қоғамымыздың әлеуметтік-саяси және басқа да салаларында түбегейлі өзгерістер болып жатыр. Соның бірі – білім беру саласы. Қай кезеңде болмасын жас ұрпаққа білім мен тәрбие беру қоғам алдындағы ең маңызды, жауапты іс болып қала береді. Сондықтан мемлекетіміздің даму, жаңару жолындағы жаңалықтары мен түрлі өзгерістері еліміздің білім беру саласына да өз әсерін тигізуде. Бүкіл әлемдік білім беру кеңістігіне ұмтылыстар, қоғам дамуындағы қалыптасып отырған жаңа жағдайлар, тыңнан туындаған мәселелер, өзгеріп жатқан өмірге бейімделу қажеттігін туындатып отыр. Қазіргі білім беру жүйесінің мақсаты – бәсекеге қабілетті маман даярлау. Осы тұрғыдан алғанда, Қазақстанның ғылымы мен білімінің стратегиясы білім беру жүйесінің ұлттық білім мен тәлім-тәрбие идеяларын сақтай отырып, әлемдік білім кеңістігіне кірігумен анықталады. Білім берудің әртүрлі деңгейлері үшін бағдарламаның үйлесімділігін қамтамасыз ету арқылы білім берудің мазмұнын жаңарту маңызды болып табылады. Жалпы оқу процесін ұйымдастыруды қатаң стандарттаудан ұдайы жетілдіруге бағдарланған, ақылға қонымды шекте реттеліп отырған нысанға көшіруді жүзеге асыру күтіп тұр.

Түйін сөздер: білім беру, бастауыш білім беру, жоғары білім беру (бакалавриат), жоғары оқу орнынан кейінгі білім беру (магистратура), докторантура.

Tazhiyeva S.K., Shaldarov B.B.

Basic problems in the system of education the Republic of Kazakhstan

The last 10 years in Kazakhstan there are significant changes not only in the socio-political sphere. And one of them is – a sphere of education. Whatever I did not have time care and education of young generation is the most important, responsible work. Therefore, education is greatly influenced by changes and innovations in the way to the improvement and development of the country. There is a need to drive for a worldwide area of education, to new situations in the development of society, the problems that have arisen out of nowhere, comes into the world educational area. The current goal of the educational system – training of personnel capable of competitively. From this point of view, Kazakhstan's strategy in the field of education and science is determined entry into the world educational space, while preserving the national education and the idea of education in the education system. Particularly important is to update the content of education by ensuring that the optimal ratio of programs at different levels of education. In general, the organization of training-Trial waiting for changes in the form of transition from strictly standardi.

Key words: education, primary education, higher education, doctorate.

Тажиева С.К., Шалдаров Б.Б.

Основные проблемы в системе образование РК

Последние 10 лет в Казахстане происходят значительные изменения не только в социально-политической сфере. И одним из них является сфера образования. В каком бы не были времени-воспитание и образование молодого поколения являются самыми важными, ответственными делами. Поэтому в сфере образования большое влияние оказывают изменения и новшества по пути к совершенствованию и развитию страны. Есть необходимость к стремлению к всемирной зоне образования, к новым ситуациям в развитии общества, проблемам, возникшим из ниоткуда, заходу в всемирную зону образования. Сегодняшняя цель образовательной системы – подготовка конкурентноспособных кадров. С этой точки зрения стратегия Казахстана в области образования и науки определяется вхождением в мировое пространство образования, при этом сохраняя национальное образование и идеи воспитания в системе образования. Особо важным является обновление содержания образования посредством обеспечения оптимального соотношения программ на разных уровнях образования. В целом организацию процесса обучения ждут перемены в виде перехода с жестко стандартизированной системы на форму с более мягким регулированием и направленным на постоянное улучшение.

Ключевые слова: образование, начальное образование, высшее образование, докторантура.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 371:351.851

*Тажиева С.Қ., Шалдаров Б.Б.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: tazhyeva@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

XXI ғасыр-жаһандық жаналықтар ғасыры ғана емес, білімнің дәуірлеу ғасыры да, өйткені, ол қазіргі кезде мемлекеттің тұрақты дамуы мен қауіпсіздігін қамтамасыз етуде, сондай-ақ әлемдік нарықтағы, әлемдік қоғамдастықтағы орнын айқындап, халықтың өмір сүру сапасымен деңгейін көтеруде айрықша маңызды рөл атқарады

Қазіргі таңда Егеменді еліміз оқу-ағарту ісіне, білім беру мен білім сапасын көтеру жұмыстарына, мектептердің материалдық-техникалық базасын жақсартуға ерекше мән беруде. Білім берудің жаңа моделі жасалынып, білім жүйесінде жаңа бағыттар мен мемлекеттік стандарттар жаңартыла бастады. Сонымен қатар, білім сапасына қатаң талаптар қойылып, оқу үрдісін ұйымдастырудың жаңа формалары мен әдістері, оқытудың жаңа технологиялары кең көлемде практикалық қолданысқа ие болуда.

Қазақстан жоғары білімнің стратегиялық міндеттері ұлттық білім беру жүйесіндегі жетістіктерді сақтай отырып, оны әлемдік білім беру үрдісінің ең озық үлгілеріне сәйкестендіруге негізделеді. Тәуелсіз мемлекетіміздің білім беру жүйесі мынадай екі түрлі маңызды процесті жүзеге асыруға бағытталған:

– ұлттық білім беруді жаңа арнаға салу;
– әлемдік білім кеңістігімен ықпалдасу.

Қазақстан Республикасының білім беру жүйесі әлемде болып жатқан өзгерістермен үйлесімі жеткіліксіз болып отыр. Қазір білім берудің жаңа моделін құрудың, сынақтан өткізу мен енгізудің ауқымды міндеттері тұр, оның жүйесінің негізгі принциптері «Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі білім беруді дамыту тұжырымдамасында» көрсетілген.

Қазақстан 2030 жылға дейінгі Даму стратегиясы бойынша білім беру жүйесінің алдына білім беру кеңістігіне интеграциялау мақсаты қойылды.

Бұл мақсатқа қол жеткізу Қазақстан Республикасының мемлекет басшысы мен үкіметі бекіткен орта білім беру жүйесін ақпараттандыру, жаңа буындағы оқулықтарды әзірлеу мен енгізу және басқа да бірқатар бағдарламаларды іске асыру арқылы қамтамасыз етіледі.

Алдағы кезеңде іске асырылатын «Білім» мемлекеттік бағдарламасы қабылданды, оның мақсаты сапалы білім беру-

ге кеңінен қол жеткізуді қамтамасыз ететін білім беру жүйесінің ұлттық моделін тиімді дамыту үшін жағдай жасау болып белгіленді. Білім беру сапасы бұл ретте әлемнің дамыған елдеріндегі біліммен салыстырарлық болуға тиіс.

Білім беруді дамытудың сапасын арттыруды жүзеге асыру мемлекеттік негізгі мәселе, сондықтан білім беру саласын оқу әдістемелік және материалдық-техникалық жағынан қамтамасыз ету маңызды болып табылады.

Бүгінгі күні білім беру жағдайы, күйі, болашағы жаңа кезеңге жол ашпақ. Білім беру жүйесінің тарихына оралсақ, онда сауатсыздықты жою жолымен алғашқы ағартушылық жолын көреміз. Ең бастысы ата-бабамыз кітапты оқып білуді, әріпті жаза алуды көздесе, қазіргі кезде жастарымыздың оқу сауалы жоғарлады. Көптеген оқу-орындарының оның ішінде мектептер, колледждер, университеттер, оқу негіздері ашылды. Қазіргі уақытта білім берудің мазмұнына талдау жасау өте қиын.

Қазақстан Республикасы өз егемендігін алған уақыттан бастап, білім беру жүйесі жаңа кезеңге көшті. Еліміздің білім беру жүйесінің жеткен жетістігі аз емес, дегенмен жаңа саясат яғни бағытты көздейтін жолды іздестіру керек.

Қазақстан Республикасының Білім және Ғылым министрлігі білім беру стандарттарын бекітіп, оқулықтар жаңа стандартқа сай жасалуда.

Республикамыздың білім беру деңгейінің сапасын арттыру мақсатында білім беру мазмұнын – жеке адамның біліктілігі мен жан-жақты дамуын қалыптастыру үшін негіздеу қажет болып табылады.

Білімділік деңгейін көтеру халық өмірінің сапасын арттырудың неғұрлым маңызды көрсеткіштерінің бірі. Аймақтың әлеуметтік және экономикалық дамуының аса маңызды шарты ретінде білім беру саласының серпінді дамуын сақтау және қолдау әлеуметтік саясаттың негізгінде жатады. Жеке тұлғаның, қоғам мен еңбек нарығының сапалы және қол жететіндей білімге қажеттілігін қанағаттандыру жағдайларын қамтамасыз ету – білім беру жүйесінің стратегиялық мақсаты.

Білім беру – тәрбие және оқыту, оның мақсаты қоғамдағы тұлғалардың кәсіби негізі барысында интеллектуалды, мәдениетті және тәрбиелі дамуының жоғарғы деңгейіне жету болып табылатын үздіксіз процесс.

Халықаралық стандарт білім беру классификациясына сәйкес «білім беру» терминін білім алу барысында мақсатты және жүйелі қызмет деп түсіндіреді, сонымен қатар келесідей анықтамалар береді:

Білім беру қызметі – білім беру процесінің нәтижесі, ол осы қызметпен құрылған, ол білім алып жатқандардың қызметінің мақсатын ашады. Білім беру қызметі – бекітілген ережелерге сәйкес категориялар мен критерийлер арқылы профессионалды деңгейге жету.

Білім беру мазмұны – жеке адамның біліктілігі мен жан-жакты дамуын қалыптастыру үшін негіз болып табылатын білім берудің әрбір деңгейі бойынша білімдер жүйесі. Білім беру мазмұны білім берудің мемлекеттік жалпыға міндетті стандарттары негізінде әзірленетін білім беретін оқу бағдарламаларымен әзірленеді [8].

Қазақстан Республикасының Конституциясы азаматтарға мемлекеттік білім мекемелеріне тегін орта білім алуға кепіл береді. Орта білім алу міндетті болып табылады. Тегін жоғарғы білім алу конкурстық негізде орындалады.

Білім тарихына тоқталатын болсақ, Ұлы ұстаз, мәдениет қайраткері Ыбырай Алтынсарин ашқан мектептер Қазақстан жеріндегі алғашқы білім және мәдениет ошақтары болды. Сонау XIX ғасыр соңында балаларды ғана емес, бүкіл қазақты көшпенділіктен отаршылыққа бейімдеп, сауатын ашып, білім мен мәдениет жолына сүрлеу салған Алтынсариннің инновациялық қызметі төл мәдениетіміздің өркендеу тарихынан үлкен орын алады [10].

Кеңес үкіметі кезеңінде республикада білімнің тиімді жүйесі қабылданған болатын. Күндізгі оқу бөлімінен басқа сырттай және кешкі оқу түрлері болған, жастар жағы жұмыс істеп жүріп толық орта білім алуға болатын.

Қазақстан Республикасын әлемдік қоғамдастық нарықтық экономикалы мемлекет ретінде таныды. Тәуелсіздігінің қысқа тарихи кезеңінде еліміз әлемдік қоғамдастыққа ықпалдаса отырып, экономикада айтарлықтай өсуге қол жеткізді.

Осы орайда, қоғамдық даму деңгейінің, елдің экономикалық қуаты мен ұлттық қауіпсіздігінің өлшемдері ретінде білім беру жүйесінің, адам ресурстарының рөлі мен маңызы арта түседі. Қоғамдық қатынастар жүйесіндегі өзгерістер білім беруге, одан ұтқырлықты, жаңа тарихи кезеңнің болмысына барабар әрекет етуді және экономиканың даму қажеттіктеріне сай болуды талап ете отырып әсерін тигізеді.

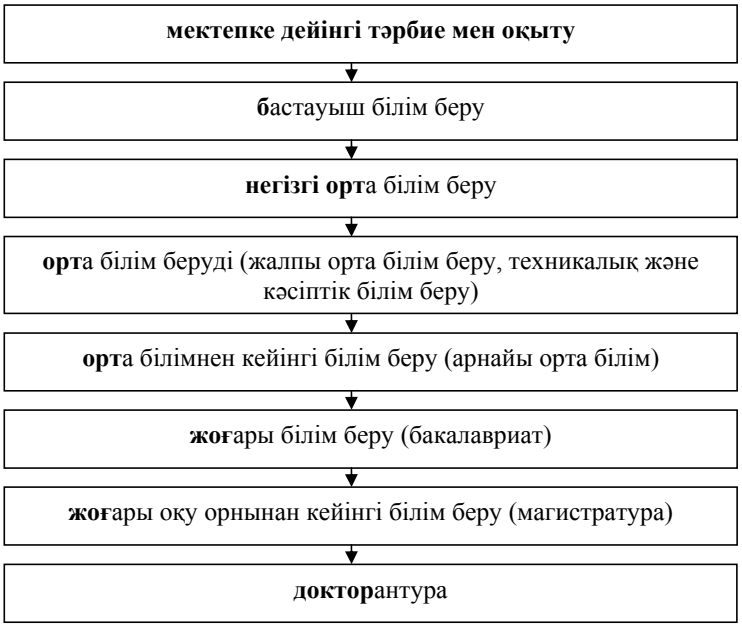
Білім беруді дамыту Қазақстан Республикасының Конституциясына, «Білім туралы» Қазақстан Республикасының Заңына, «Ғылым туралы» Қазақстан Республикасының Заңына, «Қазақстан-2030» стратегиясына, «Қазақстанның 2015 жылға дейінгі индустриалдық инновация-

лық даму стратегиясына», «Білім» мемлекеттік бағдарламасына, Баланың құқықтары туралы конвенцияға, Техникалық және кәсіптік білім беру жөніндегі конвенцияға, Еуропа аймағындағы жоғары білімге қатысты біліктілікті тану туралы Лиссабон конвенциясына, Жоғары білім жөніндегі бүкіл дүниежүзілік конференцияның декларациясына, Болоньядағы Еуропа елдері білім кеңесінің, Тәуелсіз мемлекеттер достастығына катысушы мемлекеттер білім министрлерінің және ТМД-ға қатысушы мемлекеттердің білім беру саласындағы ынтымақтастығы жөніндегі кеңесінің, Еуразия Экономикалық Қоғамдастығының Интеграциялық комитетінің жанындағы білім, ғылыми дәрежелер мен атақтар туралы құжаттарды өзара тану және олардың баламалылығы жөніндегі кеңестің конференцияларының ұсынымдарына сәйкес әзірленген.

Кредиттік технологияға негізделген жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білім берудің үш деңгейлі моделі (бакалавриат-магистратура-докторантура Ph.D) заңнамамен бекітіліп отыр. Бұл Болон декларациясының ережелері мен халықаралық стандарттарға сәйкес келеді. Халықаралық білім беру стандарттары туралы сөз еткенде, олардың бір іздендірілгендігін емес, үлгісінің жетістіктерін, мамандар даярлаудың жоғары сапасы мен кәсібилігін айтады. Өйткені «білім беру стандарты» ұғымы шетелдерге біздегіден өзгеше түсіндіріледі. Білім беру стандарттары бар елдерде оқу процесіне қандай да бір регламент қойылмайды. Онда оқу орындары үлкен академиялық құқықтар мен дербестікке ие (сурет 1) [10].

Заң жобасында білім беру жүйесінің даму басымдығы, барлық азаматтар үшін сапалы білім алудың жариялылығы мен қолжетімділігі білім беру жүйесіндегі мемлекеттік саясаттың негізгі принципттерінің бірі болып табылады.

Білім беру саласындағы мемлекеттік ұйымдарды қаржыландыру мемлекеттік және жергілікті бюджет арқылы жүргізіледі.



1-сурет – Қазақстан Республикасының білім беру жүйесі [10]

Білім беруді қаржыландыру жүйесі – республикалық және жергілікті бюджеттердің, басқа да кіріс көздерінің жиынтығы.

1. Білім беруді қаржыландыру жүйесі:

1) тиімділік пен нәтижелілік;

2) басымдық;

3) айқындылық;

4) жауаптылық;

5) бюджеттердің барлық деңгейлерінің ара жігін ажырату мен дербестік принциптеріне негізделеді.

2012-2014 жылдары білім беру саласына республикалық және жергілікті бюджеттен қаржыландырылды (кесте 1).

1-кесте – 2012-2014 жылдарға республикалық және жергілікті бюджеттен қаржыландыру көзі [11] млн.теңге

Жылдар бойынша	Барлығы	Республикалық бюджет	Жергілікті бюджет
2012 жыл	1264606	343580	921026
2013 жыл	1284423	357807	926616
2014 жыл	1471699	402041	1069658

Қаржылардың өткен жылдармен салыстырғанда көп жұмсалуы «100 мектеп 100 аурухана» бағдарламасының іске асуымен байланыста. Сонымен қатар, білім беру ұйымдарында күрделі жөндеу жүргізу, мектептердің материалдық-техникалық базасын нығайту, қала мен аудандардың білім беру жүйесін дамыту жөніндегі бағдарламаларды орындауға бағытталды.

Мемлекет басшысы 2015 жылғы Қазақстан халқына жолдауында отандық білім жүйесін бәсекеге бейімдеп құру жөніндегі нақты тапсырма беріп, ұлттың өресі білім нәрімен сусындағанда ғана өсетінін, білім сапасын халықаралық дәрежеге көтеру мен әлемдік білім тайталасында дамыған мемлекеттермен деңгейлес болу мәселесін қадап айтты.

Еңбек нарығындағы жағдайды және өндірістің өсуін түбегейлі жақсарту үшін орта буындағы білікті жұмысшы кадрлары мен мамандарды даярлау маңызды. Кәсіптік мектептер мен колледждердің білім беру сапасын жоғары даярлықты қамтамасыз ете отырып, сан алуан топтарға жататын отбасылар үшін қол жетімді, осы заман талаптарына неғұрлым барабар әлеуметтік арнаны ашуға болады.

Білім берудің болашағын дамыту үшін бюджет қаражатын барынша жұмылдыру мақсатындағы тиісті институтционалдық қолдауды қамтамасыз ету қажет.

Білім беру саласының кемшіліктері ретінде қызметкерлерді қайта даярлау мен біліктілігін арттыру жүйесін жетілдіруді айтуға болады. Осы себептен елдің болашақ мұқтаждарына жауап бермейтін мамандар даярлау орын алып отыр.

Елдің жетекші университеттерінде ғылыми және инжинерлік зерттеулер жүргізуге арналған мемлекеттік тапсырысты орналастырудың нақты тетігі жоқ, сондықтан да университеттер мен ғылыми зерттеу институттарының мемлекеттік бюджет қаражатынан бөлінетін зерттеушілік гранттар мен кредитттерді алуына салауатты бәсекені дамыту үшін жағдай жасалмаған.

Оқытудың сапасын қамтамасыз ету үшін білім беру қызметкерлері мен ұйымдарын материалдық ынталандыру жүйесі жоқ.

Қазіргі жалпы білім беретін мектептегі оқытудың мазмұны фактология күйінде қалып отыр, пәндік тәсілге негізделген мемлекеттік стандарттар моральдық тұрғыдан ескірген. Оқушының даралығына бағдарланған білікті көз карас жоқ. Мектепте оқу оқушының өмірлік жолын, мүдделері мен перспективаларын таңдауына нақты дәлелдемелер бермейді. Жоғары сынып оқушыларының тек 30%-ы ғана өздерінің қабілеттеріне сәйкес келетін кәсіби қызметті таңдайды, Демек, бұл жоғары сынып оқушыларының 70%-ының өмірден өз орындарын табуға мүмкіндігі аз деген сөз.

Білім беру саласында қалыптаскан ахуал республиканы дамытудың қазіргі әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайларына және жоғары дамыған елдердің прогресшіл тәжірибесіне сәйкес келеңсіз құбылыстарды болдырмау, түбегейлі ұйымдық, құрылымдық қайта құрулар, білім берудің мазмұнын жаңарту және мамандар даярлаудың сапасын жетілдіру қажет екенін көрсетеді.

Білім беру жүйесіндегі басты міндет халықтың барлық деңгейлер мен сатыларда сапалы білім алуына қол жетімдігін кеңейтумен айқындалды. Осыған байланысты білім саласындағы күш жігер оның сапасын қамтамасыз ету жүйесін құруға бағытталуы тиіс. Білім беру жүйесіндегі басты міндет пен іліспе мақсат үздіксіз білім беру принципін еңгізу болып табылады. Сапа мынадай аспектіде қарастырылады: қазіргі кезде білім беру деңгейлерінің әрбірі өздері үшін тіршілік етіп жатқандай. Келесі онжылдықтың мақсаты, бір жағынан, адамның ілгершіл дамуын қамтамасыз ететін біріңғай ұлттық білім беру жүйесін құру, екінші жағынан, білім берудің ұлттық жүйесінің жалпы әлемдік жүйемен интеграциялануын қамтамасыз ету болып табылады. Алдағы 10 жыл ішінде білім беру жүйесін адамды біліммен ғана қамтамасыз етіп қоймай, сонымен бірге осы білімді білікті пайдалана білу және үздіксіз оқу

дағдыларына баулу жүйесі етіп қайта құру күтіп тұр.

Білім беру жүйесі экономикалық және әлеуметтік салалардан оқшау тіршілік етуін тоқтатуға тиіс. Оны үлкен әлеуметтік-экономикалық жүйенгің бір бөлігі болу және ел экономикасын адам ресурстарымен қамтамасыз ету міндеттерін шешу күтіп тұр.

Жалпы білім беру жүйесін дамытуда келесідей міндеттерді шешуді қажет етеді:

– оқыту мен тәрбиелеу жүйесінің бірлігін қамтамасыз ету;

– білім беру ісіндегі басқару жүйесін жетілдіру;

– білім беру саласына мемлекеттік бюджеттен бөлінген қаржыны тиімді игеру.

– білім беру жүйесінде әріптестікті дамыту үшін жағдайлар жасау;

– білім мен ғылымның іс жүзінде шетелдік білім беру салаларымен интеграциялануын қамтамасыз ету;

– ресурстарды жұмылдыру арқылы білім беру жүйесінің тиімділігін арттыру.

Білім берудің әр түрлі деңгейлері үшін бағдарламаның үйлесімділігін қамтамасыз ету арқылы білім берудің мазмұнын жаңарту маңызды болып табылады. Жалпы оқу процесін ұйымдастыруды қатаң стандарттаудан ұдайы жетілдіруге бағдарланған, ақылға қонымды шекте реттеліп отырған нысанға көшіруді жүзеге асыру күтіп тұр. Жаңарудың әрбір кезеңіне жеткілікті ресурстық қамтамасыз етумен қолдау көрсетілуге тиіс.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасының «Білім туралы» Заңы, 18 қаңтар 1992 ж.

2 Қазақстан Республикасының білімді дамытудың мемлекеттік бағдарламасы // 2012

3 Ысмағұл Н. Білімді ел – бәсекеге қабілетті ел // Атырау облыстық газеті – 2014, 28 тамыз

4 Әбдіманапов С.К. Кредиттік оқыту жүйесі // Егемен қазақстан – 2004 1 қазан

5 Интернет көзінен http://el.kz/m/articles/view/content-4021 // 2012 4 желтоқсан

6 Түймебаев Ж. «Білім туралы жаңа заң – сапалы білімге кепілдік береді»// Егемен Қазақстан 2007, 16 тамыз

7 «Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі білім беруді дамыту тұжырымдамасы // Білім және ғылым хабаршысы, 2013, № 1, 3-18 б.

8 Қоңыратбай Т., Әуелбаева С. «Ы.Алтынсарин – Білім мәдениетінің негізін салушы» // Білім, 2014. – №3. – 36-39 б.

9 Садвакасова З.Т. Образование в Казахстане: начало и конец XX века» /// Саясат, 2014. – № 12 – С. 77-80.

10 «Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2011 – 2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы» // Қазақстан Республикасы Президентінің № 1118 Жарлығы

11 Интернет көзінен www.stat.gov.kz

References

1 Kazakstan Respublikasynyn «Bilim turaly» Zany, 18 kantar 1992 zh.

2 Kazakstan Respublikasynyn bilimdi damytudyn memlekettik bagdarlamasy // 2012

3 Ysmagul N. Bilimdi el – basekege kabiletti el // Atyrau oblystyk gazeti – 2014, 28 tamyz

4 Abdimanapov S.K. Kredittik okytu zhyjesi // Egemen Kazakstan – 2004 1 kazan

5 Internet kozinen http://el.kz/m/articles/view/content-4021 // 2012 4 zheltoksan

6 Tujmebaev Zh. «Bilim turaly zhana zan – sapaly bilimge kepildik beredi»// Egemen Kazakstan 2007, 16 tamyz

7 «Kazakstan Respublikasynyn 2015 zhylga dejingi bilim berudi damytu tuzhyrymdamasy // Bilim zhane gylym habarshysy, 2013, № 1, 3-18 b.

8 Konyratbaj T., Auelbaeva S. «U. Altynsarin – Bilim madenietinin negizin salushy» // Bilim, 2014, №3 36-39 b.

9 Sadvakasova Z.T. Obrazovanie v Kazahstane: nachalo i konec XX veka» /// Sajasat, 2014. № 12 s.77-80

10 «Kazakstan Respublikasynda bilim berudi damytudyn 2011 – 2020 zhyldarga arnalgan memlekettik bagdarlamasy» // Kazakstan Respublikasy Prezidentinin № 1118 Zharlygy

11 Internet kozinen www.stat.gov.kz

Аширбекова Л.Ж.,
Орынбасаров Н.Е.

Мемлекеттік орган қызметі тиімділігін бағалауды жетілдіру жолдары

Қазіргі таңда мемлекеттік органның қызметінің тиімділігін бағалауға көптеген күш жұмсалуда. Мемлекеттік органның қызметінің тиімділігін бағалауды жетілдіруге қатысты реформалар бүгінгі күннің басты мәселесінің бірі. Еліміздегі мемлекеттік органдардың қызметінің тиімділігінің жетілуі – сапалы қызмет көрсетудің дамуының алғышарты. Қазіргі таңда, мемлекеттік органдар мен мемлекеттік қызметшілердің қызмет тиімділігін арттыру бойынша талдаулар мен зерттеулер саны көптеп кездеседі. Тиімділік теориясының дамуына экономика, басқару және мемлекеттік басқару теориялары зор үлес қосады. Алайда, бағалау көп жағдайда көрсеткіштер және аттестациялау түрінде жүргізіліп келеді. Бағалаудың мұндай түрлері мемлекеттік қызметшілер тарапынан ресмилік деп, олардың еңбегіне сай жалақы алуына еш әсерін тигізбейді деп қабылданады. Осылайша, мемлекеттік органдар жұмыс нәтижелігінің тиімділігін арттыру, мемлекеттік қызметтің кадрлық әлеуетін қалыптастыру, қолдану мен дамытудың маңызы арта түсті.

Түйін сөздер: Мемлекеттік орган, мемлекеттік қызмет, тиімділік, бағалау жүйесі, жұмыс нәтижелілігі.

Ashirbekova L.J.,
Orynbasarov N.E.

Ways of improvement of an assessment of efficiency of activity of government bodies

Now many efforts for an assessment of efficiency of government bodies are applied. Reforms concerning improvement of an assessment of efficiency is one of the main issues of today. Increase of efficiency in activity of government bodies – is an indispensable condition for development of high-quality services. Now many analyses and researches in the sphere of increase of efficiency of activity of government bodies and public servants meet. In development of the theory of efficiency make a big contribution of theories of economy, management and public administration. Nevertheless, in most cases the assessment is carried out in the form of indicators and certification. Such forms of an assessment are perceived from public servants as formal, and not influencing compensation. Thus, the importance of increase of efficiency of works of government bodies, formations and developments of personnel potential of the state activity increases.

Key words: Government body, public service, efficiency, system of an assessment, productivity of work.

Аширбекова Л.Ж.,
Орынбасаров Н.Е.

Пути совершенствования оценки эффективности деятельности государственных органов

В настоящее время прилагается много усилий для оценки эффективности государственных органов. Реформы, касающиеся улучшения оценки эффективности, являются одним из главных вопросов сегодняшнего дня. Повышение эффективности в деятельности государственных органов является обязательным условием для развития высококачественных услуг. В настоящее время проводится много анализа и исследований в сфере повышения эффективности деятельности государственных органов и государственных служащих. В развитие теории эффективности вносит большой вклад теория экономики, управления и государственного управления. Тем не менее, в большинстве случаев оценка проводится в виде показателей и сертификации. Такие формы оценки воспринимаются со стороны государственных служащих как формальные, и никак не воздействующие на оплату труда. Таким образом, возрастает значимость повышения эффективности работ государственных органов, формирования и развития кадрового потенциала государственной деятельности.

Ключевые слова: государственный орган, государственная служба, эффективность, система оценки, результативность работы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 65.9 (2)

Аширбекова Л.Ж., *Орынбасаров Н.Е.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: nauka_93-94@mail.ru

МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАН ҚЫЗМЕТІ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Мемлекеттік органдардың тиімділігі – екі құрылымның бірлесіп жұмыс істеуінің нәтижесінде ғана іске асырылады. Яғни басқарушы өкілеттік органдар мен мемлекеттік ережеге сай басқарылатын тұлғалар мен жергілікті мемлекеттік құрылымдардың ауызбіршіліктен туындаған қызметінің нәтижесі.

Жалпы алғанда, қай елде болмасын мемлекеттік органдардың қызметтің тиімділігін, азаматтарға қолжетімділігін арттырып, туындаған мәселелердің оңтайлы шешілуіне ықпал ету мақсатында бағалау жүйесін қолдану және оны белгілі бір кезеңде өзгертіп отыру халықаралық тәжірибеде бар нәрсе екендігін нақтылауымыз қажет болып отыр. Мұның қоғамдағы ішкі саяси және экономикалық тұрақтылықты қалыптастыруға, халықтың биліктегілер мен болашаққа деген сенімін бағамдап, әлемде етек алған қаржы дағдарысына қарсы пәрменді әрекеттерге баруға да өзіндік септігі тиетіндігіне шүбәміз жоқ. Сайып келгенде, осыншалықты ауқымды бағыттарды қамтитын бағалау жұмыстарының түпкі нәтижелері мемлекеттің ұзақ мерзімді даму стратегиясын айқындап алуына алғышарттар жасап, болашағымызды болжап, жоспарлауға мүмкіндік береді [1].

Одан әрі республикалық ведомостволар тарапынан тікелей басшылық жасалатын жекелеген салаларда, өңірлерде мемлекеттік органдардың алға қойылған стратегиялық мақсат-міндеттерді орындау немесе соған қол жеткізу деңгейі бойынша бағалау әдістемелерін жетілдіру жолдарын қарастыру қажет. Жоғарыда айтылып кеткендей, Елбасы мен Үкімет белгілеген стратегиялық мақсат-міндеттерді орындау көрсеткіштері жөнінен еліміздің әр өңірлерінде жүргізілген бағалау жұмыстарының нәтижелері өзге өңірлермен салыстырып, ерекшелектеріне қарап бағалануы тиіс. Мұнда мемлекеттік бағдарламалар бойынша берілген тапсырмалардың орындалуы, инвестициялық жобаларға бөлінген қаражаттың игерілуі, мемлекеттік қызметтің сапасы, аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму динамикасына қатысты талаптар мен шарттар жан-жақты ескеріліп, қамтылады

Қызметті бағалау жүйесінің басты мақсаты – кез-келген деңгейдегі мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін бағалау мен міндеттер мен қызметтердің жүзеге асырылудағы тиімділік

көрсеткіштерін анықтау [2]. Елбасының барлық деңгейдегі мемлекеттік органдардың қызметтері тиімділігіне әр жыл сайын бағалау жүргізу жүйесін бекіту арқылы Қазақстан мемлекеттік басқару саласында сапалы жаңа кезеңге аяқ басты. Қазіргі кезеңдегі мемлекеттік органдар қызметі тиімділігін жетілдірудің стратегиялық міндеттеріне келетін болсақ:

1. Бүгінгі таңда нарықтық бастама мемлекеттің белсенді де жедел араласуын қажет етеді;

2. Экономикалық және әлеуметтік салалардағы белсенді саясат мемлекеттің рөлін көтеруді білдіреді. Нәтижесінде – бұл қоғамның қажеттілігіне сәйкес, тиімді заңдар мен нормативті-құқықтық актілерді дайындау және орындау;

3. Мемлекеттік органдар қызметінің тиімділігін арттыру – Қазақстанның болашағын анықтайтын негізгі фактор. Яғни, бұл – маңызды стратегиялық міндет. Сондықтан, бүгін мемлекеттік қызметшілердің және мемлекеттік органның жалпы жұмысының тиімділігін арттыру керек және тиісінше, мемлекеттік ресурстарды ұтымды қолданған жөн;

4. Мемлекеттік аппараттың жалпы және оның жекелеген буындарының жұмысының тиімділігін арттыру алдыңғы қатарлы ақпараттық және телекоммуникациялық технологияларды ендіруге жағдай жасауы керек.

Мемлекеттік органдардың бюджет қаражатын мақсатты игеру, мемлекеттік қызмет түрлерін көрсету, қызметкерлер құрамын басқару, ақпараттық технологияларды қолдану аясын кеңейтумен байланысты қолданылатын әдістемелерді қайта қарап, соның негізінде жергілікті атқарушы құрылымдар қызметінің деңгейін көтеру талқылануы міндетті.

Бағалау жүйесін дамытудың негізгі мақсаты жеке-жеке әрбір мемлекеттік орган, ұлттық холдинг, мемлекет қатысатын компания мен ұйым және тұтастай мемлекеттік басқару жүйесі қызметінің тиімділігін ұдайы арттыруды қамтамасыз ету болып табылады [3].

Көрсетілген мақсатқа қол жеткізу үшін мынадай міндеттерді шешу көзделелуі тиіс:

1. Мемлекеттік саясатты әзірлеуге, оны іске асыруға және бақылауға жауапты болып табылмайтын, бағалауға уәкілетті бірыңғай органды айқындау;

2. Ішкі бақылау қызметтерін аудит қызметтеріне айналдыру және барлық мемлекеттік органдарда, ұлттық холдингтерде, мемлекет қатысатын компаниялар мен ұйымдарда осындай аудит қызметтерін құру;

3.Басқару жүйесінің (барлық ресурстарды пайдалану), мемлекеттік орган қалыптастыратын және іске асыратын саясаттың тиімділігін бағалау бөлігінде талдамалық құрамдасты күшейту жолымен басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін уақтылы, сапалы және дәйектілі ақпаратпен қамтамасыз ету.

Бағалау жүйесінің жаңа моделі мынадай қағидаттарға негізделуі тиіс (1-сурет).

1-сурет – Бағалау жүйесінің жаңа моделінің қағидаттары

1. объективтілік қағидаты – жан-жақты және толық тәуелсіз бағалау жүргізу, мүдделер қайшылығын болдырмау;

2. дәйектілік қағидаты – ақпаратты бағалаатын мемлекеттік органға тәуелсіз ақпарат көздерінен алу;

3. жариялылық қағидаты – құпиялылық режимін және қызметтік немесе заңмен қорғалатын өзге де құпияны қорғауды қамтамасыз етуді ескере отырып, тиімділікті бағалаудың нәтижелерін бұқаралық ақпарат құралдарында жариялау;

4. әмбебаптық қағидаты – бағалау тетіктерін мемлекеттік орган мен ұйымдардың әртүрлі ұйымдық құрылымдарына, олардың қызметінің әртүрлі салаларына (ерекшеліктеріне) қолдану мүмкіндігі;

5. өзектілік қағидаты – мемлекеттік басқару жүйесін дамытудың ағымдағы қажеттіліктеріне сай болу мүмкіндігі [4].

Мемлекеттік орган қызметін бағалаудың тиімділігін арттыру және оны дамыту үшін келесідей міндеттер мен ұсыныстар орындалуы керек:

1. Әрбір жергілікті мемлекеттік органдарға өзінің жұмысына өзі баға бере алатындай жүйені құру қажет. Яғни «жоспарла – орында» моделінен «жоспарла – орында – тексер – жетілдір» моделіне көшу қажет;

2. Мемлекеттік және жергілікті басқару органдарына өз жұмысына өзі талдау жасап, және оны дамыта алатындай билік беретін модель құру керек;

3. Ішкі бақылау қызметтерін аудит қызметтеріне айналдыру;

4. Әрбір персоналдардың бағалаудағы деңгейін көтеру керек;

5. Мемлекеттік қызметтің сапасын арттыру үшін арнайы стандарттық ережелерді заң негізінде белгілеу қажет;

6. Мемлекеттік органның қызметінің тиімділігін бағалауда тек қана құзіретті органдардың шешімі ғана емес, сонымен қатар қарапайым халықтың ойымен де санасуы керек.

7. Мемлекеттік қызметкерлердің біліктілігін тек кәсіби тұрғыдан ғана емес, адамгершілік қағидалар тұрғысынан арттыру керек;

8. Мемлекеттік органдарда технологиялық базаны дамыту;

Қорыта келе, мемлекеттік органның жұмыс нәтижелігін арттырудың қолданыстағы әдіс-тәсілдерін арттыруда, мына жағдайды ескерген дұрыс. Кез келген ұйымда жұмыс нәтижелігін, қызметтің тиімділігін арттырудың басты алғышарты – қызметшілердің өз ісіне деген құрметі мен сүйіспеншілігі болып табылады. Яғни, әр адам өз ісінің маманы болмаса, қызметте де жақсы нәтиже көрсете алмайды. Сондықтан да әр қызметші өз ісінің маманы болуы қажет.

Әдебиеттер

1 Атаманчук Г.В. Государственное управление: организационно- функциональные вопросы. – М., 2000.

2 Қазақстан Республикасының мемлекеттік және жергілікті өзін-өзі басқарудың тиімділігін арттыру жөніндегі шаралар туралы. – 2009, желтоқсан-1// www. akorda. kz.

3 Эффективное государственное управление: материалы III Акад. симпозиума. – Астана: Акад. гос. Упр. При Президенте РК, 2011. – 101 б.

4 Повышение эффективности деятельности органов государственной власти. – М.: Издательство «Алекс», 2005. – 180 с.

References

1 Atamanchuk G.V. Gosudarstvennoe upravlenie: organizacionno- funkcionalnye voprosy. – M., 2000.

2 Kazakhstan Respublikasynyn memlekettik jane lergilikti ozin-ozi baskarudyn tyimdiligin arttyru jonindegi sharalar turaly.-2009, jeltoksan-1// www. akorda. kz.

3 «Effektivnoe gosudarstvennoe upravlenie: materialy III Akad. Simpoziuma. – Astana: Akad. Gos. Upr. Pri. Prezidente RK, 2011. – 101 b.

4 Povyshenie effektivnosti deyatelnosti organov gosudarstvennoi vlasti. – M.: Izdatelstvo «Aleks», 2005. –180 s.

Казбекова Ж.Б.,
Кушенова Ш.А.

Система управления финансовыми рисками на предприятии

В данной статье рассматриваются проблемы управления финансовыми рисками на предприятии в условиях перехода к открытой валютной позиции и ослабления национальной валюты Казахстана. Рассмотрена актуальность управления финансовыми рисками и совершенствования системы управления финансовыми рисками на предприятиях Республики Казахстан. Приведено определение понятия управления рисками, описан процесс управления финансовыми рисками на предприятии. Дана характеристика основных видов финансовых рисков предприятий. Приведена оценка действующих убыточных предприятий в Казахстане. Рассмотрены методы управления финансовыми рисками, из них подробно изучены методы прогнозирования, планирования и метод страхования. Даны результаты мониторинга предприятий, представляющих основные отрасли экономики страны, и доля предприятий, испытавших негативное влияние от изменения валютных курсов. Сформулирован вывод о целесообразности введения в компаниях интегрированных систем управления рисками.

Ключевые слова: финансовые риски, система управления финансовыми рисками, методы оценки финансовых рисков, методы управления рисками, метод планирования и прогнозирования, страхование.

Kazbekova Zh.B.,
Kushenova Sh.A.

Financial risk management system at the enterprise

Problems of financial risk management in the enterprise in conditions of open currency position and Kazakhstan national currency weakening processes are considered. The relevance of financial risk management and improvement of financial risk management system of Kazakhstan enterprises are shown. The definition of risk management is given, financial risk management process of the enterprise is described. Characteristics of main types of financial risks of enterprises is considered. The evaluation of acting unprofitable enterprises in Kazakhstan is given. Methods of financial risk management are considered, and out of them forecasting and planning methods, and also insurance methods are emphasized. The results of the monitoring of enterprises-representatives of main Kazakhstan economy's sectors and share of enterprises suffered from negative currency rates changes are worked out. The conclusion of practicability of integrated risk management systems in companies is enunciated.

Key words: financial risk, financial risk management system, risk management, methods of evaluation of financial risks, risk management techniques, the method of planning and forecasting, insurance.

Казбекова Ж.Б.,
Кушенова Ш.А.

Кәсіпорынның қаржылық тәуекелдерді басқару жүйесі

Бұл мақалада Қазақстандағы ұлттық валютаның әлсіреуі мен ашық валюталық позицияға көшу кезеңіндегі кәсіпорынның қаржылық тәуекелдерін басқару мәселелері қарастырылған. Қазақстан Республикасындағы кәсіпорындардың қаржылық тәуекелдерін басқару жүйесін жетілдіру мен қаржылық тәуекелдерді басқару өзектілігі қарастырылған. Тәуекелді басқарудың мәні ашылып, кәсіпорындағы қаржылық тәуекелді басқару үрдісі сипатталған. Кәсіпорынның қаржылық тәуекелдерінің негізгі түрлері бойынша сипаттама берілген. Қазақстандағы қазіргі таңдағы зиян шегуші кәсіпорындарға бағалау жүргізілген. Қаржылық тәуекелдерді басқару әдістері, оның ішінде болжамдау, жоспарлау әдісі мен сақтандыру әдісі егжей-тегжейлі қарастырылған. Еліміздің экономикасының негізгі салалары бойынша қызмет ететін кәсіпорындардың және валюта бағамының өзгерісінен жағымсыз әсер алған кәсіпорындар үлесінің мониторинг нәтижелері көрсетілген. Компаниядағы тәуекелдерді басқаруды мақсатты жүргізу бойынша тұжырымдама келтірілген.

Түйін сөздер: қаржылық тәуекел, қаржылық тәуекелдерді басқару жүйесі, қаржылық тәуекелдерді бағалау әдістері, тәуекелдерді басқару әдістері, жоспарлау және болжау әдісі, сақтандыру.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.63, 336.64

Казбекова Ж.Б., *Кушенова Ш.А.

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

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Введение

Национальная экономика РК сталкивается с глобальными вызовами, которые были озвучены Президентом РК Н.А. Назарбаевым в «Стратегии – 2050», в своем Послании народу Казахстана «Нұрлы Жол – путь в будущее» и в Послании от 30 ноября 2015 года. В условиях усиливающейся волатильности внешней среды для предприятии особое значение приобретает необходимость совершенствования системы финансового риск – менеджмента на уровне отдельных предприятий РК. Нестабильность экономической конъюнктуры, повышение требований потребителей к производимым продуктам, развитие информационных технологий, возрастание роли человеческого капитала, рост неопределенности и другие факторы приводят к переосмыслению и повышению значимости риск-менеджмента, как одного из факторов успешного управления. Мировая практика демонстрирует активное развитие процессов стандартизации в области управления рисками, как на национальном, так и международном уровнях. Система риск-менеджмента должна отвечать современным экономическим и иным (технологическим, правовым и т.д.) реалиям, а также уровень затрат на нее не должен быть чрезмерным. Компаниям необходимо сбалансировать систему оптимального уровня защищенности и соответствующий ему комплекс затрат по управлению рисками.

Анализируя финансово-хозяйственную деятельность Казахстанских предприятий, можно отметить, что их функционирование сопровождается многочисленными финансовыми рисками, усиливающими свое влияние в условиях рыночной экономики. Особенно ярко глубина и последствия финансовых рисков проявляются в современных условиях на фоне перехода к открытой валютной позиции и ослабления национальной валюты. Финансовые ценовые и валютные риски влияют на результаты финансовой деятельности и финансовую стабильность казахстанских организаций, ограничивают их деловую активность, источники финансирования. Поэтому определение сущности и содержания финансовых рисков, разработка форм и методов их минимизации применительно

к предприятиям – одна из актуальных задач финансового управления.

Одним из основных принципов любой предпринимательской деятельности является стремление к получению максимальной прибыли, что неизбежно связано с риском, поскольку рыночная ситуация носит вероятностный характер. Чем выше шанс получить прибыль, тем выше риск. В условии постоянно меняющихся внешних экономических факторов как, к примеру, цены на энергоносители и зависимость от них стабильность национальной валюты. А решения, способные обеспечить высокие результаты обычно самые рискованные, и поэтому большая готовность идти на риск стимулируется большей надеждой на успех [1]. Таким образом, предприятия, имеющие высокий уровень риска, также имеют и высокий уровень возможной прибыли, понятия как риск и доходность являются взаимозависимыми, и полное исключение из деятельности предприятия риска приведет к полному отсутствию прибыли. Потому рациональным шагом для предприятии является управление финансовыми рисками.

Экспериментальная часть

Управление рисками – комплекс мероприятий, включающих идентификацию, анализ, снижение и мониторинг рисков с целью снижения отклонения фактических показателей реализации проекта от их запланированных значений.

Выгоды, приносимые фирме хорошей программой управления рисками, состоят в снижении себестоимости за счет снижения потерь имеющихся активов в уже освоенных фирмой операциях и в увеличении доходов за счет осознанного участия в тех прибыльных направлениях бизнеса, которые на интуитивном уровне кажутся слишком рискованными.

Занимаясь хозяйственной деятельностью на рынке, абсолютно избежать риска практически невозможно. Финансовому риску присуще то, что позитивный итог от него может быть получен не обязательно в каждом отдельном случае, а достигается в среднем, в результате неоднократных рискованных действий. Поэтому целесообразно создавать фонды возмещения потерь от рискованных операций, источником которых служит полученная прибыль; являясь основным результирующим показателем, прибыль также может выступать в роли фактора, создающего определенные гарантии дальнейшему существованию фирмы, поскольку она и ее накопление на предприятии в наибольшей степени позволяют ограничить и преодолеть риски, связанные с реализацией товара на рынке, а также инвестировать мероприятия по повышению конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Важнейшей обобщенной функцией прибыли можно считать обеспечение условий существования предприятия, а величину прибыли, полученную за отчетный период, – основным источником материального обеспечения мероприятий быстрого реагирования на изменения окружающей среды и, следовательно, главным фактором минимизации риска на перспективу, непосредственно связанным с фактором нормы прибыли [2].

Следует подчеркнуть, что снижение издержек, как и увеличение нормы прибыли, является не самоцелью, а средством достижения больших финансовых результатов. Соответственно и рост нормы прибыли может свидетельствовать об оптимальности финансовых процессов лишь в той мере, в которой соотношение ее составляющих (прибыли и издержек) обеспечивает увеличение абсолютного объема прибыли, повышение конкурентоспособности и снижение риска на перспективу.

Алгоритм управления финансовыми рисками можно представить в виде следующих элементов (рис. 1).

Управление финансовыми рисками в свою очередь предполагает собой совокупность различных методов, моделей и подходов для уменьшения вероятности возникновения угрозы и размера убытков. Ключевым этапом управления финансовыми рисками является оценка вероятности возникновения угрозы и размер абсолютных потерь [3].

Все методы оценки риска можно разделить на две группы: количественные и качественные. К количественным методам относят объективную, численную оценку вероятности потери капитала/денег и используют для этого статистические методы анализа. Качественные же методы дают субъективную оценку возможности возникновения риска на основании мнений экспертов (Рисунок 2). Преимущества использования количественных методов заключается в возможности быстрого расчета и диагностики текущего уровня финансового риска. К преимуществам качественных методов можно отнести возможность оценки качественных факторов, влияющих на возникновение риска [3].

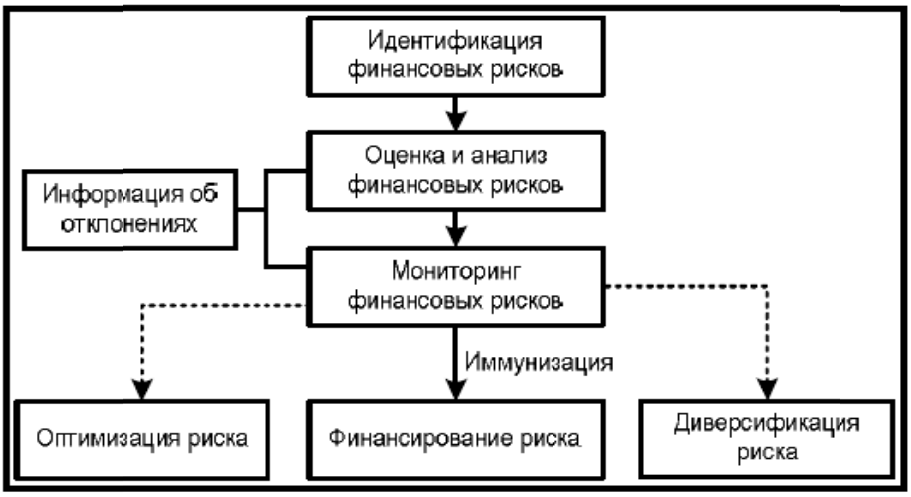


Рисунок 1 – Процесс управления финансовыми рисками [2]

Рисунок 2 – Методы управления финансовыми рисками [3]

Обобщая приведенные методы оценки финансового риска, можно отметить, что их сущность и содержание направленно на оценку вероятности получения финансовых потерь при достижении желаемого целевого результата финансовой деятельности в силу неопределенности условий его реализации. Основные виды финансовых рисков, характеризующих деятельность субъектов хозяйствования, представлены на рисунке 3.

При анализе финансовых рисков, разделив их на виды и используя вербальные, математические методы, экспертизу и опыт специалистов, предприятия могут анализировать неопределенность, связанную с каждым из видов рисков. Риск способствует формированию новых подходов, разработке новейших программных продуктов. Он заставляет предпринимателя постоянно находиться в поиске новых возможностей, средств предотвращения возможных неудач, в условиях высокого уровня неопределенности с целью обеспечение его долгосрочной финансовой устойчивости, что невозможно без создания эффективной системы управления финансовыми рисками, элементом которого является стратегия управления риском снижения финансовой устойчивости. Финансово-устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, оборотные средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредитной задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. Определение финансовой устойчивости вызывает особый интерес с позиций оценки рисков предприятий с учетом анализа уровня убыточности казахстанских предприятий.

Рисунок 3 – Характеристика основных видов финансовых рисков предприятий [4]

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень риска, связанного со способами формирования структуры собственных и заемных средств, которые используются предприятием для финансирования активов. Они дают возможность измерить степень устойчивости предприятия в финансовом соотношении, его возможности бесперебойно работать. По сравнению с крупными и средними предприятиями финансовая устойчивость предприятий достаточно низка, что определяет высокий уровень финансовых рисков, сопровождающих их деятельность. Следовательно, усиление финансовой устойчивости предприятий является одним из необходимых условий повышения эффективности их деятельности, что будет одновременно обеспечивать снижение финансовых рисков [2].

Одним из важных коэффициентов показатели финансовой устойчивости, характеризующих риск утраты ликвидности формами хозяйствования, выступает показатель платежеспособности, который характеризует способность рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам. Количественно этот показатель определяется на основе расчета коэффициента покрытия или коэффициента текущей ликвидности как отношения фактической стоимости находящихся в наличии у организации оборотных активов к наиболее срочным обязательствам организации в виде краткосрочных кредитов, займов и кредиторской задолженности. Коэффициент покрытия или текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность организации на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Чем больше величина оборотных активов по отношению к текущим пассивам, тем выше вероятность погашения краткосрочных обязательств предприятий.

Результаты и обсуждение

В мировом опыте использования этого показателя нормальным считается значение, приближенное к двум. Если отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств организации ниже этой величины, она не в состоянии полностью и в установленные сроки рассчитаться по своим обязательствам. Обоснование допустимого значения данного показателя за висит от многих факторов. Для организаций в отраслях промышленности и строительства, обладающих высокой материалоемкостью (незавершенное производство и длительный производственный цикл) значение показателя будет выше, чем для организаций в сфере торговли, общественного питания и связи.

Данные табл. 1 показывают, что около трети предприятий работают с убытками, и это также генерирует дополнительные финансовые риски не только для самих предприятий, но и для всей системы межхозяйственных связей. Предбанкротное состояние и банкротство предприятия может повлечь за собой увеличение финансовых рисков для всех его партнеров, включая крупные организации и финансовые институты.

Таким образом, приведенные выше данные свидетельствуют о высоких рисках, с которыми сталкиваются организации в процессе своей финансово- хозяйственной деятельности. Поэтому в этой ситуации особое значение приобретает правильно выстроенная система управления рисками.

В условиях необходимости управления финансовыми рисками большое значение приобретает методы управления финансовыми рисками, к которому можно отнести – финансовое прогнозирование, дополняемое на низовом уровне финансовым планированием. Финансовое прогнозирование метод управления финансовыми рисками, путем исследования и разработки возможных путей развития финансов предприятия в перспективе. Его задача – определить предполагаемый объем финансовых ресурсов в прогнозируемом периоде, найти источники их формирования и направления наиболее эффективного использования на основе складывающихся тенденций

и с учетом воздействия на них различных факторов. Прогнозирование позволяет рассмотреть возможные альтернативы разработки финансовой стратегии, обеспечивающей достижение предприятием стабильного положения на рынке и прочей финансовой устойчивости [5].

Таблица 1 – Группировка предприятий по результатам финансово-хозяйственной деятельности

Периоды	Предприятия получившие доход			Предприятия получившие убыток		
	количество предприятий, единиц	в% к общему количеству предприятий	сумма дохода, млн. тенге	количество предприятий, единиц	в% к общему количеству предприятий	сумма убытка, млн. тенге
2014						
I квартал	3 293	52,0	1 819 911	3 035	48,0	793 978
II квартал	4 051	63,7	2 230 174	2 307	36,3	361 478
III квартал	4 291	66,4	2 099 256	2 170	33,6	269 121
IV тоқсан	3 898	59,9	1 665 608	2 608	40,1	471 536
2014	4 204	64,5	6 542 235	2 310	35,5	1 441 581
2015						
I квартал	3 317	49,2	1 073 209	3 426	50,8	487 696
II квартал	4 311	61,0	1 505 576	2 753	39,0	359 967
III квартал	4 317	62,3	1 992 514	2 616	37,7	3 966 471

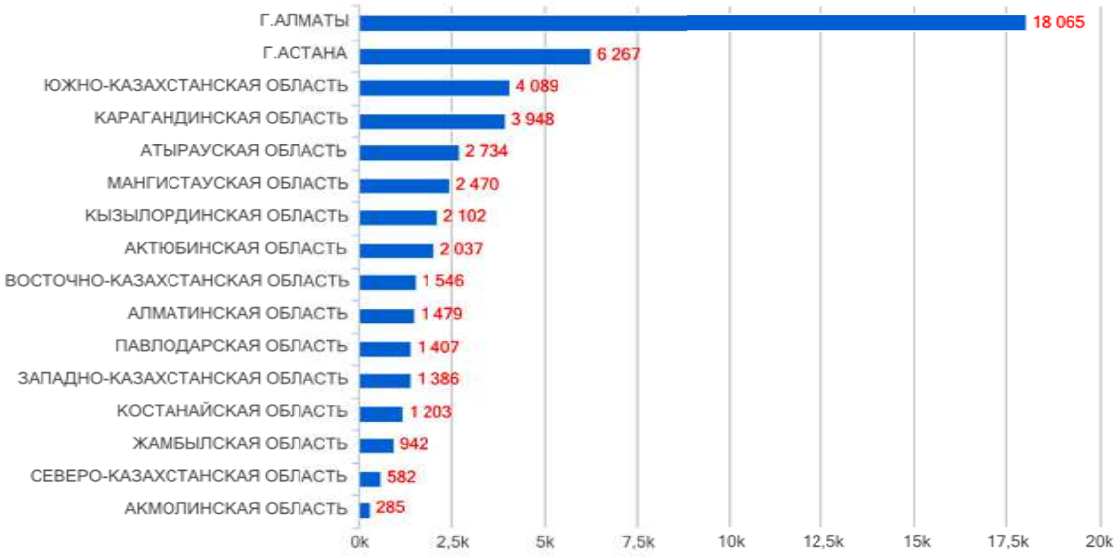


Рисунок 4 – Количество предприятий, получивших убыток, по отчету о финансово-хозяйственной деятельности за 2014 год

С помощью финансового прогнозирования добиваются взаимостыковки разных направлений деятельности предприятия, увязывая потребности в инвестициях с наличием финансовых ресурсов, оно позволяет согласовывать различия, часто противоречивые сведения, цели – например, увеличение объема продаж с необходимостью одновременного уменьшения доли заемных средств в суммарных ресурсах предприятия. Финансовое прогнозирование дает воз-

можность сравнивать разнообразные сценарии развития финансирования предприятия и на основе систематизации и осмысления полученной информации выбирать оптимальные пути движения вперед, предвидеть вероятные трудности на пути к стабильному процветанию, предупреждать негативные последствия реализации избранных путей развития.

Прогнозирование позволяет оценить перспективы предприятия, помогает ответить на вопрос, что его ожидает в будущем – финансовое благополучие или банкротство. Одним из главных достоинств прогнозирования является то, что оно служит базой для принятия вполне осознанных и обоснованных плановых решений. Без него не обойтись, принимая любой инвестиционный проект, так как именно будущие выгоды вложения средств определяют тактику сегодняшнего поведения предприятия и влияют на выбор им соответствующего направления инвестиций.

Успешное осуществление финансового прогноза требует его имитационного изучения для достаточно широкого набора предложений относительно вариантов управления и условий среды. Система бухгалтерского учета не позволяет осуществлять такой прогноз с достаточной быстротой и легкостью: не только отсутствие специализированных блоков прогноза является здесь причиной. Этому препятствует в значительной степени сама структура бухгалтерских систем, нацеленная на получение абсолютно достоверной и детерминированной информации в строго определенной законодательством форме, исключающей любые оценки, кроме количественных.

Рассмотрим необходимые условия для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий в современных условиях. Так, наиболее полную информацию о существующем экономическом положении может дать, по нашему мнению, только финансовый план.

Финансовый план представляет собой баланс доходов и расходов. В состав доходов включаются прежде всего доходы, получаемые за счет устойчивых источников собственных средств. При необходимости в доходную часть включаются суммы, получаемые за счет заемных средств. К устойчивым источникам собственных доходов относятся прибыль, амортизационные отчисления, отчисления в ремонтный фонд, кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Цель составления финансового плана состоит в увязке доходов с необходимыми расходами. При превышении доходов над расходами сумма превышения направляется в резервный фонд [6].

При превышении расходов над доходами определяется сумма недостатка финансовых средств. Эти дополнительные финансовые средства могут быть получены за счет выхода предприятий на фондовый рынок, кредитов или займов, благотворительных взносов и т.д. Если источник дополнительных финансовых средств уже точно известен, то эти средства включаются в доходную часть, а возврат их – в расходную часть финансового плана.

Финансовый план составляется на перспективу (свыше года), на год с разбивкой по кварталам и на более короткий период времени (оперативный). Таким образом, финансовый план бывает долгосрочным, годовым, квартальным, оперативным. Долгосрочный финансовый план составляется как основной раздел бизнес-плана.

Финансовый план выявляет предпринимательский потенциал предприятия, так как в этом разделе рассчитывается эффективность вложений капитала. В условиях инфляции финансовый план составляется на квартал и корректируется с учетом индекса инфляции.

Для составления финансового плана предварительно рассчитывают плановые суммы амортизационных отчислений, отчислений в ремонтный фонд, прибыли, необходимого прироста оборотных средств и прироста кредиторской задолженности, постоянно находящейся в распоряжении хозяйствующего субъекта. При разработке финансового плана следует иметь в виду, что налог на добавленную стоимость и акцизы в финансовом плане не отражаются, так как они взимаются до образования прибыли[7].

При управлении финансовыми рисками предприятий особое место отводится страхованию. Страхование рисков – «потомок» поручительства. Список видов страхования финансовых рисков обширен. Большинство финансовых гарантий охватывает основные финансовые сделки, связанные с банковскими депозитами, инвестиционными вложениями, коммерческими сделками, арендными обязательствами, ссудным кредитованием, ипотекой, операционными рисками, изменением валютных курсов, процентных ставок и другими видами коммерческих услуг, являющихся стандартными активами в портфелях страховых компаний. Во всех случаях степень финансового риска варьируется в зави-

симости от осторожности в подходах к сделкам со стороны страховщиков.

Общее стремление всех страховщиков в этом бизнесе – свести к минимуму риск, связанный с данными гарантиями, добиться страхования с нулевым коэффициентом потерь. Все это можно реализовать только с участием высокопрофессиональных специалистов, способных достоверно оценить риски, связанные с гарантией финансовых операций. В этой связи предоценочная функция (гарантированное размещение средств, анализ финансового состояния потенциального страхователя и др.) должна состоять в первую очередь из анализа инвестиционного и коммерческого риска, недвижимости и т.п.

В противном случае, если компания не способна противостоять агрессии конкурентов и проигрывает в напряженной борьбе, уровень ее защищенности можно считать понизившимся до крайне низкой отметки, близкой к нулю (вариант 2). При этом, с учетом того, что даже при продолжении ведения бизнеса, успешно атакованная компания в первую очередь будет стремиться к восстановлению основных компетенций, каналов поставки и сбыта. При этом риск-менеджмент вероятнее всего будет финансироваться по остаточному принципу, и не будет давать необходимого уровня отдачи даже при существенном финансировании, что может быть объяснено общим тяжелым положением фирмы [8]. В этих условиях говорить о поиске однозначного оптимального уровня защищенности и соответствующего ему комплекса мер по управлению рисками не представляется возможным.

Итак, формирование системы управления финансовыми рисками, как процесс выработки и осуществления решений, которые минимизируют широкий спектр влияния случайных или злонамеренных событий, в конечном счете наносящих существенных материальный ущерб фирме необходим каждому предприятию осуществляющему деятельность на казахстанском рынке.

В апреле 2015 года в стране проведен очередной мониторинг предприятий, представляющих основные отрасли экономики страны. Их число, по сравнению с IV кварталом 2014 года, увеличилось и составило 2782 (в IV квартале 2014 года – 2766), в том числе средних и крупных предприятий – 1636 против 1594 в IV квартале прошлого года.

В первые три месяца 2015 года доля предприятий, испытавших негативное влияние от изменения курса тенге к доллару США, евро и российскому рублю, снизилась и составила 23,9%, 11,5% и 17,8% соответственно (в IV квартале 2014 года – 25,1%, 16,2%, 18,2% соответственно). Доля предприятий, оказавшихся, напротив, в плюсе от изменения курса тенге к доллару США и евро, уменьшилась до 4,8% (в IV квартале 2014 года – 6,8% и 5,7% соответственно). При этом процент предприятий, которым пришлось на руку изменение курса тенге к российскому рублю, увеличился до 22,6% (в IV квартале 2014 года – 19,2%). Инвестиционная активность предприятий в I квартале 2015 года ухудшилась: доля предприятий, использовавших для финансирования инвестиций собственные средства и кредиты банков (в том числе за счет госпрограмм), понизилась до 59,9% и 5,8% соответственно (в IV квартале 2014 года – 62,9% и 6,3%). Уровень средних процентных ставок по кредитам в тенге повысился до 13,6% (в IV квартале 2014 года – 11,8%), в иностранной валюте – до 8,9% (в IV квартале 2014 года – 8,4%). Эти данные показывают нестабильность экономической ситуации и высокий уровень волатильности, что влечет за собой возможность наступления финансовых рисков и влияет на финансовую устойчивость предприятии РК.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующее заключение, исходя из прогнозов, полученных на основе исследований различных статистических данных компаний РК, что целесообразно проводить управление рисками в компании, интегрируя управление рисками во все процессы, на всех этапах осуществления деятельности предприятии. Аналитическим путем определено, что основным содержанием системы управления рисками предприятии должны являться следующие ключевые блоки: применение оценки финансового риска, методов управление финансовыми рисками, управление производственными и имущественными рисками, управление финансовыми рисками, прогнозирование рисков и планирование деятельности, страхование рисков. Из всех вышеперечисленных методов, аккумулирующий в себе последствия управления финансовыми рисками, наиболее важным является разработка и своевременное внедрения комплекса мер по управлению финансовыми рисками на предприятии.

Литература

1 Пименов Н. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2013. – 416 с.

2 Крический М. Финансовые риски. – 2-е изд. – КноРус, 2013 г. – 248 с.

3 Жданов И. Ю. Управление финансовыми рисками на предприятии. Методы и модели – «Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований» 2015 г – 3 с.

4 Этрилл П., МакЛейни Э. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов. – 1-е изд. – Альпина Паблишер, 2015 г. – 656 с.

5 Юджин Ф. Бригхем, Джоэл А. Хьюстон. Финансовый менеджмент. – 7-е изд. – Питер, 2013 г. – 592 с.

6 Крический М. Финансовые риски. – 2-е изд. – КноРус, 2013 г. – 248 с.

7 Лисовская И. Финансовый менеджмент. – 3-е изд. – Рид Групп, 2011 г. – 352 с.

8 Мягдеев А. Контроллинг финансовых рисков // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – Т. 2. – № 2. – С. 50-55.

9 Рогов М. А. Построение корпоративной системы управления рисками // Финансовый директор. – 2005. – № 2. – С. 5.

10 Проблемные аспекты в управлении финансами современных предприятий Казахстана // г. Алматы: Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, 2007 г. № 1 (55) – 0,34 п. л

References

1 Pimenov N. Upravlenie finansovymi riskami v sisteme ekonomicheskoi bezopasnosti. – 2-e izd. – M.: Iurait, 2013. – 416 s.

2 Kricheskii M. Finansovye riski. – 2-e izd. – KnoRus, 2013 g. – 248 s.

3 Zhdanov I. Iu. Upravlenie finansovymi riskami na predpriiatii. Metody i modeli – «Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovanii» 2015 g – 3 s.

4 Etrill P., MakLeini E. Finansovyi menedzhment i upravlencheskii uchet dlia rukovoditelei i biznesmenov. – 1-e izd. – Al'pina Pablisher, 2015 g. – 656 s.

5 Iudzhin F. Brigkhem, Dzhoel A. Kh'iuston. Finansovyi menedzhment. – 7-e izd. – Piter, 2013 g. – 592 s.

6 Kricheskii M. Finansovye riski. – 2-e izd. – KnoRus, 2013 g. – 248 s.

7 Lisovskaia I. Finansovyi menedzhment. – 3-e izd. – Rid Grupp, 2011 g. – 352 s.

8 Miagdeev A. Kontrolling finansovykh riskov // Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologii. – 2013. – T. 2. – № 2. – S. 50-55.

9 Rogov M. A. Postroenie korporativnoi sistemy upravleniia riskami // Finansovyi direktor. – 2005. – № 2. – S. 5.

10. Problemnye aspekty v upravlenii finansami sovremennykh predpriiatii Kazakhstana // g. Almaty: Kazakhskii ekonomicheskii universitet im. T. Ryskulova, 2007 g. № 1 (55) – 0,34 p. l

Казбекова Ж.Б., У Цзинин

Концепции оценки эффекта финансового рычага: сравнительный анализ

В данной статье рассмотрена актуальность управления эффектом финансового рычага предприятий. Приведено определение финансового рычага, описаны значения эффекта финансового рычага на предприятиях, даны ключевые концепции эффекта финансового рычага предприятий. Раскрыта методика европейской и американской концепций эффекта финансового рычага. Произведен сравнительный анализ данных концепций. Рассмотрены практическое применение европейской концепции оценки финансового рычага в Казахстане и практическое применение американской концепции оценки финансового рычага в Китае. Исходя из положения о том, что теоретические формулы не полностью соответствуют практической ситуации двух стран, существует необходимость принять во внимание некоторые неучтённые факторы. Сформулированы скорректированные формулы европейской концепции на основе реальной ситуации в Казахстане и американской концепции на основе китайской практики.

Ключевые слова: эффект финансового рычага, американская концепция, европейская концепция, сравнительный анализ, практическое применение, скорректированная формула.

Kazbekova Zh.B., U Tszinin

Concepts of evaluation the degree of financial leverage: Comparative Analysis

Relevance of the degree of financial leverage of enterprises is considered. Definition of financial leverage is given. The significance of financial leverage in enterprises is described. Key concepts of degree of financial leverage of enterprises are given. Methods of european and american concepts of the degree of financial leverage are shown. Analysis of these concepts is given. Practical application of european concept of financial leverage evaluation in Kazakhstan and practical application of american concept of financial leverage evaluation in China are considered. And as theoretical formulas are not fully sitisfied with practical situations in these two countries, there is a necessity to take into account unaccounted factors. Adjusted formulas of european concept on the basis of real situation in Kazakhstan and american concept on the basis of Chinese practice are worked out.

Key words: degree of the financial leverage; american concept; european concept; comparative analysis; practical application; adjusted formulas.

Қазбекова Ж.Б., У Цзинин

Левередж әсерін бағалау тұжырымдамалары: салыстырмалы талдау

Мақалада кәсіпорындардың қаржы тұтқасын басқарудың маңыздылығы қарастырылған. Еуропалық және американдық тұжырымдамасының қаржы тұтқасы әсеріндегі әдістері ашылған. Аталған тұжырымдамаларға салыстырмалы талдау жасалған. Қазақстанда қаржы тұтқасын бағалаудың еуропалық тұжырымдамасы практикалық тұрғыда қарастырылған. Екі елдің тәжірибелі жағдайына теориялық формуласы толықтай сәйкес келмегендіктен, есепке алынбаған кейбір факторларды назарға алу қажеттілігі туындайды.

Түйін сөздер: қаржы тұтқасының нәтижесі, американдық тұжырымдама, еуропалық тұжырымдама, салыстырмалы талдау, практикалық қолдану, өзгертілген формула.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.647/.648

Казбекова Ж.Б., *У Цзинин

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: 827194495@qq.com

КОНЦЕПЦИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Введение

Возможность изменения структуры капитала, «безопасность» дополнительного заимствования может быть оценена с помощью такого инструмента, как эффект финансового рычага.

Финансовый рычаг (Financial Leverage, FL) – одна из характеристик соотношения между заемным и собственным капиталом. С точки зрения аналитика речь идет об оценке использования займов на основе составляющих финансового рычага, когда капитал, взятый в долг под проценты, может выполнить роль вложений, приносящих прибыль, более высокую, чем уплаченные проценты. Собственный капитал в этом случае рассматривается как фундамент для привлечения заемных средств и возникновения, так называемого эффекта финансового рычага (Degree of Financial Leverage, DFL). [1]

DFL характеризует взаимосвязь между структурой капитала, чистой прибылью и рентабельностью собственного капитала по чистой прибыли. Иными словами, его можно определить как потенциальную возможность оказывать влияние на прибыль в результате привлечения заемных средств, т.е. меняя структуру капитала.[2] Однако следует помнить, что уровень эффекта финансового рычага прямо пропорционален не только рентабельности собственного капитала по чистой прибыли (чистая прибыль / собственный капитал), но и степени финансового риска компании. Это похоже на палку о двух концах: с одной стороны, компания получает возможность увеличить доходность собственных средств, с другой стороны, дополнительные займы влекут за собой повышенные риски.

Действительно, чем выше уровень процентов к выплате (постоянных расходов), тем меньше чистая прибыль. Таким образом, чем выше уровень FL, тем выше финансовый риск компании. Следовательно, можно оценивать изменение структуры капитала с разных точек зрения. Исходя из такой трактовки эффекта финансового рычага выделяют две ключевые концепции DFL:

1) европейскую концепцию (концепция доходности капитала).

2) американскую концепцию (концепция финансового риска) [3]

Анализ европейской концепции DFL

$$ЭФР = (1–СН)*(Ра–Цзк)*ЗК/СК \quad (1)$$

где СН – ставка налога на прибыль, в долях ед.;

Ра – рентабельность активов (отношение суммы прибыли до уплаты процентов и налогов к среднегодовой сумме активов), в долях ед.;

Цзк – средневзвешенная цена заемного капитала, в долях ед.;

ЗК – среднегодовая стоимость заемного капитала; СК – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Налоговый корректор финансового рычага (l-Нп), который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения прибыли;

Дифференциал финансового рычага (Ра–Цзк), характеризующий разницу между рентабельностью активов предприятия и средневзвешенной расчетной ставкой процента по ссудам и займам;

Плечо финансового рычага ЗК/СК, величина заемного капитала в расчете на собственный капитал предприятия. [4]

Некоторые правила, связанные с эффектом финансового рычага.

Дифференциал ЭФР должен быть положительным. Предприниматель имеет определенные рычаги воздействия на дифференциал, однако такое влияние ограничено возможностями наращивания эффективности производства.

Дифференциал финансового рычага – это важный информационный импульс не только для предпринимателя, но и для банкира, так как он позволяет определить уровень (меру) риска предоставления новых займов предпринимателю. Чем больше дифференциал, тем меньше риск для банкира, и наоборот.

Если Dif<0, то предприятие быстро накапливает убытки;

Если Dif=0, то рентабельность равна процентной ставки по кредиту, эффект финансового рычага равен нулю;

Если Dif>0, то предприятие увеличивает размер получаемой прибыли за счет использования заемных средств.

Плечо финансового рычага несет принципиальную информацию как для предпринимателя, так и для банкира. Большое плечо означает значительный риск для обоих участников экономического процесса. [5]

Таким образом, Эффект финансового рычага позволяет определять и возможности привлечения заемных средств для повышения рентабельности собственных средств, и связанный с этим финансовый риск (для предпринимателя и банкира).

2. Анализ американской концепции DFL

Американская концепция DFL трактует его с точки зрения степени финансового риска. Привлечение компанией заемных средств сопряжено не только с потенциальной возможностью повышения доходности собственного капитала, но и с ростом финансовых рисков(для банкира – возрастает риск невозмещения кредита; для инвестора – возрастает риск падения дивиденда и курса акций).

$$DFL = \Delta EPS / \Delta EBIT \quad (2)$$

где EPS – чистая прибыль на одну обыкновенную акцию;

EBIT – прибыль до налогообложения и выплаты процентов.

С помощью этой формулы можно ответить на вопрос, на сколько процентов изменится чистая прибыль на каждую обыкновенную акцию при изменении EBIT.

$$EPS = (EBIT – проценты\ за\ кредит)*(1-T)/n \quad (3)$$

$$\Delta EPS = (\Delta EBIT – проценты\ за\ кредит)*(1-T)/n \quad (4)$$

где EPS – чистая прибыль на акцию

n – количество обыкновенных акций

Δпроценты за кредит =0– с изменением EBIT плата за заемный капитал не растет, она фиксирована процентом от величины заемного капитала.

Таким образом: чем больше проценты и чем меньше EBIT, тем больше сила финансового рычага и тем выше финансовый риск.

Выводы: Экономическая рентабельность совпадает с доходностью собственного капитала при отсутствии финансового рычага и при отсутствии налога на прибыль;

Налогообложение прибыли приводит к снижению доходности собственного капитала по сравнению с экономической рентабельностью;

Снижение доходности может быть компенсировано увеличением финансового рычага, что позволит поднять доходность собственного капитала.

Налогообложение снижает результативность воздействия финансового рычага на доходность собственного капитала. Но у финансо-

вого менеджера имеется возможность влияния на доходность через поиск источников заемного финансирования с более низкой процентной ставкой и увеличение доли заемного финансирования. Возможности повышения доходности ограничены: процентная ставка по заемному капиталу и значение финансового рычага взаимозависимы (значительное увеличение финансового рычага сопровождается ростом издержек по обслуживанию займа) [6].

В рамках концепции финансового риска рассчитывается коэффициент – сила воздействия финансового рычага (F). В этом случае определяется соотношение прироста EPS (%) и прироста EBIT (%). Данное соотношение показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль на каждую обыкновенную акцию при изменении операционной прибыли на x процентов:

$$F = \Delta EPS / \Delta EBIT \qquad (5)$$

Чем выше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск [7].

Таким образом, определение, подходящей данной конкретной компании структуры источников служит одним из наиболее наглядных и доступных способов анализа финансовой устойчивости компании. В конечном счете, от соотношения между собственным и заемным капиталом зависит разработка дивидендной политики, правильный выбор внешних (кредитование, эмиссия акций) и внутренних (нераспределенная прибыль) источников финансирования. Достаточный объем собственных средств может обеспечить компании рост темпов развития и финансовую независимость.

3. Сравнительный анализ европейской и американской концепций

Европейская концепция определяет границу экономической целесообразности привлечения заемных средств. Пока рентабельность вложений в компанию выше цены заемных средств, т.е. дифференциал положителен, рентабельность собственного капитала будет расти тем быстрее, чем выше соотношение заемных и собственных средств.

С целью более точно определения границы изменения структуры капитала необходимо рассчитать два показателя:

Точка безразличия (ТБ) – это прибыль до выплаты процентов и налогов, при которой рентабельность собственного капитала не изменится в случае привлечения заемных средств.

Финансовая критическая точка(ФКТ) – это прибыль до выплаты процентов и налогов, размеры которой равны сумме финансовых издержек, связанных с обслуживанием долга. [4]

Пример: предположим, компания к концу отчетного периода показывает в финансовых отчетах следующие данные: собственный капитал – 150 млн ден. ед.; заемный капитал – 42 млн ден. ед.; прибыль до уплаты процентов и налогов- 23 млн ден ед.; ставка налога на прибыль – 20%; ставка процента по кредитам – 19%. Рассчитаем величину эффекта финансового рычага:

Ра=(П/А)*100%=(23/(150+42))*100%=12%

ЭФР=(1–СН)*(Ра–Цзк)*ЗК/СК=(1–0,2)*(0,12–0,19)*42/150=–0,0157(1,57%)

В силу того, что рентабельность активов ниже стоимости заемных средств, компания имеет отрицательный эффект финансового рычага (при привлечении заемных средств рентабельность собственного капитала снижается на 1,57%). Каким должен быть размер прибыли от основной деятельности, чтобы ЭФР был бы равен нулю?

Рассчитаем точку безразличия:

Если ЭФР = 0, то Ра -Цзк= 0, следовательно Ра =Цзк; П = Ра * А = 0,19 х 192 = 36,48 млн ден. ед.

Имея прибыль 36,48 млн ден. ед., компания может использовать заемный капитал (смешанную схему финансирования бизнеса), но доходность собственных средств при этом не увеличится. Определим рентабельность собственного капитала(Рск) по чистой прибыли (ЧП) в условиях привлечения заемного капитала и при бездолговой схеме финансирования деятельности.

Смешанная схема финансирования бизнеса:

Рск = ЧП/СК = (1 – 0,20) * (36,48 – 7,98)/150 = 15%.

Бездолговая схема финансирования бизнеса:

Рск = ЧП/СК = (1 – 0,20) * (36,48 – 0)/192 = 15%.

Расчеты показывают, что в этом случае ЭФР нейтрализуется, следовательно, компания должна заработать прибыль, большую, чем в точке безразличия, чтобы получить желаемое приращение рентабельности собственного капитала (ЭФР > 0).

Ну а каков уровень финансовой критической точки, т.е. какова нижняя граница прибыли, достаточной только на покрытие финансовых издержек (суммы процентов и пр.)?

Очевидно, что в этой точке Рск = 0, тогда П=ЗК *Цзк;

П = 42 *0,19 = 7,98 млн ден. ед.

При размере прибыли ниже 7,98 млн ден. ед. компания станет убыточной.

Таким образом, установлены определенные границы по прибыли, ориентируясь на которые менеджеры могут принимать решения об изменении структуры капитала:

(1) Пфакт > ТБ – в этом случае ЭФР положительный, и компании выгодно привлекать заемные средства.

(2) Пфакт = ТБ – использование заемного капитала не изменит финансового результата и, соответственно, величины Рск.

(3) ФКТ < Пфакт < ТБ – при смешанной схеме финансирования бизнеса DFL отрицательный.

(4) Пфакт < ФКТ – при наличии прибыли до выплаты процентов и налогов компания имеет чистые убытки.

Американская концепция финансового рычага (в отличие от европейской) не отвечает на вопрос о безопасной величине и условиях формирования рациональной структуры собственных и заемных средств предприятия и возможности определения безопасных границ займов – для этого удобен первый способ расчета. Это – недостаток американской концепции финансового рычага. В то же время положительным моментом этой концепции является то, она позволяет определять уровень совокупного действия финансового и операционного рычагов и выходить на формализацию ассортиментной политики предприятия. [8]

4. Практическое применение европейской и американской концепций оценки финансового рычага

Для того, чтобы продемонстрировать практическое применение этих концепций рассмотрим их с использованием статистических данных предприятий в Казахстане и в Китае.

На сегодняшний день долевое и долговое финансирование являются главным источником вовлечения капитала в предприятия. С развитием фондового рынка Китая (фондовые биржи: Шанхайская, Гонконгская и Шэньчжэньская), все больше внимания уделяется интересам акционеров и методам финансирования предприятии. Существуют следующие характеристики современных методов финансирования:

1. Предпочтение внешнего финансирования. В данный момент, в Китае предприятия предпочитают финансировать капитал из внешних источников, при этом доля внешнего источника всегда занимает свыше 80%.

2. Предпочтение долевого финансирования. Для листинговых компаний в Китае популярными источниками финансирования являются три канала финансирования: нераспределенные прибыли, долгосрочные займы и выпуск акций. Среди них, доля долевого финансирования в среднем составила около 55%–60%; долгового около 20%-30%; а внутреннего не более 5%. Однако в развитых странах собственные средства являются главным источником финансирования листинговых компании (около 50%–97%). Долговые источники занимают второе место (примерно 11%–57%), и, наконец, выпуск новых акций около 9%–33%, третье место [9]. В Китае ситуация в точности противоположна, так как для листинговых компаний себестоимость долевого финансирования меньше себестоимость долгового финансирования. Корпоративные облигации имеют высокие инвестиционные риски, низкие доходы, плохую ликвидность, что приводят к низкому спросу инвесторов. Долевое финансирование, в свою очередь, как долгосрочный источник финансирования имеет низкие затраты, без необходимости погашения в течение долгого времени, потому на китайской фондовой бирже спрос на него больше предложения.

В соответствии с нынешней ситуацией (преимуществом финансирования за счет долговых источников является нежелание владельцев увеличивать число акционеров, а также относительно более низкая себестоимость кредита по сравнению со стоимостью акционерного капитала), казахские предприятия предпочитают финансировать свою деятельность через долговой источник в отличие от китайских предприятии. Поэтому, в Казахстане используется европейская концепция расчета финансового рычага, а в Китае американская концепция расчета финансового рычага.

4.1 Скорректированная формула европейской концепции финансового рычага

В 2014 году инфляция в Казахстане составила 7,4 процента. в 2015 году составила 13,6 процента. В январе 2016 года уровень инфляции в Казахстане составил 1,30%, что на 0,10 больше, чем в декабре 2015 года и на 0,70 больше, чем в январе 2015 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2016 года составила 1,30%, а в годовом исчислении – 14,32%. В 2016 Казахстан занимает 2 место по уровню инфляции в мире [10].

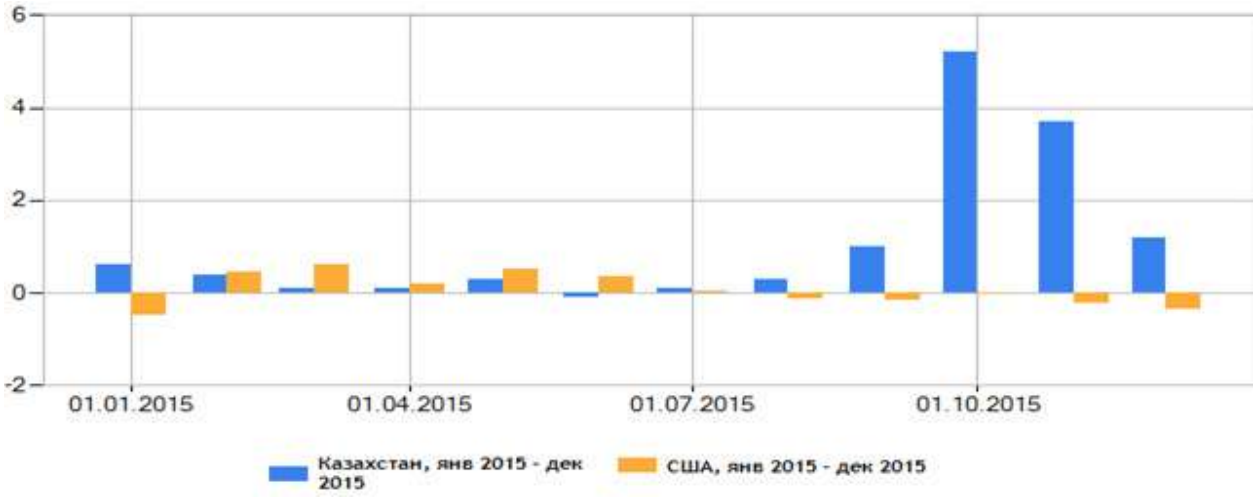


Рисунок 1 – Сравнение уровня инфляции в Казахстане и США в 2015 году [10]

Эффект финансового рычага европейской концепции в случае учета финансовых расходов зависит от трех факторов: разности между общей рентабельностью всего капитала после уплаты налога и контрактной процентной ставкой; сокращения процентной ставки по причине налоговой экономии; плеча финансового рычага. Однако нужно иметь в виду, что эти расчеты полностью абстрагируются от влияния инфляции. В условиях инфляции, если долги и проценты по ним не индексируются, ЭФР и ROE(рентабельность собственного капитала) увеличиваются, поскольку обслуживание долга и сам долг оплачиваются уже обесцененными деньгами [5]. Тогда эффект финансового рычага будет равен:

$$ЭФР = \left[ROA - \frac{СП}{1+И}\right](1 - Кн) \times \frac{ЗК}{СК} + \frac{И \times ЗК}{(1+И)СК} \times 100\ \%. \quad (6)$$

где ROA – рентабельность капитала (активов) предприятия; СП – ставка за кредит%; И – в отчетном году темп инфляции в виде десятичной дроби; Кн – налог на прибыль%; ЗК – заёмный капитал; СК – собственный капитал [5].

Используя финансовую отчётность предприятия «RG Brands», рассмотрим его изменение ЭФР в 2014 году с учетом инфляции.

Таблица 1 – Финансовые показатели предприятия «RG Brands» в 2014 году

Показатели	2014-12-31
Среднегодовая сумма капитала(тыс. тг)	52768835
В том числе:	
Заёмного(тыс. тг)	21 380 488
Собственного (тыс. тг)	31 388 347
Прибыль до налогообложения(тыс. тг)	9 081 462
Общая рентабельность совокупного капитала,%	17
Затраты по привлечению заемных средств(тыс. тг)	1943652
Ставка за кредит%	9
Налог на прибыль%	20
Уровень инфляции в 2014 году%	7,4

Примечание: составлена автором на основе финансовой отчётности предприятия «RG Brands» [11]

Эффект финансового рычага с учетом инфляции составляет:

ЭФР = (0,17-0,09/1,074)(1-0,2)* 21 380 488/31 388 347+(0,074*21 380 488)/(1,074*31 388 347)*100%=9,39%

Эффект финансового рычага без учёта инфляции составляет:

ЭФР =(0,17-0,09)*(1-0,2)*(21 380 488/31 388 347)*100%=4,352%

Таким образом, прирост ЭФР за счет инфляции составил:

9,39%-4,352%=5,038%

Инфляция создает две дополнительно составляющие ЭФР:

увеличение доходности собственного капитала за счет неиндексации процентов по займам:

$$\frac{(СП \times И)ЗК(1 - Кн)}{СК(1 + И)}=(0,09*0,074)*$$

21 380 488(1-0,2)/ 31 388 347*1,074=0,338%

рост рентабельности собственного капитала за счет неиндексации самих заемных средств:

$$\frac{И \times ЗК}{СК(1 + И)} *100\%=$$

=0,074*21 380 488/31 388 347*1,074=4,7%

т.е. прирост ЭФР =0,338%+4,7%=5,038%

Отсюда следует, что в условиях инфляционной среды даже при отрицательной величине дифференциала [ROA – СП(1 +И)] < 0 эффект финансового рычага может быть положительным за счет неиндексации долговых обязательств, что создает дополнительный доход от применения заемных средств и увеличивает сумму собственного капитала.

Таким образом, в условиях инфляции эффект финансового рычага зависит от следующих факторов: разницы между ставкой доходности всего инвестированного капитала и ставкой ссудного процента; уровня налогообложения; суммы долговых обязательств; темпов инфляции.

4.2 Скорректированная формула американской концепции финансового рычага

Вышеприведенная американская концепция существует два недостатка.

Во-первых, Помимо процентов по банковским кредитам, к обязательным платежам, относимым организацией на уменьшение прибыли после налогообложения, относятся:

• дивиденды по привилегированным акциям и проценты по облигациям;

• налоговые платежи, уплачиваемые за счет прибыли после налогообложения (плата за сверхнормативные выбросы отходов и т.д.);

• штрафные санкции, подлежащие внесению в бюджет и внебюджетные фонды и понесенные за нарушение исполнения договоров и т.д. [12]

Учет этих платежей также необходим при расчете эффекта финансового левериджа.

При анализе эффекта финансового левериджа желательно произвести дополнительный расчет, используя данные аналитического баланса, не исключающего кредиторскую задолженность. При этом, как правило, возникает одновременное увеличение и дифференциала, и плеча финансового рычага. Однако при принятии управленческих решений по поводу политики заимствования ориентироваться нужно прежде всего на аналитический баланс, исключающий кредиторскую задолженность. Тем не менее, достаточно полезно сопоставить результаты расчетов и выявить риск, лежащий на переменной части пассива – кредиторской задолженности.

Во-вторых, не учитывается влияние ставки налога на прибыль. В этом случае сравнение финансового риска предприятия в двух разных периодах становится затруднительным, если произошло изменение ставки налога на прибыль.

Принимая во внимание все вышесказанное, можно сделать вывод, что ЭФР должен учитывать все вышеизложенные факторы, то есть он должен отражать взаимосвязь валового дохода и прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Для этого результирующий ЭФР следует рассчитывать путем умножения ЭФР, рассчитанного по первому варианту и ЭФР по второму варианту. Данное утверждение справедливо, так как при использовании первого варианта мы увидим, как изменится прибыль до налогообложения, а при использовании второго – как изменится прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. Математически эту взаимосвязь можно выразить следующим образом [13]:

$$ЭФР = \frac{НРЭИ}{НРЭИ - \begin{matrix}ПРОЦЕНТ\\ЗА\ КРЕДИТ\end{matrix}} * \frac{\left(НРЭИ - \begin{matrix}ПРОЦЕНТ\\ЗА\ КРЕДИТ\end{matrix}\right)(1-T)}{\left(НРЭИ - \begin{matrix}ПРОЦЕНТ\\ЗА\ КРЕДИТ\end{matrix}\right)(1-T) - E} = \frac{НРЭИ}{\left(НРЭИ - \begin{matrix}ПРОЦЕНТ\\ЗА\ КРЕДИТ\end{matrix}\right)(1-T) - E} * (1-T) \quad (7)$$

где НРЭИ – прибыль до выплаты налогов и процентов или валовой доход;

НРЭИ – ПРОЦЕНТ ЗА КРЕДИТ – прибыль до выплаты налогов (отличается от EBIT на сумму выплаченных процентов);

Т – ставка налога на прибыль (в долях единицы);

Е – сумма обязательных платежей из прибыли после налогообложения [13].

Используя финансовую отчётность предприятия «Yili», в соответствии с вышеприведенной формулой , рассмотрим его изменение ЭФР в 2014 году.

Таблица 2 – Финансовые показатели предприятия «Yili» в 2014 году

№	Показатели	2014-12-31
1	Собственный капитал, ед. юань	19,307,661,042
2	Заемный капитал, ед. юань	19,910,952,073
3	Прибыль до налогообложения и выплаты процентов (EBIT), ед. юань	4,604,218,016
4	Финансовые издержки(сумма процентов за кредит, I) ,ед. юань	301,556,282
5	Прибыль до налогообложения (EBT), ед. юань	4,302,661,734
6	Сумма налога на прибыль, ед. юань (15%)	646,969,836
7	Дивиденды по привилегированным акциям, ед. юань	18,383,738
8	Чистая прибыль, ед. юань	3,637,308,160

Примечание: составлена автором на основе финансовой отчётности предприятия « Yili » [14]

В соответствии с вышеприведенной формулой:

ЭФР =4,604,218,016/[4,302,661,734*(1-0,15)-18,383,738]*(1-0,15)=1,075

В соответствии с формулой американской концепции:

ЭФР =4,604,218,016/4,302,661,734=1,070

Т.е. прирост ЭФР =1,075-1,070=0,005

Из вышеприведенной формулы видно, что налог на прибыль снижает уровень риска. Например, если бы ставка налога на прибыль равнялась 100%, то финансовый риск отсутствовал бы. На первый взгляд это парадоксальный вывод, но он легко объясним – чем больше ставка налога на прибыль, тем в большей мере уменьшение прибыли отражается на поступлениях в бюджет в виде налога на прибыль и в меньшей степени на прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия. Более того, чем больше налог на прибыль, тем меньше прибыли остается у предприятия и тем меньше предприятие принимает обязательств по выплатам за счет чистой прибыли. Если же такая вполне разумная политика отсутствует (то есть предприятие не регулирует свои обязательные платежи в зависимости от получаемой прибыли), то повышение ставки налога на прибыль влечет за собой повышение финансового риска предприятия.

Используя данный подход, мы получим показатель, характеризующий финансовый риск предприятия в полной мере.

Получается, что в китайских условиях, когда имеется множество обязательных платежей за счет чистой прибыли, целесообразно использовать модифицированную формулу ЭФР.

Заключение

Для финансового менеджера, принимающего решения о структуре капитала, важно оценить преимущества и недостатки финансового рычага. Существуют два подхода к оценке финансового рычага. Первый подход (европейский) акцентирует внимание на росте доходности собственного капитала по сравнению с доходностью активов при привлечении заемного капитала. Второй подход (американский) заключается в уровне влияния финансового рычага на чистую прибыль: насколько чувствительна чистая прибыль к изменению операционной прибыли. Получаемая оценка выражается в процентном изменении чистой прибыли.

Первая концепция расчета эффекта позволяет определить безопасную величину и условия кредита, вторая концепция позволяет определить степень финансового риска, и используется для расчета совокупного риска предприятия. Практически, из за уровня развития фондовой биржи и себестоимости финансирования (долевого и долгового) в Казахстане применяется европейская концепция, а в Китае американская концепция.

Однако, теоретические формулы не полностью соответствуют практической ситуации двух стран, поэтому в основу европейской концепции добавлен фактор инфляции, а в американскую концепцию добавлены факторы: ставка налога на прибыль и сумма обязательных платежей из прибыли после налогообложения. Но в этих **с**корректированных формулах существуют некоторые недостатки. Например, скорректированная формула европейской концепции не учитывает, что сумма собственного капитала проиндексирована на уровне инфляции. Скорректированная формула американской концепции не показывает безопасную величину и условия формирования рациональной структуры собственных и заемных средств предприятия.

Литература

1 Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. – 2-е изд. – М.: ЮРАЙТ, 2013. – 138 с.

2 Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: учебное пособие; под редакцией У. Баймуратова – Алматы: Экономика, 2008. – 48 с.

3 Алиева Б.М. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Алматы: «LEM Баспасы», 2012. – 224 с.

4 Кадерова Н.Н. Корпоративные финансы: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2008 – 375 с.

5 Михель Э.Э. Корпоративные финансы: учебное пособие. – Алматы: Казахский экономический университет. 2009 – 400 с.

6 Купешова Б.К. Практика по финансовому менеджменту: для студентов экономических специальностей КазНУ им. аль – Фараби, Высшая школа экономики и бизнеса, кафедра финансов. – Алматы: ВШЭиБ, 2012. – 75 с.

7 Ковалев В.В. Основы финансового менеджмента: учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2007. – 553 с.

8 Осербайулы С.О. Финансовый менеджмент. Теория и практика. – Алматы, 2013. – 145 с.

9 Структура капитала листинговых предприятий: [Электрон. ресурс]. – http://www.baidu.com.cn/上市公司资本结构与融资行为实证研究 (дата обращения: 03.02.2016).

10 Статистическое бюро: [Электрон. ресурс]. – https://www.statbureau.org/ru/kazakhstan/inflation (дата обращения: 05.02.2016).

11 Казахстанская Фондовая Биржа: [Электрон. ресурс]. – http://www.kase.kz/ – (дата обращения: 05.02.2016).

12 Булгакова Е. В. Финансовый леверидж и его значение в управлении финансовой деятельностью предприятия// Успехи современного естествознания. – 2010. – № 11/2010. – С. 56-59.

13 Хохлова Е.В. Определение эффективного уровня финансового рычага при развитии производства предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. – № 11 (172). – С. 32-38.

14 Шанхайская Фондовая Биржа: [Электрон. ресурс]. – http://www.sse.com.cn/ (дата обращения: 05.02.2016).

References

1 Grigor’eva T.I. Finansovyj analiz dlja menedzherov: ocenka, prognoz. – 2-e izd. – Moskva, JuRAJT, 2013 g. – 138 s.

2 Saparova B.S. Finansovyj menedzhment: uchebnoe posobie; pod redakciej U. Bajmuratova. – Almaty: Jekonomika, 2008. – 48 s.

3 Alieva B.M. Finansovyj menedzhment: uchebnoe posobie. – Almaty: «LEM Baspasy» 2012. – 224 s.

4 Kaderova N.N. Korporativnye finansy: uchebnoe posobie. – Almaty: Jekonomika, 2008 – 375 s.

5 Mihel’ Je.Je. Korporativnye finansy: uchebnoe posobie – Almaty: Kazahskij jekonomicheskij universitet. 2009. – 400 s.

6 Kupeshova B.K. Praktika po finansovomu menedzhmentu: dlja studentov jekonomicheskih special’nostej KazNU im. al’ – Farabi, Vysshaja shkola jekonomiki i biznesa, kafedra finansov. – Almaty: VShJeiB, 2012. – 75s.

7 Kovalev V.V. Osnovy finansovogo menedzhmenta: uchebno-prakticheskoe posobie. – M.: Prospekt, 2007. – 553 s.

8 Oserbajuly S.O. Finansovyj menedzhment. Teorija i praktika, Almaty, 2013 – 145 s.

9 Struktura kapitala listingovyh predprijatij: [Jelektron. resurs]. – http://www.baidu.com.cn/上市公司资本结构与融资行为实证研究(data obrashhenija: 03.02.2016).

10 Statisticheskoe bjuro: [Jelektron. resurs]. – https://www.statbureau.org/ru/kazakhstan/inflation (data obrashhenija: 05.02.2016).

11 Kazahstanskaja Fondovaja Birzha: [Jelektron. resurs]. – http://www.kase.kz/ – (data obrashhenija: 05.02.2016).

12 Bulgakova E. V. Finansovyj leveridzh i ego znachenie v upravlenii finansovoj dejatel'nost'ju predprijatija// Uspehi sovremennogo estestvoznanija. – 2010. – № 11/2010 . – s. 56-59.

13 Hohlova E.V. Opredelenie jeffektivnogo urovnja finansovogo rychaga pri razvitii proizvodstva predprijatija // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2010. – № 11 (172) . – s. 32-38.

14 Shanhajskaja Fondovaja Birzha: [Jelektron. resurs]. – http://www.sse.com.cn/ (data obrashhenija: 05.02.2016).

Kondybayeva S.K., Yerkin N.

Kazakhstan Oil Consumption and Energy Efficiency in a Global comparison

Energy is inevitable for human life and a secure and accessible supply of energy is crucial for the sustainability of modern societies.This article presents the major global findings of the use Global energy and oil consumption and provides an overview of the current and projected energy scene.Five countries have been studied in this work. These include China, Japan, Germany, USA and Kazakhstan. Together the present energy budget of these countries is roughly half that of the globe. Four of the above five countries that are discussed in this work are all net importers of energy and are heavily dependent on imports of fuel to sustain their energy demands. Their respective local oil reserves will only last 9, 6, 7 and 4 years, respectively.The demand for energy is also presented and have been analyzed by daily consumption of oil and energy.

Key words: Oil, Energy, Global oil production, oil consumption, energy efficiency.

Кондыбаева С.К., Еркін Н.

Жаһандық салыстырудағы Қазақстанның мұнай тұтыну мен энергетикалық тиімділігі

Энергия көзі қоғамның өмір сүруіне қажет, сонымен қатар қауіпсіз және қолжетімді энергиямен жабдықтау қазіргі заманғы қоғамның тұрақтылығы үшін маңызды болып табылады. Мақалада жаһандық ауқымдағы энергетикалық және мұнай тұтынудың негізгі нәтижелері ұсынылған, энергетика секторының ағымдағы жағдайына шолу көрсетілген. Осы жұмыста бес ел қарастырылған. Олардың ішінде Қытай, Жапония, Германия, АҚШ және Қазақстан. Әлем энергия көздерінің ағымдағы бюджетінің жартысына жуығы осы елдерге тиесілі. Аталған бес елдің төртеуі энергияның нетто-импорттаушылары болып табылады және көбінесе олардың энергия қажеттіліктерінің қамтамасыздығы отын импортына тәуелді болып табылады. Олардың жергілікті отын қорлары тек 9, 6, 7 және 4 жылға ғана жетеді. Энергияға сұраныс күнделікті мұнай және энергия тұтынуы арқылы талданған.

Түйін сөздер: Мұнай, энергия, жаһандық мұнай өндіру, мұнай тұтыну, энергия тиімділігі.

Кондыбаева С.К., Еркин Н.

Потребление нефти и энергетическая эффективность Казахстана в Мировом сравнении

Энергия неизбежна для человеческой жизни, и безопасная и доступная поставка энергии крайне важна для устойчивости современных обществ. Эта статья представляет основные глобальные результаты использования энергии и потребления нефти в мировых масштабах и предоставляет обзор текущей ситуации в энергетическом секторе. Пять стран были рассмотрены в данной работе, такие как Китай, Япония, Германия, США и Казахстан. Текущий бюджет этих стран составляет примерно половину мирового. Четыре из вышеупомянутых пяти стран, которые рассмотрены в этой работе, являются нетто-импортерами энергии и в значительной степени зависят от импорта топлива для поддержания своих энергетических потребностей. Их соответствующие местные запасы нефти хватят только на 9, 6, 7 и 4 года, соответственно. Представленный спрос на энергию был проанализирован суточным потреблением нефти и энергии.

Ключевые слова: нефть, энергия, глобальная нефтедобыча, потребление нефти, эффективность использования энергии.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 622.323:33(574)

*Kondybayeva S.K., Yerkin N.
Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: saltanat.kondybaeva@kaznu.kz

KAZAKHSTAN OIL CONSUMPTION AND ENERGY EFFICIENCY IN A GLOBAL COMPARISON

Introduction

Global oil consumption grew by 0.8 million barrels per day (b/d), or 0.8% – a little below its recent historical average and significantly weaker than the increase of 1.4 million b/d seen in 2013. Countries outside the OECD once again accounted for all of the net growth in global consumption. OECD consumption declined by 1.2%, the eighth decrease in the past nine years. Chinese consumption growth was below average but still recorded the largest increment to global oil consumption (+390,000 b/d); Japan recorded the largest decline (-220,000 b/d), with Japanese oil consumption falling to its lowest level since 1971. Light distillates were the fastestgrowing refined product category for a second consecutive year. Global oil production growth was more than double that of global consumption, rising by 2.1 million b/d or 2.3%. Production outside OPEC grew by 2.1 million b/d, the largest increase in our dataset. The US (+1.6 million b/d) recorded the largest growth in the world, becoming the first country ever to increase production by at least 1 million b/d for three consecutive years, and taking over from Saudi Arabia as the world's largest oil producer. Along with the US, production in Canada (+310,000 b/d) and Brazil (+230,000 b/d) also reached record levels in 2014. OPEC output was flat, and the group's share of global production fell to 41%, it's lowest since 2003. Declines in Libya (-490,000 b/d) and Angola (-90,000 b/d) were offset by gains in Iraq (+140,000 b/d), Saudi Arabia (+110,000 b/d) and Iran (+90,000 b/d).

Domestic product of oil has peaked in China, and half of consumption was imported each year. Reliance on imported oil is unlikely to change. Nevertheless, the global demand for oil has eased due to shale gas revolution. What will worry global oil market is not insatiable China demand, but possible overcapacity when OECD demands decline. China's vast shale gas reserve is entirely untapped. With renewable and nuclear buildup, domestic electricity consumption can be met with efforts. Nuclear power is the answer to provide energy supplies for centuries. Forecast long-term demand for critical resources, iron ore and copper, based on economic projections.

Today Kazakhstan is among the top 15 countries in the world when it comes to essential oil reserves, having 3% of the world's to-

tal oil reserves. 62% of the country is occupied by oil and gas areas, and there are 172 oil fields, of which more than 80 are under development. More than 90% of oil reserves are concentrated in the 15 largest oil fields – Tengiz, Kashagan, Karachaganak, Uzen, Zhetybai, Zhanazhol, Kalamkas, Kenkiyak, Karazhanbas, Kumkol, North Buzachi, Alibekmola, Central and Eastern Prorva, Kenbai, Korolevskoye. Oil fields can be found in six of the fourteen provinces of Kazakhstan. They are the Aktobe, Atyrau, West Kazakhstan, Karaganda, Kyzylorda and Mangystau provinces. About 70% of the hydrocarbon reserves are concentrated in western Kazakhstan.

Current trend in energy and oil sector

Domestic product of oil has peaked in China, and half of consumption was imported each year. Reliance on imported oil is unlikely to change. Nevertheless, the global demand for oil has eased due to shale gas revolution. What will worry global oil market is not insatiable China demand, but possible overcapacity when OECD demands decline. China's vast shale gas reserve is entirely untapped. With renewable and nuclear buildup, domestic electricity consumption can be met with efforts. Nuclear power is the answer to provide energy supplies for centuries.Forecast long – term demand for critical resources, iron ore and copper, based on economic projections [1, p. 139].

No matter China grows its economy at 8% or 4%, its demand for oil and energy will continue climbing. China became the world's number one consumer of primary energy since 2009. Except oil, natural gas, and nuclear power, China has exceeded US in consumption of near all other energy forms. While energy consumption may be viewed as industrial prowess in old days, China is increasingly concerned by it long – term energy supply and security.

Thanks to its vast coal reserves, China can meet its own needs for primary energy, but oil and gas have been to be imported in large quantities, until shale gas can make an impact in the future. China is aggressively building its renewable capacities, which ranked number one already, and its nuclear power plans. Although nuclear is not renewable strictly speaking, its long reserve years (> 1500 years) make it a near forever energy source [2, p. 96].

Table 1 – Comparison of Energy Efficiency (tons of oil equivalent / per $ 10.000 GDP)

YearCountry	2000	2003	2004	2005	2006	2007
China	9.1	8.6	9.1	8.9	8.6	8.0
Japan	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0
USA	2.3	2.2	2.2	2.1	2.1	2.0
Germany	1.8	1.8	1.8	1.7	1.7	1.6
World Average	3.0	3.0	3.1	3.0	3.0	2.9
Source: World bank WDI database [3]						

While China energy demand may continue climbing, OECD countries energy demands are flattening out. Between 2011 and 2030, primary energy demand in USA barely rises, although there is a pronounced shift away from oil, coal, towards natural gas and renewables. By around 2020, USA is projected to become the largest oil producer, overtaking Saudi Arabia, and starts to see the impact of new fuel – efficiency improvement in transportation. The net result is a continued decline of US oil imports, to the extent that USA becomes a net oil exporter around 2030 [4, p. 69].

China, India and the Middle East will account for 60% of global increase in primary energy consumption. China alone will increase its energy consumption by 72% in next 20 years, while its domestic production will rise by only 46% (including all energy forms). China will continue ramp-up importing of oil and natural gas. Luckily, while USA imports 500 million ton of oil, USA may not need those oil entirely after 2020 when USA becomes self sufficient because of quick climb of shale gas production and biofuel supply. China and India demand can be met by those spare capacities without adding pressure on global supply and pushing up oil price, which happened between 2000 and 2008.

China has installed the world's most electricity generation capacity, although nuclear and gas capacities are behind US, capacities of coal, hydro,

wind are well ahead of other countries. Renewable energy is on nation's priority list to secure energy supplies, and clean up environment. With those cleantech efforts, renewable energy is expected to account for 35% of total electricity generation in 2030. Along with nuclear, reliance on coal will be meaningfully reduced [5, p. 256].

Even more challenging for China is how to improve its energy efficiency and hence to reduce energy consumption per unit of GDP. The solution is not just finding energy that is more primary and generate ever more electricity, but to grow GDP with less energy consumption. The pressure of energy supply is really caused by China's economic structure and generation efficiency [6, p. 178].

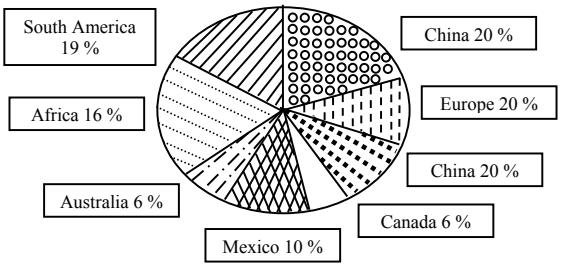
Because the heavy investments made in the past years, construction and heavy industries consumed disproportionately high electricity versus service industries. Also contributing to high – energy consumption in China was heavy manufacturing of goods that are exported overseas. Hence, when compare energy consumption per $ 10,000 GDP, in tons of oil equivalent, China consumed the most energy among major economies. For example, to produce $ 10,000 worth of GDP, China consumed 9.1 tons of oil (or equivalent), while Japan burned 1.1 tons of oil and USA 2.0 tons [7, p.101].

China's transition to a consumption economy is mandatory because of not only financial and political situations, but also energy consumption and environmental concerns. China economy is overly reliant on heavy consumption of energy and resource, a path that is unsustainable and environment damaging. Following table shows that for each dollar of GDP, China consumed 0.6 KWH of electricity in 2012, while Japan needed 0.2 KWH, Germany 0.2 KWH, and USA 0.3 KWH [8, p. 39].

Table 2 – Oil consumption by country and industry

AREA	Transpor-tation- Road	Transpor-tation Non-road	Industrial	Residential/ commercial/ agriculture	Power	Air flight	Total
North America	52%	10%	23%	7%	5%	3%	100%
Western Europe	41%	9%	25%	14%	5%	7%	100%
Asia	32%	9%	33%	15%	9%	4%	100%
OECD	45%	9%	26%	11%	6%	4%	100%
Latin America	45%	5%	24%	16%	8%	3%	100%
Mid east/ Africa	38%	7%	21%	17%	14%	3%	100%
South Asia	29%	7%	36%	19%	10%	0	100%
SE Asia	33%	9%	30%	7%	5%	16%	100%
China	23%	10%	40%	20%	4%	3%	100%
OPEC	38%	4%	26%	13%	16%	4%	100%
Emerging markets	33%	7%	30%	15%	10%	5%	100%
FSU	31%	11%	31%	17%	9%	0	100%
EU eastern	43%	0%	29%	14%	14%	0	100%
Other Emerging	33%	10%	31%	17%	10%	0	100%
Global	40%	9%	28%	13%	7%	4%	100%
Source: World Energy Outlook, 2008 [9].							

According to IEA's annual World Energy Outlook, 49% of global oil were consume, as fuels for cars and airplanes, 28% for industrial, and 7% for electricity. Comparing OECD and emerging economies, higher percent-age of oil are used as fuels for transportation in OECD and lower% of fuel are used for industrial use. For example, in US, 65% oil is used as fuels, and in China, 36%. In US, industrial use accounts for 26% of oil, and in China, 40% [10, p. 369].



Picture 1 – Global Shale Gas Reserve = 6600 trillion feet
Source: EIA 2012 [12].

Global shale gas reserves have been estimated by large scale test drills and geological surveys. EIS published following estimates in 2009. Global reserves were estimate to be 6600 trillion cubic feet, or 188 trillion cubic meter. Shale gas increase technically recoverable natural gas resources by almost 50%. China has the largest shale gas reserves, estimated to be 36 trillion cubic meter, 20% of global reserves, although shale gas can not turn China to an oil exporting country [11, p. 127].

However, China should not aim to consume equal amount of oil on individual basis. Its vast population already renders huge pressure on energy supplies and pollution. Given its low energy efficiency on GDP basis, the emphasis should be how to improve efficiency. The efficiency can be improved on two fronts, transforming the economy to a consumption and service economy running on less energy intensity, and increasing utilization efficiency, such as car's fuel efficiency, steel industry's coal efficiency, and electricity generation efficiency.

Table 3 – Oil total proved reserves

	At end 1994 Thousand million barrels	At end 2004 Thousand million barrels	At end 2013 Thousand million barrels	At end 2014			
				Thousand million tones	Thousand million barrels	Share Of total	R/P ratio
Kazakhstan	5.3	9.0	30.0	3.9	30.0	1.8%	48.3
China	16.3	15.5	18.5	2.5	18.5	1.1%	11.9
Total North America	127.6	223.7	232.5	35.3	232.5	13.7%	34.0
Total S. & Cent. America	81.5	103.4	329.8	51.2	330.2	19.4%	*
Total Europe & Eurasia	141.2	140.8	157.2	20.9	154.8	9.1%	24.7
Total Middle East	663.6	750.1	808.7	109.7	810.7	47.7%	77.8
Total Africa	65.0	107.6	130.1	17.1	129.2	7.6%	42.8
Total Asia Pacific	39.2	40.6	42.7	5.7	42.7	2.5%	14.1
Total World	1118.0	1366.2	1701.0	239.8	1700.1	100.0%	52.5
Source: BP Statistical Review ofWorld Energy June 2015 [13].							

Table 4 – Oil production

Thousand barrels daily	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Kazakhstan	1248	1294	1368	1413	1485	1609	1672	1684	1662	1720	1701
China	3486	3642	3711	3742	3814	3805	4077	4074	4155	4216	4246

Продолжение таблицы 4

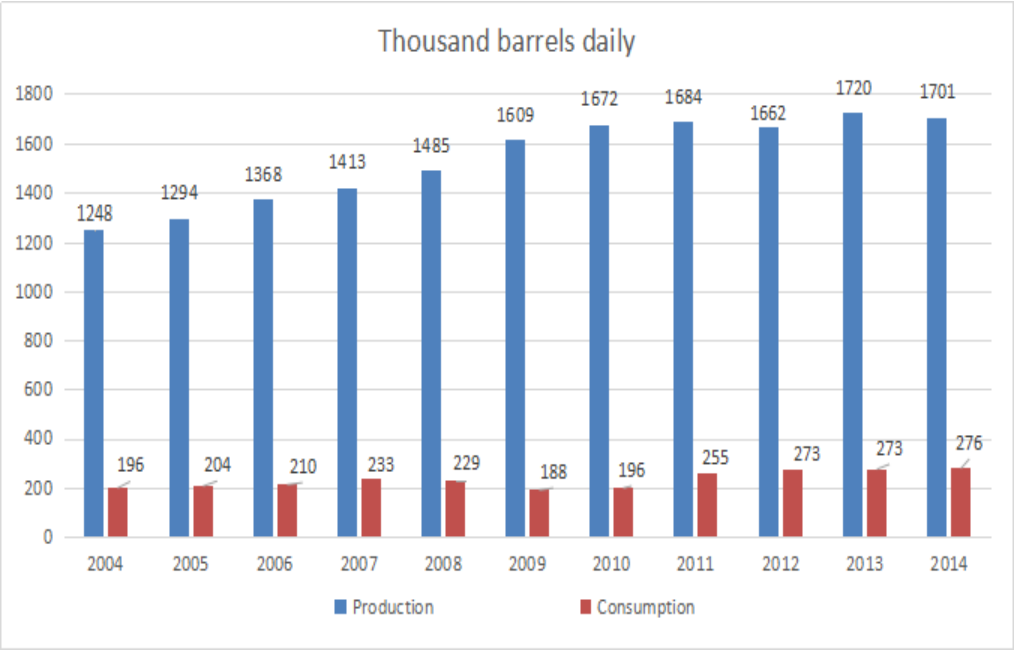
Thousand barrels daily	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total North America	14160	13704	13724	13629	13156	13441	13847	14316	15555	16921	18721
Total S. & Cent. America	7166	7339	7479	7322	7398	7326	7350	7379	7317	7335	7613
Total Europe & Eurasia	17572	17524	17587	17799	17576	17757	17692	17385	17119	17155	17198
Total Middle East	24873	25518	25734	25305	26417	24727	25777	28088	28502	28198	28555
Total Africa	9313	9891	9945	10194	10203	9849	10095	8524	9275	8684	8263
Total Asia Pacific	7854	7988	7947	7970	8097	8049	8428	8288	8382	8286	8324
Total World	80938	81963	82417	82220	82847	81149	83190	83980	86150	86579	88673
Source: BP Statistical Review ofWorld Energy June 2015 [13].											

Table 5 – Oil consumption

Thousand barrels daily	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Kazakhstan	196	204	210	233	229	188	196	255	273	273	276
China	6740	6923	7437	7817	7937	8212	9266	9791	10231	10664	11056
Total North America	25023	25119	25002	25109	23860	22957	23511	23330	22926	23364	23347
Total S. & Cent. America	5058	5214	5384	5672	5911	5930	6220	6454	6599	6913	7125
Total Europe & Eurasia	20076	20199	20366	20098	20017	19210	19125	19007	18551	18450	18252
Total Middle East	5940	6346	6469	6764	7212	7530	7766	7985	8296	8450	8706
Total Africa	2777	2919	2923	3062	3229	3301	3479	3390	3561	3650	3800
Total Asia Pacific	24232	24614	25184	26035	25887	26138	27766	28808	29914	30415	30856
Total World	83107	84411	85328	86741	86115	85066	87867	88974	89846	91243	92086
Source: BP Statistical Review ofWorld Energy June 2015 [13].											

Table 6 – Oil production

Million tones	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Kazakhstan	59.5	61.5	65.0	67.1	70.7	76.5	79.5	80.0	79.2	81.8	80.8
China	174.1	181.4	184.8	186.3	190.4	189.5	203.0	202.9	207.5	210.0	211.4
Total North America	660.2	637.6	637.8	632.7	612.0	621.7	639.0	659.7	721.2	784.7	866.8
Total S. & Cent. America	368.0	375.3	382.0	374.1	379.8	375.4	376.9	379.0	376.7	376.4	391.0
Total Europe & Eurasia	853.7	849.0	852.4	863.8	855.0	861.3	859.0	844.2	833.2	832.6	834.3
Total Middle East	1199.4	1226.0	1235.6	1213.0	1268.3	1176.0	1218.1	1324.6	1343.2	1325.2	1339.5
Total Africa	444.6	470.6	472.2	483.0	484.9	466.8	479.6	405.3	441.7	412.8	392.2
Total Asia Pacific	378.9	383.0	381.1	382.0	388.6	384.5	402.7	395.3	400.4	394.9	396.7
Total World	3904.7	3941.5	3961.2	3948.6	3988.6	3885.8	3975.4	4008.1	4116.4	4126.6	4220.6
Source: BP Statistical Review ofWorld Energy June 2015 [13].											



Picture 2 – The dynamic of daily production and consumption of oil in barrels [12]

Table 7 – Oil consumption

Million tones	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Kazakhstan	9.5	9.8	10.3	11.3	11.0	8.9	9.3	12.3	13.0	12.9	13.0
China	318.9	326.8	351.2	369.3	376.0	388.2	437.7	460.0	482.7	503.5	520.3
Total North America	1125.9	1130.5	1119.7	1123.1	1068.2	1016.7	1040.0	1030.2	1012.6	1025.3	1024.4
Total S. & Cent. America	236.5	242.7	251.1	262.6	274.3	273.2	286.3	297.2	304.3	317.8	326.5
Total Europe & Eurasia	961.8	964.5	974.6	957.7	956.7	913.3	907.7	901.6	880.4	869.3	858.9
Total Middle East	279.5	293.3	299.6	314.1	336.3	348.1	354.2	360.2	374.8	382.5	393.0
Total Africa	132.3	138.9	138.5	145.0	153.1	155.9	164.3	159.3	168.3	172.2	179.4
Total Asia Pacific	1134.8	1149.3	1175.4	1214.8	1210.5	1215.8	1289.5	1336.9	1392.9	1412.1	1428.9
Total World	3870.8	3919.3	3958.9	4017.3	3999.0	3922.9	4041.8	4085.4	4133.2	4179.1	4211.1
Source: BP Statistical Review ofWorld Energy June 2015 [13].											

Conclusion

With domestic production peaking and reserve declining, China's dependence on foreign oil is likely to worsen in coming years. How should China develop its oil strategy and security for 2030 and beyond?

Based on forecasts (made in 2003) from major energy research agencies, China will need 430 – 540 million tons of oil in 2020. China Energy Research Institute's estimates were at the low end of 430 – 475 million tons, and estimate by US Dept. of Energy was 540 million tons. (in2011 China consumed 460 million tons of oil) Historically, all those agencies had under – estimated Chinese demand. For example, they forecast in 2003 that China oil demand in 2010 to be in a range 250 – 350 million tons. Actually, China consumed 438 million tons in 2010. Demand will most likely exceed the high – end estimate by major agencies.

Historically, oil demand growth rate was 0.7 x of GDP growth rate from 1978 to 2008. Following is a scenario analysis based on elasticity of 0.5 to 0.7 for oil growth / GDP growth. If energy intensity is reduced, which is possible given that China has gone through 20 years of industrialization and urbanization, China demand for oil will look like following table. Implied in oil demand model are following assumptions: China GDP grows at 7% from 2010 – 2020, and 4% from 2020 to 2030. China oil demand will be around 600 million tons in 2020, and 750 million tons in 2030. Assuming domestic production to stay at 200 million tons, China has import about 400 million tons annually.

Based on several research institutes, China domestic production will peak at 180 – 200 million tons and stay at that level from years. Two estimates of domestic productions in 2020, from Zhou etc. and China Commerce Ministry, were very close and pointed to same declining trend. Domestic productions to be maintain ta 200 million tons through 2010 – 2020. Zhou estimated that domestic supply to be 100 million tons in 2050. It is reasonable to forecast that domestic production around 2030 is 150 million tons.

Kazakhstan has an export oriented economy, highly dependent on shipments of oil and related products (73 percent of total exports). Other exports include: ferrous metals, copper, aluminum, zinc and uranium. Main export partners are: China (19 percent of total exports), Italy (17 percent), Russia (8.4 percent) and Netherlands (8 percent). Others include: France, Switzerland, Ukraine and Canada. This page provides – Kazakhstan Exports – actual values, historical data, forecast, chart, statistics, economic calendar and news. Kazakhstan Exports – actual data, historical chart and calendar of releases – was last updated on January of 2016.

Exports in Kazakhstan decreased to 3553.70 USD Million in October from 3714.30 USD Million in September of 2015. Exports in Kazakhstan averaged 3420.67 USD Million from 1998 until 2015, reaching an all time high of 9788.50 USD Million in June of 2011 and a record low of 286.50 USD Million in January of 1999. Exports in Kazakhstan is reported by the Agency of Statistics of the Republic of Kazakhstan.

In future, the volume of oil and gas in Kazakhstan is expected to grow significantly. The growth of oil and gas production in Kazakh can be linked to the following three factors. First, it is due to a significant influx of investment. Second, due to favorable world market conditions for crude production. Finally, a large-scale study of the subsoil areas in the Caspian and Aral Seas will contribute to further addition of resources.

Литература

1 Лу Вэнь. Китай взгляд из Нью-Йорка – преобразовывают Китай к экономике потребления. Китайское экономическое издательство: – 2015. – С. 232.

2 Джон М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, Пэлгрэйва Макмиллана, 2007. – С. 263.

3 Всемирный банк база данных WDI. http://data .worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators

4 Милтон Фридман. Свобода выбора. Харкурт: Соединенные Штаты. – 1980. – С. 338.

5 Милтон Фридман. Денежная история США, 1867 – 1960. Харкурт: Соединенные Штаты. – 1980. – С. 426.

6 Ли Шу Юнь. Преобразование Средней Азии. Экономическое научное издательство: – 2013. – С. 234.

7 Майкл Д. Бордо и Финн Э. Кидланд, 'Правило золотого стандарта'. – С. 99-128 [От Исследований в Экономической Истории (1995). – С. 423-30, 445-64 (сокращенный).]

8 Чжан Цзе. Региональная безопасность Китая: 2015. Академическое издание общественных наук (Китай). – 2015. – Р. 266.

9 Мировая энергетическая перспектива. http://www .worldenergyoutlook.org

10 Мао Чжэн Хуа. Верховные кредитные риски стран. Китайский Международный кредитный рейтинг. Экономическая ежедневная пресса. – 2015. – С. 447.

11 Цэн Ли. Исследование контрмер энергетического сотрудничества между Китаем и странами Центральной Азии. Академическое издание общественных наук (Китай): – 2013. – Р. 241.

12 Управление по энергетической информации. https://www.eia.gov

13 BP Статистический обзор мировой Энергетики, июнь 2015. https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf

References

1 Lu Wen. China Watch From New York – Transform China to a Consumption Economy. China Economic Publishing House: – 2015. P. – 232.

2 John M.Keynes. The General Theory of Employment, Interest and Money, Palgrave Macmillan, 2007. P. – 263.

3 World bank WDI database. http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators

4 Milton Friedman. Free to Choose. Harcourt: United States. -1980. P.-338.

5 Milton Friedman. A Monetary History of US, 1867 – 1960. Harcourt: United States. -1980. P.-426.

6 Li Shu Yun. The Transformation of Central Asia. Economic Science Press: – 2013. P. – 234.

7 Michael D. Bordo and Finn E. Kydland, 'The Gold Standard as a Rule', pp. 99-128. [From Explorations in Economic History (1995), pp. 423-30, 445-64 (abridged).]

8 Zhang Jie. China's Regional Security Environment Review: 2015. Social Sciences Academic Press (China): – 2015. – P. 266.

9 World Energy Outlook. http://www.worldenergyoutlook.org

10 Mao Zheng Hua. Sovereign Credit Risks of Countries along the Belt and Road. China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd. Economic Daily Press – 2015. – P. 447.

11 Chai Li. Study on Countermeasures of Energy Cooperation Between China and Central Asian Countries. Social Sciences Academic Press (China): – 2013. P. – 241.

12 Energy Information Administration. https://www.eia.gov

13 BP Statistical Review of World Energy, June 2015. https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf

Мылтықбаева А.Т.,
Ғалымқызы Г.

Қазақстандағы инновациялық белсенділіктің ағымдағы жағдайы мен мәселелері

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасының инновациялық мәселелерге қызығуы мен бет бұруы әлем елдерінің әлеуметтік – экономикалық дамуында ең бірінші ғылыми-техникалық дамумен байланысты болып отыр. Елдің негізгі экономикалық дамуына, яғни өндіріс пен ғылыми-техникалық ресурстарды жоспарлау үшін инновациялық және венчурлік бизнестің қалыптасуы өте маңызды болып табылады. Инновациялық белсенділік арқылы инновациялық қызмет сипатына баға беріледі, осы арқылы инновациялық белсенділіктің мағынасын ашуға болады. Негізінен елімізде инновациялық белсенділікті арттыру аймақтық инновациялық дамыту арқылы жүзеге асып жатыр. Қазақстан өңірлерінің инновациялық белсенділігі де әр алуан болып отыр, өйткені ол қолда бар ғылыми-техникалық, қаржылық, еңбек ресурстарға және оларды пайдалану мүмкіндіктеріне байланысты. Осыны ескере отырып, берілген мақалада ел экономикасының инфрақұрылымында инновациялық белсенділіктің ағымдағы жағдайы мен мәселелері қарастырылған. Сондай-ақ Қазақстанның инновациялық әлеуетін көтеріп, белсенділігін арттыру мәселелері қарастырылды.

Түйін сөздер: инновациялық белсенділік, экономика инфрақұрылымы, нарықтық экономика, инновациялық әлеует, инновациялық қызмет.

Myltykbaeva A.T,
Galymkyzy G.

Current state and problems of innovative activity in Kazakhstan

Now interest of the Republic of Kazakhstan in innovative problems it is connected with scientific and technical development by social and economic development of the countries of the world.Generally at economic developments of the country, for planning of scientific and technical resources by the most important is formations of innovative and venture businesses.Through innovative activity the assessment is given for nature of innovative service, through this process it is possible to open essence of innovative activity.Generally in the country are realized increase in innovative activity through regional innovative development.Innovative activity of regions of Kazakhstan is a miscellaneous because, it it is connected with existence scientific and technical, financial, a manpower and opportunities of their use.Considering above-stated, in article current state and problems of innovative activity is provided in infrastructure of national economy.Problematic issues increase in innovative potential and increase in its activity are brought up.

Key words: innovative activity, infrastructure of economy, market economy, innovative potential, innovative service.

Мылтыкбаева А.Т.,
Галымкызы Г.

Текущее состояние и проблемы инновационной активности в Казахстане

В настоящее время интерес Республики Казахстан к инновационным проблемам связан с научно-техническим развитием, социально-экономическим развитием стран мира. В основном при экономическом развитий страны, для планирования научно-технических ресурсов самым важным является формирование инновационных и венчурных бизнесов. Через инновационную активность выдается оценка на характер инновационной услуги, через данный процесс можно открыть сущность инновационной активности. В основном в стране реализуется увеличение инновационной активности через региональное инновационное развитие. Инновационная активность регионов Казахстана является разной, это связано с наличием научно-технических, финансовых, трудовых ресурсов и возможностями их использования. Учитывая вышеуказанное, в статье предусмотрено текущее состояние и проблемы инновационной активности в инфраструктуре экономики страны. Подняты проблемные вопросы увеличения инновационного потенциала и увеличение его активности.

Ключевые слова: инновационная активность, инфраструктура экономики, рыночная экономика, инновационный потенциал, инновационная услуга.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 005.342

Мылтықбаева А.Т., *Ғалымқызы Г.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: gumka__1993@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІКТІҢ АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ

Экономикалық дамудың XXI ғасырдағы өсу факторы ретінде инновациялардың ролі артып отыр, ал әлемдік экономиканың даму перспективаларын «инновациялық экономиканың» қалыптасуымен байланыстырады. Әлемдегі дамыған елдер тәжірибесі және отандық тәжірибе бойынша тұрақты экономикалық өсуге қол жеткізу инновациялық қызметсіз жүзеге аспайтындығына көз жетті. Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев «елімізде ұлттық инновациялық жүйе құратын уақыт жетті» деп атап көрсеткендей, инновациялық белсенділік ел экономикасы дамуының басты күші болып табылады.

Мемлекет экономиканың инновациялық дамуын ынталандыруы, әлемнің индустриалды дамыған (АҚШ, Жапония, Германия) және қарқынды дамушы елдердің (Бразилия, Мексика, Оңтістік Корея, Сингапур, Малайзия) тәжірибесі көрсеткендей, ол – қажеттілік. Бұл елдер инновациялық саланы дамыту арқасында экономикалық жетістіктерге жетіп, ғылыми–техникалық және инновациялық көшбасшы болып, бәсекеге қабілетті өнім өндірудің іргетасын қалап, оны әрі қарай іргелетін негізгі факторларының бірі – инновациялық менеджментті тиімді пайдалануды көздеп отыр. Әрине, инновацияға сезімтал тиімді нарықтық қатынастар тек тұрақты, әрі әділ заңды – құқықтық негізде және қаржылық жүйе арқылы ғана қалыптастыруға болады. Мұндай тұрақтылық жоқ жерде мемлекетте бәсекелестік орта қалыптастыру бос елес болмақ. Отандық ұйымдардың инновациялық белсенділігінің төмендігі, инновациялық менеджментінің қалыптаспауының бейнесі [1].

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасының инновациялық мәселелерге қызығуы мен бет бұруы әлем елдерінің әлеуметтік – экономикалық дамуында ең бірінші ғылыми-техникалық дамумен байланысты болып отыр. Елдің негізгі экономикалық дамуына, яғни өндіріс пен ғылыми-техникалық ресурстарды жоспарлау үшін инновациялық және венчурлік бизнестің қалыптасуы өте маңызды болып табылады.

Жалпы инновациялық белсенді болу, қазіргі кездегі қажеттілік екенін айту артық болар. Осы орайда, Қазақстанның инновация саласындағы белсенділігі төмен деңгейде болуы инновациялық қызметтің дамуының тежегіші болып отыр. Былтырғы 2013 жылы тек бұл саладағы белсенділік 5,3%-ды

құрағаны баршаға аян. Бұл көрсеткіш бойынша әрине АҚШ, Жапония, Еуро Одақ мемлекеттері көш бастап келеді.

Инновациялық белсенділік біздің елімізде қандай күй кешуде екенін талқылап көрейік. Қазіргі таңда елімізде мемлекет тарапынан қолға алынып жатқан шараларға қарамастан инновациялық белсенділікті арттыру әлі де мүмкін болмай отыр. ЖІӨ-дегі жаңа ғылыми өнім үлесінің соңғы жылдары күрт кеміп, 2013 жылы небәрі 0,69%-ға тең болса, кәсіпорындардың ғылыми өнімдер өндіру жөніндегі белсенділігі де 2011 жылғы 2,4% деңгейден 2013 жылы 1,3% мөлшеріне дейін төмендеген. Бұл ғылыми-техникалық қызметтің елдің экономикалық дамуына әлі де негіз бола қоймағанын аңғартады. Әлемнің көптеген елдерінде елдерде бұл көрсеткіш өте жоғары. Мәселен, АҚШ-та 50%, Түркияда – 33%, Венгрияда – 47%, Эстонияда – 36%. Сондай-ақ, дамыған елдердің тәжірибесі көрсеткендей, жаңа білімдері мен ғылымның негізінде туындаған жетілдірілген технологиялар, өнімдер, жабдықтардың үлесіне ЖІӨ өсімінің 70-тен 85%-ыне дейін келеді.

1-кестенің мәліметтеріне сүйене отырып, еліміздегі өңірлерді инновациялық белсенділіктері бойынша үш топқа бөліп қарауға болады:

Төменгі деңгейлі топқа Батыс Қазақстан, Маңғыстау, Павлодар облыстары және Алматы қаласы жатады;

Орта деңгейлі топқа Ақмола, Ақтөбе,Алматы, Атырау, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Оңтүстік Қазақстан облыстары кіреді;

Жоғары деңгейлі топқа Жамбыл, Қостанай, Қызылорда, Солтүстік Қазақстан облыстары және Астана қаласы енеді (1-кесте).

1-кесте – Инновация саласындағы инновациялық белсенділік, % [3]

	2011	2012	2013	2014
Қазақстан Республикасы	5,7	7,6	8,0	8,1
Ақмола	1,0	5,8	7,1	7,3
Ақтөбе	8,5	5,9	6,5	7,6
Алматы	4,6	8,8	9,5	9,4
Атырау	6,6	4,8	5,1	8,1
Шығыс Қазақстан	8,1	6,8	5,6	7,6
Жамбыл	10,2	9,7	10,2	12,2
Батыс Қазақстан	12,7	9,5	5,3	6,6
Қарағанды	7,2	8,5	7,6	8,4
Қостанай	4,8	14,1	11,8	13,6
Қызылорда	8,0	12,8	12,0	10,1
Маңғыстау	1,1	1,6	2,4	3,4
Павлодар	5,4	5,5	6,4	6,9
Солтүстік Қазақстан	2,4	11,0	10,9	11,6
Оңтүстік Қазақстан	7,0	5,4	6,4	7,0
Астана қаласы	4,1	7,5	11,1	10,7
Алматы қаласы	5,7	7,3	8,0	5,0

Осы өңірлердің соңғысы жоғары деңгейлі топтарға қалған екі төменгі және орта деңгейлі топтағы облыстарды тарту үшін біз не істеуіміз керек, қайткен жағдайда біздің еліміздің инновациялық белсенділігі біраз шамаға көтеруге болады деген сауал туындайды.

Қазіргі кезде тек мемлекет қана инновациялық белсенділікті жаңғыртушы қозғаушы күш бола алады, өйткені отандық жеке сектор әлі ұзақ уақыт ірі және ұзақ мерзімді инвестициялар жасай алмайды. Мемлекеттік қолдау бірнеше салааралық жобалар мен экспортқа

бағытталған өнім шығару шеңберін жүзеге асыруға бағытталуы керек.

Негізінен елімізде инновациялық белсенділікті арттыру аймақтық инновациялық дамыту арқылы жүзеге асып жатыр. Қазақстан өңірлерінің инновациялық белсенділігі де әр алуан болып отыр, өйткені ол қолда бар ғылыми-техникалық, қаржылық, еңбек ресурстарға және оларды пайдалау мүмкіндіктеріне байланысты. Сондықтан, өңірлердің инновациялық белсенділігі олардың инновациялық әлеуетіне байланысты қалыптасуда және де әртүрлі деңгейді көрсетіп отыр.

Сонымен еліміздің инновациялық қызметіндегі басты мәселелер:

1) мемлекет бюджетінен тиімділігі жоғары және технологиялық даму бағдарламаларын, мемлекеттік маңыздылығы бар инновациялық жобаларды, коммерциялық жағынан тиімді инновациялық жобаларды толығымен және үлесті қаржыландыруға қаржы әлі де мардымсыз;

2) жоғары технологиялық өндіріске қаражаттарын салатын инвесторларға мемлекет тарапынан қолдауы біраз төмен деңгейде;

3) ғылыми сыйымдылығы бар құрал-жабдық лизингі және инновациялық өнім дамуы қарқынды емес;

4) инновациялық жобалар мен оларды іске асырушыларды конкурстық таңдау жүйесін жетілдіру үшін шаралардың аздығы;

5) экономика саласында шағын, тиімді және тез сатылатын инновациялық жобалардың үлестік салмағын төмен көрсеткіштерге ие;

Әлемнің дамыған елдерінің тәжірибесі көрсеткендей, жақын болашақта ақпараттық технологиялар, биоинженерия, қуатты компьютерлік қолдаумен жаңа физикалық принциптерді үйлестіретін жоғары өндірістік технологиялар, экология және тағы басқа облыстарының мамандарына сұраныс аса жоғары және тұрақты болады.

Инновациялық белсенділік – өзіндік жеке дара категория,инновациялық белсенділік арқылы инновациялық қызмет сипатына баға беріледі, осы арқылы инновациялық белсенділіктің мағынасын ашуға болады. Кез келген қызмет сияқты (маркетинг, стратегияны құру мен жүзеге асыру және т.б.) инновациялық қызмет те ең алдымен мазмұн жағынан, құрамымен, белгілі бір технология немесе процедура арқылы анықталған іс-әрекеттермен жүзеге асыру арқылы сипатқа ие болады [3].

Сонымен «инновациялық белсенділік» белгісі инновациялық қызметтің келесідей сипатына ие. Біріншіден, инновациялық қызмет стратегиялық сипатқа ие болуы керек және нақты уақыт аралығында басқаруға келетіндей болуы тиіс, себебі сыртқы ортаның тұрақсыздығы күрт жоғарылап кетуі мүмкін. Сондықтан, стратегиялық тәсіл инновациялық қызметтің жоғары сапасын қамтамасыз етеді.

Екіншіден, ағымдағы уақытта инновациялық қызмет рационалды болуы керек, осы жағдайда қалаған уақытында ол динамикалы болады және қажетті жұмыстардың қарқыны мен әрбір өзгерісі бізге анықталынып, біз содан хабардар болып отырамыз. Ал қарсы жағдайда инновациялық қызмет қажетсіз болып, ол жағымсыз әсерлер беретін болады (резервтер мен ресурстардың және уақыттың тиімсіз шығынға кетуі) [2].

Қазақстанда инновациялық белсенділікті арттыру үшін мыналарды ұсынамыз:

– Экономиканы диверсификациялау;

– Инновациялық дамуға жағдай жасауды жалғастыру, инфрақұрылымды дамыту;

– Кәсіби инновациялық менеджментті қалыптастыру, ұйымдарға енгізу;

– Инновациялық менеджерлердің біліктілігін арттыру;

– Ғылыми сыйымдылығы мол сапалы өнім шығару;

– Компанияларлың зерттеулерге және дамуға шығындарды ұлғайту;

– ЖОО мен өндіріс арасында тығыз байланыс орнату, бірлескен жобалар мен зерттеулерді арттыру;

– Озық технологиялық өнімдерді алу;

– Технологиялар трансфертін жүргізу;

– Өзіндік зерттеу топтарын құру;

– Ғылыми-зерттеу лабораторияларын құру арқылы патент алуды көбейту;

– Зерттеу жұмысымен айналысатын адамдардың қызметін қаржылық ынталандыру;

– Инновациялық кәсіпкерлікті қолдауда мемлекет тарапынан салықтық жеңілдіктер енгізуі тиіс: Қосылған құн салығы, мен корпоративті табыс салықтарына салықтық каникулдар беру, яғни инновациялық өнімді енгізуден кейін салық салу;

– Инновациялық жобаларға несиелік жеңілдіктер беру;

– Отандық өнертапқыштардың халықаралық нарыққа шығуын қамтамасыз ету.

Инновация менеджментінде жаңа әдіс амалдарды дамытуды қоса алғанда, инновациялық белсенділікті арттыру мен ұйымдық құрылымды үйлестіру маңызды заңдылық болып табылады. Оның мәні: технологиялық дамудағы сапалық өзгерістер шынайы түрде кәсіпорынның

ұйымдық құрылымында, өндірісті ұйымдастыру басқарудың жаңа әдістерін қолдануды, қызметкерлердің төмендеу деңгейі және біліктілігін дамытуда өзгерістер туғызады.

Қазақстандағы ғылымның қазіргі таңдағы жағдайы аяқталған ғылыми әзірлемелер мен қажетсіз өндірістер санының көптігімен сипатталады. Бұл айтарлықтай үлкен әлеует және оны пайдалану инновациялық қызметті ұйымдастыруды және инновациялық белсенділікті дамытудың негізгі міндеттерінің бірі болуы тиіс.

Қорытындылай келе, инновациялық белсенділіктің қоғамдағы, экономикадағы орны бөлек және қазіргі кездегі әрбір елдің дамуының басты факторы болып отыр. Инновациялық қызметтің нәтижелерін пайдалану және инновациялық белсенділікті арттыру арқылы елдің әлеуметтік-саяси дамуын нақты деңгейге көтеруге болады.

Әдебиеттер

1 Купешова С.Т. «Инновациялық менеджмент». – Алматы, 2011. – 234 б.
2 Әмірбекұлы Е. «Инновациялық инфрақұрылымды дамытудың экономикалық механизмі». – Алматы, 2010. – 14-15 б.
3 http://www.stat.gov.kz/ Қазақстан Республикасы статистика агенттігінің ресми сайты.

References

1 Kupeshova S.T. «Innovatsialyk menedzhment». – Almaty 2011. – 234 b.
2 Amirbekuly E. «Innovatsiyalyk infrakyrylymdy damytydyn ekonomokalyk mehanizmi». – Almaty, 2010. – 14-15 b.
3 http://www.stat.gov.kz/ Kazakstan Respublikasy statistika agenttigignin resmi saity.

Адамбекова Г.К.

Роль бюджетирования как инструмента планирования в системе управления компанией холдингового типа

В современных условиях одним из ключевых инструментов управления и планирования, обеспечивающим взаимосвязь стратегии компании с краткосрочными задачами отдельных подразделений, является совершенствование технологии бюджетирования. В настоящее время в Казахстане насчитывается ряд крупных компаний холдингового типа, которые имеют работающие системы бюджетирования, еще большее количество собирается реализовать проекты по их внедрению в ближайшее время. Но отнюдь не во всех случаях те компании, которые уже используют свои системы бюджетирования, сейчас подсчитывают выгоду от вложенных в проект средств. Можно сказать так, что их система бюджетирования не до конца отлажена и требует доработки. Во многих холдингах страны присутствует ряд нерешенных проблем, препятствующих не только грамотному составлению бюджетирования, но и развитию самой компании в целом. В данной статье приводятся классические проблемы формирования бюджета в процессе управления холдингом и пути их решения.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, холдинг, инструмент планирования, проблемы бюджетирования, система бюджетирования,технология бюджетирования.

Adambekova G.K.

Role of budgeting as a planning instrument in control system by the company of holding type

Nowadays, one the instruments key of management and planning, providing intercommunication of strategy of company with the short-term tasks of separate subdivisions, technology of budgeting is. Presently in Kazakhstan counted the row of holding type companies, which have the working systems of budgeting and greater amount gathers to realize projects on their introduction in the near time. However, not at all in all cases those companies use the systems of budgeting count up a benefit from the facilities inlaid in a project already now. It is possible to say so, that their system of budgeting is not to the end debugged and requires a revision. Many holding of our country have row of problems, impedimental not to only the literate drafting of budgeting but also development of company overall. In this article given classic problems over of budget forming in the process of management holding and ways of their decision.

Key words: budgeting, planning, holding, instrument of planning, problem of budgeting, system of budgeting, budgeting technology.

Адамбекова Г.К.

Бюджеттеу рөлі сияқты жоспарлау аспабының басқарманың жүйесінде холдинг үлгінің компаниясымен

Қазіргі жағдайда басқару мен жоспарлаудың басты кілті болып, компания мен оның бөлімшелерінің қысқа мерзімді міндеттігіне осы стратегиясын қамтамасыз ететін бюджеттеу технологиясын жетілдіру болып табылады. Бүгінгі таңда Қазақстанда бірқатар холдингтік компанияларда бюджеттеу шұғылданушының жүйесінің ие болады және ең жақын уақытында холдингтің үлкен саны жобаларды енгізуінің жүзеге асыру жиналады. Бірақ бюджеттеу компаниялар өзінің жүйелерін пайданы жобаның ақы-пұлдарынан саналады. Бұл жүйе толық жетілгендіктен, холдинг жақсартуды қажет етеді. Еліміздегі көптеген компаниялардағы шешілмеген мәселер бюджеттегінің жүйелі үдерісін дұрыс қалыптастыруға және жалпы компанияның дамуына кедергі жасап отыр. Осы мақалада автор холдингтік компанияларды басқарудағы бюджетті қалыптастырудың классикалық үлгісін ұсынып отыр, оның шешу жолдарын көрсетіп тұрған.

Түйін сөздер: бюджеттеу, жоспарлау, холдинг, жоспарлау аспабы, бюджеттеу мәселелері, бюджеттеу жүйесі, бюджеттеу технологиясы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 64.012.284.2

Адамбекова Г.К.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail:Adgaku_006@mail.ru

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

В настоящее время, конкурентная борьба и постоянно меняющиеся условия рынка заставляют компании повышать эффективность своих систем управления и непрерывно корректировать свои стратегические цели. Жизненный цикл развития большинства Казахстанских компаний начинался с борьбы за выживание, за которым следовал этап активного зарабатывания денег. Теперь те, кому удалось удержаться на рынке, задумываются о стратегии развития и эффективности управления. В этих условиях компании ищут новые инструменты и технологии управления, способные транслировать стратегию компании на уровень ее оперативного управления и обеспечить снижение себестоимости продукции.

В Казахстане насчитывается ряд крупных компаний, которые имеют работающие системы бюджетирования, еще большее количество собирается реализовать проекты по их внедрению в ближайшее время. Но отнюдь не во всех случаях те компании, которые уже используют свои системы бюджетирования, сейчас подсчитывают выгоду от вложенных в проект средств. Дело в том, что успешно завершаются далеко не все проекты по внедрению системы бюджетирования. Причем речь идет не только о тех проектах, которые не удалось довести до своего завершения. Даже в тех случаях, когда система бюджетирования формально сдана в промышленную эксплуатацию, эффективность ее использования зачастую оставляет желать лучшего. Поэтому нередко приходится наблюдать ситуации, когда менеджмент также, как и раньше тратит на процессы планирования и контроля массу времени, но компания, несмотря на затраченное на внедрение новой системы время, не может найти какие-либо достоверные факты того, что бюджеты добавляют хоть какую-то ценность ее бизнесу. Практически каждая компания-холдинг, которая задумывается над внедрением системы бюджетирования, уже имеет в своем распоряжении действующую систему планирования и контроля. Но, как правило, результаты, которые достигаются с ее помощью, не устраивают руководство компании.[1]

Прежде чем перейти к путям совершенствования управления процессом бюджетирования, хотелось бы разобраться, в чем же проблема, каковы недостатки классических систем

планирования и контроля, сводящие на нет всю пользу от их существования. Рассмотрим наиболее типичные проблемы.

1. Очень часто основой всех бюджетов классической системы планирования является производственная программа, определяемая исходя из производственных мощностей, либо лимиты прошлых лет, а не реальная потребность рынка. Причем уровень лимитов определяется также степенью влиятельности руководителей подразделений, их весом в системе управления компанией. Соответственно, чем выше авторитет руководителя подразделения, тем более выгодный для себя бюджет может «провести» данное подразделение.

2. Типичная проблема большинства систем планирования состоит в том, что процесс планирования, как правило, рассчитан на то, что все бюджеты будут согласованы и утверждены после однократной корректировки первоначального варианта бюджетов. В связи с этим любая задержка или необходимость дополнительных согласований приводит к тому, что процедура формирования бюджетов не укладывается в отведенные сроки – бюджеты утверждаются уже после начала бюджетного периода. [2]

3. Процесс планирования статичен – после утверждения годового бюджета он превращается в догму, и вся процедура планирования останавливается до следующего бюджетного цикла. С этого момента ведется только неукоснительный контроль за исполнением бюджетов. Корректировка бюджетов происходит максимум раз в год, несмотря на то, что за это время ситуация в компании и на рынке может кардинально измениться.

4. Другая крайность возникает тогда, когда процесс планирования отрывается от непосредственного управления компанией. Чаще всего это происходит тогда, когда бюджеты, формируемые системой планирования, нужны не менеджменту компании, а контролирующим их органам, например, акционерам. В этом случае менеджмент компании, подчиняясь требованиям акционеров, создает видимость работы системы планирования. Но реально менеджмент не пользуется данным инструментом и де-факто не требует его исполнения. Одна часть менеджеров воспринимает свое участие в процессах планирования как дополнительную бесполезную работу, которую пытаются им навязать. Другая часть вообще не понимает, что от них требует руководство, и рассматривает планирование как угрозу своему положению. Процесс формирования бюджетов превращается в пустую формальность, в некую деятельность, которая ведет собственную независимую от компании жизнь. [3]

5. Сбалансированность и увязка системы планирования со стратегией компании на несколько лет вперед в большинстве случаев оставляют желать лучшего. Формируемые бюджеты определяют краткосрочные задачи, которые, как правило, из года в год формулируются в виде ограничений на основные финансовые показатели. Например, задача максимизации чистого денежного потока в планируемом году без учета текущей рыночной ситуации вполне может войти в противоречие с задачей развития основных средств и повышения конкурентоспособности в ближайшие годы. Так рушится связь стратегических целей с реальным распределением ресурсов в компании, так как оно из периода в период осуществляется на основе предыдущих решений, а не того, какие результаты требуются в будущем.

6. Нет связи системы планирования с системой управленческого и бухгалтерского учета. Это проявляется в том, что сбор фактических данных по предусмотренным в бюджетах аналитическим разрезам не может быть осуществлен с помощью системы управленческого учета. Управленческий учет в силу своей реализации оказывается просто неспособным предоставить нужные данные. Например, в системе учета при приемке товара на склад могут не фиксироваться данные о сроках годности получаемого товара. В такой ситуации составить бюджет запасов в разбивке товара по времени, оставшемуся до истечения срока годности, не представляется возможным. Так система бюджетирования становится просто бесполезной и главное очень дорогой игрушкой. [4]

Все эти проблемы являются постоянными спутниками традиционных систем планирования и контроля. Внедряемая система бюджетирования должна устранять отмеченные недостатки, но ни в коем случае не переводить их на новый, более высокий технологический уровень, который за счет более развитых инструментов управления позволит на некоторое время сгладить существующие проблемы.

В качестве решения данных проблем, хотелось бы выделить такое понятие, как бюджетная модель. Бюджетная модель является очень важным элементом системы бюджетирования, поскольку именно она определяет сложность всей системы. От того, как качественно будет разработана бюджетная модель, зависит срок

и стоимость внедрения системы, а также возможность последующего расширения модели. Бюджетная модель представляет собой взаимосвязанную совокупность всех бюджетов компании вместе с правилами и процедурами их формирования [5].

Бюджетная модель включает в себя:

Взаимосвязанную систему бюджетов, включающую в себя описание взаимосвязей: –
как между разными бюджетами, так и между отдельными статьями внутри одного бюджета;

– аналитические измерения бюджетов (прежде всего это набор бюджетных статей и перечень соответствующих бюджету ЦФО финансовой структуры);

– иерархическая организация аналитических измерений – очень важный элемент бюджетной модели, о котором многие забывают. Иерархии аналитического измерения представляют собой способы группировки позиций измерения в позиции более высокого уровня.

– методология формирования, консолидации, утверждения, корректировки, контроля и анализа бюджетов компании;

– бюджетные формы [4].

Как правило, бюджетная модель каждой компании уникальна, и ее разработка является одной из основных задач при внедрении системы бюджетирования. К наиболее значимым факторам, определяющим бюджетную модель, компании необходимо, прежде всего, отнести следующие:

– финансовую модель и определяющие ее внутренние бизнес-процессы, а также размер компании – данные факторы определяют те объекты управления, для которых будут формироваться бюджеты;

– отраслевую специфику и информационные потребности менеджмента (собственников)

– определяют наличие в бюджетной модели тех или иных бюджетов и их аналитические измерения (в том числе бюджетные статьи);

– стратегические цели, которые определяют краткосрочные задачи и соответствующие целевые показатели, которые, в свою очередь, должны отражаться в бюджетах компании.

При разработке бюджетной модели необходимо прежде всего учитывать не вид бюджетных форм, а взаимосвязи между бюджетами, а также правила и последовательность формирования, определяемую методологией формирования бюджетов компании.

Вторым видом решения проблем в процессе формирования бюджетирования, является внедрение автоматизированной системы бюджетирования. Данная автоматизация может кардинально изменить ситуацию во всем холдинге в целом. На сегодняшний день бюджетный процесс не может существовать без качественной поддержки со стороны автоматизированных решений, разработанных на основе специализированных программных средств.

Основные задачи, которые должны быть решены с помощью автоматизации, заключаются в следующем:

– организация взаимодействия в рамках бюджетного процесса большого количества подразделений и сотрудников компании;

– быстрое проведение регламентных процедур и соответствующих расчетов;

– обеспечение сотрудников широкими возможностями для анализа данных;

– интеграция с системами бухгалтерского/управленческого учета.

В настоящее время на рынке присутствует большое количество систем, автоматизирующих процессы бюджетирования: начиная от систем, предлагаемых отечественными, и заканчивая решениями крупнейших западных вендоров (SAP SEM, Oracle EPB, Oracle Financial Analyzer).

При выборе автоматизированной системы необходимо учитывать, какие информационные системы уже установлены на предприятии. Это поможет обеспечить наиболее гладкое взаимодействие существующих систем с внедряемой системой бюджетирования [6].

Хотя автоматизация и является ключевым фактором успешного функционирования системы бюджетирования, нельзя забывать о том, что никакая автоматизированная система не заменит специалистов, разрабатывающих бюджеты, и менеджеров, принимающих решения. Задача автоматизации состоит в том, чтобы создать в компании среду, в которой все возможности бюджетного подхода к управлению могли быть реализованы в полной мере.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение системы бюджетирования является сложной и дорогостоящей задачей с неочевидным и негарантированным результатом. К ее решению необходимо подойти исходя из принципа «семь раз отмерь, один раз отрежь». Эффективная работа системы бюджетирования поможет существенно снизить неопределенность относительно будущего предприятия и тем самым позволит принимать обоснованные и взвешенные решения. В результате это должно привести к улучшению управляемости и

прозрачности бизнеса, оптимизации использования ресурсов и повышению инвестиционной привлекательности и капитализации компании. Успешность проекта по внедрению бюджетирования во многом определяется отношением руководства компании. Только в том случае, когда топ-менеджмент является одним из пользователей системы, активно участвует и контролирует процесс внедрения, можно рассчитывать на то, что проект получит необходимый приоритет и не будет погребен на фоне решения срочных оперативных вопросов.

В заключение необходимо отметить, что общая продолжительность проекта по внедрению системы бюджетирования, как правило, составляет около года, где одна треть времени приходится на разработку методологии, а оставшееся время уходит на создание автоматизированного решения, его отладку, обучение пользователей и перенос данных из старой системы.

Литература

1 Коваленко Б.Б.,Пономарев А.С.,Смешко О.Г. Построение корпоративной структуры управления предпринимательской организации холдингового типа: Монография/под ред. Д-ра экон наук проф. Е.С. Ивлевой. – М., 2010. – 90 с.
2 Сапарова Б. Финансовый менеджмент: учеб.пос. – М.: «Экономика», 2008. – 150 с.
3 Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование: учебник для вузов. – М.: Изд. «Питер», 2011. – 160 с., 180 с.
4 Немировский И.Б., Старожукова И.А. Бюджетирование.От стратеги до бюджета. – М.: «Вильямс», 2009. – 45 с.
5 Росс С. Основы корпаративных финансов. – М., 2013. – 256 с.
6 Карпов А. Технология построения бюджетирования в компании. – М., 2014. – 87-190 с.

References

1 Kovalenko B.B.,Ponomarev A.S.,Smeshko O.G. Postroenie korporativnoj struktury upravlenija predprinimatel'skoj organizacii holdingovogo tipa: Monografija/pod red. D-ra jekon nauk prof. E.S. Ivlevoj. – M., 2010. – 90 s.
2 Saparova B. Finansovyj menedzhment: ucheb.pos. – M.: «Jekonomika», 2008. – 150 s.
3 Bocharov V.V. Kommercheskoe bjudzhetirovanie: uchebnik dlja vuzov. – M.: Izd. «Piter», 2011. – 160 c., 180 s.
4 Nemirovskij I.B., Starozhukova I.A. Bjudzhetirovanie.Ot strategi do bjudzheta. – M.: «Vil'jams», 2009. – 45 s.
5 Ross S. Osnovy korparativnyh finansov. – M., 2013. – 256 s.
6 Karpov A. Tehnologija postroenija bjudzhetirovanija v kompanii. – M., 2014. – 87-190 s.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР

Абильгазиева А.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Адамбекова Г.К. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Айтуар А.Ә. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ақылбаева Г.Қ. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Алиева Б.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Аматова И.Ю. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ауесбекова А. А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ахметова З. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Аширбекова Л.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Байахметова А.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Байдаулетов М.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Байдильдина А.М. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Баймуханбетова Э.Е. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Баймуханова С.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Бейжанова А.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Бейсенбаева А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Бектурсынова А.Е. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Бимендиева Л.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ғаббасова Ә.Т. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ғалымқызы Г. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Даулиева Г.Р. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Джакишева У.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Джулаева А.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Елешева А.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Еркін Н. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жанғырова Р.Н. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жатканбаев Е.Б. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жоламанова М.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жорабаева Ж.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Жумакан Д.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Илесбеков А.Д. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Иминова Г.И. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Исакул А.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Казбеков Б. К. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Казбекова Ж.Б. – PhD докторы, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ким И. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кожамкулова Ж.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кондыбаева С.К. – PhD докторы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Копбаева Г. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кудышева Д.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кумарбай А.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кунанбаева Д.А. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Кушенова Ш. А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Қайратбекқызы А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Қанатқызы А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Ма Тяньхун – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Маденова М. С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Мамедова А.Н. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Махсотова М.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Мухтар Е. С. – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ

Мухтарова К. С. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Мылтықбаева А.Т. – PhD докторы, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нарбекова С.К. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Низамдинова А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нурсейтова Г.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нұрғали А.Ә. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Нысанбаева Ж.Д. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Оразымбетова А.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Орынбасаров Н.Е. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Өсербайұлы С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Рысбаева Б.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сабитова Н.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Саятова М. С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сейдалиев М.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сейдалиев Ш.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сермағамбет Ү.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Смағұлова Г.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Султанова Б. Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Сыдықова А.Д. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Таубалды А.Е. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Тажиева С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Текебаев Ж.М. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Товма Н.А. – PhD докторы, доцент м.а., әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Төребаева Н.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Тұмбай Ж.О. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Тынабекова Г.Н. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
У Цзинин – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Увальжанова Ә.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Фэн Ци – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Хамитов Н.Н. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Чегебаева С.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Чжан Вей – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Чжоу Лиин – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Шалдаров Б.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ
Шеденов У.К. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы ҚазҰУ

МАЗМҰНЫ – СОДЕРЖАНИЕ

Шеденов У.К., Тұмбай Ж.О., Увальжанова А.С.
Региональная специфика сферы малого предпринимательства в Казахстане 4

Zhatkanbayev E., Abilgaziyeva A.
Stages of formation of innovation infrastructure: developed countries' and Kazakhstan's experience 12

Mukhtarova K.S., Mukhtar E.S., Madenova M.S.
Transport corridors of the Republic of Kazakhstan and prospects of their development 18

Mukhtarova K.S., Sayatova M.S.
Models of corporate governance: advantages and disadvantages of control 26

Байдильдина А.М., Елешева А.М.
Роль стратегического анализа как механизма обеспечения устойчивости предприятия в современных условиях (на примере фармкомпании) 32

Кунанбаева Д.А.., Таубалды А.Е.
Қазақстан Республикасындағы технопарктік құрылымдардың даму мәселелері. 40

Казбеков Б. К., Чжоу Лин
Прямые иностранные инвестиции в Республике Казахстан: тенденции и перспективы 46

Хамитов Н.Н., Фэн Ци
Тенденции развития страхового рынка в РК и КНР 52

Alieva B.M.
Analysis of financial risk management 58

Baydauletov M.B., Akylbayeva G.K.
Tax audits: definition and methods 64

Султанова Б. Б., Ауесбекова А. А.
Проблема развития налогового аудита в Республике Казахстан в контексте зарубежного опыта 70

Тұмбай Ж.О., Сыдықова А.Д.
Кәсіпорынның инновациялық қызметін ұйымдастыру және басқару 76

Баймуханова С.Б., Байахметова А.Б.
Значение, задачи и объекты анализа себестоимости продукции 82

Баймуханова С. Б., Иминова Г.И.
Особенности калькулирования себестоимости тарифа на электроэнергию при возникновении потерь на предприятиях энергокомплекса РК 88

Dzhulaeva A.M., Issakul A.M.
Quality management in Kazakhstan 94

Bimendiyeva L.A., Seidaliyev M.M.
Importance of foreign investment in the development of the economy of Kazakhstan 98

Oserbayuly S, Makhsotova M.M.
The formation role of the investment strategy in innovative of the company 104

Өсербайұлы С.Ө., Оразымбетова А.А.
Исламское финансирование – альтернативный путь развития международного рынка финансов 110

Өсербайұлы С.Ө., Текебаев Ж.М.
Исламдық қаржыландыру жүйесінің Қазақстанда дамуы дағдарыстан шығудың жолы ретінде 116

Баймуханбетова Э.Е., Қайратбекқызы А.
Қазақстан Республикасындағы қонақ үй индустриясының қазіргі даму жағдайы 122

Akhmetova Z., Kim I.
Prospects of the E-commerce market development in Kazakhstan 128

Даулиева Г.Р., Сейдалиев Ш.М.
Латын Америкасы елдерінің Интеграциялық Нарығы (MILA): бірыңғай қор нарығының қызмет ету нәтижелері және қаржылық дамуға әсер етуі 134

Кожамкулова Ж.Т., Ма Тяньхун
Современное состояние развития интернет-маркетинга в Республике Казахстан и Китае 140

Dzhulaeva A.M., Chegebayeva S.A.
Motivation in the practice of insurance companies 148

Жангирова Р.Н., Торебаева Н.С.
Управление качеством человеческих ресурсов в современных условиях 154

Beyzhanova A.T., Rysbaeva B.B.
Problems of formation country brand of Kazakhstan at the modern stage 158

Beyzhanova A.T., Narbekova S.K.
The need for marketing management in the management of the company's activities 164

Beyzhanova A.T., Ilesbekov A.D.
Efficiency of application of innovative marketing technologies 170

Smagulova G.S., Nurgali A.A.
Innovative activity as a factor of increasing enterprise's competitiveness 176

Smagulova G.S., Sermagambet.U.M.
The current state of public financing of higher education in Kazakhstan 182

Жоламанова М.Т., Мамедова А.Н.
Денежно-кредитная политика основа макроэкономической стабильности 186

Жоламанова М.Т., Чжан Вей
Проблемы развития банковской системы Китая 196

Жорабаева Ж.К., Сабитова Н.С.
ҚР инновациялық жобаларды венчурлық қаржыландыру дамуының мәселелері 202

Нурсейтова Г.Б., Нысанбаева Ж.Д., Жумакан Д.С.
Современное состояние социального проектирования в Казахстане 208

Товма Н.А., Копбаева Г.
Анализ системы управленческого учета АО «Национальная компания Казахстан Темир жолы» 214

Джакишева У.К., Ғаббасова Ә.Т.
Ұйымның қаржылық жағдайын талдау әдістерінің маңызы 222

Джакишева У.К., Қанатқызы А.
Қазақстан Республикасындағы есеп көрсеткіштеріне инфляция әсерін жою шаралары 228

Бейсенбаева А.К., Айтуар А.Ә.
Теміржол саласында тасымалдауды ұйымдастыру және есебін жүргізу ерекшелігі 234

Бейсенбаева А.К., Бектурсынова А.Е.
ДСҰ жағдайында логистикалық қызметті ұйымдастырудың маңызы 240

Низамдинова А.К., Аматова И.Ю.
Концептуальные основы стратегии и тактики аудита финансовой отчетности 244

Низамдинова А.К., Кумарбай А.А.
Анализ денежных средств и их эквивалентов 250

Низамдинова А.К., Кудышева Д.А.
Теория и практика организации бухгалтерского учета отложенных налоговых активов и обязательств 256

Tazhiyeva S.K., Tynabekova G.N.
Public-private partnership role in development of innovative system of the Republic of Kazakhstan 262

Тажиева С.Қ., Шалдаров Б.Б.
Қазақстандағы білім беру саласының өзікті мәселелері 266

Аширбекова Л.Ж.., Орынбасаров Н.Е.
Мемлекеттік орган қызметі тиімділігін бағалауды жетілдіру жолдары 272

Казбекова Ж.Б., Кушенова Ш. А.
Система управления финансовыми рисками на предприятии 276

Казбекова Ж.Б., У Цзинин
Концепции оценки эффекта финансового рычага: сравнительный анализ 286

Kondybayeva S.K., Yerkin N.
Kazakhstan Oil Consumption and Energy Efficiency in a Global comparison 296

Мылтықбаева А.Т., Ғалымқызы Г.
Қазақстандағы инновациялық белсенділіктің ағымдағы жағдайы мен мәселелері 306

Адамбекова Г.К.
Роль бюджетирования как инструмента планирования в системе управления компанией холдингового типа 312

Авторлар туралы мәліметтер 317

CONTENTS

Shedenov U.K., Tumbai Zh.O., Uvalzhanova A.S.
Regional specificity in small business in Kazakhstan..... 4

Zhatkanbayev E., Abilgaziyeva A.
Stages of formation of innovation infrastructure: developed countries' and Kazakhstan's experience 12

Mukhtarova K. S., Mukhtar E. S., Madenova M. S.
Transport corridors of the Republic of Kazakhstan and prospects of their development..... 18

Mukhtarova K. S., Sayatova M. S.
Models of corporate governance: advantages and disadvantages of control..... 26

Baidildina A.M., Yelesheva A.M.
The role of strategic analysis as a tool of ensuring the sustainability of the enterprise in modern conditions (on the example of pharmaceutical companies)..... 32

Kunanbaeva D.A., Taubaldy. A.E.
Development patterns of technological parks in Kazakhstan 40

Kazbekov B. K., Chzhou Lin
Foreign direct investment in the Republic of Kazakhstan: trends and prospects 46

Hamitov N.N., Fjen Ci
The trend of development of the insurance market in Kazakhstan and China 52

Alieva B.M.
Analysis of financial risk management..... 58

Baydauletov M.B., Akylbayeva G.K.
Tax audits: definition and methods 64

Sultanova B. B, Auyesbekova A. A.
The problem of tax audit in Republic of Kazakhstan in context of foreign experience 70

Tumbai Zh.O., Sydykova A.D.
Management and organization of innovative activity of the enterprises 76

Baimukhanova S.B., Baiakhmetova A.B.
The value, objectives and objects of analysis of production costs 82

Baimuhanova S. B., Iminova G.I.
Features of calculation of tariffs cost of electricity at occurrence loss of energy enterprises of the Republic of Kazakhstan..... 88

Dzhulaeva A.M., Issakul A.M.
Quality management in Kazakhstan 94

Bimendiyeva L.A., Seidaliyev M.M.
Importance of foreign investment in the development of the economy of Kazakhstan 98

Oserbayuly S.O., Makhsotova M.M.
The formation role of the investment strategy in innovative of the company..... 104

Oserbayuly S.O., Orazymbetova A.A.
Islamic finance - an alternative way of development of the international finance market 110

Oserbayuly S.O., Tekebayev Zh.
Islamic financial system development in Kazakhstan as a way out of the crisis..... 116

Baimuhanbetova E.E., Kairatbekkyzy A.
Modern trends in the hotel industry in the Republic of Kazakhstan 122

Akhmetova Z., Kim I.
Prospects of the E-commerce market development in Kazakhstan..... 128

Dauliyeva G.R., Seidaliyev S.M.
Market Integration of Latin America (MILA): results of the operation of a single stock market and the impact on financial development..... 134

Kozhamkulova Zh.T., Ma Tianhong
The current state of development of Internet marketing in the Republic of Kazakhstan and China 140

Dzhulaeva A.M., Chegebayeva S.A.
Motivation in the practice of insurance companies 148

Zhangirova R.N., Torebaeva N.S.
Management of human resources quality in modern conditions 154

Beyzhanova A.T., Rysbaeva B.B.
Problems of formation country brand of Kazakhstan at the modern stage 158

Beyzhanova A.T., Narbekova S.K.
The need for marketing management in the management of the company's activities 164

Beyzhanova A.T., Ilesbekov A.D.
Efficiency of application of innovative marketing technologies 170

Smagulova G.S., Nurgali A.A.
Innovative activity as a factor of increasing enterprise's competitiveness 176

Smagulova G.S., Sermagambet.U.M.
The current state of public financing of higher education in Kazakhstan 182

Zholamanova M.T., Mamedova A.N.
Money-credit policy basic of macroeconomic stabilization 186

Zholamanova M.T., Chzhan Vej
Problems of development of China's banking system 196

Zhorabaeva Zh.K., Sabitova N.S.
Development problems of venture financing of innovative projects in RK 202

Nurseitova G.B., Nyssanbayeva Zh.D., Zhumakan D.S
The current state of social projection in Kazakhstan 208

Tovma N.A., Kopbaeva G.
Analysis development of a management accounting system management accounting of the JSC «National Company of Kazakhstan Railways» 214

Dzhakisheva U.K., Gabbassova A.T.
The importance of using methods of analysis of the financial condition of the organization 222

Dzhakisheva U.K., Kanatkyzy A.
Measures to eliminate the effect of inflation on accounting figures in the Republic of Kazakhstan 228

Beysenbaeva A.K., Aituar A.A.
Organization of transporting and features of accounting in railways field 234

Beysenbaeva A.K., Bektursynova A.E.
The importance of organizing logistics activities in terms of WTO accession 240

Nizamdinova A.K., Amatova I.Ju.
Conceptual bases of strategy and tactics of audit of financial statements 244

Nizamdinova A.K., Kumarbay. A.
Analysis of money and their equivalents 250

Nizamdinova A.K., Kudysheva D.A.
Theory and practice of the organization of accounting of deferred tax assets and liabilities 256

Tazhiyeva S.K., Tynabekova G.N.
Public-private partnership role in development of innovative system of the Republic of Kazakhstan 262

Tazhiyeva S.K., Shaldarov B.B.
Basic problems in the system of education the Republic of Kazakhstan 266

Ashirbekova L.J., Orynbasarov N.E.
Ways of improvement of an assessment of efficiency of activity of government bodies 272

Kazbekova Zh.B., Kushenova Sh. A.
Financial risk management system at the enterprise 276

Kazbekova Zh.B., U Tszinin
Concepts of evaluation the degree of financial leverage: Comparative Analysis 286

Kondybayeva S.K., Yerkin N.
Kazakhstan Oil Consumption and Energy Efficiency in a Global comparison 296

Myltykbaeva A.T, Galymkyzy G.
Current state and problems of innovative activity in Kazakhstan 306

Adambekova G.K.
Role of budgeting as a planning instrument in control system by the company of holding type 312

Авторлар туралы мәліметтер 317