ISSN 1563-0358
Индекс 75881; 25881

ӘЛ-ФАРАБИ атындағы ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

ҚазҰУ ХАБАРШЫСЫ

Экономика сериясы

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени АЛЬ-ФАРАБИ

ВЕСТНИК КазНУ

Серия экономическая

AL-FARABI KAZAKH NATIONAL UNIVERSITY

KazNU BULLETIN

Economy series

№3 (115)

Алматы
«Қазақ университеті»
2016

ISSN 1563-0358
Индекс 75881; 25881

ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №3 (115)

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

Куәлік №956-Ж.

Журнал жылына 6 рет жарыққа шығады

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Ермекбаева Б.Ж., э.ғ.к., доцент – ғылыми редактор *(Қазақстан)*
Қазбекова Ж.Б., Ph.D доктор, доцент м.а. – ғылыми редактордың орынбасары *(Қазақстан)*
Когут О.Ю., аға оқытушы – жауапты хатшы *(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 *(Россия)*
Трифилова А., Ph.D доктор *(Великобритания)*

ҚАЗАҚ УНИВЕРСИТЕТІ
БАСПА ҮЙІ

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

Редакторлары:
Гүлмира Бекбердиева,
Ағила Хасанқызы

Компьютерде беттеген
Айша Қалиева

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

ИБ №9821

Басуға 26.06. 2016 жылы қол қойылды.
Пішімі 60x84 $^{1}/_{8}$. Көлемі 23,75 б.т. Офсетті қағаз. Сандық басылыс.
Тапсырыс №3505. Таралымы 500 дана. Бағасы келісімді.
Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің
«Қазақ университеті» баспа үйі.
050040, Алматы қаласы, әл-Фараби даңғылы, 71.
«Қазақ университеті» баспа үйінің баспаханасында басылды.

© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2016

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ

СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ECONOMY SERIES

Шокаманов Ю.К.,
Мухамедиев Б.М., Торгаева Б.Т.

Исследование влияния внутренней КСО на управление внешней КСО медиакомпаний

В статье рассматривается степень влияния управления внутренней корпоративной социальной ответственностью на управление внешней корпоративной социальной ответственностью в медиапредприятиях Казахстана. Посредством разработанных вопросов выявляются основные и определяющие аспекты состояния и развития двух видов корпоративной социальной ответственности в медиакомпаниях. В процессе проведенного исследования выявлены несовершенство и низкий, неструктурированный уровень управления внутренней корпоративной социальной ответственностью по отношению к своему персоналу со стороны медиаработодателей. На основе полученных данных и построения регрессионной модели доказывается, что состояние управления внутренней корпоративной социальной ответственностью оказывает влияние на состояние управления внешней корпоративной социальной ответственностью.

Таким образом, в проведенном исследовании обосновывается необходимость повышения качества управления внутренней КСО.

Ключевые слова: управление, корпоративная социальная ответственность, медиапредприятия, внутренняя корпоративная социальная ответственность, внешняя корпоративная социальная ответственность, медиабизнес, влияние.

Shokamanov Y.K.,
Muhamediev B.M., Torgaeva B.T.

Investigation of the effect of internal CSR on external CSR management of the media companies

The article deals with the degree of influence of internal corporate social responsibility on external corporate social responsibility in media enterprises in Kazakhstan. Through developed questions and identifies the main defining aspects of the state and development of the two types of corporate social responsibility in media companies. In the process of the study revealed the imperfection and low level control unstructured internal corporate social responsibility towards their staff from media employers. Poor quality control of media managers of internal corporate social responsibility is a violation of the labor legislation of the Republic of Kazakhstan, involving violation of the rights of media workers who are citizens of the state, violations systematically compliance with their social rights guaranteed by the Constitution. On the basis of the data obtained and the construction of a regression model proved that the state of the internal management of CSR has an impact on the management of the state of external CSR. Thus, proves the necessity of increasing the quality of management of internal CSR.

Key words: corporate social responsibility, media companies, internal corporate social responsibility, external corporate social responsibility, media business, influence.

Шокаманов Ю.К.,
Мухамедиев Б.М., Торгаева Б.Т.

Медиакомпаниялардың ішкі КӘЖ-дің сыртқы КӘЖ-дің басқаруына әсерінің зерттелуі

Мақалада Қазақстандағы медиакәсіпорындарында ішкі корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті басқарудың сыртқы корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті басқаруына әсер ету дәрежесі қаралады. Әзірленген сұрақтар арқылы медиакомпаниялардағы екі түрлі КӘЖ-дің күйі мен дамуының негізгі және анықтайтын аспектілері анықталады. Зерттеу барысында медиалық жұмыс берушілердің ішкі корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті басқару барысында өз қызметкерлеріне деген жауаптылықтың төмен, сапасыз деңгейі анықталды. Ішкі корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті медиа менеджерлердің дұрыс сақтамауы медиажұмысшылардың құқығын бұза отырып, Қазақстан Республикасының Конституциясымен кепілдікке берілген мемлекет азаматтары болып табылатын жүйелі түрде әлеуметтік құқықтарын сақтауды бұзу Қазақстан Республикасының еңбек заңнамасын бұзу болып табылады. Алынған деректер мен регрессиондық моделді құру негізінде, ішкі КӘЖ-ді басқару күйі сыртқы КӘЖ-ді басқару күйіне әсер ететіні дәлелденеді. Осылайша, ішкі КӘЖ-дің басқару сапасын арттыру қажеттілігі негізделеді.

Түйін сөздер: корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, медиакәсіпорындар, ішкі корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, сыртқы корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, медиабизнес, әсері.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 334.024

[1]Шокаманов Ю.К., [2]Мухамедиев Б.М., *[3]Торгаева Б.Т.

[1]Департамент статистики Евразийской экономической комиссии,
Россия, г. Москва
[2]Казахский национальный университет им. аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
[3]Казахстанско-Британский технический университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: botagoz-05@inbox.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННЕЙ КСО НА УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЙ КСО МЕДИАКОМПАНИЙ

В статье «Ключи от кризиса» Президент РК Назарбаев Н.А. отметил: «Кризис внешний есть плод кризиса внутреннего. И очевидно, что нынешний глобальный кризис – это вовсе не какое-то стихийное бедствие и не результат случайного стечения обстоятельств, а закономерное внешнее следствие какого-то глубинного внутреннего дефекта» [1]. Вопросы корпоративной социальной ответственности рассматриваются с точки зрения классификации корпоративной социальной ответственности, видов, типов, проблем развития и современного состояния казахстанскими и зарубежными авторами [2-5].

На современном этапе развития управления корпоративной социальной ответственностью увеличилась потребность в участии СМИ в социально-экономическом развитии. В этой связи одна из центральных ролей в продвижении идей корпоративной социальной ответственности (КСО) отводится медиабизнесу. Отсюда следует, что необходимо структурированно исследовать степень готовности медиапредприятий к реализации концепции управления корпоративной социальной ответственностью и их соответствие принципам управления корпоративной социальной ответственностью. В отечественной науке теоретические положения, раскрывающие природу данного социально-экономического явления, не получили достаточно глубокой разработки. Потребность в теоретическом осмыслении сущности, содержания и форм проявления КСО, механизма и системы управления ею, а также направлений развития управления корпоративной социальной ответственностью бизнеса в республике обусловлены стратегической значимостью избранной проблемы. В то же время детальное изучение проблемы управления корпоративной социальной ответственностью в сфере медиабизнеса представляет широкие возможности для разработки путей улучшения и развития медиарынка. В этой связи значимым, на наш взгляд, является состояние и развитие двух видов управления КСО – внутренней и внешней, их взаимосвязь и влияние друг на друга.

Целью исследования является выявление соблюдения основных направлений внутреннего КСО на медиапредприятиях. Соблюдаются ли правовые, экономические, этические требова-

ния по отношению к сотрудникам руководителями медиапредприятий по базовым требованиям социально-трудовых отношений: своевременность выплаты заработной платы, заключение трудовых договоров, отчисление пенсионных отчислений, правильный учет соблюдения учета рабочего времени, выплата компенсации при работе в праздничные дни, соблюдение требований по безопасности и охране труда, медицинский осмотр за счет собственных средств работодателя, решение жилищных вопросов, повышение квалификации, наличие льгот. В рамках изучения степени влияния внутренней КСО на управление внешней корпоративной социальной ответственностью медиакомпаний были опрошены 250 сотрудников 40 медиапредприятий.

При выборке 250 журналистов из генеральной совокупности 2500 СМИ для альтернативных ответов (да/нет) ошибка выборки с доверительной вероятностью 0,95 составляет 5,88%.

Следует отметить, что сотрудники медиапредприятий достаточно настороженно реагировали на вопросы о выплате заработной платы, наличии категорий, званий в медиасфере и об их влиянии на статус и оплату, наличии медицинской страховки, обеспечения безопасности. Многие анкетируемые, ответив на вопросы, позже перезванивали и просили смягчить их категоричные ответы на более нейтральную форму. В большинстве своем добиться заполнения анкет удалось благодаря нашим личным знакомствам, отправляя же анкету по электронной почте, сталкивались с игнорированием. Стоит отметить, что сотрудники медиакомпаний в регионах, отвечали на анкету особенно длительно и не активно.

Опыт, полученный в процессе сбора ответов на вопросы, и реакция сотрудников медиакомпаний позволяют сделать предположение, что сотрудники медиапредприятий не обсуждают открыто условия работы, подвержены страху потерять ее или вызвать недовольство медиаработодателей. В этой связи делается вывод, что деятельность медиапредприятий осуществляется не транспарентно, что и оказало воздействие на невысокий уровень заполнения анкет и затруднения в получении данных.

Сотрудникам медиакомпаний предлагалось ответить на вопросы по качеству управления внутренней корпоративной социальной ответственностью и качеству управления внешней корпоративной социальной ответственностью медиабизнеса. Вопросы имели несколько вариантов ответов, на каждый вариант ответа впоследствии присваивались баллы: от минимального в 3 балла, среднего в 5 баллов и максимального в 10 баллов. Всего было 9 разделов анкеты по качеству управления внутренней корпоративной социальной ответственностью медиабизнеса (Приложение А). А по управлению внешней КСО анкета состоит из 5 вопросов (Приложение Б).

Особого внимания заслуживает итоговый подсчет баллов при выявлении качественных характеристик управления внутренней корпоративной социальной ответственностью и управления внешней корпоративной социальной ответственностью медиакомпаний (Приложение В).

Например, общее количество баллов при оценке внутренней корпоративной социальной ответственности превышало баллы оценки внешней корпоративной социальной ответственности – 88 баллов и 55 баллов. Тогда как, по нашему мнению, при высоком качестве управления внутренней КСО качество управления внешней КСО должно быть выше. Данный парадокс мы объясняем тем, что медиакомпании, у которых управление внутренней КСО находится на высоком уровне, имеют значительно ниже показатели по управлению внешней КСО, ввиду их тематической направленности. Например, если медиакомпания занимает бизнес-нишу на медиарынке, то она не считает нужным освещать проблемы социальной сферы, целенаправленно заниматься социальными проектами, поскольку специализируется на информации делового характера. Таким образом, управление внешней корпоративной ответственностью такого издания не находится на социальном ответственном уровне и нуждается в пересмотре в социально ориентированном аспекте.

Следует отметить, что ответы респондентов из одной компании сводились в один ответ компании в целом для оценки корреляции и определения уравнения регрессии на уровне компании: $y = \alpha + \beta x$, где x – внутренняя КСО, оказывающая влияние, y – внешняя КСО, подвергающаяся влиянию. Если внутренняя КСО = 0, то есть, x = 0, то внешняя КСО=α. Альфа показывает, каким будет y, если x = 0.

Результаты корреляции внутренней и внешней КСО показаны в таблице 1: она составила 0,5453, то есть была умеренной (в пределах 0,5-0,7).

Таблица 1 – Результаты оценки корреляции внутренней и внешней КСО

Внешняя КСО = ExCSR, Внутренняя КСО = InCSR

(obs=40)

	ExCSR	InCSR
ExCSR	1.0000	
InCSR	0.5453	1.0000

Гипотезу, которую мы тестировали – линейная зависимость внутренней КСО и внешней КСО:

– нулевая гипотеза: внутренняя КСО не влияет на внешнюю КСО;

– альтернативная гипотеза: внутренняя КСО влияет на внешнюю КСО.

В таблице 2 приведены результаты оценки линейной регрессии внутренней корпоративной социальной ответственности и внешней КСО. Данные подтверждают гипотезу о том, что внутренняя корпоративная социальная ответственность влияет на внешнюю КСО. Значение t=4.01при уровне значимости в 5%, значение p-value указывает на то, что мы отвергаем нулевую гипотезу, свидетельствующую об отсутствии влияния внутренней КСО на внешнюю КСО. Таким образом, результаты расчета доказывают зависимость внешней КСО от внутренней КСО, при которой увеличение показателя внутренней КСО на 1 единицу приводит к увеличению во внешней КСО на 36,36 единиц.

Таблица 2 – Оценка линейной регрессии внутренней КСО от внешней КСО

Source	SS	df	MS
Model	514.540559	1	514.540559
Residual	1215.83444	38	31.9956432
Total	1730.375	39	44.3685897

Number of obs =	40
F(1, 38) =	16.08
Prob > F =	0.0003
R-squared =	0.2974
Adj R-squared =	0.2789
Root MSE =	5.6565

ExCSR	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
InCSR	.2785064	.0694498	4.01	0.000	.1379127	.4191001
_cons	36.35695	4.459005	8.15	0.000	27.33016	45.38373

Исходя из анализа данных, мы можем утверждать, что между внутренней КСО и внешней КСО есть линейная зависимость. Уравнение y = 0,28 + 36,36x, причем $R^2 = 0.30$, то есть дисперсия внешней КСО на 30% объясняется данным уравнением регрессии.

Таким образом, на наш взгляд, состояние управления внутренней корпоративной социальной ответственностью определяет, выявляет причины несовершенства внешней корпоративной социальной ответственности перед обществом и всем кругом стейкхолдеров.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Уважаемый респондент!

Просим Вас ответить на несколько вопросов, результаты которых будут использованы для медиа-исследования.

1. Какова степень влияния СМИ на формирование общественного мнения?

а) СМИ являются основным фактором формирования общественного мнения (10 баллов)

б) существуют также другие не менее важные факторы, чем СМИ (5 баллов)

в) СМИ слабо влияют (3 балла)

Комментарии:

_____

2. Насколько является обязательным соблюдение этики в работе СМИ?

а) да, это, безусловно, необходимо (10 баллов)

б) не очень обязательно (5 баллов)

в) совсем не обязательно (3 балла)

Комментарии:

_____

3. Считаете ли Вы, что необходимо увеличить количество социальных проектов СМИ?

а) да, считаю (10 баллов)

б) думаю, их и так достаточно (5 баллов)

в) нет, не считаю это важным (3 балла)

Комментарии:

_____

4. Доля расходов на социальные проекты от всех расходов СМИ:

а) в Вашем СМИ (процентов) (от 10% – присваивается 10 баллов)

б) оптимальная доля расходов (процентов) (от 20% – присваивается 10 баллов)

Комментарии:

_____

5. Считаете ли Вы, что необходимо создание независимых СМИ, специализирующихся на социальных вопросах?

а) да, считаю (10 баллов)

б) нет необходимости (5 баллов)

Комментарии:

_____

Спасибо за участие в исследовании!

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Уважаемый респондент!

Просим Вас ответить на несколько вопросов, результаты которых будут использованы для медиаисследования.

1. Какие критерии существуют при найме на работу?

а) по открыто объявленному конкурсу на сайте СМИ(10 баллов)

б) по личной инициативе в соответствии с профессиональными требованиями (10 баллов)

в) по рекомендации (3 балла)

Комментарии:

_____

2. Своевременно ли выплачивается заработная плата?

а) да (10 баллов)

б) иногда/зачастую с задержками (5 баллов)

в) несвоевременно (3 балла)

Комментарии:

_____

3. Заключаются ли трудовые договора и отчисляются ли пенсионные накопления?

а) да (10 баллов)

б) не заключаются/не отчисляются (нужно подчеркнуть) (3 балла)

в) иные договоренности (3 балла)

Комментарии:

_____

4. Правильно ли соблюдается учет рабочего времени и выплачивается ли компенсация при работе в праздничные и выходные дни?

а) да (10 баллов)

б) иногда (5 баллов)

в) нет (3 балла)

Комментарии:

_____

5. Соблюдаются ли требования по безопасности и охране труда, в том числе защиты жизни при написании критических материалов?

а) да, соблюдаются (10 баллов)

б) не в полной мере (5 баллов)

в) не соблюдаются (3 балла)

Комментарии:

_____

6. Ведется ли обязательный медицинский осмотр за счет собственных средств работодателя?

а) да, есть медицинское страхование (10 баллов)

б) частично ведется и частично оплачивается (5 баллов)

в) нет (3 балла)

Комментарии:

_____

7. Как решаются жилищные вопросы? Могут ли журналисты ездить на стажировки (курсы) по повышению квалификации, есть ли какие-либо льготы?

а) да, жилищные вопросы решаются/да есть стажировки (курсы) по повышению квалификации/да, есть льготы (укажите какие) (10 баллов)

б) частично решаются (5 баллов)

в) не решаются жилищные вопросы/нет стажировок (курсов) по повышению квалификации/нет льгот ни на что (3 балла)

Комментарии:

_____

8. Влияет ли учет выслуги лет, стаж работы в профессиональной сфере, опыт на заработную плату, должность, социальный пакет?

а) да, влияет (10 баллов)

б) частично/зачастую/в отдельных случаях/ при определенных обстоятельствах (нужное подчеркнуть) (5 балла)

в) не влияет (3 балла)

Комментарии:

_____

9. Существуют ли у журналистов квалификационные категории, звания, ученые степени и влияют ли они при приеме на работу в СМИ на должность, заработную плату, режим труда и отдыха, социальный пакет?

а) да, существуют (укажите какие) и да, все это влияет (укажите на что) (10 баллов)

б) частично/зачастую/в отдельных случаях/ при определенных обстоятельствах/ (нужное подчеркнуть) (5 баллов) не влияют (3 балла)

Комментарии:

_____

Спасибо за участие в исследовании!

ПРИЛОЖЕНИЕ В

«Общие баллы по управлению внутренней и внешней КСО медиакомпании».

Медиапред-приятия	Управление внутренней КСО медиабизнеса (баллы)	Управление внешней КСО медиабизнеса (баллы)		Медиапред-приятия	Управление внутренней КСО медиабизнеса (баллы)	Управление внешней КСО медиабизнеса (баллы)
№1	88	55		№21	65	50
№2	47	50		№22	47	43
№3	68	60		№23	48	50
№4	77	55		№24	86	65
№5	72	55		№ 25	57	48
№6	45	55		№ 26	76	55
№7	55	38		№27	57	48
№8	67	55		№ 28	47	50
№9	61	50		№29	68	60
№10	45	45		№30	77	55
№11	43	50		№31	72	55
№ 12	76	55		№32	45	55
№13	57	48		№33	59	51
№ 14	47	51		№34	69	59
№15	69	68		№35	61	50
№16	89	60		№36	65	64
№17	71	54		№37	43	50
№18	55	65		№38	77	57
№19	65	48		№ 39	57	48
№20	67	55		№40	76	70

Литература

1 Назарбаев Н.А. Ключи от кризиса // Российская газета 02.02.2009 [Электр. ресурс]. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2009/02/02/autoritetno.html

2 Товма Н.А. Классификация корпоративной социальной ответственности // Аль-Пари. – 2008. – №4. – С.108.
3 Denise Kleinrichet. Responsibility and Practice in Notions of Corporate Social Responsibility. – New York.: Columbia University, 2003. – 450 с.
4 Roland Holst. Social Security and policy risk evidence, welfare, costs, and effects on welth accumalatuion. – 2006. – 56 с.
5 Jeffry James Mercer / Corporate Social Responsibility and its Importans to Consumer by. – California: Mass, 320 с.

References

1 Nazarbayev N.A. Keys to the crisis // Russian newspaper 02.02.2009 [Electr. resurs]. – Access mode: http://www.rg.ru/2009/02/02/autoritetno.html
2 Tovma N.A. Classification of corporate social responsibility // Al-Pari. – 2008. – №4. – С.108.
3 Denise Kleinrichet. Responsibility and Practice in Notions of Corporate Social Responsibility. – New York.: Columbia University, 2003. – 450 с.
4 Roland Holst. Social Security and policy risk evidence, welfare, costs, and effects on welth accumalatuion. – 2006. – 56 с.
5 Jeffry James Mercer / Corporate Social Responsibility and its Importans to Consumer by. – California: Mass. – 320 с.

Давильбекова Ж.Х.

Конкурентоспособность продукции: экономическая категория и факторы ее повышения

Повышение конкурентоспособности возможно на основе внедрения инноваций для увеличения доли продукции с более высокой добавленной стоимостью. В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы повышения конкурентоспособности промышленной продукции в условиях рыночной экономики. Основной задачей исследования являются выработка направлений повышения конкурентоспособности отечественной продукции. В ходе исследования выявлено, что повышение конкурентоспособности отечественной продукции возможно только на основе внедрения высокотехнологических наукоемких технологий и проведения государством целенаправленной и скоординированной политики на всех уровнях. В статье выяснены факторы обеспечения конкурентоспособности продукции. Слагаемыми конкурентоспособности могут быть базовые условия, факторы эффективности, факторы инноваций. Повышение конкурентоспособности и внедрение инновации являются жизненной необходимостью, так как производители вынуждены постоянно приспосабливать структуру производства к меняющимся запросам потребителей. В статье предложены конкретные направлениями повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Ключевые слова: международная конкуренция, качество, глобализация, эффективность, инновация, технология, энергоёмкость.

Davilbekova Zh.

Product competitiveness: economic category and increasing factors

Increase of competitiveness is possible based on introduction of innovations for increase of a share of німнің added value product. Theoretical and practical questions of increasing competitiveness of an industrial output in conditions of market economy considered in the article. Primary goal of research are development of directions of increasing competitiveness of a domestic product. The increasing of competitiveness of a domestic product is possible only on the basis of introduction of high technologies with help of the purposeful and coordinated policy of the state at all levels is revealed during research. The factors of maintenance of competitiveness of product found out in the article. Base conditions, factors of efficiency, factors of innovations can be composed competitiveness. Increase of competitiveness and introduction of an innovation are vital necessity as manufacturers are compelled to adapt structure of manufacture for constantly varying demand of consumers. Therefore the success is achievable only at orientation to carefully designed scientific and technical opportunities of industrial complexes and the enterprises using high technologies and services to produce competitive product, especially those from them can find the their place in the world market. In clause are offered concrete directions of increase of competitiveness of a domestic products.

Key words: the international competition, quality, globalization, efficiency, an innovation, technology, power consumption.

Давильбекова Ж.Қ.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі: экономикалық категория және оны көтеру факторлары

Бәсекеге қабілеттілікті көтеру неғұрлым жоғары құнды өнім бөліктерін арттыру үшін инновация енгізу негізінде мүмкін болады. Мақалада нарықтық экономика жағдайында өнеркәсіптік өнімнің бәсекеге қабілеттілігін көтерудің теориялық және тәжірибелік сұрақтары қарастырылады. Отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін көтерудің бағыттарын белгілеу зерттеудің негізгі міндеті болып табылады. Отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін көтеру тек ғылымды қажетсінетін жоғары технологияларды енгізу және мемлекеттің барлық деңгейде мақсатты да үйлестірілген саясатты жүргізу негізінде мүмкін екені зерттеу барысында айқындалды. Мақалада өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету факторлары анықталды. Базалық жағдайлар, тиімділік факторлары, инновация факторлары бәсекеге қабілеттіліктің құраушылары болуы ықтимал. Бәсекеге қабілеттілікті көтеру және инновация енгізу өмірлік қажеттілік болып табылады, себебі өндірушілер үнемі өндіріс құрылымын тұтынушының өзгермелі сұрауларына ыңғайлауға мәжбүр. Сондықтан мұнда кәсіпорындар мен салалық кешендердің мүқият есептелген ғылыми-техникалық мүмкіндіктеріне, бәсекеге қабілетті ғана өнім түрлеріне, әсіресе әлемдік нарықта өз орнын алатын жоғары технологиялар мен қызметтерге бейімделу жағдайында ғана табысқа жетеді. Осыған орай мақалада отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін көтерудің нақты бағыттары ұсынылып отыр.

Түйін сөздер: халықаралық бәсеке, сапа, жаһандану, тиімділік, инновация, технология, энергосыйымдылық.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.342.4:339.13

Давильбекова Ж.Х.

Национальный исследовательский технический университет
имени К.И. Сатпаева,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: dnx37@mail.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ФАКТОРЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Конкурентоспосбность как экономическая категория

В условиях жесткой международной конкуренции оценка конкурентоспособности становится базой для успешной деятельности промышленных предприятий. Поэтому требуется осмысление самой категории конкурентоспособности. Тем более, что для стран СНГ проблема международной конкурентоспособности является не разработанной экономической наукой.

Проблема кажущейся очевидности содержания категории конкурентоспособности и ее близость к категории эффективности заключает в себе более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов.

Прежде чем эксплицировать «конкурентоспособность» как экономическую категорию, следует разобрать вопросы: каким компонентам экономической системы присуще свойство конкурентоспособности, каким образом это свойство связано с другими и т.д. Многие авторы считают, что конкурентоспособность в определенных условиях может оказаться тождественной таким экономическим категориям, как качество или эффективность, [1-4].

В широком смысле конкурентоспособность означает возможность выигрыша в соревновании. Применительно к экономической сфере конкурентоспособность в общем виде – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. На микроуровне эти свойства могут относиться к «различным по природе объектам – в том числе и к различным видам промышленной продукции, предприятиям, организациям, отраслям, выступающим в качестве субъектов конкурентной борьбы.

Область, в которой ведется соревнование, можно назвать конкурентным полем, их разнообразие и связь между ними формируют общий конкурентный фон, который отражает конкретный исторический, политический, социальный и, разумеется, экономический контекст. Последний может серьезно влиять на выводы при анализе конкурентоспособности того или иного субъекта соревнования. Поэтому очень важно точно структурировать задачу такого анализа.

Конкурентоспособность товара (продукции) определяется несколькими элементами: свойств данного товара, свойствами конкурирующих товаров и особенностями потреби-

телей. М. Портер расширяет список, добавив такие составляющие конкурентоспособности, как: угроза появления новых конкурентов, угроза появления новых товаров и услуг-заменителей, способность потребителей торговаться и др. [5].

Правильность результатов оценки конкурентоспособности зависит также от выбора базы сравнения, к которым можно отнести: потребность покупателей; величину полезного эффекта; конкурирующий товар и т. д.

Оценка конкурентоспособности товара проводится путем сопоставления параметров анализируемой продукции и базы сравнения. При оценке используются дифференциальный и комплексный методы. Дифференциальный метод основан на использовании единичных параметров анализируемой продукции, который не учитывает предпочтения потребителей. Комплексный метод оценки конкурентоспособности основан на комплексных показателях. Сочетание дифференциального и комплексного методов оценки конкурентоспособности представляет собой смешанный метод, при котором используется часть параметров, рассчитанных первым методом, и часть параметров вторым методом [1]. Другие методы к оценке конкурентоспособности товара основаны на поведении потребителя, реакции их на товар, которые необходимо постоянно изучать [5].

Конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого необходимо сравнивать с конкуренцией и, особенно с его уровнем.

Эффективная конкуренция, как считает Й. Шумпетер, возможна лишь в условиях динамичной экономики, где непрерывный поток нововведений трансформирует статическую ситуацию. Таким образом, с точки зрения экономического роста конкуренция представляет собой соперничество старого с новым: новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организаций [6].

Одной из основных функций конкуренции, которая обеспечивает нормальное функционирование рынка, является инновационная функция. Благодаря конкуренции производственные факторы ориентированы на повышение производительности труда. Всемирный экономический форум также определяет *конкурентоспособность как набор институтов, политических мер и факторов, обуславливающих уровень производительности страны* [7].

Известный специалист в области «анатомии конкуренции» М. Портер создал теорию международной конкурентоспособности, которая является всеобъемлющим исследованием в этой области. Конкурентоспособность – это свойство практически любых экономических объектов. Независимо от физической природы, все изделия, а также производственные системы, их изготавливающие и использующие, могут рассматриваться в контексте конкурентоспособности. В соответствии с теорией М. Портера первая стадия экономического роста обусловлена факторами производства и страны конкурируют исходя из базовых условий, т. е. неквалифицированной рабочей силы и природных ресурсов. Компании конкурируют на базе ценообразования и продают основные продукты и сырье, а их невысокая производительность выражается в низких уровнях заработной платы [5]. Это касается и Казахстана. Так по уровню производительности труда Казахстан отстает от развитых стран во много раз. По ресурсоемкости, энергоемкости продукции и технологий в основных отраслях промышленности в несколько раз превышает данный показатель США и других индустриально развитых стран. Сложившаяся результативность экономики не может способствовать выходу Казахстана на новый уровень развития. Поэтому основной задачей, стоящей перед Казахстаном, является повышение эффективности экономики на основе внедрения инноваций и высоких технологий. Для повышения уровня конкурентоспособности производимой продукции потребность в переходе к политике высокотехнологичного накопления и воспроизводства стала для Казахстана безотлагательной и жизненно важной. Неотложные задачи неиндустриального развития требуют включения механизма планово-централизованной концентрации реальных ресурсов на приоритетных направлениях структурно-инновационного маневра и прорыва.

Проблемой конкурентоспособности своих национальных экономик заняты не только руководители стран, но и компании. В конкурентной среде действенным проводником в жизнь тенденций научно-инновационного развития могут быть только заинтересованные в этом хозяйствующие субъекты, предприятия. Именно крупные корпорации несут в высокоразвитых странах основную нагрузку по финансированию и поддержке науки и высоких технологий. В составе затрат на НИОКР на их долю приходится в США примерно 68%, в Японии – 72-73, в ЕС – 56%. В Казахстане эта доля меньше 10%.

Разумеется, Й. Шумпетер рассматривал фактор новаторского предпринимательства как двигатель и основное преимущество нормальной конкурентной

экономики [6]. На субъектах инноваций в любой динамичной стране лежит ответственность за обеспечение вывода экономики на новые уровни производительности и эффективности. В Казахстане уровень экономической результативности предприятий, фирм, иных хозяйственных структур еще значительно ниже того, что достигается в практике развитых стран. Но, несмотря на мировой кризис, в последние годы казахстанская экономика только незначительно снизила темпы роста ВВП. В итоге небывало глубокого для мирного времени и затяжного кризиса Казахстан сохранил темпы роста объемов производства, конкурентоспособности продукции, уровень и качество жизни, эффективность управления.

Факторы обеспечения конкурентоспособности продукции

Слагаемые конкурентоспособности: *базовые условия*, *факторы эффективности, факторы инноваций*. Ключевыми для экономики являются при первом условии *движение факторов производства*, при втором – *движение эффективности,* при третьем – *движение инноваций*. Инновации являются жизненной необходимостью, так как производители вынуждены постоянно приспосабливать структуру производства к меняющимся запросам потребителей.

Актуализация проблемы конкурентоспособности нашей экономики произошла лишь после того, как общество убедилось в жесткости конкурентной борьбы на современных рынках и в критической ограниченности стратегий, ориентированных лишь на потенциал сырьевого сектора. Выход на мировые рынки готовых изделий и услуг потребует серьезных структурных сдвигов и освоения глубинно-инновационных факторов конкурентоспособности.

В этом аспекте значительную роль играют подходы к оценке конкурентоспособности. При этом для оценки конкурентоспособности продукции необходимо определить внутреннюю структуру двух основных ее факторов: цену (ценовые параметры) и качество (неценовые параметры). Определив параметры этих факторов и выбрав стратегию, можно влиять на повышение показателя конкурентоспособности [8].

Направления повышения конкурентоспособности отечественной продукции

В первые годы XXI века инновационная активность была важнейшим фактором ускоренного развития мировой экономики. Об этом писали многие профессиональные эксперты и утверждали, что это взаимодействие трех потоков: технических новинок, высокой бизнес-активности и растущего числа стран, активных игроков мировой экономики [5]. Таким образом, технические новинки или наукоемкие технологии способствуют повышению конкурентоспособности любой экономики, любой отрасли, любой продукции. Поэтому перед казахстанской экономикой как никогда остро стоит проблема необходимости перехода на наукоемкие технологии и развитие инновационной политики с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции для полного удовлетворения растущих потребностей покупателя. Конкурентоспособность экономики в решающей степени закладывается научно-инновационным заделом в соответствующих сферах. Но сложившееся в Казахстане предпринимательское сословие не имеет научно-инновационной культуры и не считает задачу вкладывания денег в НИОКР своей важной функцией. Из общей суммы внутренних затрат на НИОКР в 2015 г. в стране 75% финансировалось из средств государственного бюджета. По масштабу годовых вложений в науку Казахстан не идет в сравнение с основными высокоразвитыми странами.

Успех здесь достижим лишь при ориентации на тщательно рассчитанные научно-технические возможности отраслевых комплексов и предприятий на те виды конкурентоспособной продукции, особенно высоких технологий и услуг, которые могут найти свою нишу на мировом рынке. Исходя из этого, основными направлениями повышения конкурентоспособности отечественной продукции должны быть:

– инициирование и содействие проведению реструктуризации действующих предприятий с целью снятия с производства устаревшей и налаживания производства принципиально новой или модифицированной продукции;

– внедрение передовой техники и высоких технологий, перевод предприятий на быстро обновляемые технологические процессы;

– повышение производительности труда;

– проведение политики эффективного взаимодействия промышленности Казахстана со стремительно развивающейся глобальной информационной индустрией, активно вовлекая в этот процесс, имеющийся в стране квалифицированный кадровый потенциал.

Цикличные колебания технологических инноваций связаны с динамикой научных и изоб-

ретательских циклов, отражают (с некоторым запаздыванием во времени) их траекторию и, в свою очередь, определяют – с известным лагом – траекторию циклов экономических, экологических и государственно-политических, и социокультурных. Все эти сферы, в свою очередь, в основе своей динамики имеют собственные инновационные циклы. Поэтому можно говорить о закономерности взаимосвязи инновационного обновления различных сфер общества, имеющих общий (хотя и распределенный во времени и пространстве) ритм колебаний. Этот ритм в какой-то мере синхронизированных инновационных циклов определяет поступь истории человечества, измеряемую в десятилетнем, полувековом и вековом масштабах, который четко прослеживается во всех публикациях Президента Казахстана Н.А. Назарбаева. В направлении инновационной стратегии развития как основы цивилизационного общества ведутся все его реальные программы [10-11].

Успехи в этом направлении у Казахстана налицо. В соответствии с результатами рейтинга Индекса глобальной конкурентоспособности, Казахстан в 2012 году занял 51 место со средним баллом 4,4, улучшив свои позиции по сравнению с прошлым на 21 позицию (в 2011 году – 72 место). Необходимо отметить, что Казахстан впервые участвовал в рейтинге в качестве страны с экономикой переходной от 2-го этапа (этап эффективности развития) на 3-й этап развития (этап инновационного развития) [12].

Литература

1 Долинский М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М., – 1991. – 128 с.
2 Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг //Российский экономический журнал. – 1995. – №12. – С. 50-55.
3 Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-шк. Интел-Синтез», 1997. – 304 с.
4 Фатхутдинов Р.А. Разработка упроавленческих решений: учеб. пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-шк. Интел-Синтез», 1997. – 208 с.
5 Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. /под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 162.
6 Щумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 241.
7 The Global Competitiveness Report 2010–2011, Geneva, World Economic Forum, 2010. www.weforum.org.
8 Гельманова З.С. и др. Исследования цены как фактора конкурентоспособности продукции и разработка ценовой стратегии в условиях рыночной экономики: учеб. пособие. – Алматы, 2000. – 140 с.
9 Дурович А.П. Маркетинг в предпринимательской деятельности. – Мн.: НПЖ «Финансы, учет, аудит, – 1997. – 464 с.
10 Стратегия «Казахстан-2050». Астана, Алтын-Орда. декабрь 2012.
11 Программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010–2014 гг. Астана. – 2010.
12 The Global Competitiveness Report 2011-2012, Geneva, World Economic Forum, 2012. www.weforum.org.

References

1 Dolinskij M.G., Solov'ev I.A. Marketing i konkurentosposobnost' promyshlennoj produkcii. – M., – 1991. – 128 c.
2 Zav'jalov P.S. Konkurentosposobnost' i marketing //Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. – 1995. – №12. – S. 50-55.
3 Fathutdinov R.A. Strategicheskij menedzhment: ucheb. posobie. – M.: ZAO «Biznes-shk. Intel-Sintez», 1997. – 304 s.
4 Fathutdinov R.A. Razrabotka uproavlencheskih reshenij: ucheb. posobie. – M.: ZAO «Biznes-shk. Intel-Sintez», 1997. – 208 s.
5 Porter M. Mezhdunarodnaja konkurencija: per. s angl. /pod red. i s predisloviem V.D. Shhetinina. – M.: Mezhdunarodnye otnoshenija, 1993. – S. 162.
6 Shhumpeter J. Teorija jekonomicheskogo razvitija. – M.: Progress, 1982. – S. 241.
7 The Global Competitiveness Report 2010–2011, Geneva, World Economic Forum, 2010. www.weforum.org.
8 Gel'manova Z.S. i dr. Issledovanija ceny kak faktora konkurentosposobnosti produkcii i razrabotka cenovoj strategii v uslovijah rynochnoj jekonomiki: ucheb. posobie. – Almaty, 2000. – 140 s.
9 Durovich A.P. Marketing v predprinimatel'skoj dejatel'nosti. – Mn.: NPZh «Finansy, uchet, audit, – 1997. – 464 s.
10 Strategija «Kazahstan-2050». Astana, Altyn-Orda. dekabr' 2012.
11 Programma forsirovannogo industrial'no-innovacionnogo razvitija Kazahstana na 2010–2014 gg. Astana. – 2010.
12 The Global Competitiveness Report 2011-2012, Geneva, World Economic Forum, 2012. www.weforum.org.

Асилова А.С., Аймурзина Б.Т.

Роль местных бюджетов в социально-экономическом развитии Казахстана

В статье рассмотрены проблемы, характеризующие формирование и использование бюджетных средств региона. Отмечается, что важное внимание должно быть обращено на налоговый потенциал как составную часть финансового потенциала, образующую основу доходов бюджетов регионов.

Анализируются состояние и динамика доходов государственного бюджета и налоговых поступлений местных бюджетов для целей концептуальных основ управления межбюджетными отношениями. Приводятся данные Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета.

Выделены проблемы, характеризующие налогово-бюджетную политику Казахстана как недостаточно эффективную. В их числе – несбалансированность бюджетов, зависимость доходов местных бюджетов от трансфертов из республиканского бюджета, недостаточно эффективный механизм разграничения доходов между уровнями бюджетной системы, выявляемые факты нарушения финансовой дисциплины. В целях решения названных проблем предложен ряд рекомендаций, направленных на укрепление доходов местных бюджетов, повышение эффективности расходов бюджетных средств и качество государственного финансового контроля. Выделены основные приоритеты и цели налоговой политики на современном этапе.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, налоговая система, местные бюджеты, трансферты, затраты.

Assilova A.S., Ajmurzina B.T.

The role of local budgets in the socio-economic development of Kazakhstan

The article deals with the problem of characterizing the formation and use of budgetary funds in the region. It is noted that significant attention must be paid to the tax potential as an integral part of the financial capacity, forming the basis of incomes of budgets of regions. Analyzes the status and dynamics of state budget revenues and tax revenues of local budgets for the conceptual bases of interbudgetary relations management. The data of the Accounts Committee for Control over Execution of the Republican Budget.

Highlighted the problems that characterize the fiscal policy of Kazakhstan as not effective enough. Among them – the unbalanced budgets, the dependence of local budget revenue from transfers from the republican budget, the inefficient mechanism of differentiation between the income levels of the budget system, revealed violations of financial discipline. In order to address these issues a number of recommendations aimed at strengthening the incomes of local budgets, improving the efficiency of budget spending and the quality of state financial control. The basic priorities and goals of tax policy at the present stage. In order to address these issues a number of recommendations aimed at improving the assessment of efficiency of use of budgetary funds of regions in the process of local government.

Key words: taxes, tax policy, tax system, local budgets and transfers, costs.

Асилова А.С., Аймурзина Б.Т.

Жергілікті бюджеттердің Қазақстанның саяси-құқықтық дамуындағы рөлі

Мақалада өңірдің бюджеттік қаражаттарының қалыптасуын және қолданылуын сипаттайтын мәселелер қарастырылған. Өңірдің бюджет кірісінің негізгі бөлігін құрайтын қаржылық әлеуеттің құрамдас бөлігі – салықтық әлеуетке көп назар аударылу керек.

Мемлекеттік бюджеттің кірістерінің жағдайы мен динамикасы және бюджетаралық қатынастарды басқарудың тұжырымдамалық негізі мақсатындағы жергілікті бюджеттердің салықтық түсімдері талданған. Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылаушы Есеп комитетінің мәліметтері берілген.

Қазіргі кездегі салықтық саясаттың негізгі мақсаттары мен артықшылықтары ерекше көрсетілген. Олардың қатарында – бюджетте баланстың болмауы, жергілікті бюджет кірістерінің республикалық бюджет трансферттеріне тәуелді болуы, бюджеттік жүйенің әр түрлі деңгейлері арасындағы алшақтық механизмінің жеткіліксіз қолайсыздығы, қаржылық тәртіптің бұзылуының анықталған фактілері қарастырылған. Аталған мәселелерді шешу мақсатында жергілікті өз-өзін басқару үрдісінде өңірлердің бюджеттік қаражатты қолдануының тиімділігін арттыруға бағытталған бірқатар ұсыныстар жасалған. Аталған мәелелерді шешу мақсатында жергілікті басқару процесіндегі аудандардың бюджеттік қаражаттарын пайдаланудың тиімділігін бағалауды жүзеге асыруға бағытталған бір қатар ұсыныстар жасалған.

Түйін сөздер: салықтар, салықтық саясат, салықтық жүйе, жергілікті бюджет, трансферттер, шығындар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.143.23

*[1]Асилова А.С., [2]Аймурзина Б.Т.

[1]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Республика Казахстан, г. Астана
*E-mail: aijan1910@mail.ru

РОЛЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КАЗАХСТАНА

Как известно, важнейшей составной частью ускорения социально-экономического развития страны является повышение эффективности использования финансовых ресурсов. Это было отмечено и в Послании Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева о необходимости содействия социальному и экономическому развитию Казахстана путем повышения эффективности и результативности использования бюджетных средств.

В современных условиях происходят качественные изменения в процессах разработки и реализации налогово-бюджетной политики. Это вызвано рядом факторов. Во-первых, тенденции развития и углубления интеграционных процессов в мировой экономике вызывают необходимость гармонизации налогообложения, платёжных инструментов, практики осуществления финансовой деятельности. Во-вторых, негативные макроэкономические тенденции выявляют уязвимость экономики и финансового сектора Республики Казахстан, что требует пересмотра действующих методов управления бюджетной системой. В-третьих, развитие дестабилизирующих тенденций в экономической сфере требуют усиления социальной защищённости граждан, что, соответственно, предусматривает решение сложной и противоречивой задачи: с одной стороны, необходимо увеличить расходы бюджета на социальную сферу, с другой стороны – создать действенные стимулы для развития предпринимательства.

Не менее остро встает проблема управления налоговыми потоками, поскольку, обеспечивая достаточный уровень доходов бюджетной системы, налоговая система в то же время не должна создавать избыточного или неравномерного давления на экономику. Важно добиться того, чтобы уровень и структура налоговой нагрузки не ухудшали условия для экономического роста, не искажали условия конкуренции и не препятствовали притоку инвестиций, а напротив, способствовали повышению конкурентоспособности и реструктуризации экономики в пользу перерабатывающих отраслей на инновационной основе.

Полного исследования и пристального внимания со стороны ученых требуют вопросы налогово-бюджетной политики с макроэкономической стабилизацией, а также проблемы в оценке эффективности налогового администрирования реально-

го сектора экономики в новых интеграционных условиях, с учетом зарубежного опыта. Требует дальнейшего совершенствования механизма налогового планирования и прогнозирования реального сектора экономики с применением экономико-математических методов исследования.

Процесс реформирования налоговых инструментов фискальной политики происходит в сложных условиях. Снижение активности инвестиционных процессов оказало негативное влияние на динамику общественного производства. Рост числа предприятий-банкротов грозит оказанием косвенного негативного воздействия на развитие смежных производств. В числе проблем особо следует выделить негативные тенденции формирования доходов бюджетов всех уровней, рост недоимки, наличие вертикального и горизонтального дисбаланса бюджетной системы. Это проявляется в неравномерности разграничения доходов между уровнями бюджетной системы, чрезмерной централизации налоговых поступлений в республиканском бюджете, региональной дифференциации, обуславливающей разные возможности формирования местных бюджетов, отсутствии условий для обеспечения реальной самостоятельности местных исполнительных органов. По-прежнему несовершенны методики оценки эффективности деятельности государственных налоговых органов.

Сегодня на практике недостаточно используются эффективные механизмы, способствующие внедрению результатов оценки эффективности в систему управления бюджетными средствами региона. Для этого необходимо, в частности, максимальное использование возможных резервов. Это достигается, во-первых, адекватным планированием налоговых поступлений исходя из реальных объемов поступлений от различных хозяйствующих субъектов, во-вторых, регулярным мониторингом и корректировкой показателей. Динамика налоговых поступлений страны характеризуется данными рисунка 1.

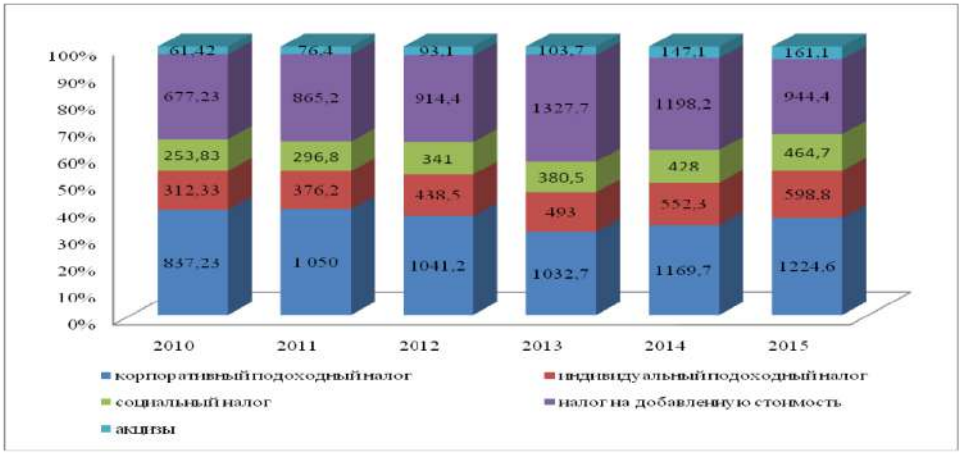


Рисунок 1 – Динамика налоговых поступлений государственного бюджета Республики Казахстан, млрд тенге
Примечание – Составлено по данным Министерства финансов РК

Из рисунка 1 видно, что налоговые поступления составляют значительную долю доходной части государственного бюджета Республики Казахстан. Наибольшую долю в налоговых поступлениях составляет корпоративный подоходный налог, размер которого в 2015 году увеличился по сравнению с 2010 годом почти в 1,5 раза, или на 46,3%. Вторым по значимости является налог на добавленную стоимость, сумма которого составила 944,4 млрд тенге в 2015 году.

Что касается налогов в формировании доходов местных бюджетов, то к концу 2015 г. их удельный вес составил всего 42,3%, неналоговые поступления составили около 2,7% к общему объёму доходов (таблица 1).

Таблица 1 – Структура налоговых поступлений МБ за 2010-2015 годы, в % к итогу

Наименование показателей	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Индивидуальный подоходный налог	36,7	38,3	39,2	38,9	38,1	38,6
Социальный налог	29,8	30,3	30,5	30,0	29,5	30,0
Акцизы	5,6	5,9	6	5,5	7,0	6,5
Налог на имущество	7,5	8,1	7,7	11,2	11,9	11,8
Земельный	6,1	6,9	6,8	1,2	1,0	1,1
Налог на транспортные средства	6,4	6,3	6,2	2,8	2,7	2,8

Как видно из представленных данных, в течение всего анализируемого периода наибольший удельный вес в 2015 году приходится на индивидуальный подоходный – 38,6% и социальный налоги – 30,0%.

В настоящее время, по данным МФ РК, 13 из 16 регионов РК являются субвенциальными, то есть неспособны в полной мере решать задачи по социально-экономическому развитию территории за счет внутренних финансовых источников. С каждым годом данная зависимость только усиливается, что снижает стимулы местных государственных органов к развитию собственной налогооблагаемой базы, что, в первую очередь, негативно отражается на активности малого и среднего бизнеса (рисунок 2).

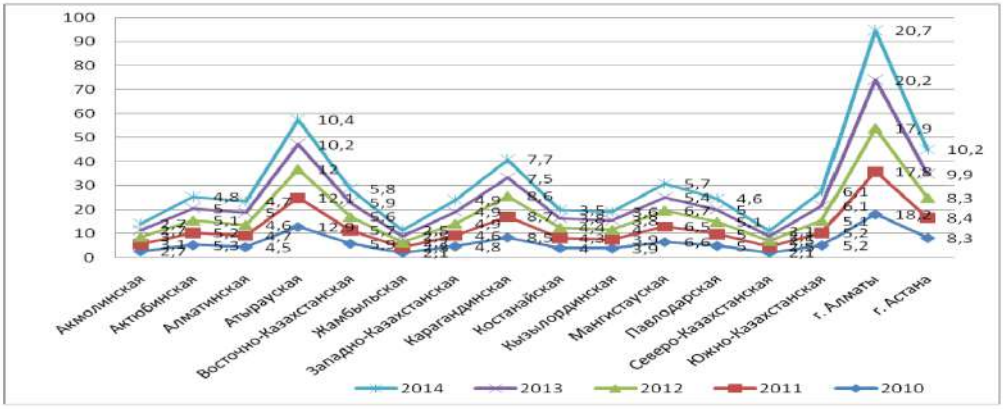


Рисунок 2 – Доля регионов в валовом региональном продукте, в %
Примечание – Составлено по данным Комитета по статистике МНЭ РК

Как показывает ситуация, в последние годы прослеживается устойчивая тенденция роста финансовой помощи регионам из республиканского бюджета, предоставляемой в виде субвенций. Анализ изменения размеров межбюджетных трансфертов общего характера за последние годы показывает опережающий рост объемов субвенций по сравнению с размерами бюджетных изъятий.

Прослеживается устойчивая тенденция многократного увеличения объема выделяемых из республиканского бюджета субвенций и числа субвенционных областей, то есть идет процесс перехода областей из категории «доноров» в категорию «реципиентов». С проблемой несбалансированности бюджетной системы в той или иной мере сталкиваются все государства. Вертикальная несбалансированность потенциально заложена в любой модели бюджетной системы вследствие различия функций, выполняемых разными уровнями власти. Центральные органы, осуществляя макроэкономическое регулирование и перераспределение национального дохода, сосредоточивают наиболее важные

налоговые источники доходов, ослабляя доходную базу территориальных бюджетов.

Данные рисунка 3 показывают, что с годами размер субвенций местным бюджетам вырос на 97,5 млрд тенге, составив в 2014 году 978,1 млрд тенге. Хотя в 2015 году прослеживается некоторое снижение по сравнению с прошлым периодом на 74,0 млрд тенге.

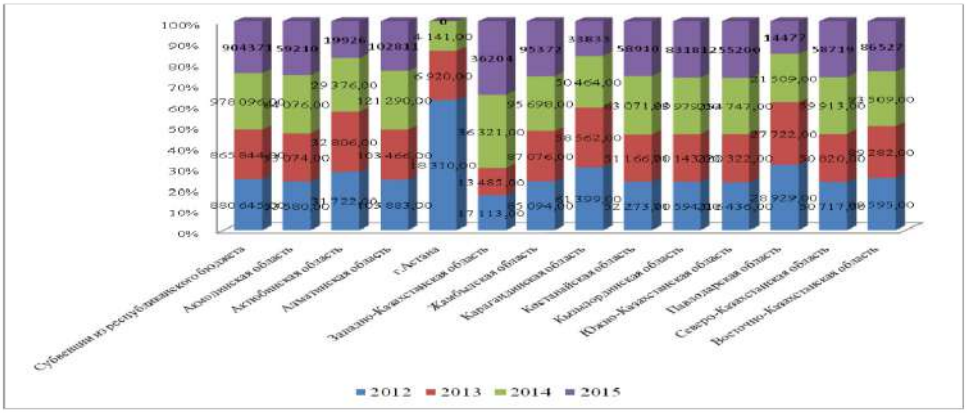


Рисунок 3 – Размер субвенций за 2012-2015 годы, млн тенге
Примечание – Составлено по данным Министерства финансов РК

При этом выделенные в анализируемом периоде из республиканского бюджета официальные трансферты в бюджете отдельных регионов составили от 50 до 70% от объема бюджета. В частности, в Южно-Казахстанской области удельный вес официальных трансфертов в 2014 году составил 83,0% от всех поступлений, Жамбылской области – 81,2%, Алматинской области – 66,4%. Кроме того, действующая система межбюджетных трансфертов, служащая инструментом бюджетного выравнивания, на местном уровне государственного управления воспринимается как непрозрачный механизм выравнивания местных бюджетов, ограничивающий экономические стимулы развития регионов.

Актуальным вопросом является и действующая система бюджетных изъятий, которая зачастую имеет отрицательный эффект на стремление регионов значительно пополнять доходную часть своих бюджетов. Бюджетные изъятия (изъятия из местных бюджетов в республиканский бюджет) за 2012-2015 годы составили 523,7 млрд тенге (рисунок 4).

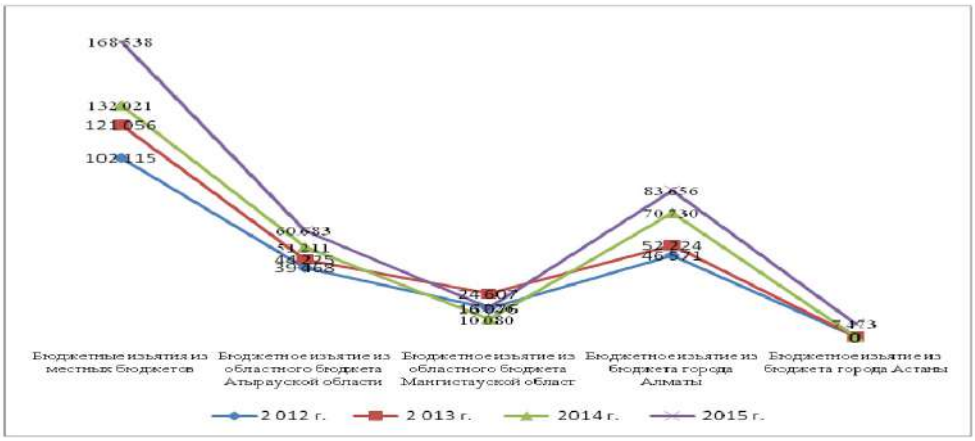


Рисунок 4 – Размер бюджетных изъятий за 2012-2015 годы, млн тенге
Примечание – Составлено по данным Министерства финансов РК

Наибольшая доля бюджетных изъятий приходится на город Алматы, при этом прослеживается их рост в 2015 году на 37,1 млрд тенге по сравнению с 2012 годом, или почти в 1,8 раза. Объемы бюджетных изъятий в 2014 году из областного бюджета Мангистауской области сократились на 6 млрд тенге, или на 37,3%, по сравнению с 2012 годом, хотя в 2015 году достигнут уровень 2012 года 16 млрд тенге. Прирост объемов изъятий наблюдается также из бюджета Атырауской области. Необходимо отметить, что бюджет г. Астаны перешел из реципиентов в доноры и по состоянию на январь 2016 года размер бюджетных изъятий составил 7,5 млрд тенге.

При этом, общий объем трансфертов, направленных местным бюджетам, составляет 33,5% от затрат республиканского бюджета, тогда как объем бюджетных изъятий из местных бюджетов – всего 2,2% от доходов республиканского бюджета. То есть, решение проблем финансовой самостоятельности регионов республики должно быть нацелено на стимулирование развития собственной налоговой базы, создание стимулов для местных властей в укреплении собственных источников формирования местных бюджетов.

По оценке Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета некачественное планирование, осуществляемое без детальных расчетов и анализа достоверности требуемого обоснования, необходимых заключений и экспертиз уполномоченных органов, несоблюдение установленных стандартных процедур, недостатки взаимодействия и отсутствие должного контроля со стороны администраторов бюджетных программ, нехватка квалифицированных кадров на местном уровне, размытость ответственности между администраторами и местными исполнительными органами, ослабление самостоятельности регионов в принятии решений приводят к неосвоению и неэффективному использованию трансфертов. Действующий механизм выделения трансфертов не стимулирует регионы к увеличению доходной части бюджета и способствует сохранению и развитию иждивенческих настроений.

Таблица 2 – Структура затрат местных бюджетов за 2010-2015 годы, %

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ЗАТРАТЫ	100	100	100	100	100	100
Государственные услуги общего характера	2,9	3,0	2,8	3,0	3,0	3,4
Оборона	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4
Общественный порядок, безопасность, правовая, судебная, уголовно-исполнительная деятельность	2,9	3,3	3,7	3,7	3,4	3,5
Образование	27,0	30,1	30,7	28,7	28,8	29,8
Здравоохранение	14,2	13,9	14,3	16,2	15,5	15,8
Социальная помощь и социальное обеспечение	4,2	3,7	3,6	3,5	3,3	3,6
Жилищно-коммунальное хозяйство	14,3	15,0	14,6	14,5	15,1	12,3
Культура, спорт, туризм и информационное пространство	5,6	5,5	5,1	5,4	5,7	5,7
Топливно-энергетический комплекс и недропользование	2,9	4,1	3,9	3,3	2,9	2,7
Сельское, водное, лесное, рыбное хозяйство, особоохраняемые природные территории, охрана окружающей среды и животного мира, земельные отношения	4,2	5,2	4,7	4,7	6,0	6,7
Промышленность, архитектурная, градостроительная и строительная деятельность	1,0	0,7	0,5	0,7	0,9	1,5
Транспорт и коммуникации	8,8	8,4	8,0	7,1	7,2	7,0
Прочие	0,8	1,6	2,6	4,1	3,5	2,7
Обслуживание долга	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Трансферты	13,0	10,7	4,9	4,8	4,8	4,9
Примечание – Составлено по данным МФ РК						

В отчетном периоде сумма выявленных финансовых нарушений при формировании и использовании целевых трансфертов составила 245,3 млрд тенге, увеличившись по сравнению с 2013 годом на 41,2%. Из данной суммы нарушения, допущенные центральными государственными органами, составили 53,2 млрд тенге, местными исполнительными органами – 192,1 млрд тенге [1, с. 17].

Сконцентрированные в бюджете регионов средства предназначаются для осуществления социально-экономической политики, обеспечения обороны и безопасности территории, реализуются местные программы по развитию и нормальному функционированию отраслей экономики, охране окружающей среды, по укреплению научно-технического потенциала и развитию культуры региона и страны в целом, поддержке материального уровня жизни населения и отдельных его групп. В расходах местных бюджетов преобладает финансирование социальной инфраструктуры – образование, здравоохранение, социальная защита населения (56%), из экономических отраслей – транспорт и связь (таблица 3).

Таблица 3 – Структура затрат местных бюджетов за 2010-2015 годы, %

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЗАТРАТЫ	100	100	100	100	100	100
Государственные услуги общего характера	2,9	3,0	2,8	3,0	3,0	3,4
Оборона	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4
Общественный порядок, безопасность, правовая, судебная, уголовно-исполнительная деятельность	2,9	3,3	3,7	3,7	3,4	3,5
Образование	27,0	30,1	30,7	28,7	28,8	29,8
Здравоохранение	14,2	13,9	14,3	16,2	15,5	15,8
Социальная помощь и социальное обеспечение	4,2	3,7	3,6	3,5	3,3	3,6
Жилищно-коммунальное хозяйство	14,3	15,0	14,6	14,5	15,1	12,3
Культура, спорт, туризм и информационное пространство	5,6	5,5	5,1	5,4	5,7	5,7
Топливно-энергетический комплекс и недропользование	2,9	4,1	3,9	3,3	2,9	2,7
Сельское, водное, лесное, рыбное хозяйство, особоохраняемые природные территории, охрана окружающей среды и животного мира, земельные отношения	4,2	5,2	4,7	4,7	6,0	6,7
Промышленность, архитектурная, градостроительная и строительная деятельность	1,0	0,7	0,5	0,7	0,9	1,5
Транспорт и коммуникации	8,8	8,4	8,0	7,1	7,2	7,0
Прочие	0,8	1,6	2,6	4,1	3,5	2,7
Обслуживание долга	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Трансферты	13,0	10,7	4,9	4,8	4,8	4,9
Примечание – Составлено по данным МФ РК						

Таким образом, в условиях рыночной экономики бюджет региона сохраняют свое значение как важнейший источник финансирования территориальных программ экономического и социального развития, усиливается социальная направленность их расходов.

Ключевой идеей в части налогово-бюджетной политики также остается снижение размера недоимки по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет (рисунок 5). Недоимка по налоговым поступлениям по состоянию на 1 января 2016 года составила 12,7 млрд тенге, увеличившись по сравнению с 2011 годом на 1,9 млрд тенге, или в 1,2 раза.

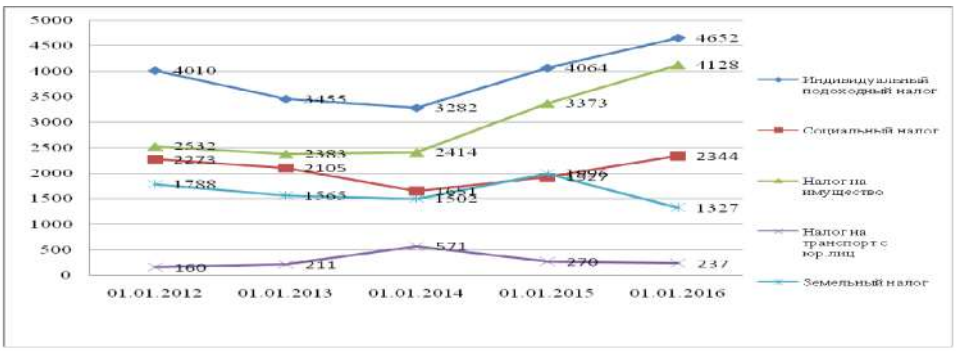


Рисунок 5 – Сумма недоимки по видам налогов за 2012-2015 годы, млн тенге
Примечание – Составлено по данным Министерства финансов РК

Контролем Счетного комитета установлены факты занижения отчетных данных по недоимке в связи с необоснованным присвоением статуса банкрота налогоплательщикам, по которым решения судов о применении процедуры банкротства отсутствовали. Кроме того, допущены факты предоставления недостоверных сведений в налоговых декларациях.

Длительность проведения процедур ликвидационных налоговых проверок по заявлениям налогоплательщиков приводит к потерям поступлений в республиканский бюджет.

По оценке Счетного комитета, применяемые органами государственных доходов меры налогового контроля в части своевременного реагирования на факты уклонений от уплаты налогов, попрежнему, остаются недостаточно эффективными.

Так, в 2014 году по 64 юридическим лицам, признанным предприятиями, установлены 1,7 тыс. контрагентов (с ростом по сравнению с 2013 годом на 519 единиц), уменьшивших свои налоговые обязательства по взаиморасчетам с ними на сумму 51,8 млрд тенге, в том числе КПН – 32,4 млрд тенге, НДС – 19,4 млрд тенге. Из них по 1,3 тыс. контрагентам сумма налогов, подлежащая доначислению по КПН и НДС, составила 33,7 млрд тенге, в том числе КПН – 21,1 млрд тенге, НДС – 12,6 млрд тенге [2].

В связи с этим, считаем необходимым:

– усилить контроль эффективности механизма налогового администрирования;

– провести оценку результатов предоставления налоговых льгот по отдельным видам налогов [2];

– совершенствовать механизм снижения налоговых рисков и системы управления рисками;

– повысить контроль эффективности налоговых проверок;

– разработать меры по сокращению дефицита бюджета путем увеличения налоговых и неналоговых поступлений, оптимизации и перераспределения расходов по приоритетным направлениям, обеспечивающим диверсификацию экономики.

Таким образом, на современном этапе реализации задач стабилизации экономики Казахстана центр тяжести переносится на региональный уровень, что требует совершенствования механизма взаимоотношений между республиканским бюджетом и местными бюджетами, правильной оценки потребности последних и государственном финансировании и нормах его осуществления. Поэтому одной из наиболее сложных проблем бюджетной реформы является разработка эффективного механизма предоставления в распоряжение местных органов власти источников финансирования региональных программ. Требуют дальнейшего развития вопросы укрепления межбюджетного регионализма, расширения самостоятельности местных властей в процессе формирования и использования бюджетных средств. Назрела необходимость в усилении функций органов контроля и отслеживания расходов, предупреждающих расточительное и нецелевое использование бюджетных средств.

Литература

1 Отчет Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета за 2014 год, Астана.

2 Зейнельгабдин А.Б. О проблемах налоговой системы в Республике// Материалы Международной научно-методической конференции «Актуальные проблемы налогов, бюджета и системы подготовки экономических кадров», 25-26 февраля 2011, КазУЭФиМТ, С. 38-41.

References

1 Otchet Schetnogo komiteta po kontrolju za ispolneniem respublikanskogo bjudzheta za 2014 god, Astana.

2 Zejnel'gabdin A.B. O problemah nalogovoj sistemy v Respublike// Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-metodicheskoj konferencii «Aktual'nye problemy nalogov, bjudzheta i sistemy podgotovki jekonomicheskih kadrov», 25-26 fevralja 2011, KazUJeFiMT, S. 38-41.

Казбеков Б.К., Казбекова Ж.Б.

Особенности внутренней и региональной интеграции Казахстана в условиях глобализации

Раскрыта теория экономической интеграции близлежащих государств, особенности и последовательность ее осуществления с учетом уровня развития и зрелости внутренних взаимосвязей в условиях глобализации. Поиск путей вхождения Республики Казахстан в мировую экономику в обстановке происходящих противоречивых процессов осложняется из-за сосуществования противоположных тенденций глобализации и регионализации. Проблема заключается в том, что в результате глобализации, проникновения транснациональных корпораций при поддержке международных валютных организаций для экономики развивающихся стран возникают реальные угрозы и опасность, поскольку основной мотивацией международной экспансии транснациональных корпораций является их заинтересованность в дешевой рабочей силе, рынках сбыта и источниках сырья и т.д. Осуществление эффективной региональной интеграции с учетом особенностей каждой страны – основная мера предотвращения или смягчения этих угроз. Показаны реальные и мнимые трудности экономического сближения в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: региональная интеграция, внутренняя интеграция, единое экономическое пространство, глобализация, мировые финансовые центры (МФЦ), всемирная торговая организация (ВТО), транснациональные корпорации (ТНК), Киотская конвенция.

Kazbekov B., Kazbekova Zh.

Specific features of internal and regional integration of Kazakhstan in globalization conditions

Theory of economic integration of neighboring countries, specific features and consistency of its implementation with considering development level and maturity of internal relations in globalization conditions are revealed. Search of ways of Kazakhstan entry into the world economy in the situation of existent contradictory processes is complicated by coexistence of opposite tendencies of globalization and regionalization. The problem is that as a result of globalization, penetration of transnational corporations with the support of international financial organizations for economies of developing countries real threats and danger emerge, as the main motivation of international expansion of transnational corporations is their interest in cheap labor force, sales markets, sources of raw materials etc. Realization of effective regional integration with considering specific features of each country is the main measure of prevention and alleviation of these threats. Real and supposed difficulties of economic convergence within EAEU are shown

Key words: regional integration, internal integration, single economic space, globalization, world financial centers (WFC), World Trade Organization (WTO), transnational corporations (TNC), Kyoto Convention.

Қазбеков Б.К., Қазбекова Ж.Б.

Жаһандану жағдайындағы Қазақстандағы ішкі және аймақтық біріктірудің ерекшеліктері

Таяудағы мемлекеттердің экономикалық шоғырлануының өзгешеліктері және олардың тізбектілігі дамудың және ішкі байланыстарының кемелденген деңгейінің есебімен жаһандану кезіндегі қағидасы ашылған. Қазақстан Республикасының дүниежүзілік экономикаға кіре беріс жолының ізденісі болып қайшы үдерістің жаһанданудың және аймақтандырудың кереғар үрдісінің қиындауы. Мәселен, жаһанданудың нәтижесінде трансұлттық корпорациялардың халықаралық валюталық ұйымның сүйенішімен кіріп алуы дамушы елдердің экономикасы үшін шынайы және қауіп, өйткені трансұлттық корпорациялардың халықаралық экспансиясының негізгі қозғалыс арзан жұмыс күші, нарық және шикізат бастау болып табылады. Тиімді аймақтық шоғырланудың жасауы бас-басы елдің өзгешеліктерінің есебімен осы айбаттың қайтаруы немесе жұмсартуы – алдын ала негізгі шарасы болып табылады. ЕАЭО шеңберіндегі экономикалық жақындасудың шынайы және жалған көрсетілген.

Түйін сөздер: аймақтық біріктіру, ішкі біріктіру, бірлестірілген экономикалық кеңістік, жаһандану, әлемдік қаржы орталықтары (ӘҚО), ұлтаралық корпорациялары (ҰАК), Киото конвенциясы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 339.924

Казбеков Б.К., *Казбекова Ж.Б.

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

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Введение

Становление и укрепление Казахстана и других государств СНГ предполагает их более тесное экономическое сотрудничество в рамках бывшего постсоветского пространства. Это обусловлено тем, что в процессе движения к открытой экономике и интеграции хозяйств в мировую экономику эти страны сталкиваются с рядом сложных, но сходных проблем и задач по стабилизации экономики и выводу ее из кризиса. Их легче решать совместными усилиями, с помощью взаимовыгодной интеграции хозяйств этих государств для рационального использования природных, сырьевых, минеральных и топливно-энергетических ресурсов, развития научно-технического и других видов сотрудничества.

Методология

Объективная необходимость экономической интеграции основана на общности экономических, политических и других интересов этих государств, обусловленной близостью территорий, единством исторических, культурных и этнических корней населяющих их народы. Такая обусловленность в значительной мере усиливается также тесной взаимозависимостью Казахстана и других стран СНГ в силу специфики и особенностей развития и размещения их производительных сил, природных, трудовых ресурсов и транспортно-экономических связей, сформировавшихся за годы существования административно-командной системы в единое экономическое пространство. В этом едином экономическом пространстве сложилась общая промышленная инфраструктура, ориентированная на обслуживание добывающих производств, магистральные трубопроводы, энергосистема, сельское хозяйство и оросительная сеть, железнодорожный, автомобильный, воздушный и водный пути, а также протяженные границы со многими государствами Евразийского континента. При этом вся производственная инфраструктура и выпускаемая ею продукция ориентированы на внутренний рынок стран СНГ, а на мировом рынке, за исключением некоторых развивающихся стран, она неконкурентоспособна.

Результаты и обсуждения

Ранее сложившаяся специализация отраслей и тесная кооперация между предприятиями стран СНГ составляют основу будущего партнерства на межгосударственном уровне. Поэтому ускорение экономической интеграции, особенно в условиях продолжающегося мирового финансового кризиса, – необходимая предпосылка скорейшего выхода этих стран из кризиса [1].

Казахстан, как и другие страны СНГ, по интеллектуальному и технологическому уровню, а также рыночному менталитету, не говоря уже об экономическом и структурном развитии, пока не вписывается в постиндустриальную глобальную экономическую систему с ее транснациональными интеграционными тенденциями. Поэтому, всемерно расширяя сотрудничество с дальним зарубежьем, одновременно нужно в полной мере использовать возможности интеграции в рамках региона СНГ. Такую интеграцию можно рассматривать как необходимую и неизбежную ступень развития каждого государства, так как в индустриально развитое сообщество мира можно войти лишь в результате качественных структурных преобразований в экономике и обретения должной конкурентоспособности.

Таким образом, речь идет об интеграции государств СНГ, понимаемой как равноправный экономический союз, формирующийся в результате дальнейшего развития сложившихся хозяйственно-экономических связей, тесной производственной кооперации, имеющего единый рынок сбыта, схожий экономический и рыночный менталитет населения и примерно одинаковый технологический уровень производства. При этом последние обстоятельства являются определяющими в стремлении этих государств к интеграции.

Особую актуальность проблема приобретает в связи с разрушением прежних хозяйственных связей, падением производства и высокой инфляцией в этих странах. Все это диктует необходимость проведения согласованной экономической политики в регионе СНГ, скорейшей экономической интеграции на основе равноправия, независимости, экономической целесообразности и взаимной выгоды суверенных государств.

Именно таким требованиям соответствовал в свое время, например, «Договор о создании единого экономического пространства между Республикой Казахстан и Республикой Узбекистан» от 10 января 1994 г.

Очевидно, подписание такого документа означало нечто гораздо большее, чем просто договор между соседними государствами, так как создаваемое Единое экономическое пространство между двумя крупнейшими республиками Центральной Азии, по существу, закладывало прочную первооснову для развития интеграции не только в Центральной Азии, но и во всем экономическом пространстве СНГ.

План-график разработки документов, необходимых для реализации «Договора о создании Единого экономического пространства …», предусматривал подготовку и реализацию ряда важнейших документов, имеющих как тактическое, так и стратегическое значение. Среди них Соглашения о согласованной финансовой, денежно-кредитной и валютной политике, о координации политики в области цен и налогов, о платежном союзе с последующим созданием Валютного союза на основе единой денежной зоны с введением наднациональной валюты, об открытии Платежной (клиринговой) палаты «Казахстан-Узбекистан» в республиках, предложения о создании Регионального инвестиционного банка, Соглашение о создании единого таможенного пространства и таможенного союза, предложения о поэтапном сокращении перечня квотируемой и лицензируемой продукции, по созданию благоприятных условий для добросовестной конкуренции, включая механизм антимонопольного регулирования, и т.д.

К сожалению, разработка и практическое осуществление этих, а также ряда других предпринятых в дальнейшем мер, многие из которых уже начали реализовываться и которые были призваны задействовать важнейший эффективный механизм межгосударственного взаимодействия в условиях переходного периода, из-за возникших разногласий между политическими элитами государств Центральной Азии было приостановлено. Аналогичная ситуация складывалась и в отношениях Казахстана с Россией.

Это обстоятельство и послужило одной из причин того, почему Казахстан во внешнеэкономической сфере стал проводить политику преимущественной глобализации своей экономики.

Однако теория утверждает, что экономическая интеграция прежде всего зарождается и протекает в конкретных территориальных границах, носит в основном региональный характер. Она происходит между государствами с однородной социально-экономической природой, чем и определяются политические границы интеграции. Сближение наций, участвующих

в интеграционных связях, призвано поднять на качественно новую ступень национальные экономики – достичь оптимизации экономических структур, в особенности посредством создания международных хозяйственных комплексов, что в конечном счете должно привести к повышению общественной производительности труда и позволить членам региональных союзов реализовать экономический эффект и решать тем самым цели социально-политического характера.

Поиск путей вхождения Республики Казахстан в мировую экономику в обстановке происходящих противоречивых процессов в существенной мере осложнился, так как теперь при разработке внешнеэкономической стратегии следует исходить из сохраняющегося сосуществования противоположных тенденций глобализации и регионализации. Проблема заключается в том, что в результате глобализации, проникновения транснациональных корпораций при поддержке международных валютных организаций для экономики развивающихся стран возникают реальные угрозы и опасность, поскольку основной мотивацией международной экспансии транснациональных корпораций является их заинтересованность в дешевой рабочей силе, рынках сбыта и источниках сырья, а также стремление уйти от уплаты налогов, от соблюдения национального законодательства, проведение операций через оффшорные и другие льготные зоны. Осуществление эффективной региональной интеграции с учетом особенностей каждой страны – основная мера предотвращения или смягчения этих угроз.

Поэтому важно определиться: как, в какой форме и в какой последовательности проводить региональную интеграцию в трансформационных странах? Другой важный урок прошедшего периода состоит в том, что на успешное развитие по пути регионализации можно рассчитывать лишь в случае, если ее (регионализацию) понимают и используют как промежуточный ограниченный по времени этап вхождения в мировой рынок, причем как этап предшествующий глобализации. Будучи самоцелью, этот путь может завести экономику в тупик, поскольку глобализацию со всеми ее плюсами и минусами отодвинуть на какое-то время можно (как Беларусь, Узбекистан и др.), но отменить нельзя.

Объективное содержание глобализации составляют разнородные по своему происхождению, сферам проявления, механизмам и последствиям процессы. Это позволяет рассматривать глобализацию как самостоятельную, сложную систему явлений и взаимоотношений, целостную в ее системности, но внутренне противоречивую, с ярко выраженными характерными особенностями [2].

Таким образом глобализация – это процесс, поэтому ей характерны все свойства процессов. Глобализация может развиваться неравномерно: приостанавливаться прорываться на качественно новый уровень, при этом оказывая различное влияние на разные страны.

Этот процесс является объективным, вытекающим из нового этапа развития мировой экономической системы. Однако, помимо экономической, глобализация охватывает такие сферы, как культурная, социальная, политическая. Во всех этих сферах наблюдается процесс усиления взаимозависимости и взаимовлияния. ни одна область в современном мире не может оставаться в стороне от глобализации.

В последние десятилетия этот процесс подвержен огромному влиянию субъективных сил: отдельных государств, ТНК, международных институтов. Широко распространено восприятие глобализации, как процесса выгодного прежде всего, США и ряду развитых стран. Поэтому глобализация часто рассматривается как американизация или вестернизация мировой экономики.

Глобализация проходит по трём основным направлениям: преобразование основ конкурентоспособности центров мирового хозяйства, формирование новых регуляторов мирового хозяйства, постоянное воздействие на хозяйственное развитие периферии.

В рамках первых двух направлений за последние десятилетия на мирохозяйственной арене возникли новые мощные действующие силы. Если до середины XX в. в мировом хозяйстве основными субъектами международных экономических отношений были государства и предприниматели, то во второй половине XX в. в мировом хозяйстве быстро развиваются новые организационно-управленческие структуры и регуляторы мирового хозяйства - транснациональные корпорации (ТНК), мировые финансовые центры (МФЦ) и всемирная торговая организация (ВТО).

Эти системообразующие единицы мирового хозяйства тесно взаимно переплетаются и постоянно действуют заодно. Отличие ТНК от МФЦ заключается в том, что они отгораживают в свою пользу отдельные сегменты экономики и производства в самых разных странах и, координируя деятельность образовавшихся анклавов создают

собственные модифицированные подсистемы международного разделения труда. Первоначально основной мотивацией международной экспансии ТНК была заинтересованность в дешевой рабочей силе, рынках сбыта и источниках сырья. С 1970-х годов важным фактором их формирования становится политика либерализации, позволившая сильнейшим компаниям и банкам выйти из-под национально-государственного контроля и приобрести немалую самостоятельность в стремлении уйти от уплаты налогов, от ужесточившихся экономических законов, а то и просто по спекулятивным соображениям.

Привлекательность ТНК для стран-реципиентов заключается в том, что они приносят определенные инвестиции, наращивают производство в определенных анклавах, создают рабочие места и в той или иной мере открывают доступ к достижениям современной науки и техники.

МФЦ повсюду выхватывают из процесса воспроизводства (из кругооборота) капитала наиболее однородный и мобильный элемент – деньги – и, манипулируя ими, сосредоточивают в своих руках огромную экономическую мощь. Особую силу им придают последние достижения информатики, позволяющие осуществлять мгновенные операции и в кратчайшие сроки перебрасывать фантастические суммы в любые точки земного шара. МФЦ состоят не только из крупных банков и финансовых институтов, но и включают валютные, фондовые и иные биржи, согласованно действующие по все более унифицированным правилам.

Какие же существуют негативные моменты от вступления в ВТО? Ясно, что мы имеем конкурентоспособный сектор только в области выработки первичных продуктов переработки и добычи природных ресурсов. Другие отрасли нашей экономики неконкурентоспособны, в особенности это касается сельского хозяйства и легкой промышленности. Долгое вступление в ВТО было связано с тем, что при этом Казахстан столкнется с большими проблемами, т.к. потеряет возможность прибегать к таким методам защиты отечественных производителей, как количественные ограничения во внешней торговле: квоты, лицензии и т.д. Также от Казахстана требуют снижения уровня таможенных тарифов с потерей права в дальнейшем их повышать. Понятно, что это будет сильнейшим испытанием для бюджета нашей страны.

До нас еще толком не дошло, что вступление в ВТО может привести к полной ликвидации некоторых отраслей народного хозяйства. Во многих странах эту опасность чувствуют острее, особенно в странах Восточной Европы, чья сельхозпродукция оказывается «вдруг» не нужна. Наглядный тому пример страны Балтии. Поэтому следовало бы принимать соответствующие меры еще до 2015 года, пока политики не приняли решения. Для Республики Казахстан не может считаться справедливым, если обязательства по вступлению в ВТО будут основаны на сокращении уровня внутренней поддержки, оказываемого государством аграрному сектору. В 1990 г. сельское хозяйство занимало 34% в ВВП, но за годы реформ уровень сельскохозяйственного производства сократился в 2,5 раза, и теперь его доля в ВВП составляет лишь 8,4%. В этих условиях Казахстану также следовало добиваться специальных мер защиты внутреннего производства сельского хозяйства. Но требования ВТО таковы, что если страна хочет применить подобные меры, нужны серьезные исследования, чтобы доказать, что производителю будет нанесен ущерб импортом.

Главный положительный фактор - открытие новых возможностей по доступу на мировые рынки. Разительный пример - город Бангалор в Индии, выросший на контрактах американских корпораций в один из крупнейших в мире центров разработки программного обеспечения.

Не секрет, что членство в ВТО существенно повышает инвестиционную привлекательность страны, т.к. одним из основных принципов этой организации является принцип «транспарентности», т.е. полной открытости страны, прозрачности законодательной базы. Естественно, что иностранцы, уверенные в защищенности своих инвестиций, более охотно будут вкладывать свои деньги в экономику данной страны.

Для Казахстана большое значение имеет условие ведения торговли между участниками ВТО на недискриминационной основе, в связи с большой вовлеченностью нашей республики в мировой экспорт нефти, нефтепродуктов, природного газа, электроэнергии, металла и угля. Вступление в ВТО обеспечивает режим наибольшего благоприятствования с 134 странами-участницами и дает ряд преимуществ в области лицензирования экспорта, стандартов, применения антидемпинговых и компенсационных пошлин и в целом способствует росту внешнеэкономической активности государства. Присоединение к ВТО является важным шагом на пути интеграции в мировое сообщество в качестве полноправного участника многосторонней торговой системы и вывода законодательства республики на современный международный уровень.

По словам министра по делам экономической интеграции РК Жанар Айтжановой, субсидии в сельском хозяйстве были одним их приоритетных вопросов при переговорах о вступлении Казахстана во Всемирную торговую организацию: «Это были сложные переговоры, которые непосредственно повлияли на длительность нашего вступления в ВТО. Для нас был важен не сам процесс вступления, а условия, с которыми мы будем вступать в ВТО. При этом удалось отстоять объем субсидирования сельхозотрасли в размере 8,5% от валовой стоимости сельскохозяйственной продукции. Нужно отметить, что таких результатов с момента создания ВТО добились Китай и Казахстан, если не считать менее развитые страны по классификации ООН, у которых макроэкономические показатели и ВВП на душу населения очень низкие [3].

Что же касается негативных сторон, то можно предположить, что краткосрочные потери, которые несут вновь вступающие страны при сокращении тарифов, будут компенсированы долгосрочными доходами от вхождения в мировой рынок. ВТО дает нам только правила торговли и благоприятную среду, т.е. даются возможности, а как отдельная страна будет развивать свой экспорт, зависит от нее самой. Если правительство будет вести грамотную политику, аргументировано, последовательно и компетентно защищать национальные интересы, эффективно использовать природные ресурсы, то будет и повышение отдачи от экспорта и экономической интеграции. Казахстан обладает всем необходимым для того, чтобы войти в XXI веке в число лидеров экономического развития. Гигантские природные ресурсы, научный потенциал, квалифицированная рабочая сила - все это может сделать нас вполне конкурентоспособными как в региональной, так и глобальной экономике. В пользу глобализации говорят и слова Генерального Секретаря ООН о том, что «в сегодняшнем неспокойном мире больше всего проигрывает тот, кто остался незащищенным от глобализации. Это те, кто остался за бортом».

Вместе с тем в процессе экономической интеграции могут возникать проблемы и другого рода. Так, в результате не просчитанного поспешного подписания ряда межгосударственных соглашений в рамках Таможенного союза возникла ситуация, когда наряду с бесспорными выгодами как для России, так и для Казахстана осуществление таможенного союза в первое время может повергнуть к определенным проблемам и убыткам. Егинбаева А.Е. выделяет следующие негативные проявления действующих в настоящее время интеграционных механизмов [4]. В то время как Россия ограничилась лишь принятием генерального соглашения Киотской конвенции (системы норм и стандартов по ведению переговоров, сделок и т.п. операций), в реальности, среди государств-членов Таможенного союза лишь Казахстан принял и уже ратифицировал комплексный документ, который относится к указанной конвенции Международного масштаба. Подобная асинхронность в подготовке и нестыковка уже принятых регламентирующих законодательных документов в значительной мере сдерживает подготовку для таможенного администрирования согласованного механизма в виде единых унифицированных по международным стандартам норм ведения и управления внешнеторговой деятельностью.

В условиях ЕвразЭС проблемой становится реализация взаимных поставок всей продукции (в том числе и энергоносителей) по внутренним ценам страны-производителя, поскольку на практике государства обязаны будут обеспечивать странам, входящим в состав союза, поставки, например, энергоресурсов по низким ценам, что по сути является субсидированием других государств в течении определенного промежутка времени. Имеют место нестыковки ведения переговорного процесса по внешнеторговой деятельности и другого рода, такие, например, когда Казахстан при осуществлении транзитных операций через территорию России, теряет льготные преимущества предусмотренные Киотской конвенцией, приобретая их лишь при транспортировке через третьи страны.

Цена полиса по страхованию рисков при осуществлении таможенных процедур, действующей в Казахстане системы страхования составляет 0.2-0.3% от суммы таможенных платежей. Перевозчики из России оплачивают свой страховой полис в размере минимальном 3% и максимальном 10% от стоимости сделки. А в рамках союза между странами – членами союза будут использоваться единые для всех ставки по страхованию, что для Казахстана фактически означает значительное увеличение значения данного показателя.

В процессах экономической интеграции серьезную проблему составляет гармонизация налоговых отношений между странами группировки. Так, взимаемый в Казахстане налог на добавленную стоимость (НДС) от аналогичного налога в других странах отличается как по методологии исчисления, так и по величине процентной

ставки. Если НДС в Казахстане составляет 12%, то в РФ на все виды товаров и услуг используется ставка НДС на уровне 18% и в размере 10% используется НДС на товары образовательного характера (печатная продукция), товары для детей и продукция медицинского характера. Следовательно, производители Казахстана снова будут вынуждены переплачивать. Все это отражается на уровне конкурентоспособности наших производителей.

При введении единого для всех стран интеграционной группировки таможенного тарифа, отсутствует система возмещения убытков. При этом аннулирование ряда таможенных сборов, пошлин, и определенных видов налогов в связи с формированием единого экономического пространства заметно сокращает приток денежных поступлений в государственную казну, покрывающих немаловажные статьи бюджетов этих стран. Например, ранее уровень таможенного тарифа в Казахстане был намного ниже, но при установлении единого для всех членов группировки новой ставки, импорт продуктов из третьих стран, очень сильно подорожает. При этом денежные поступлении в государственный бюджет Казахстана сократятся, так как сумма таможенных пошлин на импортируемые товары будут ниже обычного уровни. Это произойдет вследствие того, что товарооборот Казахстана с третьими странами сократиться в несколько раз. Напротив внешнеторговые обороты между Россией и Казахстаном соответственно увеличатся. Данная проблема особенно актуальна для Казахстана, поскольку поступления от таможенных сборов составляют примерно 25-28% бюджета Казахстана.

Существуют также проблемы при сертификации продукции или товаров, по их происхождению. Так, при передвижении товаров между Россией и Казахстаном возникает необходимость получения нового сертификата. То есть при выходе из своей страны российский производитель приобретают первый сертификат для своего товара, но затем при пересечении границы Казахстана перевозчик или сам производитель обязан заново получать на платной основе новый сертификат, что связано с расходом времени и денег. Для устранения подобной рассогласованности в вопросах сертификации товаров для России и Казахстана в рамках союза следует внедрить унифицированный вид сертификации товара на происхождение, который признавался бы в каждой из стран – участниц. В этой связи коллегия Евразийской экономической комиссии недавно утвердила актуализированный Перечень стандартов, содержащих правила и методы исследований (испытаний) и измерений. По словам министра по вопросам технического регулирования ЕЭК Валерия Корешкова применение в Союзе единых требований, основанных на наилучших международных практиках, является эффективным механизмом. Он способствует как снижению административных барьеров и упрощению процедур доступа товаров на рынок, так и повышению качества и конкурентоспособности продукции, что в свою очередь, отвечает запросам промышленности и бизнеса, служит базой для дальнейшего углубления интеграции [5].

Перечень недостатков существовавшего механизма экономической интеграции в рамках союза можно продолжать. Это дает пищу для различного рода домыслов, кривотолков, искаженную оценку происходящего, вызывает негативные реакцию и оценки у населения этих стран по отношению к объединительным процессам. Не так давно глава Центра социального партнерства при ФНБ «Самрук-Казына» Нурлан Еримбетов, в интервью корреспонденту Total.kz. причину возникшей шумихи о якобы невыгодности вхождения Казахстана в Таможенный союз (ныне Евразийский Экономический союз) объяснил тем, что казахстанское общество подписав необоснованные экономически и неподготовленные дипломатически решения заранее поставило себя на уровень ниже других государств ТС. «Негативные последствия от вхождения Казахстана в Таможенный союз распространяют несостоявшиеся отечественные теоретики и экономисты. Все те, кто проиграл на переговорах с российскими дипломатами, не сумев отстоять интересы страны. Именно они больше всего обвиняют в своих неудачах ТС» [6]. В подобной ситуации гораздо полезнее тщательно изучить и разобраться со всеми плюсами и минусами, взвешенно оценивать происходящие события и процессы» [7].

Между тем, проведенные нами исследования показывают, что развитие интеграционных процессов имеет внутреннюю логику и определенную последовательность [1, 2]. Первый по времени и решающий по своему значению шаг – это устранение барьеров и других преград на пути движения между странами-участницами товаров, услуг, ссудного и производительного капитала, а также рабочей силы. В результате снятия экономических границ формируется относительно единое рыночное пространство, в

пределах которого развертывается более или менее свободная конкуренция, под действием рыночных регуляторов складывается новая, более эффективная территориальная и отраслевая структура разделения труда. Это дает значительный выигрыш всем странам-участницам в уровне производительности труда, обеспечивает экономию на масштабах производства, снижает издержки таможенного и иного контроля за внешнеэкономическими связями. Это подтверждает и опыт Евросоюза, который берет начало с объединения разрозненных материальных потоков в единую воспроизводственную цепочку процессов производства, обмена, распределения и потребления, например, угля и стали, начиная с добычи сырья до выпуска конечного продукта на территории двух стран путем создания технологического ядра с отработкой стоимостных, финансовых, трудовых, социальных, правовых и т.д. вопросов. И именно подобного рода целенаправленной системной работы не хватает сейчас интеграторам Казахстана.

Заключение

Резюмируя вышеизложенное можно отметить, что экономическую интеграцию Казахстана и государств СНГ в мировое хозяйство в сложившихся условиях следует осуществлять комплексно путем постепенной по мере созревания процессов, последовательной регионализации и одновременно обосновывая те или иные меры по интеграции с дальним зарубежьем, т.е. нужны и регионализация и глобализация одновременно и в этом состоят и особенность и сложность современных интеграционных процессов.

Литература

1 Казбеков Б.К. Внешнеэкономические отношения государства в переходный период. – Алматы: «Ғылым», 1996. – 210 с.

2 Казбеков Б.К. Интеграция Казахстана и Центральной Азии в мировое хозяйство в условиях глобализации и регионализации. – Алматы: Дайк-Пресс, 2002. – 430 с.

3 http://forbes.kz/integration

4 Егинбаева А.Е. Сотрудничество России и Казахстана в рамках таможенного союза. G-Global, Раздел Публикации. 22.04.2013 г.

5 Корешков В. Применение в ЕАЭС единых требований способствует упрощению доступа товаров на рынок. В Мире. 28 Января , 19:28 https://strategy2050.kz/ru/news/31162/

6 Казахстанский эксперт назвал виновных в негативном восприятии ТС, Total.kz., 5 мая 2013 г. total.kz/politics/.../kazahstanskiy_ekspert_nazval_vin

7 Вопросы и ответы на тему Евразийской экономической интеграции https://strategy2050.kz/ru/news/31162/© 2012-2015 Газета «НАШ КОСТАНАЙ». 10 февраля 2016 г.

References

1 Kazbekov B.K. Vneshnejekonomicheskie otnoshenija gosudarstva v perehodnyj period. – Almaty: «gylym», 1996. – 210 s.

2 Kazbekov B.K. Integracija Kazahstana i Central'noj Azii v mirovoe hozjajstvo v uslovijah globalizacii i regionalizacii. – Almaty: Dajk-Press, 2002. – 430 s.

3 http://forbes.kz/integration

4 Eginbaeva A.E. Sotrudnichestvo Rossii i Kazahstana v ramkah tamozhennogo sojuza. G-Global, Razdel Publikacii. 22.04.2013 g.

5 Koreshkov V. Primenenie v EAJeS edinyh trebovanij sposobstvuet uproshheniju dostupa tovarov na rynok. V Mire. 28 Janvarja , 19:28 https://strategy2050.kz/ru/news/31162/

6 Kazahstanskij jekspert nazval vinovnyh v negativnom vosprijatii TS, Total.kz., 5 maja 2013 g. total.kz/politics/.../kazahstanskiy_ekspert_nazval_vin

7 Voprosy i otvety na temu Evrazijskoj jekonomicheskoj integracii https://strategy2050.kz/ru/news/31162/© 2012-2015 Gazeta «NASh KOSTANAJ». 10 fevralja 2016 g.

Қалдияров Д.А.

Инвестициялық үдерістердің тиімділігін бағалауда айқын емес жиындар теориясын қолдану

Бұл мақала инвестициялық қызметтің әртүрлі міндеттерін шешуде айқын емес жиындар әдістемесін қолдану мәселелеріне арналған. Мақалада қаржы жүйесін талдауда, сонымен қатар инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалауда айқын емес жиындар теориясын қолдану мүмкіндігі қарастырылған. Тәуекел, белгісіздік және анықталмағандық жағдайында айқын емес жиындар және нейрожелілік әдістерді қолдану негізінде инвестициялық шешімдерді қабылдау саласында маманданған ғалымдардың ғылыми талдаулары ұсынылған. Инвестициялық жобаға, инвестициялау үрдісіне дейін тәуекел деңгейін, жобаның әлсіз жақтары ескеріле отырып, жан-жақты талдау жүргізілу керектігі дәйектелген. Ол үшін инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалаудың әртүрлі әдістері қарастырылып, олардың ішінен неғұрлым тиімдісі, яғни айқын емес жиындар әдісін қолдану ұсынылып отыр. Мақалада инвестициялық талдау кезінде айқын емес жиындар теориясын және тиімділікті бағалаудың дәстүрлі әдістерін қолданудың негізгі артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылған.

Түйін сөздер: айқын емес жиындар теориясы, тәуекел, белгісіздік, инвестициялық үдерісті талдау, шешімдерді қабылдау үлгілері.

Kaldiyarov D.A.

Application of the theory of indistinct sets in an assessment of efficiency of investment processes

This article is devoted to questions of application of indistinct methodology to various problems of investment activity. The possibility of application of theories of indistinct sets to the analysis of financial systems, and also an assessment of efficiency of investment projects is considered. The analysis of scientific researches of scientists of the investment decisions specializing in the field of acceptance in the conditions of risk, incompleteness and uncertainty in basic data on the basis of use indistinct множественнных and neural network methods is submitted. As it is known the investment project before investment has to be comprehensively analysed with various positions taking into account risk, weak places of the project, etc. Various methods of an assessment of efficiency of investment projects are for this purpose used and it predetermines need of definition of the most adequate methods of an assessment. In article adequacy, the main advantages, shortcomings from application the theory of indistinct sets and traditional methods of the investment analysis are considered and analysed.

Key words: theory of indistinct sets, risk, uncertainty, analysis of investment processes, decision-making models.

Калдияров Д.А.

Применение теории нечетких множеств в оценке эффективности инвестиционных процессов

Данная статья посвящена вопросам применения нечеткой методологии к различным задачам инвестиционной деятельности. Рассматривается возможность применения теорий нечетких множеств к анализу финансовых систем, а также оценке эффективности инвестиционных проектов. Представлен анализ научных исследований ученых, специализирующихся в области принятия инвестиционных решений в условиях риска, неполноты и неопределенности в исходных данных на основе использования нечетко-множественнных и нейросетевых методов. Как известно, инвестиционный проект до инвестирования должен быть всесторонне проанализирован с различных позиций с учетом риска, слабых мест проекта, и т.д. Для этого используются различные методы оценки эффективности инвестиционных проектов и это предопределяет необходимость определения наиболее адекватных методов оценки. В статье рассмотрены и проанализированы адекватность, основные преимущества, недостатки от применения теория нечетких множеств и традиционных методов инвестиционного анализа.

Ключевые слова: теория нечетких множеств, риск, неопределенность, анализ инвестиционных процессов, модели принятия решений.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 330.4

Қалдияров Д.А.

І. Жансүгіров атындағы Жетісу мемлекеттік университеті,
Қазақстан Республикасы, Талдықорған қ.
E-mail: 77da@bk.ru

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҮДЕРІСТЕРДІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДА АЙҚЫН ЕМЕС ЖИЫНДАР ТЕОРИЯСЫН ҚОЛДАНУ

Кіріспе

Қазақстан экономикасының индустриалды-инновациялық даму жағдайында инвестицияларды белсендіру – ұлттық экономиканы дамыту стратегиясының алғышарты болып табылады. Инвестиция көлемін жоғарылату және оның тиімділігін арттыру, мемлекет экономикасы өсімінің негізгі шарты болып табылатыны белгілі. Осыған орай, Қазақстанның қазіргі жағдайы экономикалық ахуалмен, тәуекел және белгісіздікпен тығыз байланыстылықты ескере отырып, экономикалық-қаржылық қызметтің инвестициялық үдерістерін оңтайландыру және белгісіздікті есепке алу, экономика-математикалық үлгілеудің бастапқы міндетіне айналды.

Инвестициялық үдерістерді зерттеу көрсеткендей, қаржылық жүйе және оның экономика-математикалық үлгілері қажетті дәрежеде зерттелмеген. Қаржы менеджерлері Excel кестелерінің көмегімен қаржы ағымдарын қарапайым түрде есептеумен шектеліп, компьютерлік қаржылық үлгілерді тіпті қолданбайды. Сонымен қатар, қаржылық жүйелерді зерттеу көрсеткендей, бухгалтерлік есептің қарапайым үлгілерінің жеткіліксіздігі анықталды. Себебі қаржылық жүйеге тек қаржы ағымдары ғана емес, сондай-ақ, ол ағымдарды басқаратын сыртқы орта, басқарушының болашақ ағымдарды болжау қабілеті сияқты факторлар әсерін тигізетіні белгілі.

Бұл жағдайда, қаржылық жүйелерді талдау кезінде классикалық мүмкіндіктер және мүмкін болатын кездейсоқ үдерістер әдістерін қолдану қажеттілігі туралы ой туындайды. Себебі зерттеуші талдау кезінде, қаржылық жүйелердің белгісіздігін толық ескере алмайтын сараптамалық, минимаксты және басқа да детерминистік әдістерді жиі қолданады.

Белгісіздікті жою, ақпараттың нақсыздығы мен толықсыздығы, инвестициялық талдаудың негізгі мәселелері болып табылады. Ал инвестициялық талдаудың дәстүрлі әдістері, бастапқы мәліметтердің толықсыздығын және белгісіздігін есептеуді ескермейді.

Жобалық талдауда, әдетте, мүмкіндіктер теориясының, математикалық статистика мен эконометриканың әдістері қолданылады. Алайда, заманауи бизнестің нақты жағдайын-

да, дәстүрлі әдістерді қолдану, көп критериалды үлгілерді құру күрделілігімен және белгілі параметрлерді бөлуді анықтаудың мүмкін емес-тігімен сипатталады.

Бағалаудың дәстүрлі әдістері нақты нәтиже шығара алмайтындығын ескерген жөн, себебі инвестициялық жобалар өмірлік цикл барысында көптеген белгісіздіктермен байланысты болады. Тәуекелді ескеретін тиімділікті бағалаудың әдістері дәстүрлі әдістерге қарағанда әлдеқайда тиімді болып табылады. Алайда, белгісіздіктің барлық түрлерін ескере алмайтындығына байланысты, олардың да бірқатар кемшіліктері бар.

Осылайша, инвестициялық шешімдерді қабылдаудың дәстүрлі әдістерін инвестициялық талдауда дұрыс қолданудың мүмкіндіктері шектеулі.

Талдау бөлімі

Зерттеу көрсеткендей, инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау үшін, айқын емес жиындар теориясын қолданудың барлық алғышарттары бар. Бұл айқынсыз, сапалық сипаттарға бағытталған және қатаң нормативтік шектеулерсіз әдіс болып табылады. Қатыстылық функцияларын қолдану, формальді математикалық есептеулерді орындап, нақты шешімдерді табуға мүмкіндік береді.

Үдерістің айнымалылығына байланысты, сарапшы өзінің субъективті көзқарасына қарсы, қатыстылықтың әртүрлі функцияларын таңдай алады. Сонымен қатар, айқын емес жиындарда «орташа мән» статистикалық мәнде емес, тек белгілі бір айнымалының лингвистикалық мәні ретінде қолданылады.

Айқын емес берілгендерді келтіргенде, ол қатыстылық функциясына тәуелсіз болып келеді. Сондықтан сарапшылар қатыстылықтың кез келген функциясын қолдана алады және ол өз кезегінде соңғы нәтижеге әсерін тигізбейді.

Инвестициялық жобаның көрсеткіштерін және тәуекелдерді бағалауда «жұмсақ есептеулерді» қолдануда айқынсыздық дәрежесін тәуекел деңгейі деп қабылдауға болады. Белгісіздік жағдайымен байланысты балама және синергетикалық жобаларды талдауда, шартты логистикалық қорытынды ережесіне негізделген, айқын емес жиындар теориясының аппараты бар. Инвестициялық жобаларды түрлендіргенде, «жұмсақ есептеулер» немесе мүмкіндіктерді бөлуге негізделген интегралды бағаларды құру арқылы белгісіздіктің алдын алуға болады.

Айқын емес сандарды және «жұмсақ есептеулерді» қолдану сарапшының нүктелік бағалауын қажет етпейді. Мүмкін болатын мәндердің аралығын қарастыруға болады. Есептеудің нәтижесінде айқын емес мән шығады. Осы жағдайда, бағалаудың үш түрі қолданылуы мүмкін: неғұрлым рационалды (күтілетін), оптимистік және пессимистік бағалау. Сарапшы сандық бағалаудан бас тартып, лингвистикалық бағалауды қолдануы мүмкін.

Жоғарыда айтылған ойлар негізінде, инвестициялық шешімдер қабылдауда инвестициялық жобаларды және олардың кезеңдерін бағалауда айқын емес жиындар теориясының бірегей тұжырымдамасын әзірлеу мәселесін шешудің қажеттілігіне көз жеткізуге болады.

Осылайша, қаржылық активтерді басқару әдістерінің жеткіліксіздігі салдарынан зерттеушілер белгісіздік жағдайында қызмет ететін қаржылық жүйелерді басқарудың жаңа теориясын әзірлеуге бет бұрды. Оған жарты ғасыр бұрын Лотфи Заденнің қолданбалы жұмыстарында орын алған айқын емес жиындар теориясының әсері зор.

Л.Заде өзінің ғылыми еңбектерінде айқын емес жиындарды мүмкіндіктерді құру құралы ретінде қарастырған [1-3]. Осы кезден мүмкіндік, кездейсоқтық, күтілім түсініктерінің теориялық әртүрлілігі бастау алады.

В.В. Ведерников ойынша, қазіргі таңда экономикалық құбылыстарды талдау, болжау және үлгілеу саласында айқын емес логиканы қолдану, талдау саласындағы ғылыми зерттеулердің неғұрлым басым бағыты болып табылады. Дербес компьютерлер үшін бағдарламалық қамсыздандыру түрінде ұсынылған айқынсыз-жиындық модельдер, әртүрлі деңгейдегі басқарушыларға, сонымен қатар кәсіпорын иелеріне дұрыс экономикалық шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді [4].

Айқын емес жиындар теориясы ақпаратты өңдеудің нейронды желілерін әзірлеуде, шешімдер қабылдау теориясында кең қолданыс тапқан.

М.В. Забоев өзінің зерттеулерінде, айқынсыз-жиындық және нейрожелілік әдістердің теориялық негіздерінің және олардың қосымшаларының техникалық білім салаларында, өндіріс салаларында жеткілікті деңгейде зерттелгендігі, сонымен қатар, осы әдістерді қаржылық, экономикалық және инвестициялық талдауда қолданудың кешенділігі туралы зерттеудің жеткіліксіздігін атап өтеді [5].

Айқын емес жиындар теориясына негізделген инвестициялық жобаларды бағалау саласына

В.Г. Недосекин ерекше көп еңбек сіңірді [6]. Ол өзінің еңбектерінде айқын емес жиындар теориясын қолданудың негізгі артықшылықтарын белгіледі:

– айқын емес жиындар шешім қабылдайтын тұлғалардың субъективті белсенділігін барынша толық көрсетеді;

– айқын емес сандар (айқынсыз жиындар түрлері) уақыт аралығындағы факторларды жоспарлауға мүмкіндік береді;

– қаржылық жүйені зерттеуші, бір үлгі шегінде экономикалық объектісінің ерекшеліктерін, сонымен қатар осы объектімен байланысты субъектілерді, басқарушы және сарапшыны анықтай алады;

– шаруашылық жүргізуші субъектісінің бірнеше жеке қаржылық көрсеткіштерін бірегей кешенді қаржылық көрсеткішке түрлендіретін, қаржылық талдау әдістерінің кешенді жаңа сыныбын алу мүмкіндігі бар;

– айқын емес жиындар инвестициялық жобалауда сценарийлік үлгілеуден бас тартуға мүмкіндік береді;

– шаруашылық жүргізуші субъектісінің қаржылық жағдайын бағалауда матрицалық нұсқаны қолдануға болады;

– MVA (mean-variance analysis) қорының қоржынын оңтайландыру үшін Г. Марковичтің классикалық ойын қолдануға болады.

– қор индекстерін ортамерзімді және ұзақмерзімді жоспарлауда ARCH/GARCH әдістерді қолданудан бас тартуға болады. Оның орнына сандық талдауға негізделген қор индекстерін болжау әдісін қолдануға болады.

А.О. Недосекин өзінің зерттеулерінде талдау кезінде сандық әрі сапалық айнымалыларды енгізуге мүмкіндік беретін, айқын емес үлгілеуді қолданудың рационалдығын көрсетеді, нақтырақ айтқанда, бұл әдіс белгісіздіктің орташа деңгейінде инвестициялық жобалардың экономикалық тиімділігін бағалау үшін инвесторға неғұрлым нақты нәтижелер береді [6].

А. Недосекин анықтауынша, инвестициялық шешімдерді қабылдау кезінде айқын емес жиындар теориясын қолданудың негізгі бағыты [7], – бұл шешім қабылдау үлгілерінде қолданатын айқын емес сандар және классификаторлардың қатыстылық функцияларының формаларын негіздеу болып табылады. Егер барлық айқын емес түрдегі бастапқы мәліметтер негізделсе, онда соңғы нәтижелерді айқын емес жиындар теориясы әдісінің көмегімен алуға болады: есептің детерминациялық түрде жазылған әдістер, айқын емес түрге келтіріліп, «фузифицирленеді», ал классикалық есептеулер «жұмсақ есептеулермен» алмастырылады. Қорытынды көрсеткіш айқын емес түрде алынған кезде сандық және сапалық мәнді қажет ететін мәселе туындайды. Мысалы, инвестициялық жобаның тиімділігін бағалауда қорытынды көрсеткіш NPV, алғаш рет Дж.Бакли көрсеткендей, айқын емес үшбұрыш түрінде белгіленеді [8]. А.Недосекин өзінің зерттеулерінде қаржылық шешімдер қабылдауда және тәуекелдерді бағалауда сандық және сапалық нәтижелерді алудың әдістерін көрсеткен [9,10].

Зерттеу нәтижелері

Жүргізілген зерттеу көрсеткендей, айқын емес жиындар қаржылық шешімдер қабылдайтын тұлғалардың субъективтік белсенділігін сипаттайды: бағалау кезінде сарапшының сенімсіздігі қатыстылық функциясымен модельденеді.

Сонымен қатар, айқын емес мәндерді инвестициялық жобаның болашақтағы құнын есептеу қиындығы туындаған кезде қолданған дұрыс. Дж. Бакли [11] ұсынған әдістің көмегімен инвестициялық жобаның әрбір жеке факторларын бір сценарийге келтіріп, үш нүктеден тұратын ұшбұрыш формасына келтіруге болады: минималды мүмкіндік, күтілім және максималды мүмкін болатын фактор.

Инвестициялық жобаны әзірлеуші айқын емес жиындар көмегімен, бір үлгі шегінде экономикалық объектісінің ерекшеліктерін анықтап қана қоймай, сонымен қатар осы объектімен байланысты субъектілердің – менеджер мен сарапшының ерекшеліктерін көрсетеді, сараптамалық үлгінің пайда болуына мүмкіндік жасайды [12].

Айқынсыз-жиынтық әдістердің ерекшелігі, оларды нейрондық желілер теориясымен қатар қолданғанда, статистикалық мәліметтерді өңдеу арқылы алынатын ақпарат негізінде субъективті шешім қабылдайтын сараптамалық әдістің кемшіліктерін жоюға мүмкіндік беретіндігінде.

Белгілі болғандай, айқын емес жиындар теориясы белгісіздік жағдайында инвестициялық шешімдер қабылдауға негізделген. Оларды қолдану, алғашқы параметрлер мен инвестициялық жобалардың тиімділігінің көрсеткіштерін формальді түрге келтіруге бағытталған (негізінен NPV), яғни аралық мәндерді вектор түрінде көрсетеді. Айқын емес математиканың ережелері бойынша арифметикалық және басқадай операцияларды жүзеге асырғанда, шешім қабылдайтын сарапшылар мен басқа да

тұлғалар мақсатты көрсеткіш үшін қорытынды айқын емес аралықты алады [13-15]. Бастапқы ақпарат, тәжірибе және сарапшының сезімі негізінде, аралықты неғұрлым нақты сандық сипаттауға болады.

Сонымен қатар, айқын емес жиындар теориясына негізделген аралықтар әдісін қолдануға болады [16-18]. Берілген әдісті талданатын параметр мәндерінің өзгеретін шектері белгілі болған жағдайда ғана қолдануға болады, яғни, берілген аралықтың ішінде оның мәндерінің сандық және сапалық ақпараттары болмаған жағдайда.

Инвестициялық жобалардың тиімділігі мен тәуекелдерін бағалауда айқынсыз-жиынтық әдістерінің артықшылықтары төменде көрсетілген [13,19-24]:

– берілген әдіс біркелкі емес ақпаратты бірегей қалыпта қолдануға мүмкіндік береді (детерминирленген, аралық, статистикалық, лингвистикалық), бұл өз кезегінде қабылданатын шешімдердің нақтылығын қамтамасыз етеді;

– аралық әдістен қарағанда, монте-карло әдісі сияқты, айқын емес жиындар әдісі де, инвестициялық жобаның дамуының барлық мүмкін болатын мәндерінің толық спектрін қалыптастырады, осылайша, инвестициялық шешім инвестициялық жобаның тиімділігінің барлық бағалаулары негізінде қабылданады;

– айқын емес жиындар әдісі күтілетін тиімділікке қол жеткізуге мүмкіндік береді, нүктелік мәндер түрінде де, көптеген аралықтар мәндерінің түрінде де, инвестициялық жобаның, тәуекел дәрежесінің теріс нәтижелерін бағалауға мүмкіндік жасайды;

– айқын емес аралық әдіс қатыстылық функциясының нақты мәндерін қажет етпейді және де бастапқы ақпараттың нашар сапалылығы кезінде осы әдісті қолдану неғұрлым тиімді болып табылады;

– шағын статистикалық мәліметтерге сүйенген бастапқы ақпарат кезінде инвестициялық жобаның көрсеткіштерін, әсіресе, ұзақ мерзімді инвестицияларды бағалағанда күтілетін мәндерді алу мүмкіндігі болмаған жағдайда, айқынсыз-аралық әдіс арқылы есептеген тиімді;

– аралық арифметикаға негізделген айқынсыз жиындар әдісін қолдану инвестициялық талдауда көптеген мүмкіндіктерге жол ашады, сандық есептеулер кезінде сенімді, бәсекелесі жоқ құрал болып табылады;

– сараптамалық білімді сипаттайтын қарапайым әдіс болып табылады.

Жүргізілген зерттеулер негізінде, айқын емес жиындар теориясының әдісін үнемі өзгерісте болатын, әрі нарық жағдайында инвестициялық қызмет саласына зор септігін тигізетін икемді әдістеме деп қарастыруға болады. Алайда, инвестициялық қызметте шешім қабылдауда, айқынсыз әдістемені қолдану бірқатар міндеттерді шешуді көздейді, атап айтқанда, айқын емес жиынтар теориясының әдістерін жетілдіру, сонымен қатар, инвестициялық шешімдерді қабылдаудың әртүрлі кезеңдерінде оның аппаратын қолдану әдістемесін әзірлеу қажеттілігі туындайды.

Әдебиеттер

1 Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений. – М.: Мир, 1976. – 167 с.

2 Zadeh L.A. Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility // Fuzzy Sets and Systems. – 1978. – Vol.1, №1.

3 Zadeh L.A. Toward a Perception-Based Theory of Probabilistic Reasoning with Imprecise Probabilities // Journal of Statistical Planning and Inference 105 (2002). – Электронный ресурс: http:/7sedok.narod.ru/s files-poland/Zadeh.pdf].

4 Ведерников В.В. Проблемы современной экономики, № 1/2 (17/18), 2006.

5 Забоев М.В. Модели и методы экспресс-анализа инвестиционных проектов на основе теории нечетких множеств и искусственных нейронных сетей: диссертация доктора экономических наук: 08.00.13 / Забоев Михаил Валерьевич. [С.-Петерб. гос. ун-т] – Санкт-Петербург, 2009 – 181с.

6 Недосекин А.О. Финансовый менеджмент на нечетких множествах. – М.: Аудит и финансовый анализ, 2003. – 184 с.

7 Недосекин А.О. Введение в современную теорию рационального инвестиционного выбора. – Электронный ресурс: http://scdok.narod.ru/sc group.html

8 Buckley J. The Fuzzy Mathematics of Finance / J. Buckley//Ibid. 1987. – №21.

9 Недосекин А.О. Нечеткий финансовый менеджмент. – М.: Аудит и финансовый анализ, 2003. – 184 с.

10 Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами. – Аудит и финансовый анализ. – 2000. – №2.

11 James J. Buckley. Solving fuzzy equations in economics and finance. Электронный ресурс: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165011492903444

12 Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ фондовых инвестиций. – СПб: Сезам, 2002. – 181 с.; Электронный ресурс: http://sedok.narod.ru/index.html

13 Деревянко П.М. Сравнение нечеткого и имитационного подхода к моделированию деятельности предприятия в условиях неопределенности // Современные проблемы экономики и управления народным хозяйством: сборник научных трудов. 14 выпуск. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – С. 289-292. – Электронный ресурс: http://fuzzylib.narod.ru/.

14 Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.

15 Севастьянов П.В., Севастьянов Д.П. Оценка финансовых параметров и риска инвестиций с позиций теории нечетких множеств // «Надежные программы», 1997. – №1. – С. 10-19.

16 Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 345 с.

17 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – Т.2. – 512 с.

18 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477). – Электронный ресурс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/

19 Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. – СПб.: Типография «Сезам», 2002. – 181 с.

20 Недосекин А.О. Оценка риска инвестиций по NPV произвольно-нечеткой формы. – Электронды ресурс: http://sedok.narod.ru/sc_group.html.

21 Севастьянов П.В., Севастьянов Д.П. Оценка финансовых параметров и риска инвестиций с позиций теории нечетких множеств // Надежные программы, 1997. – №1. – С. 10-19.

22 Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.

23 Алтунин А.Е., Семухин М.В. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях. – Тюмень: Издательство ТГУ, 2000. – 352 с.

24 Кельтон В., Лоу А. Имитационное моделирование. – Классика CS. 3-выпуск. – СПб.: Питер; Киев: BHV, 2004. – 847 с.

References

1 Zade L. Ponjatie lingvisticheskoj peremennoj i ee primenenie k prinjatiju priblizhennyh reshenij. – M.: Mir, 1976. – 167 s.

2 Zadeh L.A. Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility // Fuzzy Sets and Systems. – 1978. – Vol.1, №1.

3 Zadeh L.A. Toward a Perception-Based Theory of Probabilistic Reasoning with Imprecise Probabilities // Journal of Statistical Planning and Inference 105 (2002). – Jelektronnyj resurs: http:/7sedok.narod.ru/s files-poland/Zadeh.pdf].

4 Vedernikov V.V. Problemy sovremennoj jekonomiki, № 1/2 (17/18), 2006.

5 Zaboev M.V. Modeli i metody jekspress-analiza investicionnyh proektov na osnove teorii nechetkih mnozhestv i iskusstvennyh nejronnyh setej: dissertacija doktora jekonomicheskih nauk: 08.00.13 / Zaboev Mihail Valer'evich. [S.-Peterb. gos. un-t] – Sankt-Peterburg, 2009 – 181s.

6 Nedosekin A.O. Finansovyj menedzhment na nechetkih mnozhestvah. – M.: Audit i finansovyj analiz, 2003. – 184 s.

7 Nedosekin A.O. Vvedenie v sovremennuju teoriju racional'nogo investicionnogo vybora. – Jelektronnyj resurs: http://scdok.narod.ru/sc group.html

8 Buckley J. The Fuzzy Mathematics of Finance / J. Buckley//Ibid. 1987. – №21.

9 Nedosekin A.O. Nechetkij finansovyj menedzhment. – M.: Audit i finansovyj analiz, 2003. – 184s.

10 Nedosekin A.O. Primenenie teorii nechetkih mnozhestv k zadacham upravlenija finansami. – Audit i finansovyj analiz. – 2000. – №2.

11 James J. Buckley. Solving fuzzy equations in economics and finance. Jelektronnyj resurs: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165011492903444

12 Nedosekin A.O. Nechetko-mnozhestvennyj analiz fondovyh investicij. – SPb: Sezam, 2002. – 181 s.; Jelektronnyj resurs: http://sedok.narod.ru/index.html

13 Derevjanko P.M. Sravnenie nechetkogo i imitacionnogo podhoda k modelirovaniju dejatel'nosti predprijatija v uslovijah neopredelennosti // Sovremennye problemy jekonomiki i upravlenija narodnym hozjajstvom: sbornik nauchnyh trudov. 14 vypusk. – SPb.: SPbGIJeU, 2005. – S. 289-292. – Jelektronnyj resurs: http://fuzzylib.narod.ru/.

14 Carev V.V. Ocenka jekonomicheskoj jeffektivnosti investicij. – SPb.: Piter, 2004. – 464 s.

15 Sevast'janov P.V., Sevast'janov D.P. Ocenka finansovyh parametrov i riska investicij s pozicij teorii nechetkih mnozhestv // «Nadezhnye programmy», 1997. – №1. – S. 10-19.

16 Birman G., Shmidt S. Jekonomicheskij analiz investicionnyh proektov. – M.: JuNITI, 1997. – 345 s.

17 Blank I.A. Osnovy finansovogo menedzhmenta. – K.: Nika-Centr, Jel'ga, 2001. – T.2. – 512 s.

18 Metodicheskie rekomendacii po ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov. (utv. Minjekonomiki RF, Minfinom RF, Gosstroem RF 21.06.1999 N VK 477). – Jelektronnyj resurs: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/

19 Nedosekin A.O. Nechetko-mnozhestvennyj analiz riska fondovyh investicij. – SPb.: Tipografija «Sezam», 2002. – 181 s.

20 Nedosekin A.O. Ocenka riska investicij po NPV proizvol'no-nechetkoj formy. – Jelektrondy resurs: http://sedok.narod.ru/sc_group.html.

21 Sevast'janov P.V., Sevast'janov D.P. Ocenka finansovyh parametrov i riska investicij s pozicij teorii nechetkih mnozhestv // Nadezhnye programmy, 1997. – №1. – S. 10-19.

22 Carev V.V. Ocenka jekonomicheskoj jeffektivnosti investicij. – SPb.: Piter, 2004. – 464 s.

23 Altunin A.E., Semuhin M.V. Modeli i algoritmy prinjatija reshenij v nechetkih uslovijah. – Tjumen': Izdatel'stvo TGU, 2000. – 352 s.

24 Kel'ton V., Lou A. Imitacionnoe modelirovanie. – Klassika CS. 3-vypusk. – SPb.: Piter; Kiev: BHV, 2004. – 847 s.

Ыдырыс С.С.

Проблемы повышения качества трудовых ресурсов в условиях инновационного развития Республики Казахстан

В современном мире поток знаний кардинально повышает устойчивость развития экономики. Большинство стран с высокими темпами развития обеспечивают приток новых идей за счет трансферта знаний и технологий из огромного массива мировой научной информации. Именно на основе инновационных идей делается ставка по качественному прорыву Казахстана в тридцатку развитых стран мира. В силу этого создание инновационной среды обусловливает значительные изменения в системе профессионального образования, направленные на повышение качества предоставляемых образовательных услуг, формирование различных форм переподготовки и повышения квалификации, а также выработку как практических, так и исследовательских компетенций выпускников, способных создавать инновационные продукты.

В этих условиях необходимо трансформировать механизмы управления трудовыми ресурсами с примитивных форм воздействия на более совершенные методы управления, направленные на повышение качества трудового потенциала и его трудовой активности. Данная статья посвящена проблемам формирования качественных трудовых ресурсов в условиях инновационного развития экономики. На основе изученного опыта развитых государств авторы определили, что инновационное развитие страны возможно при наличии качественных трудовых ресурсов, для подготовки которых необходимо модернизировать существующую систему профессионального образования.

Ключевые слова: образование, трудовые ресурсы, качество, профессиональное образование, наука, инновация, конкуренция.

Ydyrys S.S.

Problems of formation of labor resources in conditions of innovative development of the Republic of Kazakhstan

In today's world, knowledge stream dramatically increases the stability of the economy. Most countries with high development rates provide an influx of new ideas due to the transfer of knowledge and technology from the vast array of the world's scientific information. It is on the basis of innovative ideas is the rate for a breakthrough of Kazakhstan in the thirty developed countries. For this reason, the creation of an innovative environment causes significant changes in the system of vocational education aimed at improving the quality of educational services, the formation of various forms of retraining and advanced training, as well as the production of both practical and research competencies of graduates capable of creating innovative products. In such conditions it is necessary to transform human resource management mechanisms with primitive forms of impact on improved management methods aimed at improving the quality of labor potential and labor activity.

This article deals with the problems of formation of quality labor resources in conditions of innovative development of the economy. On the basis of investigated experience of developed countries, the authors determined that the successful implementation of the program of innovative development of the state is possible in the presence of qualified labor resources for the preparation of which is necessary to modernize an existing system of the professional education.

Key words: innovation, science, quality, qualitative labor resources, field of education, science, competitive.

Ыдырыс С.С.

Қазақстан Республикасының инновациялық даму жағдайында еңбек ресурстарының сапасын арттыру мәселелері

Экономикалық дамудың тиімділігі тек қана еңбек ресурстарының ұтымды қайта бөлінуіне ғана байланысты емес, сонымен бірге, олардың қолданылуы мен еңбек әлеуетінің барынша жүзеге асырылуына да байланысты. Еңбек ресурстарының қолданылуы – олардың өсіп-өну үдерісінің құрамдас бөлігі. Еңбек ресурстарын жетілдіру жүйесі, іс жүзінде, еңбек ресурстары категориясының мазмұнын, оның құрылымын талдауды және басқа да категориялармен арақатынасын анықтауды талап етеді. Сондықтан Қазақстанның еңбек ресурстарының өсіп-өнуі тұрғындар мен еңбек әлеуетінің өсіп-өну мәселелерімен қатар кешенді түрде зерттеледі.

Бұл мақалада экономиканың инновациялық даму жағдайында сапалы еңбек ресурстарын қалыптастыру мәселелері қарастырылған. Дамыған мемлекеттер тәжірибесін зерттеудің негізінде, автор Қазақстанның инновациялық даму бағдарламасын табысты жүзеге асыру, оларды дайындау үшін қазіргі кәсіби білім беру жүйесін модернизациялауды қажет ететін, тек қана сапалы еңбек ресурстары болған жағдайда мүмкін екенін анықтады.

Түйін сөздер: инновация, сапалы еңбек ресурстары, білім саласы, ғылым, бәсеке.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 331.101.26 (574.52)

Ыдырыс С.С.

Международный казахско-турецкий университет имени Х.А. Ясави,
Республика Казахстан, г. Туркестан
E-mail: serikbay-s@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В современном мире динамичное развитие инновационной сферы является одним из главных стратегических факторов экономического роста страны, конкурентоспособности экономики и национальной безопасности.

Со второй половины XX столетия экономический рост западных стран исключительно обусловлен инновациями. В первую десятку стран с инновационной экономикой входят Финляндия, США, Швеция, Япония, Южная Корея, Нидерланды, Великобритания, Канада, Австралия и Сингапур. Далее следуют Китай и Индия [1].

По данным ООН, сегодня Казахстан не входит даже в десятку высокотехнологичных стран мира. Это обусловлено, прежде всего, недостаточным финансированием науки и образования, а также недооценкой значимости науки в экономическом развитии государства.

Следует отметить, что конкурентоспособность страны, а также ее инновационное развитие напрямую зависят от качества трудовых ресурсов – от их индивидуальных способностей, степени их подготовки и здоровья. Известно, что развитые страны значительно уступают развивающимся государствам по численности трудовых ресурсов. В них сосредоточено всего 16% экономически активного населения мира. Основная доля мировых трудовых ресурсов приходится на Восточную и Юго-Восточную Азию (35%), Южную Азию (20%) и Тропическую Африку (10%) [2]. Несмотря на то, что численность трудовых ресурсов в развитых странах значительно меньше, они опережают последние по качеству рабочей силы – общеобразовательному уровню, численности высококвалифицированных специалистов, мобильности рабочей силы. Все это достигнуто в результате того, что в развитых странах производят значительное вливание финансовых ресурсов в отрасли, обеспечивающие развитие качества трудовых ресурсов, и разрабатывают свои стратегии по формированию качественных трудовых ресурсов. К примеру, в Великобритании в 2008 году был разработан проект «Инновационная нация», в Южной Корее – «Умная Корея 21», в Китае и Сингапуре принят ориентир на массовое привлечение талантов из-за рубежа, там же реализуется известная программа «Седые головы» [3].

В Казахстане в последние годы развития также делается акцент на «умную экономику». В связи с этим провозглашены новые принципы подготовки кадров и определены новые векторы развития науки и образования. Так, за последние 2 года почти в 2,3 раза увеличилось финансирование науки. В перспективном плане развития намечено значительное увеличение объема инвестиций в сферу науки и образования. Об этом было отмечено в очередном послании Президента Казахстана: «Создание новых высокотехнологических отраслей экономики потребует роста финансирования науки до уровня не ниже 3 процентов от ВВП» [4].

В развитых странах инвестиции на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в процентах к ВВП составляют: в США – 2,5% от ВВП, в Японии – 2,7% от ВВП, в Великобритании – 2,05% от ВВП, во Франции – 2,05% от ВВП, в Италии – 1,13% от ВВП [5]. Кроме того, благодаря развитию государственно-частного партнерства часть инвестиций поступает из бизнес-структур. Например, во Франции на долю бизнеса приходится 54% инвестиций, в Швеции – 65%, Люксембурге – 80% [6]. Следует отметить, что система развития инноваций может полноценно функционировать только тогда, когда в стране уже достаточно развито начальное, среднее и высшее образование. В настоящее время в Казахстане база для инновационного развития практически сформирована. Так, во всех регионах Казахстана начали функционировать интеллектуальные школы Назарбаева. Весомый вклад в формирование конкурентоспособных граждан Казахстана вносят школы для одаренных детей «Дарын» и Казахско-Турецкие лицеи. Республиканская физико-математическая школа имени Жаутыкова сегодня успешно функционирует и показывает высокие результаты на олимпиадах мирового уровня.

Одним из важных условий инновационного развития является наличие трудовых ресурсов с высоким уровнем технического и профессионального образования. В республике подготовку специалистов данного профиля обеспечивают 543 учебных заведения ТиПО. В 2014 году по системе ТиПО получили профессиональное образование 224 тыс. человек [7].

Значительные результаты достигнуты в сфере высшего образования. По состоянию на 1.01.2014 года в Казахстане функционирует 117 вузов. Из них 1 международный университет, 9 вузов имеют статус Национального университета, 31 государственный университет, 75 вузов – частные [8].

В 2013 году два казахстанских вуза вошли в топ-400 вузов мира. В престижный рейтинг «QS» вошли 8 казахстанских вузов. 10 вузов работают в инновационной направленности по опыту Назарбаев университета. В 20 ведущих вузах Казахстана действуют 20 лабораторий коллективного использования для научных и учебных целей. При 7 вузах и 2 НИИ функционируют 9 пилотных офисов коммерциализации. Реализуется проект «коммерциализация технологий» совместно с Всемирным банком [9]. В плане нации «Сто конкретных шагов» четко определена стратегия дальнейшего реформирования школьного, среднеспециального и высшего профессионального образования. В системе высшего образования ставка делается на создание десяти сильных исследовательских университетов, способных составить основу инновационного развития вузов и конкурировать на мировых рынках в условиях жесткого научно-технического противостояния. Они должны принять активное участие в стратегическом развитии страны в рамках, принятых государством антикризисных программ. В 2017 году на модернизацию материально-технической базы этих вузов планируется направить 10 млрд. тенге.

Большой задел в воспитании отечественной научной элиты дало открытие в 2010 году в г.Астане «Назарбаев Университета».

С 1993 года успешно и результативно продолжает функционировать программа «Болашак». Благодаря этой программе за счет средств государства 10700 молодых казахстанцев получили образование в ведущих вузах мира. По данным МОН РК, в 2013-2014 годах 28 докторов наук успешно завершили обучение по программе «Болашак» и вернулись в Казахстан.

Однако, нужно признать, что конструктивные преобразования в области науки и образования заметного прорыва в области инновационного развития не произвели. Одной из главных причин является то, что инновационная сфера недостаточно обеспечена высококвалифицированными кадрами, так как действующая система профессионального образования функционирует как обособленый субъект и принимает пассивное участие в инновационных преобразованиях экономики. Хотя за последние 15 лет в республике расходы на образование увеличились более чем 10 раз и в 2014 году составили почти 400 млрд. тенге. Для обновления материально-технической базы колледжей финансирование увеличилось в 6 раз. Почти в 7 раз увеличилось финансирование девяти

университетов, получивших международный рейтинг. Несмотря на то, что финансирование сферы образования увеличивается, качество выпускаемых специалистов не соответствует требованиям новых производств. Это объясняется тем, что научная деятельность многих вузов ограничивается проведением научных конференций, подготовкой специалистов, магистрантов и докторантов, без учета их востребованности на рынке. В результате рынок труда страны перенасыщен и все больше пополняется неконкурентоспособными специалистами, имеющими некачественное образование. По данным статистики, в 2014-2015 году численность обучающихся в вузах составила 477 387 человек. Из общего числа выпускников вузов, обучающихся по государственным грантам, 9 тысяч выпускников остались нетрудоустроенными. На обучение этих 9 тысяч ненашедших работу выпускников затрачено 4 млрд.тенге бюджетных средств. Ежегодно из общего количества выпускников высших учебных заведений и колледжей страны 70% трудоустраиваются, а остальные на протяжении многих лет не могут найти работу по специальности, с каждым годом теряя квалификацию. В итоге они вынуждены переквалифицироваться или же работать по профессии более низкой квалификации. В свою очередь, в высокотехнологичные отрасли Казахстана идет большой приток иностранных специалистов, работающих на условиях высокой оплаты труда. По официальным данным, сегодня в стране работают более 35 тыс. иностранных специалистов высокой квалификации и порядка 100 тыс. работников низкой квалификации. Следует отметить, что с созданием Евразийского союза и вступлением Казахстана в ВТО создался общий рынок труда, где трудовые ресурсы могут свободно передвигаться. В этих условиях наиболее востребованными будут квалифицированные специалисты, получившие образование в вузах с высоким рейтингом.

Вместе с тем, проводимые в последние годы мероприятия, направленные на обеспечение занятости и снижение безработицы, недостаточно эффективны. Например, Правительством Казахстана в 2011 году принята программа «Дорожная карта занятости – 2020». Главными задачами данной программы являются:

– вовлечение в продуктивную экономическую занятость безработного, самостоятельно занятого и малообеспеченного населения;

– развитие кадрового потенциала для реализации программы индустриализации;

– совершенствование системы оказания адресной социальной помощи.

Реализация программы проводится в три этапа: пилотный – 2011 год; второй этап – 2012-2015 годы, третий этап – 2016-2020 годы.

В рамках программы в 2014 году было освоено 94,5 млрд. тенге. В результате было трудоустроено 167,2 тыс. человек, в том числе на постоянное место работы – 151 тыс.человек [10]. Это, конечно, впечатляющие результаты. Однако в период назревания экономического кризиса возможно сокращение финансирования программы «Дорожная карта занятости-2020». Следовательно, новое поколение выпускников, получивших некачественное образование в вузах и колледжах республики, будет снова пополнять ряды безработных, создавая напряженность на рынке труда. В этой ситуации, на наш взгляд, основные усилия по переквалификации и переобучению безработных должны быть возложены на те учебные заведения, которые выпускают неконкурентоспособных и невостребованных на рынке труда специалистов. Для этого в структуре учебного заведения можно создать «факультет повышения квалификации», который должен финансироваться из бюджета университета. Такой подход к решению проблемы, во-первых, повысит ответственность руководителей учебных заведений в вопросах подготовки специалистов, во-вторых, значительно уменьшатся расходы из государственного бюджета.

Одним из немаловажных факторов успешного развития экономики развитых стран является максимальное использование творческого потенциала работника. Так, по данным западных источников, творческий потенциал среднестатистического японца используется примерно на 60-75%, американского и европейского работника – на 45-55%, возможности наших отечественных работников по примерным расчетам используются на 15-20% [11].

В Казахстане для повышения участия вузовских работников в научных исследованиях ежегодно выделяются гранты. Если государством в 2010-2014 годах для финансирования научных исследований было выделено 16,9 млрд.тенге, то в предстоящие три года эту сумму планируют увеличить до 20 млрд.тенге. Однако, большинство остепененных научных сотрудников отечественных вузов не занимаются научными исследованиями инновационной направленности, ограничившись учебно-воспитательной работой. По официальным данным, в настоящее время в Республике Казахстан научными исследова-

ниями занимаются всего 23700 человек. Из них 56,8% – исследователи без ученой степени.

Одним из сдерживающих факторов инновационного развития является отсутствие связи между наукой и производством. Несмотря на увеличение финансирования из года в год, наука не работает на экономику республики. Полученные в процессе исследований научные разработки и новые технологии не пользуются спросом у бизнеса, т.е между наукой и производством имеется разрыв.

На качество трудовых ресурсов негативное воздействие оказывает эмиграция научных работников. За последние годы из республики уехали сотни ученых в страны дальнего и ближнего зарубежья. По данным МОН РК, в настоящее время 232 ученых-казахстанцев работают за рубежом. Наибольшее количество работает в США (59 ученых) и в России (61 ученый), в том числе в известных научных центрах успешно работают 53 ученых-казахстанцев по таким перспективным направлениям, как нанотехнологии, робототехника, разработка нефтегазовых месторождений, гидродинамика, генная инженерия, биология злокачественных клеток, репарация ДНК и мутагенез [12].

Отъезд специалистов высшей квалификации на постоянное место жительства в другие страны наносит серъезный ущерб экономическому и научно-техническому потенциалу Республики Казахстан.

Вместе с тем, в силу того, что государство, недооценивает ценность научного потенциала, на формирование которого ушли десятки лет, многие ученые покинули сферы образования и науки, уйдя в более высокоплачиваемые сферы. В результате в республике ощущается острый недостаток в специалистах высокой квалификации. В этой связи активно проводится работа по привлечению известных ученых из-за рубежа. В 2014 году на работу в Казахстане привлечено свыше 600 зарубежных ученых по различным научным направлениям, из которых 75 казахстанцев. В АОО «Назарбаев Университет» приглашено свыше 350 зарубежных ученых из США, Великобритании, Канады, Франции, Италии, Нидерландов [13]. Очевидно, что подобные меры сопровождаются значительными финансовыми издержками.

Таким образом, обобщая результаты проведенного исследования, хотелось бы отметить, что сегодня перед научным сообществом поставлена новая задача – построение в Казахстане инновационной экономики. Успешное решение данной задачи, прежде всего, зависит от эффективной деятельности системы высшего профессионального образования, которая нуждается в модернизации. Основные усилия по ее осуществлению должны быть направлены на:

– постепенное переобучение и обновление кадрового потенциала вузов,

– развитие академической мобильности,

– развитие у студентов исследовательских компетенций,

– разработку эффективных механизмов для привлечения молодежи в науку,

– усиление интеграционных процессов системы образования в мировое образовательное пространство.

Литература

1 Статистические данные ООН // http://www.un.org/ru/databases/

2 Городецкий В.К. Мировая экономика: учебное пособие. – Калуга: КФ СЗАГС, 2000. – С. 45.

3 Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике / Научный доклад ИЭ РАН.2008. – С.10.

4 Послание Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее».

5 Карибжанова Р.О. Основные приоритеты развития отечественной науки в Послании Президента страны народу Казахстана // Казахстан-Спектр. – 2014. – № 2. – С. 37.

6 Министерство образования и науки РК. – www.edu.gov.kz.

7 Ассоциация высших учебных заведений РК. – www.edurk.kz

8 Отчет о реализации Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы (I этап), утвержденного постановлением Правительства от 11 февраля 2011 года № 130 (за 2012 год).

9 Егемен Казахстан. – № 35. – от 21.02.2014 г.

10 Есимова Ш. Государственная кадровая политика // Саясат. – № 3. – 2008. – С. 12.

References

1 Statisticheskie dannye OON // http://www.un.org/ru/databases/
2 Gorodeckij V.K. Mirovaja jekonomika: uchebnoe posobie. – Kaluga: KF SZAGS, 2000. – C. 45.
3 Mil'ner B.Z. Upravlenie znanijami v sovremennoj jekonomike / Nauchnyj doklad IJe RAN.2008. – S.10.
4 Poslanie Prezidenta N.A. Nazarbaeva narodu Kazahstana «Kazahstanskij put'-2050: Edinaja cel', edinye interesy, edinoe budushhee».
5 Karibzhanova R.O. Osnovnye prioritety razvitija otechestvennoj nauki v Poslanii Prezidenta strany narodu Kazahstana // Kazahstan-Spektr. – 2014. – № 2. – S. 37.
6 Ministerstvo obrazovanija i nauki RK. – www.edu.gov.kz.
7 Associacija vysshih uchebnyh zavedenij RK. – www.edurk.kz
8 Otchet o realizacii Gosudarstvennoj programmy razvitija obrazovanija Respubliki Kazahstan na 2011-2020 gody (I jetap), utverzhdennogo postanovleniem Pravitel'stva ot 11 fevralja 2011 goda № 130 (za 2012 god).
9 Egemen Kazahstan. – № 35. – ot 21.02.2014 g.
10 Esimova Sh. Gosudarstvennaja kadrovaja politika // Sajasat. – № 3. – 2008. – C. 12.

Dulambaeva R.T., Ilyashova G.K.

Self-employment – as a prerequisite for the development of small and medium business and business activity in the Republic of Kazakhstan

The market conditions of the population self-employment is a phenomenon that characterizes the level of business activity in the country. Self-employment in market conditions – is an inevitable process and inherent element of market relations. Increased business activity in the private sector and the interest of income generation, responsible for every able-bodied population is of particular significance in a market society. And so for economic development we need new initiatives to stimulate economic activity and employment. This phenomenon is an objective for today in many developing and developed countries. This article discusses the theoretical aspects and practical aspects of self-employment in our country. And also to draw conclusions and recommendations for the settlement of economic relations self-populationIn.

Key words: Self-employment, business, market, market economy.

Дуламбаева Р.Т., Иляшова Г.К.

Өзін-өзі жұмыспен қамту – Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнесті, іскерлік белсенділікті дамытудың алғы шарты

Нарықтық қатынастар жағдайында халықтың өзін-өзі жұмыспен қамтуы үдерісі елдегі іскерлік белсенділіктің даму деңгейін сипаттайтын әлеуметтік құбылыс болып табылмақ.

Нарықтық қатынастар жағдайында халықтың өзін-өзі жұмыспен қамтуы – бұл нарықтық қатынастарға тән және оның ажырамас бір элементі мен бас тартпас үдерісі болып келеді. Жеке секторлардағы іскерлік белсенділіктің басымдылығы және табыс алудағы аса жоғары мүдделілік, әрбір еңбекке жарамды халық үшін жауапкершілік нарықтық қоғамда үлкен мәнге ие. Сондықтан да экономиканы дамытуда бізге іскерлік белсенділік пен жұмысбастылықты ынталандыру үшін жаңа бастамалар қажет. Бұл құбылыс бүгінгі күні көптеген дамыған және дамушы елдерде объективті болып табылады.

Атаулы мақалада біздің елдегі өзін-өзі жұмыспен қамтудың теориялық аспектілері мен практикалық жақтары қарастырылады. Сондай-ақ өзін-өзі жұмыспен қамтушы халықтың экономикалық қатынастарын реттеу жөніндегі ойлар қорытылып және сол бойынша ұсыныстар беріледі.

Түйін сөздер: Өзін-өзі жұмыспен қамту, бизнес, нарық, нарықтық экономика.

Дуламбаева Р.Т., Иляшова Г.К.

Самозанятость как предпосылка развития малого и среднего бизнеса и деловой активности в Республике Казахстан

В рыночных условиях самостоятельная занятость населения характеризует уровень развития деловой активности в стране.

Самозанятость в рыночных условиях – это неизбежный процесс и элемент рыночных отношений. Повышенная деловая активность в частном секторе и заинтересованность в получении дохода, ответственность за каждого трудоспособного населения имеют особое значение в рыночном обществе. И поэтому для развития экономики нам нужны новые инициативы для стимулирования деловой активности и занятости. Это объективное явление на сегодняшний день во многих развивающихся и развитых странах.

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты и практические стороны самозанятости в нашей стране. А также делаются выводы и рекомендации по урегулированию экономических отношений самозанятого населенияю

Ключевые слова: самозанятость, бизнес, рынок, рыночная экономика.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 331.57

***Dulambaeva R.T., Ilyashova G.K.**

Al-Farabi Kazakh national university,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: dulambaeva68@mail.ru

SELF-EMPLOYMENT – AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS AND BUSINESS ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

In the words of President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev, for the economic development we need new initiatives to stimulate economic activity and employment. The core of the new economic policy will be the plan of infrastructure development. It consists of seven points and just the seventh paragraph provides support to small and medium business and business activity.

New Economic Policy «Nurly Zhol»- a global step towards becoming one of the 30 most developed countries of the world and it will become the engine of growth of Kazakhstan's economy in the coming years.The advent of the market economy has become a catalyst for the development of the phenomenon of self-employment and as a result has become a part of the business and are actively included in the sphere of small and medium business is supported by the state. Therefore, today, self-employment is not only a way to earn a living, but also the desire for independence, the full and effective implementation of the labor force, the ability to implement an entrepreneurial and creative potential.

Self-employment in market conditions is an objective compulsory element inherent in market relations. Development of this type of employment is attributed to the action of both economic and social factors. Self-employment in the post-Soviet countries, including in Kazakhstan, has existed always (maintaining a personal subsidiary plot, side job during vacations and in the evenings, tutoring, etc.).

Meanwhile, market economy brings self-employment to a new level of commodity production, use of hired manpower. Economic ideology of the market is a switch of each employable individual to self-sufficiency and self-earning. Moreover, the market creates new work incentives through reorganization of economic reality: creation of an institute of property, conditions for entrepreneurship, i.e. self-employment is a precondition for reproduction of human resources.

Self-employed individuals in Kazakhstan are those who on their own ensure and arrange their activities being their key source of income, who on their own provide themselves with work. These include businessmen, self-employed individuals, members of cooperatives, persons maintaining personal subsidiary plots. Unsatisfied demand for jobs entails expanding self-employment of the population.

Based on the above-stated, the following can be included in key reasons of population's transition to self-sufficiency:

1) insufficient subsistence (average salary in the CIS on the whole in late 1990s was within two subsistence wages, per capita income was even less and average pension and allowances were below subsistence wage);

2) delayed payment of salaries and social transfers (pensions, allowances), state-financed organizations faced late adjustment of the 1st category base rate;

3) loss of work due to dismissal, staff reduction, bankruptcy of enterprise and therefore loss of a key source of subsistence;

4) search of a more stable and higher source of income;

5) search of job which ensures more complete self-realization, interest in entrepreneurship;

6) economic freedom of people with respect to type of activities.

Employment is among key factors of growth in the living standards of the population, it determines size and type of raised revenues or salary and also social protection of the population itself. Therefore, employment is a vital economic basis that underlies living standards of people. However, employment is affected by two oppositely directed factors: labor productivity and volume of production. The higher labor productivity, the lesser workers are required for one and the same job. And this circumstance becomes extremely relevant in the conditions of market economy when competitive ability of a worker is a priority factor on the employment market. At the same time, the higher output, the more employees are required to produce it. Meanwhile, if both factors tend to decline, employment will go down and unemployment rate will grow.

Employment is the public and economic relations into which individuals enter between each other with respect to involvement in socially useful work. Employment rate features quantity and quality levels of engagement of employable population, current economic situation in the country, business and financial activity, living standards and personal income and its purchasing power. Employment is featured by different forms, structure of population engaged in branches of economy.

Employment in the Republic of Kazakhstan during years of reforms in the previous century is marked by the following trends: share of individuals employed in the economy (ignoring students and individuals maintaining individual subsidiary plots) declines, while the share of students with off-job training (since 16 years) inches up. As a result, the share of population of employable age not engaged in public production increases, which in turn indicates that the share of unemployed in the economy goes up. This means that the share of people maintaining individual subsidiary plots, housewives, jobless grows.

As a consequence, it reduces the number of employed people who obtain subsistence in form of salary. Given that a large share of employed population works part time (part-time working day, part-time working week, forced leave), and in such situation employment does not provide for normal living standards, the more so when real salary does not satisfy needs of the population.

During economic reforms in the Republic of Kazakhstan this caused transition of the population to self-sufficiency and self-employment.

Market economy brings self-employment to a new level of commodity production, use of hired manpower. Economic ideology of the market is a switch of each employable individual to self-sufficiency and self-earning. Moreover, the market creates new work incentives through reorganization of economic reality: creation of an institute of property, favorable conditions for SMEs.

It should be mentioned that within pro-active policy on the labor market, promotion programs for development of self-employment, studying business skills and creation of small business gain ever increasing importance. Formation of a layer of owners and entrepreneurs, growing competitive abilities of the private sector in production of goods and provision of services can mitigate a tangled situation in the economy, remove social tension in the society.

Increased social activity of citizens in the private sector, responsibility of each employable individual for his/her self-sufficiency have particular importance during transition period. It is connected with limited financing of social needs, need to overcome existing stereotypes of welfare mentality viewing the state as a sole guarantor of wellbeing.

In general, it should be specified that level of income and salary of hired employees connected with small business is higher than an average one in the national economy or industry. This situation naturally makes the population become involved in entrepreneurship.

Non-state organizations, especially small and medium-sized ones, operate on the market on their own and provide employment opportunities for citizens without financial participation of the state.

On the one hand, it is appealing for both organizations themselves and the state. But on

the other hand, it causes problems connected with income generation, remuneration of labor, development of social and employment relations in the non-state sector, social protection in connection with temporary disablement, in retirement age.

in 4 quarter of 2013 the number of self-employed amounted to 2596.0 thousand people (30.3% of total employment), the main share in the category of «self-employed» comprise «independent workers» (92%), ie persons who, working alone or with one or more partners are engaged in activities on the basis of self-employment and do not hire permanent employees. Among the self-employed (2388.3 thousand people.) – 63.3% work on an individual basis (registered and unregistered individual entrepreneurs), 36.7% – engaged in the production of products with own courtyard (both for own consumption and for sale). More than half (52.4%) employed in private households received income from the sale of products derived from the personal monastery.

Most of the self-employed exercise independent activity in agriculture – 1362.0 thousand people (52.5%) in the retail sector -.. 674.9 thousand people (26.0%) and for the provision of public services (transport, medical, educational, and others.) – 599.1 thousand people (21.5%).

It should be noted that the share of self-employed in total employment in developed countries is about 12-14%, for example, in France – 11.0%, Germany – 11.6%, Great Britain – 14.6%. In the Czech Republic – 18.5%, Italy – 25.1%, Korea – 28.2%, Turkey – 37.1%.

Specific features of income generation of self-employed individuals and persons engaged in small business can include the following:

1) unstable income because business is undertaken at own risk of its owner;

2) some portion of income is allocated for personal consumption and some portion of it can be infused in investments and business expansion. The latter is frequently complicated by marketing problems and unpreparedness for business expansion of the entrepreneur himself;

3) remuneration of labor of hired employees is frequently a piece wage, it depends on the output (proceeds in case of sales business), incentive systems are usually not developed;

4) social protection of individuals engaged in small business is frequently absent, i.e. sick leaves, annual paid leaves are not paid, employment is not officially recorded and therefore no deductions to extra-budgetary funds (pension deductions, etc.) are made;

5) problems with working conditions, intensity of labor are as a rule settled in forced manner ignoring the existing regulations.

On the whole, with respect to the covered topic it is necessary to indicate a low level of social protection of both self-employed individuals and persons engaged in small businesses.

Self-employment economy will be profitable under certain conditions: age, health, readiness. Group finite life cycle. It is important to build a culture: a culture of research, production culture, consumer culture and the culture of recycling. The man, in any case, will fill the «needs of the pyramid» Marx, Maslow.

References

1 Poslanie Prezidenta RK N.Nazarbaeva Narodu Kazakhstana «Nurly zhol – Put v budushee» Послание 11 november 2014 y.

2 Abakumova N.N., Vedovskaya N.M., Plusnina L.K., Rusina L.V., Bezrabotisa I samozanyatnost'\ resp.redactor M.V. Udal'sova- Novosybyrsk : NGAE&U,1997.

3 Ktylov A. Lychnye podsobnoe hozyastvo stabiliziruet uroven' zhizny I naselenye\\ chelovek I trud, №4, 1998

4 Maloe predprinematel'stvo zayavlyaet o sebe \\ rossisky economichesky zhurnal №3,1999

5 Orlov A.Problemy malogo predpinimatel'stva\\Economist,№6,1995

6 Sindyashkina E.Zanyatost' v negosudarstvennom sektore economiki\\economist,№1,1999

7 Shamhalov F.Gosudarstvennaya podderzhka malogo predprinematel'stva\\Chelovek I trud,//№10,1998

8 Shestokova E.Programma podderzhki samostoyatel'noi zanyatosti v razvitih stranah s rynochnoi economikoi I ryade stran Vostochnoi Europi\\trud za rubezhom,№2,1997

9 Shulus A.Sub'ekti malogo predprinematel'stva I Sistema ego gosudarstvennoi podderzhki\\rossiski economicheski zhurnal,№5-6,2000

10 Zakon. Kz 1 декабря 2014 год.

Исмаилова Р.А., Мисник О.В.

Оценка состояния системы управления финансовыми ресурсами строительной организации

В статье дана оценка финансовой деятельности предприятия, функционирующего в строительно-дорожной отрасли. В качестве основного критерия оценки был выбран показатель исполнения бюджета предприятия, основой которого является планирование доходов и расходов на текущий период. Расчеты позволили оценить, насколько эффективно на предприятии построена система управления финансовыми ресурсами и степень результативности принятия управленческих решений. Основными рекомендациями повышения эффективности управления финансовыми ресурсами на предприятии являются разработка финансовой политики, целью которой является построение эффективной системы управления финансовыми ресурсами, направленной на достижение стратегических и тактических целей предприятия, а также внедрение современной автоматизированной системы планирования финансовых ресурсов, позволяющей сократить затраты на сбор и обработку информации и повысить качество принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, доходы и расходы, себестоимость, планирование и бюджетирование.

Ismailova R.A., Misnik O.V.

Assessment of the state financial management system of a construction company

The assessment of financial activities of enterprises operating in the road construction industry was given in the article. As the main evaluation criterion, the indicator of budget implementation of the enterprise which basis is planning of the income and expenses on the current period has been chosen. The calculations allow to assess how effectively management of financial resources and the degree of effectiveness of management decisions in the company is based. The main recommendations of the increase of efficiency of financial management at the company is the development of financial policy, hose main goal is to build an efficient financial management system aimed at achieving the strategic and tactical objectives of the enterprise, as well as the introduction of a modern automated system of financial resource planning, reduces the cost of collection and information processing and improve the quality of management decisions.

Key words: financial resources, income and expenses, costs, planning and budgeting.

Исмаилова Р.А., Мисник О.В.

Құрылыс ұйымдарының қаржылық ресурстарымен басқару жүйесінің жағдайын бағалау

Мақалада құрылыс-жол саласында қызмет ететін кәсіпорынның қаржылық қызметіне баға берілген. Бағалаудың негізгі критерийі ретінде ағымдағы кезеңнің кірісі мен шығысын жоспарлау негізі болып табылатын кәсіпорын бюджетінің орындалу көрсеткіші алынды. Есептеулер кәсіпорынның қаржылық ресурстарымен басқару жүйесі қаншалықты тиімді құрылғанын және басқару шешімдерін қабылдаудың нәтижелік дәрежесін бағалауға мүмкіндік берді. Кәсіпорында қаржылық ресурстармен тиімді басқару жүйесін көтерудің негізгі ұсыныстары, кәсіпорынның тактикалық және стратегиялық мақсаттарына жетуге бағытталған, қаржылық ресурстарымен басқарудың тиімді жүйесін құру негізгі мақсаты болып келетін қаржылық саясатты өңдеу болып табылады, сонымен қатар, қабылданатын басқару шешімдерінің сапасын арттыру, ақпаратты өңдеу және жинақтау шығындарын қысқартуға мүмкіндік беретін қаржылық ресурстарды жоспарлау жүйесінің заманауи автоматтандыру жүйесін енгізу.

Түйін сөздер: Қаржылық ресурстар, кірістер мен шығыстар, өзіндік құн, жоспарлау және бюджеттеу.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 64.011.327: 625. 861 (045)

***Исмаилова Р.А., Мисник О.В.**

Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина,
Республика Казахстан, г.Астана
* E-mail: rymkul.kz@mail.ru

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективная система управления финансовыми ресурсами предприятия невозможна без планирования доходов и расходов его деятельности на определенный период времени. Это обусловлено тем, что по средствам разработки плана обеспечивается предварительный контроль не только за образованием, но и за использованием трудовых, денежных, материальных ресурсов. Кроме этого, план доходов и расходов позволяет увидеть собственнику и руководителю предприятия, какой объем денежных средств необходимо инвестировать для его рентабельной и успешной деятельности [1].

В качестве примера для оценки системы управления финансовыми ресурсами было выбрано действующее предприятие в строительно-дорожной отрасли, которое предоставило финансовую отчетность для проведения исследования, но с обязательством соблюдения его «коммерческой тайны». Поэтому мы его условно назовем, как «Предприятие_N». Все данные являются официальными и достоверными.

Предприятие относится к субъектам среднего предпринимательства. Основными видами деятельности являются: строительство и ремонт автомобильных дорог; добыча строительных материалов; ремонт дорожной техники.

Следует отметить, что предприятие имеет в собственности карьеры, которые обеспечивают его необходимыми материалами для выполнения основной деятельности. При этом реализация данной продукции осуществляется в двух направлениях: для оказания услуг по дорожному строительству и для продажи сторонним организациям.

Анализ доходов и расходов «Предприятия_N» показал, что за период 2011-2013 годы чистая прибыль предприятия увеличилась. Однако ее темпы развития неустойчивы и подвержены резкому колебанию (рисунок 1).

Как видно из рисунка 1, доход от оказания услуг по ремонту и строительству дорог в 2013 году вырос на 79,6% по сравнению с 2011 годом. Расходы на реализацию продукции за тот же период сократились на 28,2%. Соответственно прибыль предприятия выросла на 2,4%. Это положительная тенденция.

Однако, себестоимость оказанных услуг в 2013 году составила 237703 тыс.тенге, что больше показателя 2011 года

на 53,1%. Это объяснятся увеличением цены на сырье и материалы, используемые в деятельности предприятия, ГСМ, заработной платы производственных рабочих и т.д.

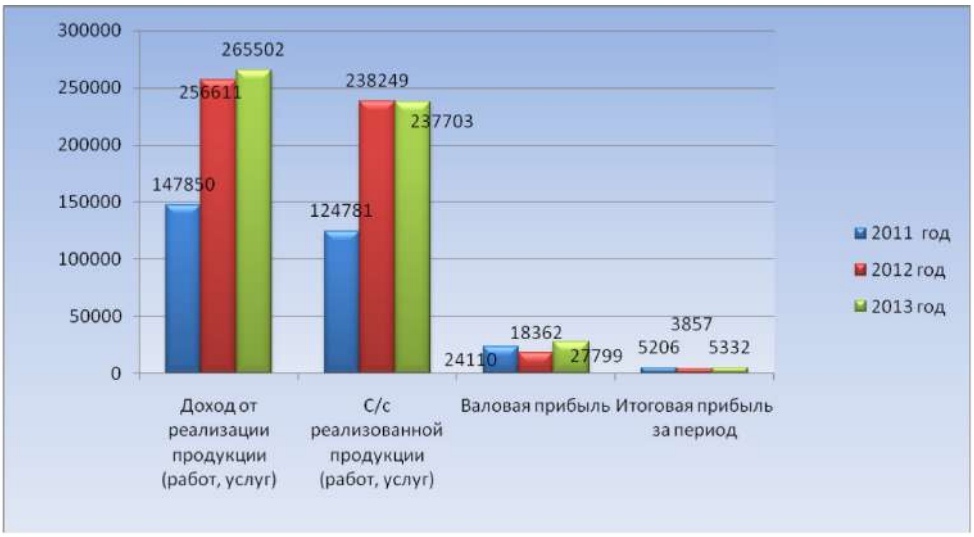


Рисунок 1 – Динамика основных показателей деятельности «Предприятие_N», тыс.тенге
Примечание – составлено авторами

Анализ исполнения бюджета предприятия показал, что за 2011-2013 годы наблюдается невыполнение плана поступления доходов предприятия. Например, в 2011 году выполнение плана составило 109,0% (за счет выполнения строительно-монтажных работ по реконструкции автодороги), то в 2012 году фактическое выполнение плана резко снизилось до 59,0%. В 2013 году мы наблюдаем рост фактического выполнения плана только на 90,0% (таблица 1).

Таблица 1 – Исполнение плана доходов «Предприятие_N», млн.тенге

	2011 г.			2012 г.			2013 г.		
	план	факт	% выполнения	план	факт	% выполнения	план	факт	% выполнения
Доходы всего, в том числе	136,0	147,9	109,0	433,3	256,6	59,0	296,1	265,5	90,0
выполнения СМР	114,5	130,3	114,0	213,7	218,2	102,0	219,3	195,0	89,0
реализации готовой продукции	21,5	17,3	80,0	219,6	37,2	17,0	76,8	69,7	91,0
оказания услуг по ремонту дорожно-строительной техники	0	0,3	0	0	1198	0	0	0,9	0

Источник: Финансовая отчетность «Предприятие_N» за 2011 -2013 годы

Это обусловлено, прежде всего, перевыполнением плана по доходам от строительно-монтажных работ в 2011 году на 114,0%, в 2012 году – на 102,0%. Данный вид услуг носит постоянный характер, так как финансируется по государственному заказу из бюджета.

В то же время, основной причиной отклонения фактических показателей является неисполнение плана дохода от реализации готовой продукции. Так, в 2011 году фактическое выполнение составило 80,0%, в 2012 году – 17,0% и в 2013 году – 91,0%.

Кроме того, на данную тенденцию оказало влияние множество факторов, к числу которых можно отнести, снижение уровня добычи в зимнее время, повышение себестоимости продукции, занижение цены реализации. Так, данные таблицы 2 показывают, что в 2011 году невыполнение плана по добыче строительных материалов связана с консервацией карьера № 1, а по карьеру № 2 фактическое выполнение плана составило 80,0%. В 2012 плановые показатели были не выполнены в среднем на 60%, а в 2013 году – примерно на 40,0%.

Таблица 2 – Исполнения плана доходов от реализации готовой продукции «Предприятие_N», млн.тенге

Структура доходов	2011 г.			2012 г.			2013 г.		
	план	факт	% выполнения	план	факт	% выполнения	план	факт	% выполнения
Доходы от реализации готовой продукции всего, в том числе	21,5	17,3	80,0	219,6	37,2	17	76,8	69,7	91,0
от реализации строит. материалов с карьера 1	21,5	17,3	80,0	11,5	5,7	49,0	7,9	29,5	372,0
от реализации строит. материалов с карьера 2	-	-	-	206,3	30,7	15,0	68,1	39,7	58,3
от реализации отсева карьера 2	-	-	-	1,8	0,8	46,0	0,8	0,4	56,4

Источник: План доходов и расходов «Предприятие_N» за 2011-2013 гг.

Таблица 3 – Структура доходов «Предприятие_N»

Статьи доходов	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Темп роста 2013/2011 г., %
	млн. тенге	удельный вес, %	млн. тенге	удельный вес, %	млн. тенге	удельный вес, %	
Доходы всего, в том числе	147,9	100,0	256,3	100,0	265,5	100,0	179,5
от выполнения СМР	130,3	88,1	218,2	85,0	195,0	73,4	149,7
от реализации готовой продукции	17,3	11,7	37,2	14,5	69,7	26,2	4 раза
от оказания услуг по ремонту дорожно-строительной техники	0,3	0,2	1,2	0,5	0,9	0,3	3 раза

Источник: План доходов и расходов «Предприятие_N» за 2011-2013 гг.

Анализ структуры доходов предприятия по данным таблицы 3 показал, что за 2011-2013 годы наибольшую долю в общей структуре занимает доход от выполнения строительно-монтажных работ, удельный вес которого колеблется от 88,1% до 73,4 %. Данная тенденция связана с государственным заказом по программе «Дорожная карта 2020» в области дорожного строительства.

С другой стороны, наименьшая доля приходится на такой вид деятельности, как ремонт техники. Так, в 2011 году ее удельный вес составил 0,2%, в 2012 году – 0,5%, а в 2013 году – 0,3%. Данная тенденция наглядно представлена на рисунке 2, которая показывает общую динамику поступления доходов предприятия.

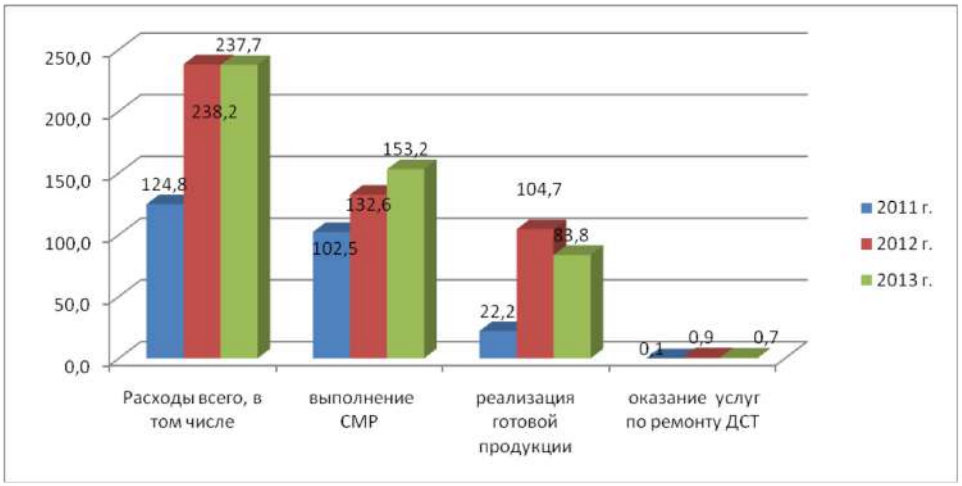


Рисунок 2 – Динамика поступления доходов «Предприятие_N», млн.тенге
Примечание – составлено авторами

Как видно из рисунка 2, в разрезе основных видов деятельности за 2011-2013 гг. доходы предприятия постоянно растут. Так, за анализируемый период доходы по выполнению строительно-монтажных работ увеличились на 49,6%, от реализации готовой продукции – в 4 раза, от оказания услуг по ремонту дорожно-строительной техники – в 2,9 раза.

Таким образом, анализ формирования и исполнения доходной части бюджета показал, что предприятием не достигнуты запланированные результаты. Тем не менее, у предприятия есть резервы для улучшения финансовой деятельности, в том числе связанные с корректировкой цены на готовую продукцию, включением в план доходов поступления от ремонта техники, которые в настоящее время не учитываются.

По нашему мнению, такая ситуация в большей части связана с отсутствием целенаправленной финансовой политики на предприятии, которая является основой для планирования доходов и расходной части, а также обеспечением исполнения всех платежных обязательств.

Анализ расходов «Предприятие_N» показал, что оно в соответствии с регламентом деятельности осуществляет планирование расходов на строительство дорог на основании утвержденной сметной документации, а также внутренних документов по нормированию затрат по ГСМ, оплаты труды и другим расходам.

План расходов предприятия составляется ежегодно и корректируется с учетом изменения рыночной ситуации и условиями договоров на оказание услуг по дорожному строительству. Изучение планов расходов за 2011-2013 годы показал, что за исследуемый период наблюдается их рост. Так, в 2011 году расходы по всем направлениям деятельности предприятия возросли на 11,0%. Это связано с увеличением расходов по добыче полезных ископаемых на 9,8%, или на 1987,2 тыс. тенге (таблица 4).

Таблица 4 – Исполнение плана расходов «Предприятие_N»

Наименование расходов	2011 г.			2012 г.			2013 г.		
	план, млн. тенге	факт, млн. тенге	% выполнения	план, млн. тенге	факт, млн. тенге	% выполнения	план, млн. тенге	факт, млн. тенге	% выполнения
Расходы всего, в том числе	112,4	124,8	111,0	279,5	237,7	85,0	266,5	237,7	89,2
на выполнение СМР	103,1	102,5	99,5	201,1	132,6	65,9	182,9	153,2	83,8
на реализацию готовой продукции	20,2	22,2	109,8	136,2	104,7	76,9	836,1	83,7	100,2
на оказание услуг по ремонту дорожно-строительной техники	0,00	0,1	-	0,00	0,9	-	0,00	0,7	-

Источник: План доходов и расходов «Предприятие_N» за 2011 -2013 гг.

В то же время расходы на строительно-монтажные работы за 2011-2013 годы снизились от 99,5% до 83,8%. Кроме того, необходимо отметить, что расходы по ремонту техники (как и доходы по ним) не планировались. Основной причиной здесь является то, что эти услуги не относятся к основной деятельности и носят непостоянным характер.

Рассматривая структуру расходов за 2011-2013 гг., отметим, что, несмотря на снижение доли расходов по выполнению строительно-монтажных работ с 82,2% в 2011 году до 64,5% в 2013 году, растет удельный вес расходов по реализации готовой продукции и по ремонту техники (рисунок 3).

Рисунок 3 – Динамика расходов «Предприятие_N» по видам деятельности, млн. тенге
Примечание – составлено авторам на основе плана доходов и расходов за 2011-2013 гг.

Что касается анализа расходов по отдельным видам деятельности, то здесь также наблюдается рост по оказанию строительно-монтажных услуг – на 49,5%, по реализации готовой продукции – в 3,8 раза и по оказанию услуг по ремонту техники – в 7 раз.

Таким образом, анализ динамики и структуру расходов по трем направлениям деятельности предприятия показал их рост за счет увеличения затрат, связанных с добычей строительного материала.

В связи с этим целесообразно провести анализ себестоимости оказываемых услуг в целом по предприятию, а также по более затратному направлению его деятельности – реализация готовой продукции. Результаты анализа позволят не только, определить, какие факторы оказывают влияния на рост себестоимости, но и дать ответ на вопрос об эффективности деятельности предприятия.

Анализ затрат предприятия показал, что за последние три года их общий объем увеличился на 91,0%, или 113,0 млн.тенге. При этом затраты на буровзрывные работы возросли в 8 раз, затрат по электроэнергии – в 6,1 раза, прочие расходы – в 6 раз. Рост затрат по буровзрывным работам связан с необходимостью проведения геологоразведочных работ карьеров для дальнейшей добычи полезных ископаемых, по электроэнергии объясняется ежегодным увеличением тарифов (таблица 5).

Таблица 5 – Анализ структуры затрат «Предприятие_N»

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Темп роста 2013/2011 г., %
	Сумма, млн. тенге	Уд. вес, %	Сумма, млн. тенге	Уд. вес, %	Сумма, млн. тенге	Уд. вес, %	
Строительные материалы	51,9	41,59	96,0	39,96	97,4	40,99	188,0
Заработная плата	15,4	12,37	42,7	17,95	32,5	13,69	211,0
Налоги	3,2	2,56	6,8	2,88	3,2	1,35	100,0
Транспортные услуги, ремонт техники, оборудования	20,2	16,20	32,7	13,75	33,5	14,1	166,0
Запасные части	10,1	8,08	14,5	6,18	23,3	9,79	2,3 раза
Расходы ГСМ	20,5	16,45	25,3	10,69	23,1	9,72	113,0
Электроэнергия	0,8	0,65	3,6	1,6	4,9	2,05	6,1 раз
Буровзрывные работы	2,1	1,68	11,1	4,67	16,8	7,04	8 раз
Прочие расходы	0,5	0,42	5,5	2,32	3,0	1,27	6 раз
Итого	124,7	100,0	238,2	100,0	237,7	100,0	191,0

Источник: Данные о себестоимости продукции «Предприятие_N» за 2011 -2013 гг.

Кроме этого, наибольший удельный вес в структуре затрат приходится на строительные материалы, доля которых в 2011 году составляла 41,59%, а в 2013 году – 40,99%. Безусловно, это связано с тем, что строительство и ремонт дорог является основным видом деятельности предприятия. Данная тенденция представлена на рисунке 4.

Таким образом, анализ планирования доходов и расходов показал следующие результаты:

1) основным источником получения дохода предприятия является оказание услуг в сфере дорожного строительства, доля которого колеблется от 88,1% до 73,4% всех его доходов;

2) плановые показатели по исполнению доходной части бюджета не выполняются, соответственно, такая тенденция негативно сказывается на результативности деятельности предприятия;

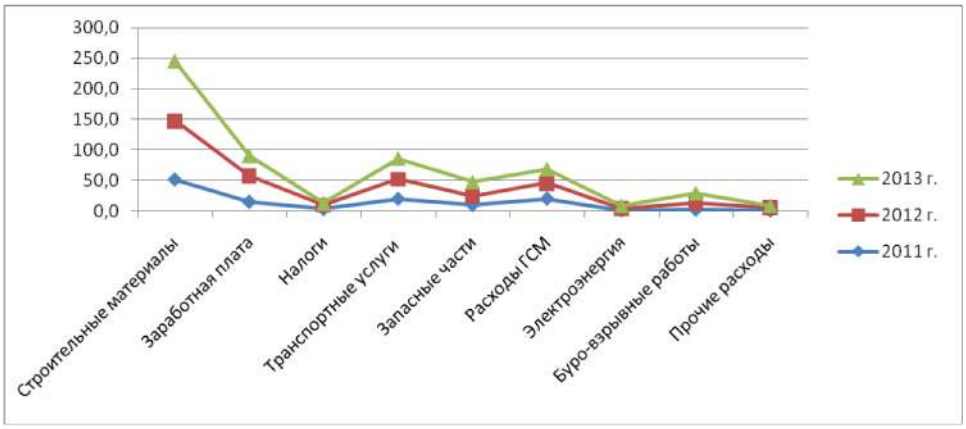


Рисунок 4 – Динамика изменения затрат по экономическим элементам «Предприятие_N» , млн.тенге
Примечание – составлено авторам на основе данных по себестоимости продукции за 2011 – 2013 гг.

3) расходы предприятия за анализируемый период выросли с 124,7 млн.тенге до 237,7 млн. тенге. В структуре затрат наибольший удельный вес приходится на строительные материалы.

Однако, «Предприятие_N» имеет возможность выправить финансовую ситуацию, если будет разработана комплексная система планирования и прогнозирования финансовых ресурсов, которая позволит регламентировать оптимальное соотношение требуемых затрат с источниками их покрытия. В этой связи предлагается разработать и внедрить на предприятии финансовую политику, включающую стратегию финансового развития и бюджетирования, ориентированного на результат.

Кроме того, сегодня эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия невозможно без использования современных информационных технологий. Однако, в настоящее время «Предприятие_N» использует несколько разрозненных компьютерных систем в процессе планирования, учета и контроля. К примеру, бухгалтерию ведут в учетной системе 1С Бухгалтерия, планирование и бюджетирование осуществляют в Excel. Все это приводит к отсутствию достоверной и своевременной информации, а также к частичному или полному отсутствию взаимодействия между всеми подразделениями предприятия. Другими словами, хранение важной информации в различных структурных подразделениях является причиной огромных трудовых и временных затрат, направленных на консолидацию отчетов.

С целью сокращения затрат на сбор и обработку информации и повышения качества принимаемых управленческих решений нами предлагается внедрение автоматизированной программы. Использование программного обеспечения позволит предприятию консолидировать все бизнес-процессы, начиная с планирования доходов и расходов предприятия до исполнения всех обязательств.

Рассматриваемые системы автоматизируют все бизнес-процессы предприятия и служат главным источником достоверной информации (об изменении запасов на складах, о платежах поставщикам, дебиторской задолженности и т.д.). Данные системы позволяют сделать бизнес-процессы более контролируемыми и эффективными, а информация предоставляется пользователям в зависимости от уровня их полномочий на предприятии. В целом, ERP-системы позволяют всесторонне улучшить процесс управления информационной базой предприятия [2, 3, 4].

Таким образом, предложенные рекомендации позволят предприятию совершенствовать систему управления финансовыми ресурсами предприятия и повысить результативность финансовой деятельности, что положительно повлияет на рост прибыли и эффективность использования финансовых ресурсов в дальнейшей перспективе.

Литература

1 Юзвович Л.И., Юдина Е.А. Комплексный подход к исследованию сущности, принципов и методов финансового планирования на предприятиях в экономической системе //Фундаментальные исследования. – №9. – 2014 г. // электронный ресурс: www.elibrary.ru

2 Tao, Li, Lin, Chen Ying, Ying Tang, The Research on Financial Management of Group Company based on Enterprise resource planning – taking the ERP project implementation of Group A as an Example// 2nd IEEE International Conference on Information and Financial Engeineering (ICIFE). – September 17-19. – 2010.

3 Карпов Д.В. Проблемы внедрения ERP-систем//Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – №4.

4 Зуев К.А. Преимущества внедрения ERP-систем для предприятий оптовой торговли//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2013. – №5-6.

References

1 Yyuzvovich l.I., Yudina E.A. Kompleksnyj podxod k issledovaniyu sushhnosti, principov i metodov finansovogo planirovaniya na predpriyatiyax v ekonomicheskoj sisteme //Fundamentalnye issledovaniya. – №9. – 2014 g. // elektronnyj resurs: www.elibrary.ru

2 Tao, Li, Lin, Chen Ying, Ying Tang, The Research on Financial Management of Group Company based on Enterprise resource planning – taking the ERP project implementation of Group A as an Example// 2nd IEEE International Conference on Information and Financial Engeineering (ICIFE).- September 17-19. – 2010.

3 Karpov D.Y. Problemy vnedreniya erp-sistem// Vestnik nizhegorodskogo universiteta im.n.i. Lobachevskogo. – 2010. – № 4. – s.233.

4 Zuev K.A. Preimushhestva vnedreniya erp-sistem dlya predpriyatij optovoj torgovli//Sovremennaya nauka: aktualnye problemy teorii i praktiki. – 2013. – №5-6.

Baydildina A.M., Noiyanov M.E.

Criteria, sources of risks in business and their classification

In this article we are considered risk classification criteria for a more complete coverage of business risks. Criteria examined from the standpoint of different authors. Summarizes the principles of risk selection criteria for classification. The system of risk classification criteria.Business comprises a certain amount of risk, which should take the entrepreneur to determine the nature and extent of the risk. In the course of their activities entrepreneurs are faced with a set of different types of risk that are noticeably different from each other in a place and time of occurrence, the aggregate internal and external factors affecting their level and, consequently, by a process of analysis and description of methods. Qualitative risk management implies the need to study the sources of risk that could identify their possible appearance at some stage entrepreneurial activity. Systematization and identification of risks, in turn, will help to develop a suitable approach to risk management.

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

Байдильдина А.М., Ноянов М.Е.

Кәсіпкерлік қызметтегі тәуекелдердің көздері, критерийлері және олардың сыныпталуы

Берілген мақалада кәсіпкерлік қызметтің тәуекелдерін толық қамту үшін тәуекелдердің жіктелу белгілері қарастырылады. Белгелер әр түрлі авторлардың көзқарастарымен зерттелуде. Тәуекелдер жіктелуінің белгілерінің қағидалары бөліп қарастырылуда. Тәуекел жіктелуінің белгілер жүйесі ұсынылуда. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің сипаты мен масштабы белгілі өзінің мойнына алу керек тәуекелді кірістіреді. Қызмет жасау кезінде кәсіпкерлер тәуекелдерін әр түрлі жиындарына тап болады, олар өзара пайда болу уақыты мен орнымен, олардың деңгейіне әсер ететін сыртқы және ішкі факторлар жиынтығымен, яғни оларды талдау мен сипаттау тәсілдерімен ажыратылады. Тәуекелдерді сапалы басқару кәсіпкерлік қызметтің белгілі бір саласында пайда болатын тәуекелдердің көздерін зерттеу қажеттілігін тудырады. Тәуекелдерді жүйелендіру өз кезегінде тәуекелдерді басқаруда қолайлы тәсілдерді қолдануға мүмкіндік береді.

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

Байдильдина А.М., Ноянов М.Е.

Критерии, источники рисков в предпринимательской деятельности и их классификация

В данной статье рассматриваются критерии классификации рисков с целью более полного охвата рисков предпринимательской деятельности. Критерии изучаются с позиций разных авторов. Выделяются принципы выделения критериев классификации рисков. Предлагается система критериев классификации рисков. Предпринимательская деятельность содержит определенную долю риска, которую должен взять на себя предприниматель, определив характер и масштабы этого риска. В процессе своей деятельности предприниматели сталкиваются с совокупностью различных видов риска, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень и, следовательно, по способу их анализа и методам описания. Качественное управление риском предполагает необходимость исследования источников возникновения рисков, позволяющих идентифицировать их возможное появление на той или иной стадии предпринимательской деятельности. Систематизации и идентификация рисков, в свою очередь, позволят выработать приемлемые подходы к управлению рисками.

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

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 330.3225

***Baydildina A.M., Noiyanov M.E.**

Al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: adilya_11@mail.ru

CRITERIA, SOURCES OF RISKS IN BUSINESS AND THEIR CLASSIFICATION

The issue of risk in business is inextricably linked with the analysis of theircauses. The importance of identifying causal relationships actualized risks related to the following aspects :

– Risks, dangers, threats and other destructive circumstances that may affect the results of financial – economic activities of enterprises, an infinite number, which necessitates their classification.

– identification of sources of uncertainty and risk can prevent the occurrence of negative effects or to minimize them.

– Depending on the significance of the development of business, or other factors may change, thereby giving management decisions certain flexibility and responsiveness.

– Classification of risks contributes to the analysis of their manifestations, more accurately quantify and develop specific forms and methods of control.

Questions systematization of risks in business activities in Kazakhstan and abroad devoted a considerable amount of research. The analysis of scientific approaches to the subject allowed to combine them in the following areas :

– Analysis of the sources of risk in business;

– Identification of damage, dangers, threats – the negative consequences of the occurrence of risk situations ;

– Approaches to defining the criteria for the systematization;

– classification of risks for various reasons (the grounds of classification).

The main directions in each group of problems.

According V.I. Lukashina, «sources of risk – these are the conditions and factors that have a destructive nature and under certain circumstances may pose a threat to the existence of, normal development and functioning of organizational systems. They have a natural - natural, technological and social origin» [1,p5].

I.M, Granaturov identifies the concept of «sources of risk» and «causes of uncertainty», systematizing them as follows (2, p. 15]:

1. The spontaneity of natural processes and phenomena, natural disasters.

2. Accident. The probabilistic nature of many social, economic and technological processes, multi-variant material relationships entered into by business entities, lead to the fact that in similar circumstances the same event is not the same, ie, there is an element

of chance. This predetermines the impossibility of foreseeing the onset of the intended end result.

3. *The presence of opposing trends clash of conflicting interests.* The manifestation of this source of risk is very diverse - from wars and ethnic conflicts to competition and a simple divergence of interests.

4.*The probabilistic nature of the STP - technical progress is not feasible without the risk, since the costs and benefits stretched and distant in time.*

5. *Incompleteness, lack of information* - the lower the quality of the information used in decision-making, the greater the risk of negative consequences of such a decision.

Russian scientists VV Glushchenko Glushchenko and I.I. Based on the definition of risk as «the possibility of a positive (opportunity) or negative deviation from the expected course of business or plan values» . Accordingly, the analysis of sources is divided into two components. «The source of the positive deviations can be creativity, synergy, aggregation, account of the specific characteristics of the operation, the system or service, the favorable combination of external factors» [3, p.180, 297].

Exploring the negative consequences of the risks they are the following sources of their occurrence:

1) *natural* - these sources generate risks associated with the fact that during the operation or functioning of the external environment beyond specified and cause adverse deviation;

unreliable elements and systems operations, which include the design features of the machinery or materials (technical features) ;

the human factor - can be a source of risk as a result of the actions of competitors, secrecy, privacy that may cause uncertainty in knowledge of the control object (the study of the risk) or erroneous actions of the manager (the risk of action).

Specialist Risk Management Fomichev A.N. It includes the following risk factors [4, p. 16]:

Factors affecting the results of operations, may be attributed: the state of the business environment; the availability of local raw materials and energy resources; development of transport and other communications; Occupancy market products manufactured by the enterprise; state competitors; availability of labor resources, their level of training; the degree of social and political tension; orientation of the population in productive labor; standard of living, its solvency; criminalization of economic life (corruption of officials, extortion, economic crime).

The political factors include political instability, the presence of ethnic, religious, territorial disputes, separatist sentiment of individual managers, and others.

Socio-political factors include the status of the issue of money in the country, ensuring the normal course of payment, changes in tariffs, exchange regulations, etc.

Environmental factors.

Scientific- technical and technological factors

Legal factors due to changes in the legislation regulating entrepreneurial activity.

Socio-cultural factors include changes in consumer preferences, social priorities and ideas.

Natural and climatic conditions.

Criminal factors.

In our view, such a grouping is somewhat blurred. So, in our opinion, legal and socio- political factors can be grouped as changes in tariffs and rules are determined by the current legislation. Environment al factors maybe included in climatic factors.

Detection and identification of risk factors, risks and threats - one of the most important tasks in ensuring the economic security of the business entities. In our opinion, all risk factors can be divided into two groups depending on the area of occurrence.

Factors external environment of the enterprise form a set of environments : economic, political, legal, socio- cultural, technological, geographical and institutional. Each of them can have a positive, energizing influence and negative, preventing effective management.

The internal environment of a business entity determine the factors that require special attention. This is, firstly, the staff of the company, its potential and qualifications, mental and physical abilities, interests, including the values and attitudes. The most important factor of internal environment is the system of enterprise management, the establishment of an effective structure which is of paramount importance. On the ability of a business entity to adapt to changing conditions depends on its ability to withstand the competition, to maintain or increase their power, otherwise there is a risk of bankruptcy.

The internal environment of a business entity determine the technology of resource management, including the ratio of own and attracted resources, rational interaction of factors of production. A separate unit is the organization of production processes, taking into account the production process, quality control, adherence to delivery schedules of raw materials, components, processes implementation. At any stage of the life cycle of a business entity, it is important to evaluate in a timely manner and at the appropriate level to maintain financial flexibility, which will contribute to the high liquidity of assets, increase their qualitative composition.

Since the process of implementation of the manufactured products is an essential step that determines the financial performance of the company, great importance is the concept of marketing in the enterprise. Each subject of the market economy must constantly monitor the rapidly changing needs of the market, seek to influence demand through active marketing tool.

An important factor in the internal environment, the value of which is of particular importance in the present conditions, are the components of the corporate culture.

A comprehensive analysis of factors internal and external environment of the enterprise allows to assess the impact of each of them to achieve their goals of business activity (and according to Figure 2). As can be seen from the figure, the external factors, in turn, are divided in to environmental factors direct and in direct effects.

Based on the analysis of internal and external factors, the direct and indirect effects of regulation implemented in a flexible and timely adjustment of the production program, meeting the challenges of uncertainty, and can produce a competitive advantage. For each version of a set of alternative outcomes, it is important to consider what threats and opportunities which contain the direct and indirect environmental impacts. In the analysis of internal factors, it is important to take into account the strengths and weaknesses of the company with respect to confront the threats and opportunities favored the use of the environment.

References

1 Lukashin V.I. Ekonomicheskaya bezopasnost': Uchebno-prakticheskoe posobie. – M.: MASI, 1999. – S. 5.

2 Glushenko V.V., Glushenko., Glushenko I.I. Finansy. Finansovaya politika, marketing, menedzhment. Finansovyi risk-menedzhment. Cennye bumagi. Strahovanie. – M., 1998. – S. 299.

3 Granaturov V.M. Ekonomicheskii rick: sushnost', metody izmereniya, puti snizheniya: Uchebnoe posobie. – M.: Delo I servis, 2002. – 160 s.

4 Fomichev A.N. Rick-menedzhment. – M.: Dashkov I C, 2008. – 116 s.

Литература

1 Лукашин В.И. Экономическая безопасность: учебно-практическое пособие. – М.: МЭСИ, 1999. – С. 5.

2 Глушенко В.В., Глушенко И.И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги. Страхование. – М., 1998. – С. 299.

3 Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.

4 Фомичёв А.Н. Риск-менеджмент. – М.: Дашков и К, 2008. – 116 с.

Елемесов Р.Е., Хамзаева А.В.

«Количественное смягчение» как нетрадиционная денежно-кредитная политика

В работе рассмотрена политика «количественного смягчения», к которой Центральный банк страны прибегает тогда, когда традиционные денежно-кредитные регуляторы не дают нужного эффекта. Количественное смягчение проводится путем покупки центральным банком определенного количества долгосрочных финансовых активов у коммерческих банков и других частных финансовых институтов в обмен на новую электронную эмиссию денег. Данная политика актуальна при наличии следующих факторов: годовой прирост ВВП близок к нулю или отрицательный; учетная ставка Центрального банка близка к нулю; в стране наблюдается дефляция. Определены причины, цели и задачи использования Центральными банками мер «количественного смягчения». Проанализирован механизм реализации политики «количественного смягчения» центральными банками развитых стран (США, ЕС, Швеции). Рассмотрено влияние проведения политики количественного смягчения на страну, проводимую данную политику, и другие страны. Выявлены положительные и отрицательные последствия политики «количественного смягчения» на мировую валютную систему.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Центральный банк, количественное смягчение, инфляция, процентная ставка.

Elemesov R.E., Khamzayeva A.V.

«Quantitative easing» is an unconventional monetary policy

The paper considers the policy of «quantitative easing», which the country's central bank uses when traditional monetary controls do not give the desired effect. Quantitative easing is carried out by the central bank purchases a certain number of long-term financial assets from the commercial banks and other private financial institutions in exchange for the issue of new electronic money. This policy is relevant in the presence of the following factors: the annual GDP growth is close to zero or negative; account of the Central Bank rate is close to zero; deflation in the country. Identified the reasons, goals and objectives measures of «quantitative easing» using by the Center banks. Analyzes the mechanism for implementing the policy of «quantitative easing» by the central banks of developed countries (the US, EU, Sweden). Considered the effect of the quantitative easing policy in the country, carried out this policy and other countries. Revealed positive and negative consequences of «quantitative easing» policy in the world monetary system.

Key words: Monetary policy, the Central bank, quantitative easing, inflation, interest rate.

Елемесов Р.Е., Хамзаева А.В.

«Сандық жұмсарту» дәстүрлі емес ақша-кредит саясаты

Жұмыста «сандық жұмсарту» саясаты қарастырылған. Бұл саясатқа орталық банктер дәстүрлі ақша-несие реттеуіші тетіктері қажетті тиімділікке жеткізбеген кезде көшеді. Сандық жұмсарту орталық банк арқылы жүзеге асырылады. Орталық банк жаңа электрондық ақша шығарып, оны коммерциялық банктер мен басқа да жеке қаржы институттарының ұзақ мерзімді қаржы активтерінің белгілі бір санына айырбастайды.

Бұл саясат келесідей факторлар болған жағдайда өзекті: ЖІӨ-нің өсімі нөл, болмаса кері; Орталық банктің ставкасы нөлге жақын; елде дефляция байқалады. Мақалада Орталық банктің «сандық жұмсарту» саясатының себептері, мүдделері және міндеттері анықталған. Дамыған елдердің орталық банктерінің (АҚШ, ЕО, Швеция) «сандық жұмсарту» саясатын іске асыру механизмі талданған. «Сандық жұмсарту» саясатының осы саясат жүргізуші ел мен басқа елдерге тигізетін әсерлері қаралған. «Сандық жұмсарту» саясатының әлемдік валюта жүйесіне тигізетін оң және кері әсерлері анықталған.

Түйін сөздер: Ақша-несие саясаты, Орталық банк, сандық жұмсарту, инфляция, проценттік ставка.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 339.74

Елемесов Р.Е., *Хамзаева А.В.

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

«КОЛИЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ» КАК НЕТРАДИЦИОННАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Введение

Мировой финансовый кризис в 2008-2010 годах, затронувший все рынки без исключения, внес свои коррективы в денежно-кредитную политику многих развитых стран. Сложившаяся кризисная ситуация не позволяла дальше применять меры только традиционной денежно-кредитной политики. Начиная с 2008 года Федеральная резервная система США (далее – ФРС), Европейский центральный банк (далее – ЕЦБ) и Банк Англии – центральный банк самого крупного и экономически развитого государства Евросоюза, не входящего в Еврозону, – практически одновременно перешли к использованию нетрадиционных мер денежно-кредитной политики, именуемых «количественным смягчением». Даже сам факт изобретения метода количественного смягчения запутан в противоречиях. Некоторые относят первенство Кейнсу, другие говорят, что это Банк Японии, впервые применивший такую политику, третьи – цитируют экономиста Ричарда Вернера, придумавшего данный термин. Эффективность проведения и влияние количественного смягчения на развивающиеся рынки является темой для многочисленных споров, однако теория о том, как работает политика количественного смягчения всё ещё до конца не изучена. Так как программа количественного смягчения, проводимая в разных странах, работает непредсказуемо и не так, как хотелось бы финансовым властям. Так, Швеция первой в мире столкнулась с феноменальной ситуацией, когда программа количественного смягчения привела к обратному эффекту, а именно заметному росту доходности государственных облигаций, что говорит о провале.

Экспериментальная часть

Теория «количественного смягчения» представлена в работах таких исследователей, как Б. Бернанке (B. Bernanke), Дж. М. Кейнса (Jh. M. Keynes), Р. Вернера (R. Verner), П. Кругмана (P. Krugman), Н. Почтарёва и др., а также в информационно-аналитических материалах ФРС, ЕЦБ и Банка Англии, Швеции.

Методологической основой исследования является диалектический метод познания. В процессе исследования использовались как общенаучные методы (моделирование, анализ, синтез, дедукция, классификация, системный подход), так и специальные методы познания (статистические методы).

Результаты и обсуждение

На современном этапе основным инструментом денежно-кредитной политики центральных банков развитых стран (ФРС, ЕЦБ и Банка Англии) традиционно являются операции покупки и продажи ценных бумаг на открытом рынке. С их помощью регулируется размер денежной базы, включающей наличные деньги в обращении и банковские резервы, состоящие из средств на счетах коммерческих банков в центральном банке и кассовых остатков. Как правило, операции покупки и продажи ценных бумаг являются операциями РЕПО, т.е. операциями, предусматривающими обратную продажу (покупку) ценных бумаг по цене, равной изначальной цене покупки (продажи) плюс сумма, равная установленному проценту от изначальной цены покупки (продажи). РЕПО является аналогом кредитования под залог ценных бумаг [1]. Благодаря этому механизму центральный банк «сглаживает» колебания банковских резервов для достижения поставленных целей денежно-кредитной политики, но при этом не финансирует корпоративный или государственный долг.

Рост банковских резервов при неизменном уровне обязательных резервов означает увеличение избыточных банковских резервов. Увеличение, в свою очередь, оказывает влияние на экономику сразу по нескольким каналам.

Во-первых, рост избыточных банковских резервов приводит к росту денежного предложения и снижению стоимости заемных средств, что ведет к падению ставок по кредитам для конечных заемщиков и ставок по депозитам, а падение ставок, в свою очередь, стимулирует потребление и инвестиции.

Во-вторых, падение процентных ставок в экономике, вызванное ростом денежного предложения, снижает требуемую доходность и, следовательно, приводит к росту стоимости активов – как облигаций, так и акций, что, очевидно, следует из формул текущей стоимости облигаций (1) и акций (2) [2]:

$$PV_b = \sum_{i=1}^{t} \frac{c}{(1+r)^i} + \frac{N}{(1+r)^t}, \qquad (1)$$

где PV_b – текущая стоимость облигации, C – купонный доход по облигации, r – требуемая доходность, N – номинальная стоимость облигации, t – срок погашения облигации (количество выплат по облигации), i – номер периода (выплаты).

$$PV_s = \frac{D_0(1+g)}{r-g}, \qquad (2)$$

где PVs – текущая стоимость акции (с учетом предпосылки о постоянном темпе прироста дивидендов), D_0 – дивиденд текущего года, g – годовой темп прироста дивиденда, r – требуемая доходность.

Рост стоимости активов влияет на поведение экономических агентов. Если экономические агенты хранят свои сбережения в акциях и облигациях, то рост стоимости ценных бумаг повышает их благосостояние и положительно влияет на их потребительские решения. В то же время компании в случае удачного размещения ценных бумаг на рынке получают возможность привлечь больший объем денежных средств, что должно положительно сказаться на их дальнейшей деятельности.

Рост стоимости и снижение доходности ценных бумаг также стимулирует инвестиции в производство, поскольку внутренняя норма доходности инвестиционных проектов становится более высокой относительно доходности владения ценными бумагами (3) [2]. Внутренняя норма доходности – ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю.

$$I = \sum_{i=1}^{t} \frac{CF_i}{(1+IRR)^i}, \qquad (3)$$

где I – начальные инвестиции, CF_i – поток платежей в периоде i, i – номер периода, t – число периодов (срок действия инвестиционного проекта), IRR – внутренняя норма доходности.

В-третьих, увеличение денежного предложения, вызванное снижением процентных ставок в экономике, приводит к ослаблению курса национальной валюты, что способствует повышению конкурентоспособности экспортеров и стимулирует экономический рост.

Соответственно, снижение избыточных банковских резервов имеет для экономики обратный эффект.

Другие два традиционных инструмента денежно-кредитной политики – норма обязательных резервов и ставка рефинансирования – также влияют на объем банковских резервов, но в современной практике центральных банков развитых стран эти инструменты используются гораздо реже, поскольку операции на открытом рынке являются более гибким и точным инструментом.

Однако в экономике может возникнуть ситуация под названием «ловушка ликвидности», когда в условиях сильной рецессии процентные ставки снижаются до нуля и монетарные власти больше не могут проводить стимулирующую денежно-кредитную политику с помощью традиционных инструментов.

Для понимания экономической сути подобной ситуации можно рассмотреть гипотетическую экономику, в которой у экономического агента есть три варианта использования денежных средств: инвестировать деньги в производство, приобрести ценные бумаги (облигации) и держать их до погашения (предполагается, что в экономике нет разницы между государственными и корпоративными облигациями) или хранить деньги в форме наличности (4) [2]. Также предполагается, что срок погашения облигации равен сроку действия возможного инвестиционного проекта. Выбор в пользу того или иного варианта делается экономическим агентом на основании оценки реальной доходности каждого из вариантов:

$$\begin{aligned} r_m &= i_m - \pi^e, \\ r_b &= i_b - \pi^e, \\ r_p &= i_p - \pi^e. \end{aligned} \qquad (4)$$

где i_m – номинальная доходность хранения денег, r_m – реальная доходность хранения денег «на руках», i_b – номинальная доходность к погашению облигаций, r_b – реальная доходность к погашению облигаций, i_p – номинальная внутренняя норма доходности (далее – доходность) инвестиций в производство, r_p – реальная внутренняя норма доходности инвестиций в производство, π_e – ожидаемый уровень инфляции.

При этом важно отметить, что, во-первых, номинальная доходность хранения денежных средств в форме наличности всегда равна нулю. Во-вторых, в отличие от номинальной доходности к погашению облигаций и номинальной доходности хранения денег номинальная доходность инвестиций в производство в определенной степени зависит от самого экономического агента и прогнозируется агентом самостоятельно, исходя из оценки потоков платежей по инвестиционному проекту.

В условиях относительно «мягкой» рецессии центральный банк с помощью традиционных инструментов добивается падения процентных ставок в экономике, т.е. стоимость ранее выпущенных облигаций с более высоким купоном растет, а доходность к погашению ранее выпущенных облигаций, напротив, падает. Таким образом, доходность инвестиций в производство оценивается экономическим агентом как более высокая относительно других вариантов. Когда большая совокупность экономических агентов принимает подобное решение и инвестирует в производство, тем самым она стимулирует экономический рост.

В условиях сильной рецессии экономический агент ввиду падения спроса оценивает номинальную доходность от инвестиций в производство как очень низкую (близкую к нулю, равную нулю или даже как отрицательную) и с учетом существующих рисков обычно предпочитает не инвестировать в производство. В то же время падение процентных ставок в экономике до нуля или близкого к нулю значения в результате стимулирующей денежно-кредитной политики центрального банка приводит к росту стоимости облигаций и падению их номинальной доходности к погашению до минимального уровня, близкого к нулю. Кроме того, сильная рецессия, несмотря на падение процентных ставок до нуля, ввиду снижения экономической активности обычно сопровождается низкой инфляцией и низкими инфляционными ожиданиями, т.е. замедляется процесс обесценения денег, находящихся «на руках» у населения. В таких условиях для экономических агентов с точки зрения реальной доходности становится безразлично, хранить ли деньги в форме наличности «на руках» или же вкладывать их в облигации. Однако с учетом высокой ликвидности наличных денег экономические агенты делают выбор в пользу хранения денег, а не инвестирования в облигации и тем более в производство, что препятствует преодолению экономического спада [3, с. 56].

В 2008-2011 гг. американский экономист Пол Кругман неоднократно утверждал, что большая часть развитых стран, включая США, Японию и ЕС, находилась в условиях «ликвидной ловушки». Он отметил, что утроение денежной базы США в период между 2008 и 2011 гг. не дало существенного эффекта на экономику страны в виде изменения отечественных индексов и цен на сырьевые товары.

Для выхода из «ловушки ликвидности» центральный банк должен воздействовать на уровень цен в экономике. Рост инфляции и инфляционных ожиданий ускорит обесценение наличных денег, т.е. приведет к снижению реальной доходности хранения денег. Экономический агент не может самостоятельно увеличить номинальную доходность хранения денег и номинальную доходность к погашению облигаций, которая остается минимальной из-за нулевых процентных ставок в экономике. Для того чтобы не лишиться своих сбережений из-за развития инфляционных процессов, ему придется изменить отношение к риску, инвестировать в производство и пытаться добиться такой номинальной доходности инвестиций в производство, которая будет превышать инфляцию.

В сложившихся условиях ЦБ может проводить количественное смягчение (Quantitative easing, далее QE) – монетарная политика, при которой центральный банк начинает выкуп облигаций в объявленном объеме, чтобы снизить их доходность и увеличить количество денег в финансовой системе. То есть, когда рост экономики слаб, безработица высока, а цены предельно низкие, центральный банк начинает печатать деньги, чтобы хоть как-то стимулировать экономику страны. Цель данной политики – увеличить денежное предложение, достижение целевых показателей инфляции, стимулирование реального сектора экономики, регулирование внешнего долга. Эта политика часто рассматривается как финальная фаза стимулирования экономики.

Центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческих банков для увеличения их избыточных резервов, хотя объем покупок уже является избыточным относительно того объема, который обеспечивает сохранение нулевых или близких к нулевым процентных ставок в экономике. При этом центральный банк проводит уже не краткосрочные сделки прямого РЕПО для временного изменения объема банковских резервов, а осуществляет окончательный выкуп активов. Чтобы совершить эти покупки, центральный банк создаёт электронные деньги, не физические бумажные деньги. Подобные действия центрального банка называются «количественным смягчением».

При «количественном смягчении» акцент также может делаться не только на увеличение банковских резервов, но и на структуру выкупаемых активов – к примеру, выкуп в первую очередь «плохих» активов коммерческих банков.

QE стимулирует экономику следующим образом:

– создаются новые деньги и используются для покупки финансовых активов учреждений;

– эти учреждения получают свежее вливание наличности, которую они могут использовать для инвестиции и затрат;

– дополнительные деньги, вливаемые во все эти фирмы в экономике, повышают общее предложение денег;

– стоимость финансовых активов растёт под влияние нового спроса, а доходность активов (процентная ставка, выплачиваемая покупателям) падает;

– учреждения начинают покупать активы других учреждений, ещё больше увеличивая их стоимость и снижая доходность по выплатам;

– с понижением выплачиваемой процентной ставки эти учреждения теперь обладают большими финансовыми средствами, которые они могут тратить, одалживать или инвестировать.

Банки будут устанавливать процентные ставки до конкурентной с другими финансовыми учреждениями. В теории это снижение процентных ставок, возможно, самая очевидная выгода, которую чувствуют на себе клиенты от количественного смягчения.

Когда стоимость заимствования падает, потребители и бизнес занимают больше денег и приобретают больше товаров, что стимулирует экономику, цены начинают расти, приводя к инфляции. Это может быть как хорошо, так и плохо, в зависимости от размера инфляции.

Общепринято считать, что небольшой уровень инфляции благоприятен для экономики, т.к. он стимулирует траты и инвестиции. Если цены растут, инвесторы скорее купят или инвестируют в активы, т.к. они убеждены, что

получат за них прибыль в будущем. Если цены не растут, или даже падают, то инвесторы скорее будут держать деньги при себе, потому что они не хотят инвестировать во что-то, что со временем будет дешеветь.

Таким образом, прямым результатом QE является инфляция, а центральный банк запускает программу, если он уверен в угрозе дефляции. QE обладает тем же эффектом, что и понижение процентной ставки, но может быть использовано, когда процентную ставку уже нельзя опустить ниже.

Необходимо отметить два важных условия успешной реализации QE. Во-первых, центральный банк, осуществляя выкуп активов у банков, в том числе и низкокачественных активов, рассчитывает на то, что банки не будут удерживать полученные денежные средства, а будут воздействовать на конечных заемщиков и убедят их брать долгосрочные кредиты под минимальный процент как для потребительских целей, так и для развития инвестиционных проектов. То есть, используют свои избыточные резервы для создания избыточного предложения денег в экономике, несмотря на нулевые процентные ставки. Формально для такого рода ожиданий у центрального банка есть основания, поскольку само существование и функционирование банков возможно только при условии активного обращения денег в экономике. Во-вторых, при «количественном смягчении» центральный банк рассчитывает, что сам факт анонсирования данной программы приведет к росту инфляционных ожиданий экономических агентов и заставит их изменить свою стратегию поведения.

Наряду с преимуществами, существуют и риски:

– инфляция может оказаться выше ожидаемой;

– QE может провалиться, если банки будут неохотно выдавать кредиты малому бизнесу и домохозяйствам;

– низкие процентные ставки могут стать причиной образования пузырей на фондовых рынках;

– увеличение денежного предложения ведет к девальвации местной валюты по отношению к другим. Это вредит кредиторам страны, поскольку реальная стоимость их сбережений падает, и импортерам, поскольку цены импортируемых товаров возрастают;

– новые деньги могут быть использованы банками для инвестиций в развивающиеся, товарные и сырьевые рынки, а не в виде кредитов местному бизнесу, которые испытывают трудности с финансированием. Т.е. полученная от ЦБ ликвидность вместо реального сектора экономики тем или иным путем «уходит» на фондовый рынок, раздувая тем самым новый пузырь на рынке и не достигая целей стимулирования экономики.

Для лучшего понимания механизма действия политики QE рассмотрим практические примеры.

Мир познакомился с термином QE в ноябре 2008 года в разгар мирового финансового кризиса благодаря действиям ФРС. Всего было проведено 3 Программы.

Первая QE 1 была начата в ноябре 2008 г. и продолжалась по 2009 г. QE 1 имела своей целью спасение крупных корпораций, банков и частных предприятий путем выкупа их обесценившихся долгов. За время действия программы ФРС выкупила ипотечных и других облигаций на сумму 1,7 трлн. долларов.

Вторая QE 2 была объявлена ФРС США 2 ноября 2010 г. и предполагала покупку казначейских облигаций на сумму 600 млрд. долларов в течение 8 месяцев – по 75 млрд. в месяц. Кроме того, ФРС должна была реинвестировать около 300 млрд. долларов из первой программы количественного смягчения (QE 1). В итоге общий объём QE 2 должен был составить около 900 млрд. долларов. Закончилась в июне 2011 г.

13 сентября 2012 г. Федеральный Резерв США запустил третью по счету программу количественного смягчения QE 3. Снова был включен печатный станок, а «напечатанные» доллары пущены на покупку облигаций. Ежемесячно планировалось выкупать казначейские облигации в объеме 45 млрд. долларов, ипотечные облигации – на сумму 40 млрд. долларов. 29 октября 2014 г. Комитет по открытым рынкам ФРС США принял решение завершить программу количественного смягчения QE 3 [4].

По сути, программа укладывается в два шага: ФРС обменивает резервы на государственные облигации. Частный сектор отдает облигацию, приобретая депозит. Чистая стоимость активов частного сектора остается прежней – количество денег не изменяется. Но при этом доходность облигаций падает. Таким образом,

частный сектор более не заинтересован в том, чтобы держать казначейские облигации, и ищет теплые места в реальной экономике. В результате деньги идут на ипотечное кредитование, корпоративное/потребительское кредитование и на фондовый рынок. Так достигается влияние на экономику. Если частный сектор продолжает хранить полученные средства на счетах ФРС – QE не работает.

В качестве изначальных ожиданий были представлены стимулирование экономического роста в США на фоне сохранения тренда на снижение уровня безработицы и роста инфляции. По итогам QE действительно было заявлено о значительном улучшении в состоянии американского рынка труда (безработица сократилась с 8,1% до 5,9%), но прогресс на рынке труда стал единственной полностью реализованной целью из поставленных. Главная цель – ускорение экономики – так и не была достигнута.

Кризис в США, безусловно, также повлиял на банковскую систему стран Европейского валютного союза, однако основной причиной рецессии в Еврозоне стали бюджетные проблемы ряда европейских стран. В сложившейся ситуации Банк Англии и ЕЦБ также были вынуждены обратиться к мерам QE.

22 января 2015 года ЕЦБ запустил программу количественного смягчения на 1,1 трлн. Евро. Ежемесячно выкуп государственныхх ценных бумаг ЕЦБ составил 60 млрд. Евро. Главные ожидаемые результаты от запуска программы – это стимулирование европейской экономики и увеличение размеров денежной массы. Программа будет действовать до сентября 2016 года. Приобретаемые ЕЦБ облигации будут иметь срок погашения от 2 до 30 лет [5].

Механизм выкупа ЕЦБ облигаций построен таким образом, что большая часть ценных бумаг будет куплена крупнейшими Центробанками еврозоны. Доля каждого конкретного ЦБ будет совпадать с его долей в уставном капитале ЕЦБ. Таким образом, большую часть закупок осуществит Бундесбанк. ЕЦБ даст гарантии на 20% приобретенных ценных бумаг, в то время как национальные Центробанки должны будут самостоятельно нести ответственность в случае дефолта эмитентов, чьи облигации они приобрели.

Крайне низкий уровень инфляции в странах с единой европейской валютой был главной причиной, которая подтолкнула ЕЦБ к запуску количественного смягчения при ключевой ставке на уровне в 0,05%. ЕЦБ намерен добиться уровня инфляции в 2% в среднесрочной перспективе.

Активы ЕЦБ в настоящее время составляют около 2,2 трлн. Евро (2,5 трлн. долл.). С учетом программы QE и предстоящего погашения банками антикризисных долгосрочных кредитов на 200 млрд. Евро баланс ЕЦБ к сентябрю 2016 года может вырасти до 3,2 трлн. Евро (около 3,7 трлн. долл. по текущему курсу). Для сравнения, баланс ФРС сейчас составляет 4,5 трлн. долл. [5].

С чем связана недостаточная эффективность политики QE в развитых странах?

Ключевую роль в реализации программ QE играют коммерческие банки, которые должны использовать резервы для создания избыточного денежного предложения в экономике. Однако полученные в результате продажи государственных облигаций и низкокачественных активов деньги выводились банками США и стран Евросоюза за рубеж, а конкретно – в развивающиеся экономики. В том случае, если компании получали кредиты от банков, они также использовали их для развития бизнеса за рубежом, а не внутри страны. Таким образом, запуск программ QE привел к существенному росту оттока капитала из развитых в развивающиеся страны.

Уровень инфляции внутри стран слабо поддерживался ростом цен на импортируемые биржевые товары (прежде всего на нефть) на мировых рынках. Однако он не был достаточно высоким, поскольку инфляция «импортировалась» вместо того, чтобы возникать внутри экономики, а пределы роста уровня цен были низки, так как определялись, по сути, объемами поставок нефти и других биржевых товаров и не повлияли на поведение экономических агентов так, как рассчитывали центральные банки. С точки зрения воздействия на поведение экономических агентов гораздо более эффективным было бы «классическое» воздействие QE на цены более широкого круга потребительских товаров и услуг за счет увеличения денежного предложения внутри страны.

Можно выделить несколько причин, по которым американские и европейские банки и компании предпочли использовать полученные в результате QE денежные средства для инвестиций в развивающиеся экономики вместо восстановления экономической активности в своих странах.

Во-первых, важным фактором являются ожидания относительно динамики стоимости акций (2) и корпоративных облигаций (1) в

развивающихся и развитых странах. В развивающихся экономиках требуемая доходность акций и корпоративных облигаций пока выше, чем в развитых экономиках, в результате чего стоимость ценных бумаг, напротив, меньше. При этом с учетом последних тенденций в мировой экономике в дальнейшем прогнозируется снижение требуемой доходности и, соответственно, рост цен акций и облигаций компаний из развивающихся стран, что делает инвестиции в ценные бумаги компаний из развивающихся стран более привлекательными.

Требуемую доходность корпоративной облигации можно представить как сумму доходности вложения в безрисковый актив и премии за риск (5):

$$r = r_f + r_p, \qquad (5)$$

где r – требуемая доходность облигации, r_f – доходность вложения в безрисковый актив, r_p – премия за риск.

Для акции требуемая доходность обычно принимается равной требуемой доходности облигации с соответствующим риском инвестирования.

В США доходность вложения в безрисковый актив обычно приравнивается к доходности к погашению казначейской облигации с соответствующим сроком погашения. Для других стран существуют различные методы расчета доходности вложения в безрисковый актив, наиболее удобным из которых является ее расчет как разницы между доходностью к погашению государственной облигации с соответствующим сроком погашения и так называемым «спрэдом дефолта», который устанавливается ведущими рейтинговыми агентствами в зависимости от кредитного рейтинга страны [6]. Очевидно, что с ростом государственного долга кредитный рейтинг страны падает, а спрэд дефолта и, соответственно, безрисковая доходность растут, что и наблюдается в развитых странах в последние годы. В развивающихся странах из-за более высоких процентных ставок в экономике, поддерживаемых центральными банками, доходность к погашению государственных облигаций пока что значительно выше, чем в развитых странах, однако успехи ряда развивающихся стран в борьбе с инфляцией позволяют прогнозировать их снижение. Кроме того, в крупных развивающихся странах государственный долг, как правило, весьма незначителен и пока не имеет оснований для резкого роста. Что касается второго слагаемого – премии за риск, то оно определяется надежностью эмитента облигации. Надежность компаний из развивающихся стран постепенно растет, в то время как ряд крупных банкротств западных компаний в результате кризиса 2007-2008 гг. свидетельствует об обратной тенденции в развитых странах. Следовательно, с учетом ожидаемой динамики r_f и r_p в развитых и развивающихся странах логично предположить, что требуемая доходность r для развитых стран будет расти, а для развивающихся стран, напротив, снижаться.

Во-вторых, развивающиеся экономики имеют для инвесторов ряд преимуществ перед развитыми экономиками:

– высокий потенциал роста: низкий уровень развития большинства секторов экономики при наличии дешевой рабочей силы и сырья;

– низкие барьеры входа на большинство рынков, низкая конкуренция;

– высокие темпы роста населения, т.е. увеличение числа потенциальных потребителей;

– либеральное для иностранных инвесторов налоговое, трудовое и природоохранное законодательство [7].

Совокупность перечисленных факторов влияет на потоки платежей по инвестиционным проектам и приводит к тому, что внутренняя норма доходности инвестиционных проектов (3) в развивающихся экономиках, как правило, выше внутренней нормы доходности инвестиционных проектов в развитых экономиках. Кроме того, большая доходность позволяет рассчитывать на большие темпы роста дивидендов и, следовательно, рост стоимости акций.

Однако в развивающихся странах существуют факторы, которые могут препятствовать притоку иностранных инвестиций. К ним в первую очередь могут относиться политическая нестабильность, низкая производительность труда, высокий уровень коррупции, низкий уровень доходов потенциальных потребителей.

Нельзя не рассмотреть не удавшуюся политику QE Швеции. В феврале 2015 года Швеция запустила свою версию QE. С февраля по октябрь объем программы выкупа активов вырос с первоначальных 10 млрд. шведских крон ($1,18 млрд.) до нынешних 200 млрд. шведских крон ($23,53 млрд.). За этот период времени ставка РЕПО также снижалась, упав до -0,35%. Значи-

тельное повышение объемов количественного смягчения и одновременное снижение отрицательной ставки, говорит о том, что экономический рост и темпы инфляции в стране крайне низкие.

Основной механизм QE в теории должен привести к снижению доходности облигаций, так как инвестор должен быть заинтересован в покупке более рисковых активов, как акции. И это действительно работает так, пока объемы небольшие, но как только QE выходит за определенные границы, любой объем дополнительной покупки облигаций приводит к постоянному росту доходности.

Швеция первой в мире столкнулась с феноменальной ситуацией, когда программа количественного смягчения привела к заметному росту доходности государственных облигаций, так как инвесторы зациклены на емкости рынка, покупки Банка Швеции подрывают ликвидность и ведут к росту доходности.

Любые усилия по расширению покупки активов будут истощать уже ограниченный запас суверенного долга на рынке. Ко всем проблемам с QE добавляется динамика кроны. С начала программы покупки крона начала укрепляться по отношению к другим валютам. Импортные цены снижаются, а ЦБ уже мало что может сделать для предотвращения дефляции. То есть QE, которое должно было вызвать инфляцию и снизить доходность, привело к полностью противоположным результатам.

Заключение

Количественное смягчение – это один из нестандартных инструментов монетарной политики государства. Центральный банк осуществляет дополнительную эмиссию безналичных денег, на которые кредитует государство, его структурные подразделения, коммерческие банки, либо выкупает их долгосрочные долговые ценные бумаги, что в конечном счете должно стимулировать экономику. Но опыт показывает, что результат применения данной политики не всегда соответствует первоначальным целям. Например, во время кризиса в 2008 году широко обсуждалось, что QE на самом деле не привело к стимулированию инвестиций, а скорее позволило большим банкам, потерявшим деньги на спекуляциях на ипотечном рынке, рекапитализировать свои бухгалтерские отчётности. Пока что от поощрений заимствования в экономике банки всасывают легкодоступный капитал для укрепления своих собственных позиций во время финансового кризиса.

Более того, отход от классической экономической науки и применение нестандартных методов регулирования экономики может негативно отразиться на современной мировой валютной системе. Денежные власти должны управлять экономикой, в первую очередь, с помощью процентной ставки, делая деньги дорогими или дешевыми. Но в условиях, когда монетарная масса измеряется даже не миллиардами, а триллионами национальных единиц, денег становится столько, что процентные ставки по кредитам оказываются ниже 1 процента в год и инструмент процентных ставок не работает. В США ставка учетного процента по кредитам ФРС находится на уровне от 0,5 до 0,25%. В Японии – процентная ставка составляет -0,1%, в Еврозоне 0%. Денег много, но они не «работают» на развитие производства и удовлетворение потребностей людей. Под вывеской «количественных смягчений» создается административно-командная система производства и распределения денег.

Литература

1 Гуров А.А. Понятие операции РЕПО в банковском секторе для целей налогообложения // Банковское право. – 2005. – № 5. – С.11-18.

2 Никулин А.Н., Карпухин И.В. Финансовая математика ценных бумаг. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 87 с.

3 Мировая экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – 2-е изд. – М.: Экономисть, 2008. – 858 с.

4 ФРС США: «количественное смягчение» экономики (QE 1 – QE3) // Мировые Финансы. – URL: http://global-finances.ru/frs-ssha-kolichestvennoe-smyagchenie-e/

5 Ратников А. ЕЦБ запустил программу количественного смягчения на €1,1 трлн.// РБК. – 2015, 22 января. – URL http://www.rbc.ru/finances/22/01/2015/54c0fd9a9a7947a4affe7c6c

6 Damodaran A. What is the risk-free rate? A search for the basic building block // New York University. – Stem business school working paper. – December 2008. – Pp. 24-25.

7 Почтарёв Н. Влияние политики «количественного смягчения» в США и Евросоюзе на экономическое развитие стран БРИКС// Москва, 2015. – URL:https://istina.msu.ru/media/dissertations/dissertation/10b/fd9/7863938/Avtoreferat_Pochtarev_NE.pdf

References

1 Gurov A.A. Ponjatie operacii REPO v bankovskom sektore dlja celej nalogooblozhenija // Bankovskoe pravo. – 2005. – № 5. – s.11-18

2 Nikulin A.N., Karpuhin I.V. Finansovaja matematika cennyh bumag. – Ul'janovsk : UlGTU, 2011. – 87 s.

3 Mirovaja jekonomika. Uchebnik / Pod red. A. S. Bulatova. – 2-e izd. – M. : Jekonomist', 2008. – 858 s.

4 FRS SShA: «kolichestvennoe smjagchenie» jekonomiki (QE 1 – QE3) // Mirovye Finansy. – URL: http://global-finances.ru/frs-ssha-kolichestvennoe-smyagchenie-e/

5 Ratnikov A. ECB zapustil programmu kolichestvennogo smjagchenija na €1,1 trln// RBK. – 2015, 22 janvarja. – URL http://www.rbc.ru/finances/22/01/2015/54c0fd9a9a7947a4affe7c6c

6 Damodaran A. What is the risk-free rate? A search for the basic building block // New York University. – Stem business school working paper. – December 2008. – Pp. 24-25.

7 Pochtarjov N. Vlijanie politiki «kolichestvennogo smjagchenija» v SShA i Evrosojuze na jekonomicheskoe razvitie stran BRIKS// Moskva, 2015. – URL: https://istina.msu.ru/media/dissertations/dissertation/10b/fd9/7863938/Avtoreferat_Pochtarev_NE.pdf

Мухамедиев Б.М.,
Хитахунов А.А.

Казахстан в интеграционных процессах на Евразийском пространстве

В настоящей работе приведен анализ интеграционного опыта Казахстана с момента обретения независимости. В статье описаны экономические и политические объединения, инициатором и участником которых выступал Казахстан. Кроме того, работа содержит причины несостоятельности отдельных интеграционных объединений и их влияние на экономику Казахстана. В работе содержится анализ положительного влияния транспортной интеграции на экономику Казахстана и стран Евразии. В статье показано, что членство Казахстана в культурных, религиозных и экологических объединениях способствует укреплению взаимопонимания и мира на Евразийском пространстве, снижая риски появления конфликтных ситуаций. Участие же Казахстана в политических организациях не оказало существенного влияния на экономику республики (за исключением Шанхайской Организации Сотрудничества), однако политический диалог является хорошей основой для заключения экономических договоров, и, соответственно, потенциальным источником инвестиций. В целом, участие в региональных интеграционных объединениях оказало положительное влияние на экономику Казахстана.

Ключевые слова: Казахстан, региональная интеграция, Центральная Азия, международная торговля.

Mukhamediyev B.M.,
Khitakhunov A.A.

Kazakhstan in integration processes within Eurasian space

This paper analyzes integration experience of Kazakhstan since independence. The paper shows economic and political unions where Kazakhstan participates and which were initiated by Kazakhstan. Moreover, it covers failure reasons of some integration schemes and shows their economic impact on Kazakhstan and positive effect of transport integration on Kazakhstan and Eurasian countries. Kazakhstan's membership in various cultural, religious and ecological organizations contributes in strengthening of mutual understanding and peace, reducing the possibility of conflict situations. Kazakhstan's membership in political organizations didn't significantly impact on its economy (except Shanghai Cooperation Organization), but political dialogue is/was a good tool for economic treaties and potential source of investment. In addition, Kazakhstan's membership in various regional integration organizations positively impacted on its economic development.

Key words. Kazakhstan, regional integration, Central Asia, international trade.

Мухамедиев Б.М.,
Хитахунов А.А.

Қазақстанның Еуразиялық аймақтағы интеграциялық процестерге қатысуы

Бұл мақалада Қазақстанның интеграциялық тәжірибесі талқыланған, себебі Қазақстан көптеген аймақтық ұйымдарда мүшелік етіп, бірнеше ұйымдардың бастаушысы болды. Қазақстанның экономикалық және саясаттық ұйымдарға қатысуы қарастырылып, олардың экономикалық әсері және дәрменсіздігінің себептері көрсетілінген. Бұдан басқа, мақалада көліктік интеграцияның Қазақстанға және Еуразия аймағындағы басқа елдерге болымды әсер еткені анықталған. Қазақстанның мәдени, діни және экологиялық ұйымдарға қатысуы Еуразия аймағындағы өзара түсіністікті күшейтуге және дағдарыс болмауына үлес қосты. Қазақстанның саяси ұйымдарға қатысуы, республиканың экономикасына айтарлықтай ықпал еткені жоқ (Шанхай ынтымақтастық ұйымынан басқа), алайда, саяси диалог экономикалық шарттар жасасу үшін және тиісінше әлеуетті инвестицияларға жақсы негіз болып табылады. Жалпы, Қазақстанның аймақтық интеграциялық процестеріне қатысуы Қазақстан экономикасына пайдалы әсер тигізді.

Түйін сөздер: Қазақстан, аймақтық интеграция, Орта Азия, халықаралық сауда.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 339.924, 339.543.2

*Мухамедиев Б.М., Хитахунов А.А.

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

КАЗАХСТАН В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Введение

Непрерывный процесс глобализации мировой экономики сопровождается увеличением количества региональных интеграционных объединений. Регионализм становится новой особенностью международных экономических отношений. В каждом экономико-географическом регионе мира существуют и появляются региональные экономические объединения, которые преследуют разные (геополитические, социально-экономические) цели. Современная теория регионализма выделяет три волны появления интеграционных объединений в мировой практике: регионализм в Европе (конец 1950-х годов), в Северной Америке (1980-е годы), в Восточной Азии (с 2000 года) [1, с. 924-925]. Страны постсоветского пространства также оказались активно втянутыми в различные интеграционные процессы на глобальном и региональном уровнях. В настоящей статье приведен анализ интеграционных процессов с участием Казахстана. Особое внимание уделено экономическому влиянию интеграционных объединений на развитие РК. Также в статье показаны причины несостоятельности интеграционных процессов в Центральной Азии (ЦА).

Основная часть

Казахстан в экономических интеграционных объединениях.

Распад Советского Союза привел к образованию на территории Центральной Азии пяти независимых государств – Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана, которые стали активными участниками множества региональных интеграционных объединений на пространстве Содружества независимых государств (СНГ) и ЦА (Таблица 1). *Центрально-Азиатское экономическое сотрудничество (ЦАЭС)* было образовано посредством подписания в 1994 году договора о формировании общего экономического пространства между Казахстаном, Кыргызстаном и Узбекистаном. В 1998 году после гражданской войны к настоящему договору присоединился Таджикистан. Однако члены организации не проявили желания к формированию общей стратегии. В 2002 году с изменением

геополитической ситуации в регионе участники попытались перестроить организацию и трансформировали ее в *Организацию Центрально-Азиатского сотрудничества (ОЦАС)* с целью создания единого экономического пространства и координации внешней политики по отношению к ситуации в Афганистане [2, с. 7]. ОЦАС с вхождением в нее в октябре 2004 года России потеряла свой смысл как самостоятельное интеграционное объединение государств региона. 6 октября 2005 года ОЦАС, утратив самостоятельный статус, влилась в ЕврАзЭС. Данное решение было принято с учетом совпадения целей и задач ОЦАС и ЕврАзЭС [3, с. 18]. В 2007 году Президентом Казахстана была выдвинута инициатива формирования Центрально-Азиатского союза, которая была отклонена Узбекистаном и Туркменистаном [2, с. 8].

Специальная программа ООН для экономик Центральной Азии (SPECA) была утверждена Ташкентской декларацией 26 марта 1998 года, подписанной президентами Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и исполнительными секретарями Европейской экономической комиссии ООН и Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). Афганистан, Туркменистан и Азербайджан присоединились к Программе позже.[1] В 2004 году был создан Руководящий Совет SPECA, который имел 6 вспомогательных органов: проектные рабочие группы по транспорту, водным и энергетическим ресурсам, торговле, статистике, образованию, экономике. В SPECA реализовывалось 28 проектов [2, с.19]. Но, несмотря на то, что SPECA стала институциональной организацией для торгового сотрудничества, ее достижения были минимальными. В частности, это объяснялось отсутствием института самофинансирования, а также неполным участием отдельных членов интеграции. К примеру, Узбекистан и Туркменистан не всегда участвовали на собраниях Совета SPECA. Таким образом, SPECA стала больше разделяющей, чем объединяющей страны ЦА [4, с. 54-55].

В декабре 1994 года Казахстаном было объявлено о создании таможенного союза между Казахстаном, Россией и Беларусью, соглашение по которому было подписано в 1995 году. В 1996 году к таможенному союзу присоединился Кыргызстан, а в 1999 году – Таджикистан. Несмотря на официальные соглашения, которые были заключены между 1994 и 2000 годами, в таможенном союзе было много противоречий. Например, тарифы, по которым было заключено соглашение Кыргызстаном при вступлении в ВТО в 1998 году, были неприемлемо низкими для экономик России и Беларуси. В силу имеющегося ряда других противоречий в сентябре 1996 года Н. А. Назарбаев объявил, что Казахстан выйдет из таможенного союза, как только вступит в ВТО [4, с.52].

По инициативе Президента Казахстана, в 2000 году было образовано Евразийское экономическое сообщество для эффективного продвижения сторонами процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства. Договор об учреждении ЕврАзЭС вступил в силу 30 мая 2001 года [5, с. 181]. Основными задачами ЕврАзЭС стали создание зоны свободной торговли, создание общих таможенных тарифов и системы нетарифного регулирования, формирование общего финансового рынка, координация принципов и условий для перехода к общей валюте, формирование общего рынка транспортных услуг и транспортной системы, создание общего энергетического рынка [2, с. 11]. Соглашение по ЕврАзЭС стало признаком начала более глубокой интеграции. Именно ЕврАзЭС, несмотря на имеющиеся противоречия и разногласия его участников, явилось площадкой для формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства между Казахстаном, Россией и Беларусью. Вопрос состоит в том, почему же полное функционирование Таможенного союза заняло десятилетний период?

Для объяснения сложившейся ситуации необходимо вспомнить экономическую историю ЕврАзЭС. В октябре 2000 года «Союз Пяти» был переименован в Евразийское экономическое сотрудничество и в Астане был подписан новый договор, который вступил в силу в мае 2001 года. Для углубления интеграции было усилено институциональное взаимодействие. Акцент был сделан на формирование зоны свободной торговли, общего рынка труда и капитала, а также гармонизацию общей экономической политики. Важной идеей новой интеграции была координация действий по вхождению в ВТО, но и эти усилия сопровождала неудача, так как Кыргызстан уже являлся членом ВТО. Тем не менее, в отличие от своих организаций предшественников, ЕврАзЭС начал функционировать как экономическое интеграционное объединение. Однако, вследствие

[1] Доступно http://www.unece.org/fileadmin/DAM/SPECA/documents/gc/session8/ANNEX_VII_ToR_of_SPECA_English.pdf

отсутствия поддержки плана по углублению интеграции у партнеров Казахстана, в 2003 году сотрудничество в рамках ЕврАзЭС зашло в тупик [5, с. 46-47].

Таблица 1 – Страны-участницы экономических региональных организаций

	ЕврАзЭС	ЕЭП	ЦАЭС	SPECA	TRACECA	INOGATE	ЦАРЭС	ЕАЭС
Азербайджан				×	×	×	×	
Китай							×	
Казахстан	×	×	×	×	×	×	×	×
Кыргызстан	×		×	×	×	×	×	×
Монголия							×	
Таджикистан	×		×	×	×	×	×	
Туркменистан				×		×	×	
Узбекистан			×	×	×	×	×	
Россия	×	×	×					×
Иран					×			
Пакистан							×	
Турция					×			
Афганистан				×			×	
Армения					×	×		×
Беларусь	×	×				×		×
Грузия					×	×		
Молдова					×	×		
Украина		–			×	×		

Источник: [4, с.51], обновлено авторами.
Примечание: “-” означает, что страна не участвует в объединении, но участвовала.

Соглашение по общим внешним тарифам для Таможенного союза, подписанное в феврале 2000 года, предусматривало общие тарифы для Беларуси, Казахстана и России. Период утверждения и принятия общих тарифов планировался на пять лет, однако к 2005 году были приняты только 6156 из 11086 тарифных линий, идентифицированных в классификационной системе ЕврАзЭС [4, с.53]. В 2007 году начавшийся мировой кризис стал препятствием для углубления интеграции в рамках ЕврАзЭС.

В феврале 2003 года лидеры России, Беларуси, Украины и Казахстана объявили о достижении соглашения по формированию *Единого экономического пространства (ЕЭП)*. Россия выдвинула концепцию, по которой было необходимо создание наднациональных институтов и переход к рублевой зоне. Итоги выборов Президента на Украине приостановили настоящее соглашение. В августе 2005 года президент В. Ющенко посетил саммит ЕЭП, однако подписал только 15 из 29 пунктов, подписанных другими президентами, вследствие ориентации Украины на европейскую интеграцию [4, с. 53].

Таким образом, попытки интеграции в рамках ЦА и СНГ были обречены на провал вследствие незаинтересованности стран в сотрудничестве. Страны ЦА преимущественно использовали экономические договора как инструмент внешней политики, приносящий односторонние краткосрочные выгоды. Наличие конфликтов (в частности, водных) в случае ЦА является пре-

пятствием для интеграции, а не стимулом для переговоров и совместного решения региональных споров. Национальная стратегия отдельных стран региона (закрытость и изолированность Туркменистана и Узбекистана), большая разница социально-экономического развития стран ЦА объективно являются препятствием для интеграционного объединения. Формирование *Евразийского экономического союза (ЕАЭС)* с участием Казахстана и дальнейшим вступлением Кыргызстана позволяет сделать вывод о том, что ЦА больше не является экономико-политическим регионом, а остается лишь географическим пространством. А ЕврАзЭС можно рассматривать как один из успешных этапов для формирования ЕАЭС, так как именно оно начало функционировать как экономическое интеграционное объединение.

В 1997 году было сформировано *Центрально-Азиатское региональное экономическое сотрудничество (ЦАРЭС)*. В 2010 году к договору присоединились Туркменистан и Пакистан. Основной целью сотрудничества было стимулирование экономического развития и снижение уровня бедности. С 2006 по 2008 гг. участниками были подписаны договора по сотрудничеству в области транспорта, энергетики и торговли. По состоянию на 2011 год в ЦАРЭС реализовывались проекты на общую сумму 15 046 миллионов долларов[2].

Стратегическое местоположение региона ЦАРЭС в качестве сухопутного моста, соединяющего Кавказ, Европу, Российскую Федерацию, Ближний Восток, Восточную Азию и Южную Азию, предлагает огромные возможности для транспортных и торговых связей с быстро развивающимися экономиками этих регионов. Таможенный союз между Беларусью, Казахстаном и Россией предлагает возможность для дальнейшего расширения этого рынка на 168 миллионов человек, при этом Казахстан выступает в качестве точки выхода на российские и белорусские рынки. Одновременно, Таможенный союз может стать вызовом для ЦАРЭС, учитывая корректировки, осуществленные Казахстаном в отношении таможенных процедур, тарифов и других связанных мер, которые могут создавать трудности для стран, не являющихся членами Таможенного союза [6, с. 7-8]. К примеру, вследствие создания ТС резко сократились средние затраты времени на пересечение грузовыми автомобилями границы между Казахстаном и Россией (до 2,9 часа в 2012 г., по сравнению с 7,7 часа в 2011 г.). Однако, в противоположность этому, средние затраты времени на пересечение границ Казахстана со странами, не входящими в Таможенный союз, существенно увеличились с 8,6 часа до 21,5 часа за тот же период [7]. Помимо ЦАРЭС, Казахстан участвовал в *Программе Interstate Oil and Gas Transport to Europe (INOGATE)*, являющейся программой сотрудничества в энергетической сфере между Европейским союзом и странами партнерами. В рамках программы *Transport Corridor Europe Caucasus Asia (TRACECA),* направленной на развитие экономических отношений, торговли и транспортного сообщения в регионах Черноморского бассейна, Южного Кавказа и Центральной Азии, Казахстан привлек инвестиций в размере 546.4 млн. долларов США на электрификацию железной дороги Актогай-Достык.

Таким образом, экономические программы по развитию и интеграции транспортной инфраструктуры сочетают в себе ряд положительных аспектов. Они являются источником инвестиций, способствуют выходу казахстанских товаров на региональные и мировые рынки, снижают транспортные издержки казахстанских производителей, тем самым увеличивают конкурентоспособность отечественного производителя, развивают транзитные коридоры, трансформация которых в экономические коридоры будет способствовать стимулированию занятости в Казахстане. Диверсификация направлений нефтепроводов и газопроводов через участие в региональных программах по развитию транспортной инфраструктуры является действенной мерой по обеспечению экономической безопасности Казахстана.

Казахстан в политических интеграционных объединениях

Помимо участия в экономических интеграционных объединениях, Казахстан принимал и принимает активное участие в ряде политических организаций, которые оказывают значительное влияние на экономику республики (таблица 2).

Содружество Независимых Государств как новая модель взаимодействия не принесла большой экономической выгоды странам Центральной Азии. В рамках СНГ не было никакого прогресса по заключению договоров по взаимной торговле, хотя отдельные налоговые и торговые преференции сохранялись [4, с. 52]. Несмотря на Договор о Зоне свободной торговли (ЗСТ) СНГ

[2] Доступно на http://www.adb.org/countries/subregional-programs/carec

от 2012 года, будущее организации является сомнительным ввиду последних политических событий на Украине. Подписание Украиной, Молдовой (ратифицировавших Договор о ЗСТ СНГ) и Грузией договора об ассоциации с Европейским союзом препятствует функционированию СНГ как единой организации.

Организация экономического сотрудничества (ОЭС) – это международная региональная организация, образованная Ираном, Пакистаном и Турцией с целью продвижения экономического, технического и культурного сотрудничества стран-участниц. В 1992 году ОЭС была расширена в связи с вступлением семи новых государств-участников. Основными задачами организации являются обеспечение устойчивого экономического развития, стимулирование региональной торговли, обеспечение интеграции национальных экономик участников в мировую экономику. Разница в ВВП на душу населения стран-участниц ОЭС является достаточно высокой. ВВП на душу населения Казахстана, стоящего по этому показателю на первом месте в ОЭС, в 18 раз превышает аналогичный показатель Афганистана. Этот показатель свидетельствует о разном экономическом развитии стран-партнеров ОЭС [8]. Недостатком ОЭС является схожесть национальных экономик участников, которые базируются преимущественно на экспорте сырья.

Одной из главных целей *Шанхайской организации сотрудничества (ШОС)* является сотрудничество стран-участниц в торгово-экономической сфере. В 2004 году на заседании глав правительств в Бишкеке премьер Госсовета КНР заявил, что самое важное для ШОС – это экономика, и предложил концепцию создания Зоны свободной торговли ШОС. В тот момент, да и в настоящее время для стран Центральной Азии неприемлемость нового формата сотрудничества объяснялась обоснованной опасностью конкуренции с китайскими фирмами и возможным вытеснением с рынков национальных производителей товаров и услуг. В 2004-2006 годах в ШОС был выработан и согласован единый подход: идея зоны свободной торговли признана преждевременной ввиду большой разницы в уровнях экономического развития шести стран. В июне 2012 года в Пекине прошел очередной саммит ШОС, который подтвердил, что в настоящее время вопрос о зоне свободной торговли в повестке дня организации не значится [5, с. 48-49].

Совещание по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА) является международным форумом по укреплению сотрудничества, направленного на обеспечение мира, безопасности и стабильности в Азии. Идея о созыве СВМДА была впервые озвучена Президентом Республики Казахстан Н. А. Назарбаевым на 47-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН 5 октября 1992 году. Одной из ключевых задач СВМДА является торговое сотрудничество и экономическая кооперация. Однако СВМДА не имеет проектов по торговому сотрудничеству. Члены объединения сотрудничают в области туризма, энергетики и высоких технологий.

Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ) была образована в 1992 году как часть договора по обеспечению безопасности в СНГ с участием России, Казахстана, Армении, Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана. Азербайджан и Грузия присоединились к договору в 1994 году, а в 1999 году вместе с Узбекистаном прекратили свое членство. Украина, Молдова и Туркменистан отказались вступать с ОДКБ из-за наличия противоречий с Россией. В 2002 году Договор был реформирован и преобразован в Организацию. Узбекистан в 2006 году повторно присоединился к Организации, однако снова изъявил желание прекратить членство в 2012 году [2, с. 10].

Помимо активного участия в ряде экономических и политических интеграционных объединений, Казахстан является активным участником религиозных и культурных объединений, таких как *Организация Исламского сотрудничества (ОИС) и Тюркский совет*. Президент Казахстана, выступая на 38 Совете министров иностранных дел ОИС, отметил, что Организация обладает уникальной структурой, объединяет 57 стран с общей численностью населения свыше 1,5 миллиарда человек. Это является важным фактором при утверждении эффективных торговых, инвестиционных, технологических, социальных и образовательных программ. Государства ОИС контролируют 70% энергоресурсов мира. Тем не менее, доля ОИС в мировом ВВП составляет всего 7,5%, а доля в мировой торговле – 11%. Эта ситуация, по мнению Президента, является недопустимой [9]. Следует отметить, что страны ОИС являются важным источником прямых иностранных инвестиций, которые в Казахстане достигли уровня 700 миллионов долларов. *Тюркский Совет (The Cooperation Council of Turkic Speaking States)* был образован в 2009 году как международная межправительственная организация для продвижения всестороннего сотрудничества тюркоязычных стран. Участ-

никами Тюркского Совета стали Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Турция. Узбекистан и Туркменистан, являющиеся тюркоязычными странами, отказались от членства в организации.

Таблица 2 – Страны-участницы политических[3] региональных и глобальных объединений

	СНГ	СВМДА	ОДКБ	ШОС	МФСА	ОИС	ТюрС	ОЭС
Азербайджан	×	×				×	×	×
Китай		×		×				
Казахстан	×	×	×	×	×	×	×	×
Кыргызстан	×	×	×	×	×	×	×	×
Монголия		×						
Таджикистан	×	×	×	×	×	×		×
Туркменистан	×				×	×		×
Узбекистан	×	×		×	×	×		×
Россия	×	×	×	×				
Иран		×				×		×
Пакистан		×				×		×
Турция		×				×	×	×
Афганистан		×				×		×
Армения	×		×					
Беларусь	×		×					
Грузия	–							
Молдова	×							
Украина	×							

Источник: Составлено авторами
Примечание: “-” означает, что страна не участвует в объединении, но участвовала.

[3] Таблица 2 также содержит данные по религиозным, культурным, экологическим (Международный фонд спасения Арала (МФСА)) объединениям. Следует отметить, что Казахстан также является участником Программы Центральноазиатской зоны без ядерного оружия, Программы совместного противодействия наркотрафику. Председательство в одном из главных интеграционных объединений мира ОБСЕ есть признание казахстанского авторитета в международной политике.

Исходя из вышеприведенного анализа, можно сделать вывод о том, что участие Казахстана в политических организациях не имело большого влияния на национальную экономику (за исключением ШОС). Однако анализ показывает, что политические организации используют экономические договора (ЗСТ СНГ и ЗСТ ШОС) как инструменты внешней политики. Тем не менее, участие Казахстана в таких организациях, как ОИС, привлекло в страну дополнительные инвестиции. Тюркский Совет, а также проекты по культурному развитию также можно рассматривать как источники инвестиций. Преимуществом участия в политических организациях является наличие диалоговой площадки, в рамках которой и заключаются экономические программы и проекты регионального и глобального уровня, направленные на стимулирование экономического роста и развития. Следует отметить, что членство Казахстана в культурных, религи-

озных и экологических объединениях способствует укреплению взаимопонимания и мира на Евразийском пространстве, снижая риски появления конфликтных ситуаций.

Заключение

Следует признать, что Центральная Азия, несмотря на попытки глав государств и большие усилия Президента Казахстана, так и не сформировалась как единый экономический и политический регион. Формирование Евразийского экономического союза (ЕАЭС)[4] с участием Казахстана и дальнейшим вступлением Кыргызстана позволяет сделать вывод о том, что ЦА больше не является экономико-политическим регионом, а остается лишь географическим пространством. Экономическое и политическое развитие Центральной Азии через интеграцию представляется сложным без кооперации с другими странами постсоветского пространства [10, с. 486]. А ЕврАзЭС можно рассматривать как один из успешных этапов для формирования ЕАЭС, так как именно он начал функционировать как экономическое интеграционное объединение.

Интеграция и развитие транспортной инфраструктуры через участие Казахстана в таких программах, как ЦАРЭС, TRACECA и INOGATE, оказали положительное влияние на национальную экономику. Участие же Казахстана в политических организациях не оказало существенного влияния на экономику республики (за исключением ШОС), однако политический диалог является хорошей основой для заключения экономических договоров, и, соответственно, потенциальным источником инвестиций.

Литература

1 Pomfret R.Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy // The World Economy. – 2007. – 30(6). – P. 923 – 947.

2 Laruelle M. and Peyrouse S. Regional organizations in Central Asia: Patterns of interactions, Dilemmas of Efficiency // University of Central Asia, Institute of Public Policy and Administration. – 2012. Working Paper №10. – P. 5-55

3 Сыроежкин К.Л. Казахстан – Китай: от приграничной торговли к стратегическому партнерству: монография: В трех книгах. Кн. 2. В формате стратегического партнерства. Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте РК. – Алматы, 2010. – С. 384.

4 Pomfret R. Regional integration in Central Asia. // Econ Change Restruct. – 2009. – 42. – P. 47–68.

5 Мухамеджанова, Д.Ш. Мировые интеграционные объединения и Казахстан: сотрудничество в условиях регионализации: монография / Казахстанский институт стратегических исслледований при Президенте РК. – Алматы, 2012. – С. 348.

6 Стратегические рамки для Программы Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества на 2011 – 2020 годы. *ЦАРЭС – 2020.* Доступно на http://www.carecprogram.org/uploads/docs/CAREC-Publications/2012/CAREC-2020-Strategic-Framework-ru.pdf

7 Измерение и мониторинг эффективности коридоров. Годовой отчет. *ЦАРЭС 2012.*Доступно на http://cfcfa.net/images/downloads/CPMM-AR2012-RUS.pdf

8 «ECO statistical report», 2013. Доступно на http://www.ecosecretariat.org/in2.htm economies in 2013

9 Address by President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev at the 38th OIC Council of Foreign Ministers» Astana, June 28, 2011. http://www.akorda.kz/en/page/address-by-president-of-kazakhstan-nursultan-nazarbayev-at-the-38th-oic-council-of-foreign-ministers-astana-june-28-2011_1341926800#page

10 Libman, A. and Vinokurov, E. «Is it really different? Patterns of regionalisation in post-Soviet Central Asia Post-Communist Economies» Vol. 23, No. 4, 469–492. December 2011.

11 Система индикаторов евразийской интеграции II. Евразийский банк развития Доклад №22. Санкт – Петербург, 2014. http://www.eabr.org/general//upload/CII%20-%20izdania/SIEI-2014/EDB%20Centre_Report%2022_SIEI%20II_Rus_1.pdf

12 Султанов, Б. К., Додонов, В. Ю. Таможенный союз, Единое экономическое пространство: мифы и действительность // Таможенный союз и Единое экономическое пространство: проблемы экономической интеграции: Сборник научных трудов / Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте РК. – Алматы, – *2013.* – С. 5-12.

References

1 Pomfret R.Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy // The World Economy. – 2007. – 30(6). – P. 923 – 947.

[4] В настоящей статье не было уделено внимание ЕАЭС, так как его анализ требует отдельного внимания, (к примеру, исследованию ЕАЭС посвящены труды специалистов Евразийского банка развития (ЕАБР), разработавших систему индикаторов евразийской интеграции (СИЕИ) [11]), чтобы найти ответы, где же в Евразийской интеграции мифы, а где действительность [12]. Кроме того, следует отметить, что анализ влияния ШОС также требует отдельного и детального исследования.

Laruelle M. and Peyrouse S. Regional organizations in Central Asia: Patterns of interactions, Dilemmas of Efficiency // University of Central Asia, Institute of Public Policy and Administration. – 2012. Working Paper #10. – P. 5-55

2 Syroezhkin K.L. Kazahstan – Kitaj: ot prigranichnoj torgovli k strategicheskomu partnerstvu: monografija. V treh knigah. Kniga 2. V formate strategicheskogo partnerstva. Kazahstanskij institut strategicheskih iscledovanij pri Prezidente RK. – Almaty. – 2010. ,s. 384.

3 Pomfret R. Regional integration in Central Asia. // Econ Change Restruct. – 2009. – 42. P 47–68.

4 Muhamedzhanova, D.Sh. «Mirovye integracionnye ob"edinenija i Kazahstan: sotrudnichestvo v uslovijah regionalizacii: monografija». – Kazahstanskij institut strategicheskih icslledovanij pri Prezidente RK. – Almaty. – 2012. – C.,348

5 Strategicheskie ramki dlja Programmy Central'noaziatskogo regional'nogo jekonomicheskogo sotrudnichestva na 2011 – 2020 gody. CARJeS – 2020. Dostupno na http://www.carecprogram.org/uploads/docs/CAREC-Publications/2012/CAREC-2020-Strategic-Framework-ru.pdf

5 Izmerenie i monitoring jeffektivnosti koridorov. Godovoj otchet. CARJeS 2012.Dostupno na http://cfcfa.net/images/downloads/CPMM-AR2012-RUS.pdf

6 «ECO statistical report», 2013. Dostupno na http://www.ecosecretariat.org/in2.htm economies in 2013

7 Address by President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev at the 38th OIC Council of Foreign Ministers» Astana, June 28, 2011. http://www.akorda.kz/en/page/address-by-president-of-kazakhstan-nursultan-nazarbayev-at-the-38th-oic-council-of-foreign-ministers-astana-june-28-2011_1341926800#page

8 Libman, A. and Vinokurov, E. «Is it really different? Patterns of regionalisation in post-Soviet Central Asia Post-Communist Economies» Vol. 23, No. 4, 469–492. December 2011.

9 Sistema indikatorov evrazijskoj integracii II. Evrazijskij bank razvitija Doklad #22. Sankt – Peterburg, 2014. http://www.eabr.org/general//upload/CII%20-%20izdania/SIEI-2014/EDB%20Centre_Report%2022_SIEI%20II_Rus_1.pdf

10 Sultanov, B. K., Dodonov, V. Ju. Tamozhennyj sojuz, Edinoe jekonomicheskoe prostranstvo: mify i dejstvitel'nost'. Tamozhennyj sojuz i Edinoe jekonomicheskoe prostranstvo: problemy jekonomicheskoj integracii. Sbornik nauchnyh trudov – Kazahstanskij institut strategicheskih issledovanij pri Prezidente RK.. – Almaty. – 2013. – S. 5-12.

Жатканбаев Е.Б.,
Жумашева М.Е.

Проблемы местного управления и самоуправления и некоторые пути их решения

В статье анализируются положения Закона РК «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан», рассматриваются противоречивые толкования отдельных понятий, противоречивые положения и трактовки в отдельных статьях Закона о роли и месте акимов, акиматов, маслихатов. Разбираются несоответствующие толкования некоторых положений акиматов области, города и района со статьями Закона. В работе критически анализируются абстрактные формулировки некоторых функций акимов, акиматов. Критикуется отсутствие в Законе и в положениях об акиматах насущных вопросов развития предпринимательства, аграрного сектора экономики, образования, здравоохранения и других секторов экономики округа, района, области, города. На основе критического разбора предлагаются конкретные меры по совершенствованию рассматриваемых документов.

Ключевые слова: местное управление, самоуправление, акимат, аким, Концепция развития местного самоуправления, маслихат, сходы местного сообщества, собрания местного сообщества.

Zhatkanbayev E.B.,
Zhumasheva M.E.

Local governance and self-government issues and some solutions

The article analyzes the provisions of the Law «On local government and self-government in the Republic of Kazakhstan.» Considered controversial interpretation of certain concepts, contradictory provisions and interpretations in some articles of the Law on the role and place of governors, local government offices, maslikhats. Understand inappropriate interpretation of certain provisions of the regional akimat, the city and district of articles of the Law. The paper critically examines the abstract wording of some governors functions, local government offices. Criticized the lack of the Act and the provisions of the local administrations urgent issues of development of business, the agricultural sector of the economy, education, health and other sectors of the economy of the county, district, region, city. On the basis of critical analysis proposes concrete measures to improve the instruments.

Key words: local government, city administration, mayor, local government development concept, maslikhat, community gatherings, meetings of the local community.

Жатканбаев Е.Б.,
Жумашева М.Е.

Жергілікті басқару және өзін-өзі басқару мәселелері мен кейбір шешімдері

Мақала «Қазақстан Республикасындағы жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару туралы» Заңның ережелерін талдайды. Белгілі ұғымдардың түсінік қайшылығы, әкімдердің рөлі мен орны туралы заңның кейбір баптарындағы қайшы ережелер мен түсіндірмелер қарастырылады. Облыс, қала және аудан әкімдіктерінің кейбір ережелерінің Заңның баптарына сәйкес келмеуі. Мақалада әкімдер мен әкімшіліктердің абстрактылы тұжырымдалған функциялары сынап талданады. Заң мен әкімшіліктердің ережелерінде кәсіпкерлікті дамыту, экономика, білім беру, денсаулық сақтау, ауыл шаруашылық секторы болмауы сынға алынады. Талдау негізінде құралдарын жетілдіру бойынша нақты шаралар ұсынады.

Түйін сөздер: жергілікті үкімет, жергілікті билік, қала әкімшілігі, әкім, жергілікті басқаруды дамыту концепциясы, мәслихат, қоғамдастық жиналыстар, жергілікті қоғамдастықтың жиналыстары.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 352(574)

Жатканбаев Е.Б., *Жумашева М.Е.

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

ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ И САМОУПРАВЛЕНИЯ И НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Выбор социальной политики, обеспечивающей модернизацию экономики и общества как важнейшей основы индустриально-инновационного развития Казахстана, связан с принципиально новым подходом к решению проблем обеспечения достойного качества жизни населения, развития человеческого капитала страны и его интеллектуального потенциала. В условиях перевода страны на инновационный путь развития необходимо как изменение векторов в определении приоритетов, институтов, так и использование новых механизмов в проведении политики социальной модернизации. Это обуславливает объективную необходимость разработки концептуальных основ социальной модернизации Казахстана [1].

Цели социальной модернизации, в отличии от экономической, которая предполагает высокие темпы экономического развития, заключаются в обеспечении высокого качества жизни населения и повышении роли и значения человеческого капитала, накоплении его интеллектуальных и инновационных ресурсов.

В государственных программных документах вопросам социальной модернизации уделяется большое внимание. Послание Президента Республики Казахстан от 27 января 2012 г. дало мощный старт модернизационному процессу в социальной сфере. Однако на практике пока «вскрыт» только самый верхний пласт проблематики, требующей дальнейшего решения. Важный аспект модернизации – создание в Казахстане эффективной государственной системы управления социальными процессами, выстроенной «вертикально» и «горизонтально», с профессиональным корпусом экспертов и менеджеров на всех уровнях власти. Местное управление следует максимально приблизить к населению, решать большинство его повседневных проблем. Важным моментом является то, что местное самоуправление, являясь уровнем публичной власти, одновременно выступает и формой самоорганизации граждан, без чего невозможно успешное формирование гражданского общества.

В настоящий момент вся структура государственных органов, координирующих и направляющих работу в социальной сфере, продолжает нести в себе глубокий отпечаток советской модели. Координация на уровне центральной исполни-

тельной власти работы «социальных ведомств» достаточно слаба. У министерств и ведомств нет ясного понимания, как будет развиваться модернизационный процесс в рамках их отдельных отраслей. Сегодня необходимо адекватно выстроить систему управления социальными процессами [2].

В соответствии с названным посланием в 2012 году была разработана Концепция развития местного самоуправления в Республике Казахстан, которая находится на втором этапе реализации (2015-2020 гг.). Согласно данной концепции планируется:

1) на уровне аулов (сел), поселков, городов районного значения постепенно повысить роль населения в решении вопросов местного значения через собрания (сходы) местного сообщества путем стимулирования участия, заинтересованности и ответственности населения при принятии управленческих решений;

2) на уровне городов для решения самых насущных проблем, которые волнуют местное население, внедрить механизм вовлечения части активного населения в процесс принятия управленческих решений;

3) повысить роль маслихатов при назначении или избрании акимов в городах районного значения, аульных (сельских) округах, аулах (селах), не входящих в состав аульного (сельского) округа;

4) расширить финансовую и экономическую самостоятельность нижнего уровня управления в решении вопросов местного значения [3]. К решению последних сделаны уже первые шаги, в частности отдельные виды налогов теперь остаются в распоряжении местных властей.

Данный процесс, аналогично многим официальным планам и программам, должен завершиться в 2020 году и привести в конечном итоге к созданию эффективной системы органов МСУ, «обладающих определенной экономической и финансовой самостоятельностью, способных оказать помощь государству в проведении социально-экономических преобразований и решать различные вопросы местного значения».

Вопрос реформирования системы местного самоуправления нашел отражение и в «Плане нации «100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства Нурсултана Назарбаева». Практическая реализация соответствующих мер так или иначе станет определенным шагом вперед в ходе формирования в Казахстане местного самоуправления (МСУ), который имеет достаточно сложную историю.

Анализируя процесс построения данной системы в Казахстане и действующее законодательство о местном государственном управлении и самоуправлении, хотелось бы отметить несколько проблем, которые требуют своего решения.

В Законе РК от 23 января 2001 г. № 148-II «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.11.2015 г.) в основных понятиях, наименованиях статей и в самих статьях имеется ряд противоречивых, не до конца отработанных положений, которые ведут к противоречивому толкованию используемых в нем понятий. В Законе нет системного подхода к изложению содержания цели, задач, функций местного управления как составной части государственного управления. Раздрай начинается с основных понятий, используемых в Законе. Например, в статье 1 даны понятия «аким», «аппарат акима», и в тексте Закона в главе 3 возникает понятие «акимата», который как аппарат акима обеспечивает деятельность исполнительной власти.

В народе акимат воспринимается как государственное учреждение, где расположен местный исполнительный орган во главе с акимом, который осуществляет местное государственное управление от имени вышестоящих органов государственной власти. По Закону аппарат акима – это есть государственное учреждение, обеспечивающее деятельность местного исполнительного органа (в случае его создания) и акима (акимат это есть коллегиальный исполнительный орган, осуществляющий местное государственное управление и самоуправление) [4]. Аппарат акима есть подразделение акимата, обеспечивающее деятельность акима. В этом свете будет более правильным, если пересмотрим эти понятия. При условии если оставить названия ГУ «Аппарат акима…», то понятие «акимата» надо уточнить и пересмотреть в пункте 4 статьи 1 Закона.

Второй момент, который требует тщательной отработки и введения в Закон РК и в положения маслихатов и акиматов, это их компетенция. Первым важным элементом в этом деле является систематизация и унификация используемых терминов и понятий в документах акиматов разных уровней. Так, например, в Законе РК указаны компетенции акимата области, а в положениях акиматов пишется о миссиях, функциях и т.д. Возможно, это и правильно, ведь, не определив цели, задачи, функции, нельзя опре-

делить направления движения. В таком разрезе следовало бы в положениях акимата разных уровней опираться на статьи, определяющие их компетенции. Без этого акиматы разного уровня пишут то, что им удобны и менее ответственные пункты

По действующему Закону акимат области, столицы, города республиканского значения согласовывает, разрабатывает, осуществляет, организует, участвует, формирует, обеспечивает, устанавливает, образует, управляет, принимает, представляет и лишь в 2-х пунктах утверждает, но ни за что не отвечает. Нет ответственности – нет результата. Акиматы нигде не содействуют развитию предпринимательства в сфере производства в легкой, пищевой промышленности, в сфере услуг и др. и лишь создает условия (ст. 27. п.4), обеспечивает рациональное и эффективное функционирование аграрного сектора (ст. 27. п.5). Ни акимат области, города республиканского значения, ни их акимы не отвечают ни за что. Акимы по всем вопросам компетенции несут ответственность перед президентом и правительством РК. В компетенции акимата области, города республиканского значения в трех пунктах пишется об энергосбережении, энергоэффективности, нормах потребления коммунальных услуг и энергосбережении, но ни разу не говорится о социальном уровне населения, качестве их жизни, уровне и качестве здравоохранения и образования. Нет их потому, что нет ответственности за развитие промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, предпринимательской деятельности.

В статьях о компетенциях маслихата и акимата нет системности, которые должны располагаться по следующей схеме: изначально общие вопросы, затем организационные, хозяйственные, социальные и т.д. Эти вопросы в Законе даются вперемешку, не подразделяются по уровням власти на местах. Допустим, нельзя вносить изменения в список об учете лиц, нуждающихся в социальной защите и помощи акимату района или города областного значения, ибо их могут вести только на местах акиматы поселков, села, сельских округов, района в городе.

Вторым важным элементом в этом деле является систематизация функций государственного учреждения. Так, в положение «Аппарат Акима города Алматы» входят 37 пунктов, из них более 20 подпунктов носят организационный характер, 3 подпункта по контролю и ни одного подпункта по хозяйственным, инвестиционным, предпринимательским, социальным вопросам города Алматы.

Дальнейшее ознакомление с документом акимата города Алматы от 17 апреля 2014 г. за № 2/258 наводит на мысль, что составители не знакомы с законом РК «О местном государственном управлении и самоуправлении Республики Казахстан». В частности, в 3 разделе 19 пункте составители пишут: «Руководство коммунальным государственным учреждением «Аппарат акима района города Алматы» осуществляется Руководителем аппарата акима города Алматы, который несет персональную ответственность за выполнение возложенных на коммунальное государственное учреждение «Аппарат акима города Алматы» задач и осуществление им своих функций.». В Законе «О местном государственном управлении и самоуправлении» в статье 26, главы 3 в пункте 2 прямо указано другое, а именно: «Областной, города республиканского значения, столицы акимат возглавляет аким области, города республиканского значения, столицы». Приведенное противоречие почти слово в слово повторяется в «Положении о коммунальном государственном учреждении «Аппарат акима Наурызбайского района города Алматы»», что еще раз подтверждает необходимость систематизации документов разного уровня местной власти.

Следующий момент, который требует текстовой отработки – статья 6 «Компетенция маслихатов». По сравнению с мажилисом или сенатом этот орган самоуправления более приближен к нуждам и чаяниям своего населения. В статье о компетенции маслихатов ни в одном из пунктов нет ни слова о рассмотрении и утверждении планов конкретных мер экономического развития подведомственных территорий. Тексты компетенции маслихатов отражают их пассивную функцию. Нет ни слова о рассмотрении состояния экономики области, района, предпринимательской деятельности, привлечении инвестиций и т.п. Соответственно ничего нет о той доле налоговых и иных поступлений от их активного привлечения инвестиций, постройки предприятий, улучшении благосостояния жителей района, области и др. ничего нет об уровне жизни их населения. Нет ничего подобного и в статье 12 о постоянных и временных комиссиях маслихата.

Поэтому в компетенциях маслихатов следовало бы ввести пункты, содействующие выполнению экономических, хозяйственных, политических, социальных вопросов, касающихся инвестиционного климата в области, районе, инвестиционной инфраструктуры, состояния

хозяйственных дел в целом по району, области, селе, округе. В частности, отсутствие транспортной или энергетической инфраструктуры на выделенном участке земли может отпугнуть инвесторов. Отчеты акиматов села, района, области, отражающие состояния дел в целом по их территории, не всегда показывают реальное положение дел индивидуальных предпринимателей. Предприниматели исчисляются десятками, сотнями тысяч человек в городах и областях, но в основном это сфера торговли и услуг, куда входят мелкие лавки, магазины, кафе, рестораны и т.д., как и крупные и мелкие арендодатели. Учитывать их наличие недостаточно для хозяйственных процессов в соответствующих территориях в свете принятых на правительственном уровне государственных программ, ибо мы реально должны представлять наличие потенциальной рабочей силы. Это – с одной стороны. С другой стороны, наличие огромного числа ИП скрывает реальную обстановку в деле предпринимательской деятельности в том или ином регионе по сферам общественного производства и прежде всего в производственной сфере, инновационной деятельности предпринимателей и т.д. Для принятия тех или иных решений аким той или иной территории обязан знать реальную картину в этих сферах. Особенно этот вопрос важен в аграрном секторе страны, ибо 46% населения сконцентрировано здесь и составляет кладезь рабочей силы для будущей обрабатывающей промышленности Казахстана, потенциальных предпринимателей как в самом селе в качестве предпринимательских структур, крестьянских хозяйств, развитии личного подсобного хозяйства. Развитие последних способствовало бы развитию молочного, мясного направления животноводства, овощеводства, производства фруктов при содействии их развитию. Для этого нужен подворовый учет состояния дел у крестьян. Исходя из изложенного считаем необходимым включить подпункты его компетенций вопросы хозяйственного, инвестиционного, предпринимательского и социального состояния населения, что позволило бы акимам знать реальную картину по этим вопросам у них на территории, соответственно решать их проблемы, используя те или иные меры.

Еще один момент, на который следует уделить особое внимание, это статья 3. Экономическая и финансовая основа деятельности местного государственного управления и самоуправления. Текст составлен по принципу «Бери боже, что нам не гоже» и тем самым подрубили предпринимательскую жилку не только населения, но и прежде всего компетенцию органов власти местного управления и как результат отсутствия инициатив с мест в адрес органов власти как на местах, так и на государственном уровне.

Представляется, для полноценного функционирования местной власти необходимы прежде всего денежные средства, заработанные населением в процессе хозяйственной деятельности не только посредством торговли и услуг, но и предпринимательской деятельности в производственной сфере, сельском хозяйстве, инвестиционной деятельности и многих других. Они, как и ныне функционирующие предприятия, оплачивают налоги, сборы, платежи. При этом ежегодное увеличение государственных доходов за счет новых предприятий, ИП, крестьянских хозяйств и т.д. должны привести к трансфертам из бюджета вышестоящих органов местной власти и даже из бюджета государства. Тогда будут стимулы и на местах и верхах. Поэтому в Законе следовало бы установить % отчисления от увеличивающегося дохода, поступающие в районные, областные и государственные бюджеты по нарастающей шкале. Чем больше поступают доходы в вышестоящие бюджеты, тем выше отчисления на нижестоящие бюджеты. Для получения таких доходов местным органам власти надо вменить статью по привлечению и развитию предпринимательской структуры как со стороны, так и своих собственных, созданию соответствующего инвестиционного климата, инвестиционной предпринимательской инфраструктуры, поощрение инициатив местного населения, привлечение хозяйствующих субъектов районов и области по закупам излишков произведенных местными хозяйствующими субъектами и т.д. Введение подобных инициатив в действующий Закон не должны ломать сложившуюся систему. Они должны пополнять их и развивать дополнительными поправками и изменениями.

Согласно пункту 1 статьи 39-5 Закона, государственные органы создают необходимые правовые, организационные и иные условия для становления и развития местного самоуправления, оказывают содействие населению в осуществлении права на местное самоуправление в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан и иными нормативными правовыми актами, включая методическое и информационное обеспечение деятельности органов местного самоуправления [4]. Однако, большая часть местного населения занимает пассивную гражданскую позицию по двум ос-

новным причинам: во-первых, из-за незнания своих прав, а во-вторых, существует целый комплекс «сдержек и противовесов». В этой связи для решения проблемы по первой причине необходимо постоянно проводить широкую информационную кампанию по разъяснению населению их прав и возможностей на участие в управлении территориями. Кстати, об этом четко указано в Концепции – учитывая текущее состояние правовой грамотности населения в части понимания своих прав и возможностей в осуществлении местного самоуправления, в большей степени на селе, необходимо активизировать информационно-пропагандистскую деятельность по разъяснению населению роли и места самоуправления в обществе и государстве. А во-вторых, для устранения «сдержек и противовесов» необходимо урегулировать порядок проведения отмеченных выше сходов и собраний. Прежде всего, согласно закону «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» от 23 января 2001 года созыв этих мероприятий относится к исключительной компетенции акимов сельских населенных пунктов и городов районного значения, даже если инициаторами их проведения выступают местные жители. Указанный недостаток в Законе пытаются исправить авторы Концепции, в которой пишут: «2) регламентация порядка формирования, проведения и полномочий собраний и сходов и оформлений их решений».

Еще более громоздким является порядок проведения собрания местного сообщества. Для этого нужно провести сход, который определит состав участников собрания и срок, на который они делегируются. И только потом не менее 10% этих лиц могут выступить с инициативой созыва собрания. При этом, если инициатива созыва схода и/или собрания исходит от граждан, то они должны обратиться с заявлением по этому поводу к акиму района или города областного значения, в чью юрисдикцию входит соответствующий сельский или городской населенный пункт. Так что порядок проведения сходов и собраний местными жителями является разрешительным. Данную ситуацию усугубляет отсутствие в законе четких оснований для возможного отказа определенным акимом инициаторам указанных мероприятий в их проведении, а также возможностей этих людей для обжалования такого решения [5]. Помимо всего этого, решения сходов и собраний местных сообществ фактически должны быть одобрены местными акимами. Если же последние с ними не согласны, то либо проводятся повторные обсуждения по вопросам, вызвавшим это несогласие, либо эти вопросы передаются на рассмотрение вышестоящим акимам.

Таким образом, права жителей сел, сельских округов, поселков и городов районного значения на проведение сходов и собраний местного сообщества, реализацию принятых по их результатам решений и, следовательно, на непосредственное участие в процессе местного самоуправления сильно ограничены. Сами сходы и собрания не имеют исполнительно-распорядительных полномочий и фактически проводятся в формате общественных слушаний с рекомендательным характером принятых ими решений. Реализация же этих решений местными исполнительными органами возможна лишь тогда, когда добро на это даст местный или вышестоящий аким.

Таким образом мы видим, что в системе местного самоуправления существует множество проблем, требующих своего решения.

Литература

1 Гайсина С.Н. Социальная модернизация Казахстана как важнейшая основа роста благосостояния населения и развития интеллектуального потенциала страны: приоритеты, ресурсы и механизмы» 2012-2014. Отчет о научно-исследовательской работе.

2 Послание Президента Республики Казахстан от 27 января 2012 г. Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-a-nazarbaeva-narodu-kazakhstana_1339760819 (Дата обращения: 10.01.16 г.).

3 Концепция развития местного самоуправления в Республике Казахстан. Астана 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://taran.gov.kz/ru/node/7082 (Дата обращения: 11.02.16 г.)

4 Закон РК от 23 января 2001 г. № 148-II «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021546 (Дата обращения: 11.01.16 г.)

5 Чеботарев А. 01.06.2015 Информационно-аналитический центр – Экспертная оценка – Местное самоуправление в Казахстане: возможные контуры реформирования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ia-centr.ru/expert/20931/ (Дата обращения: 05.02.16 г.)

6 Сарпеков Р.К. Круглый стол на тему «Дальнейшее совершенствование Закона Республики Казахстан «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» Астана 11.10.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.parlam.kz/ru/blogs/sarpekov/Details/4/9548 (Дата обращения: 11.02.16 г.).

References

1 Gaysina S.N. Sotsial'naya modernizatsiya Kazakhstana kak vazhneyshaya osnova rosta blagosostoyaniya naseleniya i razvitiya intellektual'nogo potentsiala strany: prioritety, resursy i mekhanizmy» 2012-2014. Otchet o nauchno-issledovatel'skoy rabote.

2 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 27 yanvarya 2012 g. Sotsial'no-ekonomicheskaya modernizatsiya – glavnyy vektor razvitiya Kazakhstana. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-a-nazarbaeva-narodu-kazakhstana_1339760819 (Data obrashcheniya: 10.01.16 g.).

3 Kontseptsiya razvitiya mestnogo samoupravleniya v Respublike Kazakhstan. Astana 2012 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://taran.gov.kz/ru/node/7082 (Data obrashcheniya: 11.02.16 g.)

4 Zakon RK ot 23 yanvarya 2001 g. № 148-II «O mestnom gosudarstvennom upravlenii i samoupravlenii v Respublike Kazakhstan» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021546 (Data obrashcheniya: 11.01.16 g.)

5 Chebotarev A. 01.06.2015 Informatsionno-analiticheskiy tsentr – Ekspertnaya otsenka – Mestnoe samoupravlenie v Kazakhstane: vozmozhnye kontury reformirovaniya. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://ia-centr.ru/expert/20931/ (Data obrashcheniya: 05.02.16 g.)

6 Sarpekov R.K. Kruglyy stol na temu «Dal'neyshee sovershenstvovanie Zakona Respubliki Kazakhstan «O mestnom gosudarstvennom upravlenii i samoupravlenii v Respublike Kazakhstan» Astana 11.10.2012g. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.parlam.kz/ru/blogs/sarpekov/Details/4/9548 (Data obrashcheniya: 11.02.16 g.)

Джаншанло Р.Е.,
Тургенбаева А.А.

Проблемы оценки, переоценки и учета основных средств

В статье исследуются методики оценки и учета основных средств по казахстанским и международным стандартам учета, а также влияние этих методик на затраты производства. Целью данной статьи является рассмотрение существующего порядка оценки и учета основных средств, изучение предлагаемых другими авторами механизмов совершенствования действующего порядка. Методом сравнительного анализа казахстанской и международной нормативной базы было сформировано мнение автора на исследуемые проблемы. Вначале статьи рассмотрены подходы ученых к определениям понятий «основные средства» и «основные фонды». Сопоставление методик оценки и последующей переоценки активов, а также способов начисления амортизации по казахстанским и международным стандартам финансовой отчетности позволило выделить отдельные проблемы в организации бухгалтерского учета основных средств и их влияние на расчет себестоимости продукции, товаров, работ, услуг. По итогам рассмотрения каждой проблемы предложены пути их решения. Предложен вариант расчета справедливой стоимости с учетом специфики казахстанского менталитета, который оказывает определенное влияние на показатели финансовой отчетности.

Ключевые слова: основные фонды, основные средства, первоначальная и восстановительная стоимость, справедливая стоимость, методы оценки, амортизация, себестоимость.

Djanshanlo R.E.,
Turgenbayeva A.A.

Challenges of evaluation, value adjustment and accountability of fixed assets

Evaluation of fixed assets in the transition to IFRS is one of discussing and concerning issues for accountants in the transformation of balance sheet on the transition date. On the balance sheet transformation procedures at the date of transition are regulated by IFRS 1 «Transition to IFRS for the first time.» The article examines the methods for assessment and management of fixed assets in compliance with Kazakhstan and international accounting standards, as well as the impact of these techniques on production costs. The purpose of this article is to review the existing procedure for assessment and management of fixed assets, in the study authors suggested other mechanisms to improve the existing order. The method of comparative analysis of local and international regulatory framework has been formed in the opinion of the author studied the problem. First, the article considers approaches of scientists to the definitions of «fixed assets» and «fixed assets». Comparison of tools for assessment and subsequent revaluation of assets, as well as methods of calculating depreciation for Kazakh and international accounting standards possible to identify some problems in the organization of accounting of fixed assets and their impact on the calculation of the cost of products, goods, works and services. Following consideration, study has suggested solutions for each issue. The suggested method of calculation of the fair value takes into account the specifics of the Kazakh mentality, which has a definite impact on the financial statements.

Key words: fixed capital, fixed assets, the original and replacement cost, fair value, valuation methods, depreciation costs.

Джаншанло Р.Е.,
Тургенбаева А.А.

Негізгі құрал-жабдықтарды бағалау, қайта бағалау және есепке алу мәселелері

ХҚЕС-ке көшу кезіндегі негізгі құралдардың бағалануы бухгалтерлердің ең өзекті және талқыға салынатын сұрақтардың бірі болып есептелінді. Теңгерімді ауысу уақытына түрлендіру рәсімдері ХҚЕС 1 «ХҚЕС-ке алғаш рет көшу» бойынша реттеледі. Мақалада негізгі құралдардың қазақстандық және халықаралық бағалау тәсілдері мен есебі зерттеледі, сонымен қатар бұл әдістердің өндіріс шығындарына қалай әсер ететіні жазылған. Бұл мақаланың негізгі мақсаты негізгі құралдардың бағалану тәртібі мен есебін қарастырып, басқа авторлардың ұсынған механизмдерін зерттеу. Мақаланың бас жағында ғалымдар келесі терминдерге көңіл бөлді «негізгі құралдар» және «негізгі қорлар». Активтердің бағалау мен қайта бағалау әдістерін салыстыруы бізге бухгалтерлік есептегі негізгі құралдардың мәселесін шешуге көмектеседі және де тауардың, атқарылған жұмыстың, көрсетілген қызметтің өзіндік құнына әсерін көрсетеді. Қорытындылай келе, әрбір мәселенің өзіндік шешу жолы бар. Яғни, қазақ менталитетіне сай, қаржылық есептілік көрсеткіштеріне әсер ететін әділ құнды есептеу әдісі таңдалды.

Түйін сөздер: негізгі қорлар, негізгі құралдар, бастапқы және қалпына келтіру құны, әділ құны, бағалау әдістері, амортизация, өзіндік құн.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 657.479-1

***Джаншанло Р.Е., Тургенбаева А.А.**

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: ramazan1951@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ, ПЕРЕОЦЕНКИ И УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В условиях рыночных отношений объективная оценка объектов учета приобретает весьма актуальное значение, так как от ее обоснованности зависит достоверность и реальность формируемой в учете информации. Проблема оценки, переоценки и учета основных средств является наиболее важной для казахстанских организаций при подготовке отчетности, соответствующей международным стандартам (IFRS), что вызвано высокой долей основных средств в составе активов для большинства казахстанских организаций. Таким образом, от правильной оценки основных средств, в конечном счете, в наибольшей степени зависит балансовый отчет организации.

Основные средства отражаются в бухгалтерском учете в момент оприходования по первоначальной стоимости, включающей все фактически произведенные необходимые затраты по возведению или приобретению основных средств. По СБУ 6 – это стоимость фактически произведенных затрат по возведению или приобретению основных средств, включая уплаченные невозмещаемые налоги и сборы, а также затраты по доставке, монтажу, установке, пуску в эксплуатацию и любые другие расходы, непосредственно связанные с приведением актива в рабочее состояние для его использования по назначению [1].

При признании объект недвижимости, зданий и оборудования должен быть первоначально оценен по фактической себестоимости. Себестоимость объекта недвижимости, зданий и оборудования включает покупную цену актива, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, за вычетом торговых скидок, прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние для использования по назначению, а также оценочные затраты на демонтаж и выбытие актива.

Изменение первоначальной стоимости допускается только в случаях осуществления дополнительных капитальных вложений при переоборудовании объектов (расширение, достройка, дооборудование, модернизация, реконструкция) или частичной ликвидации и демонтажа объектов, влияющих на состояние основных средств, что, в свою очередь, увеличивает или сокращает, срок полезной службы. Последующие капитальные вложения в основные средства (модернизация, реконструкция,

техническое перевооружение и капитальный ремонт) увеличивают первоначальную стоимость при условии увеличения будущей экономической выгоды от использования, т.е. в случае улучшения состояния объекта, повышающего его первоначально оцененные нормативные показатели: срок службы, производственную мощность. Все другие последующие затраты признаются как расходы периода [2, 3].

Для учета основных средств в соответствии с МСФО следует использовать несколько стандартов, главным образом МСФО 16 «Основные средства». Согласно одному из подходов указанного стандарта основные средства должны оцениваться исходя из исторической стоимости: после первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения. В соответствии со вторым подходом основные средства должны учитываться по переоцененной стоимости. Организация, придерживающаяся второго подхода, понесет дополнительные затраты на обязательную ежегодную переоценку основных средств, а также в любом случае обязана будет исчислить стоимость основных средств и по первому подходу (историческая стоимость минус накопленная амортизация и накопленные убытки от обесценения). Поэтому второй подход представляется менее привлекательным для казахстанских организаций.

Для первого применения Международных стандартов финансовой отчетности предлагается воспользоваться одним из шести необязательных исключений, заложенных в стандарте МСФО 1 «Первое применение МСФО». Согласно данному исключению, которое, кстати, можно применять и для некоторых видов нематериальных активов, при наличии достоверной переоценки, которая дает стоимость основных средств, близкую к его балансовой стоимости по «историческому» подходу, а также к справедливой стоимости этих основных средств, такую стоимость можно принять в качестве предполагаемой стоимости на дату переоценки. После этого можно «начать новую жизнь» таких основных средств в учете по МСФО – определить срок оставшегося полезного использования, а следовательно, и амортизационные отчисления и учитывать далее такие основные средства по «исторической» схеме, т.е. принять полученную предполагаемую стоимость за первоначальную стоимость основных средств, и далее в балансе эти основные средства учитывать по принципу: первоначальная стоимость минус амортизация минус убытки от обесценения.

Согласно МСФО 16 объект основных средств, который может быть признан в качестве актива, должен быть оценен по фактической стоимости.

Для новоприобретенных основных средств первоначальная оценка производится по фактической стоимости. Фактическая стоимость – это сумма уплаченных денежных средств, или эквивалентов денежных средств, или справедливая стоимость другого возмещения, переданного для приобретения актива на момент его приобретения или сооружения.

Элементами фактической стоимости являются покупная цена, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, а также любые прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние, в том числе [4]:

– затраты на подготовку площадки;

– первичные затраты на доставку и разгрузку;

– затраты на установку;

– стоимость профессиональных услуг, таких, как работа архитекторов и инженеров;

– предполагаемая стоимость демонтажа и удаления актива и восстановления площадки в той степени, в которой она признается в качестве резерва согласно МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».

По МСФО 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» фактические расходы на приобретение основных средств включают покупную стоимость, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги, прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние. Торговые скидки вычитаются при определении покупной цены [5].

Последующие затраты, относящиеся к объекту основных средств, который уже признан, должны увеличивать его балансовую стоимость, если организация с большой долей вероятности получит будущие экономические выгоды, превышающие первоначально исчисленные нормативные показатели существующего актива. Все последующие затраты должны быть признаны как расходы за период, в котором они были понесены.

Затраты по займам – это процентные и другие расходы, понесенные организацией в связи с получением заемных средств. В международных стандартах – МСФО 23 «Затраты по займам».

Основной порядок учета – затраты по займам должны признаваться в рамках того периода, в котором они произведены (независимо

от условий получения ссуды). Допустимый альтернативный порядок учета – затраты по займам должны признаваться в качестве расходов того периода, в котором они произведены, за исключением затрат по займам, непосредственно относящихся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива (актив, подготовка которого к предполагаемому использованию или для продажи обязательно требует значительного времени), должны капитализироваться путем включения в стоимость данного актива. Ставкой капитализации должно быть средневзвешенное значение затрат по займам применительно к займам организации, остающимся не погашенными в течение периода, за исключением ссуд, полученных специально для приобретения квалифицируемого актива. В тех случаях, когда займы получены в общих целях и использованы для приобретения квалифицируемого актива, сумма затрат по займам, разрешенная для капитализации, должна определяться путем применения средневзвешенной ставки капитализации к затратам на данный актив.

В примечаниях к отчетности должны быть раскрыты учетная политика организации, принятая для затрат по займам, сумма затрат по займам, капитализированная в течение периода, ставка капитализации, использованная для определения величины затрат по займам, приемлемых для капитализации.

Если есть подозрения на обесценение основных средств, то в целях соблюдения принципа консерватизма МСФО 36 «Обесценение активов» требует проведения специальной процедуры – теста на обесценение.

Согласно МСФО 36, убыток обесценения должен признаваться во всех случаях, когда балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую сумму. Возмещаемая сумма – наибольшее значение из чистой продажной цены и ценности использования. Чистая продажная цена – это сумма, которая может быть получена от продажи актива при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию сторонами, осуществленной на общих условиях, за вычетом любых прямых затрат на выбытие.

Ценность использования – это дисконтированная стоимость предполагаемых будущих потоков денежных средств, возникновение которых ожидается от продолжающегося использования актива и от его выбытия в конце срока полезной службы. Обычно эта величина оценивается в два этапа: сначала оцениваются будущие притоки и оттоки денежных средств от использования актива и его ликвидации, затем применяется соответствующая ставка дисконта к этим будущим потокам денежных средств. Ставка дисконта до вычета налога должна отражать текущие рыночные оценки временной стоимости денег и риски, специфически присущие этому активу. Ставка дисконта не должна отражать риски, для которых оценки будущих потоков денежных средств были скорректированы.

Убыток от обесценения – это сумма, на которую балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую величину. Убыток от обесценения признается в отчете о прибылях и убытках – для активов, учитываемых по себестоимости, или рассматривается как уменьшение от переоценки – для активов, учитываемых по переоцененной величине (второй вариант – для альтернативного подхода учета основных средств согласно МСФО 16 «Учет основных средств»).

При учете основных средств по переоцененной стоимости (альтернативный подход в МСФО 16), если затраты на выбытие несущественны, обесценение активов по МСФО 36 можно не применять; если затраты на выбытие существенны, то необходимо применять МСФО 36.

На каждую дату составления баланса организации должна оценивать наличие любых признаков, указывающих на возможное обесценение активов. В случае выявления любого такого признака компания должна оценить возмещаемую сумму актива.

В учете основных средств выделяют балансовую стоимость, ликвидационную стоимость и амортизируемую стоимость основных средств [6, 7, 8].

Балансовая стоимость – это первоначальная или текущая стоимость основных средств за вычетом суммы накопленной амортизации, по которой актив отражается в учете и отчетности. Эта стоимость основных средств, еще не перенесенная на произведенную продукцию, выполненные работы и услуги или на текущие расходы. Величина этой стоимости снижается по мере увеличения времени нахождения основных средств в эксплуатации.

В большинстве случаев объекты недвижимости, зданий и оборудования могут быть приобретены: за деньги, путем строительства, в кредит, безвозмездно, в обмен на другие активы.

При приобретении объекта недвижимости, зданий и оборудования за плату фактические затраты на приобретении состоят из покупной

цены (за вычетом любых торговых скидок, предоставленных продавцом), включая импортные таможенные пошлины и невозмещаемые налоги и сборы, и всех затрат, непосредственно необходимых для приведения объекта в рабочее состояние, позволяющее использовать его по назначению. Необходимым условием для включения любых затрат в фактическую стоимость является непосредственная связь их с приобретением объекта или доведением его до рабочего состояния. Расходы, не являющиеся необходимыми (например, расходы по ликвидации повреждения, полученного во время транспортировки), в первоначальную оценку основных средств не включаются, а учитываются как расходы текущего периода.

При определении фактических затрат на приобретение объекта недвижимости, зданий и оборудования необходимо учитывать также принципы, установленные другими международными стандартами. Так, для включения в фактические затраты за кредит на создание (строительство) объекта необходимо, чтобы они удовлетворяли критериям, установленным МСФО 23 «Затраты по займам». Затраты по займам, непосредственно относимые на приобретение, строительство или производство квалифицируемого актива, можно капитализировать как часть стоимости актива в соответствии с допустимым альтернативным порядком учета, предусмотренным МСФО 23.

В случае если реконструкция объекта недвижимости, зданий и оборудования приостанавливается на длительное время, капитализация временно прекращается. Если деятельность, необходимая для подготовки актива к использованию или продаже, полностью завершается, капитализация прекращается.

Если объекты недвижимости, зданий и оборудования приобретаются в кредит на долгосрочной основе с использованием векселей, облигаций, стоимость приобретения равна эквиваленту цены при немедленной выплате наличными. Разность между стоимостью приобретения и суммарными выплатами по кредиту признается как расходы на выплату процентов на протяжении периода кредитования.

Первоначальная оценка объекта недвижимости, зданий и оборудования, произведенных организацией, определяется на основе тех же принципов, что и при покупке. Например, при строительстве зданий и сооружений в первоначальную стоимость включаются все расходы по строительству: материалы, оплата труда, соответствующая доля накладных расходов, оплата услуг архитекторов, юристов, расходы на страхование в период строительства, проценты по кредитам, предоставленным на период строительства, расходы на приобретение разрешения на строительство и т.д.

В бухгалтерском учете сумма переоценки увеличивает непосредственно первоначальную стоимость основных средств.

Вопросы переоценки основных средств также широко освещаются МСФО 16 «Основные средства». Согласно одному из подходов МСФО 16 основные средства должны оцениваться исходя из исторической стоимости: после первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения. В соответствии со вторым подходом основные средства должны учитываться по переоцененной стоимости. Организация, придерживающаяся второго подхода, понесет дополнительные затраты на обязательную ежегодную переоценку основных средств, а также в любом случае обязано будет исчислить стоимость основных средств и по первому подходу (историческая стоимость минус накопленная амортизация и накопленные убытки от обесценения). Поэтому второй подход представляется менее привлекательным для казахстанских предприятий [9].

Переоценка основных средств рассматривается как допустимый альтернативный порядок учета. Заключается он в следующем. После первоначального признания в качестве основного средства объект должен учитываться по переоцененной стоимости, являющейся его справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от обесценивания. Справедливой стоимостью земли и зданий обычно является их рыночная стоимость. Справедливой стоимостью категорий машин и оборудования обычно является их рыночная стоимость, определяемая путем оценки.

МСФО 16 «Основные средства» допускает две модели последующей оценки объектов недвижимости, зданий и оборудования [10]:

1) модель стоимости, при которой за основу принята оценка по первоначальной стоимости: объекты недвижимости, зданий и оборудования после признания отражаются по фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения;

2) модель переоценки, при которой объекты недвижимости, зданий и оборудования учи-

тываются по переоцененной стоимости, являющейся их справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от обесценения, накопленных после переоценки. Данная модель используется в случае, если справедливую стоимость можно надежно оценить. Переоценки должны проводиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату.

Справедливой стоимостью земли и зданий обычно является их рыночная стоимость, определяемая путем оценки, выполненной профессиональными оценщиками.

Справедливой стоимостью категорий машин и оборудования обычно является их рыночная стоимость, определяемая путем оценки. Когда информация о рыночной стоимости отсутствует по причине специфического характера машин и оборудования или редкости продаж данных активов, за исключением продаж их как части действующего бизнеса, они оцениваются по восстановительной стоимости с учетом износа [11].

Частота проведения переоценок зависит от изменений в справедливой стоимости объектов недвижимости, зданий и оборудования. Когда справедливая стоимость переоцененных активов существенно отличается от их балансовой стоимости, требуется дополнительная переоценка. Справедливая стоимость некоторых категорий объектов недвижимости, зданий и оборудования может произвольно колебаться значительным образом, поэтому они требуют ежегодной переоценки. Такие частые переоценки не требуются для объектов недвижимости, зданий и оборудования с незначительными изменениями справедливой стоимости, такие объекты могут переоцениваться каждые три-пять лет.

Когда производится переоценка объекта недвижимости, зданий и оборудования, накопленная амортизация на дату переоценки [12]:

а) переоценивается заново пропорционально изменению балансовой стоимости актива так, что после переоценки балансовая стоимость равняется его переоцененной стоимости. Этот метод часто используется, когда актив переоценивается до восстановительной стоимости с учетом износа путем индексирования; или

б) списывается против балансовой стоимости актива до вычета амортизации, а чистая величина переоценивается. Этот метод часто используется для зданий.

Переоценка должна применяться к целому классу активов, например: земля; здания и сооружения; оборудование; морские суда; автомобили; мебель и движимость, соединенная с недвижимостью; офисное оборудование.

Когда балансовая стоимость актива увеличивается в результате переоценки, это увеличение отражается в собственном капитале как «Прирост стоимости имущества от переоценки». Однако сумма увеличения стоимости должна признаваться в качестве дохода в той степени, в которой она компенсирует сумму уменьшения стоимости того же актива, признанную ранее в качестве расхода.

Когда балансовая стоимость актива уменьшается в результате переоценки, это уменьшение должно признаваться в качестве расхода. Однако сумма уменьшения стоимости должна вычитаться непосредственно из статьи «Прирост стоимости имущества от переоценки», но в пределах, в которых это уменьшение не превышает величину данной статьи в отношении того же самого актива.

Накопленная амортизация на дату проведения переоценки корректируется пропорционально изменению балансовой стоимости объектов недвижимости, зданий и оборудования так, чтобы балансовая стоимость актива после переоценки равнялась его переоцененной стоимости.

МСФО 16 «Основные средства» также допускает списание накопленной амортизации на дату переоценки на балансовую стоимость актива до вычета амортизации, полученная стоимость актива переоценивается по справедливой стоимости.

По мере эксплуатации актива сумма переоценки может переноситься на нераспределенный доход в размерах, определяемых в соответствии с применяемым методом начисления амортизации. Вся сумма переоценки переносится на нераспределенный доход только в момент выбытия актива.

Объект недвижимости, зданий и оборудования необходимо периодически проверять на обесценение в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов». Согласно этому стандарту организация пересматривает балансовую стоимость активов, определяет возмещаемую стоимость актива и признает или возвращает убыток от обесценения.

Обесценение или утрата объектов недвижимости, зданий и оборудования, соответствующие требования выплаты возмещения или его выплаты третьими сторонами и любые последующие приобретения или сооружения

замещающих активов являются отдельными экономическими событиями и должны учитываться как таковые. Четыре экономических события должны учитываться раздельно, следующим образом [2, 13]:

1) обесценение объектов недвижимости, зданий и оборудования должно признаваться в соответствии с МСФО 36;

2) списание или выбытие объектов недвижимости, зданий и оборудования должно признаваться в соответствии с МСФО 16;

3) компенсация от третьих сторон по объектам недвижимости, зданий и оборудования, которые обесценились, были утрачены или оставлены, должна включаться в отчет о прибылях и убытках на момент признания; и

4) первоначальная стоимость активов, восстановленных, закупленных или сооруженных с целью замещения или полученных в качестве возмещения, должна определяться и представляться согласно МСФО 16.

Таким образом, бухгалтерский учет основных средств должен обеспечить: правильное документальное оформление и своевременное отражение в учете их поступления, перемещения и выбытия; их закрепление за материально ответственными лицами и контроль за сохранностью и рациональным использованием; своевременное, правильное отражение в учете сумм начисленной амортизации; достоверный учет затрат по ремонту; своевременное и полное проведение инвентаризации и переоценки основных средств и отражение их результатов в учете; точное отражение в учете результатов реализации и прочего выбытия основных средств. В бухгалтерском учете сумма переоценки увеличивает непосредственно первоначальную стоимость основных средств.

Литература

1 Методические рекомендации к стандарту бухгалтерского учета №6 «Учет основных средств». – Алматы: «ЮРИСТ», 2002.

2 Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях. – Алматы, 2006. – 472 с.

3 Гумилева Е.Н. Основные средства: приобретение и списание в конце года // Бюллетень бухгалтера. – 2003. – №52. – С. 18 – 20.

4 Жандосова И.А. Учет основных средств // Бухучет на практике, 2004. – №1. – С. 3 – 60.

5 Модеров С.В. Учет основных средств в соответствии с МСФО. – http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001878

6 Михалева Е.В., Хорина Л.И. Выбытие основных средств // Бюллетень бухгалтера, 2002. – №25. – С. 7 – 9.

7 Скала В.И., Скала Н.В., Нам Г.М. Национальная система бухгалтерского учета в Республике Казахстан. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2007. – 420 с.

8 Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии. – Алматы: Центраудит-Казахстан, 2002. – 728 с.

9 Полтушев Д., Мамонтова О. Инвентаризация активов: подтверждение достоверности данных учета // Бюллетень бухгалтера, 2004. – №50. – С. 8 – 12.

10 Эльгер П.А. Проблемы оценки и переоценки основных средств при переходе к МСФО // Вопросы учета и налогообложения, 2006. – №5. – С. 9 – 12.

11 Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005. – 548 с.

12 Питаева Ж. Разработка амортизационной политики в соответствии со стратегией развития предприятия // Бюллетень бухгалтера, 2004. – №35. – С. 14 – 17.

13 Полтушев Д., Мамонтова О. Инвентаризация активов: подтверждение достоверности данных учета // Бюллетень бухгалтера, 2004. – №50. – С. 8 – 12.

14 Эльгер П.А. Проблемы оценки и переоценки основных средств при переходе к МСФО // Вопросы учета и налогообложения, 2006. – №5. – С. 9 – 12.

References

1 Metodicheskie rekomendacii k standartu buhgalterskogo ucheta №6 «Uchet osnovnyh sredstv». – Almaty: «JuRIST», 2002.

2 Nurseitov Je.O. Buhgalterskij uchet v organizacijah. – Almaty, 2006. – 472 s.

3 Gumileva E.N. Osnovnye sredstva: priobretenie i spisanie v konce goda // Bjulleten' buhgaltera. – 2003. – №52. – S. 18 – 20.

4 Zhandosova I.A. Uchet osnovnyh sredstv // Buhuchet na praktike, 2004. – №1. – S. 3 – 60.

5 Moderov S.V. Uchet osnovnyh sredstv v sootvetstvii s MSFO. – http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001878

6 Mihaleva E.V., Horina L.I. Vybytie osnovnyh sredstv // Bjulleten' buhgaltera, 2002. – №25. – S. 7 – 9.

7 Skala V.I., Skala N.V., Nam G.M. Nacional'naja sistema buhgalterskogo ucheta v Respublike Kazahstan. – Almaty: TOO «Izdatel'stvo LEM», 2007. – 420 s.

8 Radostovec V.K., Radostovec V.V., Shmidt O.I. Buhgalterskij uchet na predprijatii. – Almaty: Centraudit-Kazahstan, 2002. – 728 s.

9 Poltushev D., Mamontova O. Inventarizacija aktivov: podtverzhdenie dostovernosti dannyh ucheta // Bjulleten' buhgaltera, 2004. – №50. – S. 8 – 12.

10 Jel'ger P.A. Problemy ocenki i pereocenki osnovnyh sredstv pri perehode k MSFO // Voprosy ucheta i nalogooblozhenija, 2006. – №5. – S. 9 – 12.

11 Sejdahmetova F.S. Sovremennyj buhgalterskij uchet. – Almaty: TOO «Izdatel'stvo LEM», 2005. – 548 s.

12 Pitaeva Zh. Razrabotka amortizacionnoj politiki v sootvetstvii so strategiej razvitija predprijatija // Bjulleten' buhgaltera, 2004. – №35. – S. 14 – 17.

13 Poltushev D., Mamontova O. Inventarizacija aktivov: podtverzhdenie dostovernosti dannyh ucheta // Bjulleten' buhgaltera, 2004. – №50. – S. 8 – 12.

14 Jel'ger P.A. Problemy ocenki i pereocenki osnovnyh sredstv pri perehode k MSFO // Voprosy ucheta i nalogooblozhenija, 2006. – №5. – S. 9 – 12.

Кунанбаева Д.А.,
Мамырбекова Д.С.

Қазақстан Республикасында инновациялық стратегияны жүзеге асыру және мемлекеттік қолдау әдістері

Әлемдік аренадағы ұлы державалар ретінде танылған АҚШ, Қытай және басқа да елдер индустриалды-инновациялық даму жолына бұрыннан қадам басқан болатын. Қазақстан Республикасы да өзінің басты даму бағыты ретінде индустриалды-инновациялық даму бағытын ұстанып отыр. Осыған сәйкес Қазақстанның даму бағытының негізгі мақсаты – жақсы өмір стандарттарын ұсынатын, өзінің қажеттіліктерін жүзеге асыра алуға мүмкіндік беретін қоғам құру, яғни инновациялық типті қоғам құру. Мақалада Қазақстан Республикасының инновациялық мәселелері, елдің экономикалық дамуы, технологияның өндіріспен тығыз байланыстыруы және көзделген экономикалық даму бағыттары туралы жазылған. Елбасымыздың жыл сайынғы Қазақстан халқына жолдауларында, еліміз үшін өзекті мәселелердің бірі индустриалды-инновациялық стратегияның негізгі бағыттары мен оның мақсаты ашып көрсетілді. Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялды-инновациялық дамуының 2015-2019 жылдарға арналған және «Қазақстан – 2030», «Қазақстан – 2050» секілді ұзақ мерзімді стратегияларының бағыттары алынды. Инвестициялық ахуалды жақсарту және экономиканы одан әрі ырықтандыру тұтастай алғанда шетел инвестицияларын тарту мен тауарларды экспорттаудың экономикамызды дамытуда тигізер пайдасына тоқталынды.

Түйін сөздер: инновация, стратегия, индустриалды-инновациялық стратегия, экономикалық өсу, мемлекеттік саясат.

Kunanbaeva D.A.,
Mamyrbekova D.S.

Methods of state support and implementation of innovation strategies in the Republic of Kazakhstan

Among the recognized great powers in the world such as the US, China and other countries have long entered the industrial-innovation development. The main direction of development Republic of Kazakhstan is positioned as an industrial-innovative development. Respectively, the main source of the direction of development of Kazakhstan, its goal is to provide a higher standard of living, which can let the needs of society, i.e. the creation of an innovation type of society. The article is devoted to the issues of innovation economic development; technology trends and economic development are closely related to the production. The annual Address of the Head the people of Kazakhstan one of the most pressing issues is the industrial-innovation strategy. The main purpose of the article was to reveal the main directions of the issues of industrial-innovation development strategy of the Republic of Kazakhstan. Used a long-term «strategy for accelerated development of industrial-innovation development for 2015-2019 years» and the Strategy «Kazakhstan-2030», «Kazakhstan-2050». The article touched on industrial-innovation police, which is the main subject of his study. Also, discussed issues on improvement of the investment climate and attract foreign investments to the economy of the country, exports of goods and further liberalization of the economy in general.

Key words: innovation, strategy, industrial and innovation strategy, economic growth, public policy.

Кунанбаева Д.А.,
Мамырбекова Д.С.

Методы государственной поддержки и реализации инновационной стратегии в Республике Казахстан

Среди признанных великих держав в мире, таких как США, Китай и другие страны, давно вступили в индустриально-инновационное развитие. Основное направление развития Республики Казахстан позиционируется как индустриально-инновационное развитие. Соответственно, основным направлением развития Казахстана, его цель заключается в обеспечении более высокого уровня жизни, который позволяет удовлетворить потребности общества, то есть создание инновационного типа общества. Статья посвящена вопросам инновационного, экономического развития страны, направлениям и технологиям экономического развития, тесно связанных с производством. В ежегодных посланиях главы государства народу Казахстана одним из актуальных вопросов является индустриально-инновационная стратегия. Основной целью статьи было раскрытие основных направлений вопросов индустриально-инновационной стратегии развития Республики Казахстан. Использована долгосрочная «Стратегия по форсированному развитию индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы » и Стратегии «Казахстан-2030», «Казахстан 2050». В статье были затронуты вопросы по улучшения инвестиционного климата и привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, экспорта товаров, и дальнейшей либерализации экономики в целом.

Ключевые слова: инновация, стратегия, индустриально-инновационная стратегия, экономический рост, государственная политика.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 339.972

***Кунанбаева Д.А., Мамырбекова Д.С.**

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

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ СТРАТЕГИЯНЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ӘДІСТЕРІ

Қазақстан Республикасының инновациялық мәселелерге қызығуы XXI ғ. әлеуметтік-экономикалық дамуында ең бірінші ғылыми техникалық дамумен байланысты болып отыр. Елдің негізгі экономикалық дамуына, яғни өндіріс пен ғылыми-техникалық ресурстарды жоспарлау үшін инновациялық қызмет ең қажеттісі.

Алдыңғы уақыттарда экономикалық өсу факторы ретінде посткеңестік елдерде инновация екінші деңгейдегі жоспар болып келді. Бірақ әлемдегі дамыған елдер тәжірибесі және отандық тәжірибе бойынша тұрақты экономикалық өсуге қол жеткізу инновациялық қызметсіз жүзеге аспайтындығына көз жетті. Міне, осы себептен соңғы 10 жылда инновацияға деген көзқарас өзгерді.

Индустриялық саясат дегеніміз мемлекеттің бәсекеге түсуге қабілетті және тиімді ұлттық өнеркәсіпті қалыптастыру үшін кәсіпкерлікке қолайлы жағдайлар жасауға және қолдау көрсетуге бағытталған шаралар кешенін білдіреді [1].

Яғни, еліміз осы мәселелерді шешіп, жоғары бәсекеге қабілетті алдыңғы қатарлы елдер санатына қосылуы үшін, тұрақты экономикалық өсуді және экологиялық тиімді өндірісті қамтамасыз ету мақсатында «Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялды-инновациялық дамуының 2015-2019 жылдарға арналған ұзақ мерзімді стратегиясын» қабылдады және ол алғашқы жылдан бастап оң нәтижелер бере бастады. Сондай-ақ, «Қазақстан – 2030», «Қазақстан – 2050» секілді ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарларда, Елбасымыздың жыл сайынғы Қазақстан халқына жолдауларында, еліміз үшін өзекті мәселелердің бірі индустриалды-инновациялық стратегияның негізгі бағыттары атап көрсетілді.

Стратегияның негізгі мақсаты – бәсекелестікке шыдайтын, импорт алмастырушы және экспортқа бағытталған тауар шығаратын өнеркәсіптер құрып, қызмет көрсету саласын дамыту, сондай-ақ отандық инновациялық белсенділікті арттыру болып табылады.

Индустриялық-инновациялық даму бағдарламасына сәйкес біз экономиканың шикізаттық бағытынан арылып, Қазақстанның индустрияландыруын тездетуге, машина жасау мен өнеркәсіп жабдықтарын шығаруды жолға қоюға

тиіспіз. Яғни инновация – негізгі қозғаушы күш болмақ

Енді осы тұрақты экономикалық өсудің бүгінгі таңдағы ең негізгі қозғаушы факторы болып отырған Үдемелі индустриялды-инновациялық даму стратегиясының мақсаты шикізат бағытынан қол үзуге ықпал ететін экономика салаларын әртараптандыру жолымен елдің тұрақты дамуына қол жеткізу; ұзақ мерзімді жоспарда сервистік-технологиялық экономикаға өту үшін жағдай жасау болып табылады.

Өңдеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге түсуге қабілетті және экспортқа негізделген тауарларды, жұмыстар және қызмет көрсетулер өндірісі мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың басты нысанасы болып табылады.

Инвестициялық ахуалды жақсарту және экономиканы одан әрі ырықтандыру тұтастай алғанда шетел инвестицияларын тарту мен тауарларды экспорттаудың өсуіне ғана емес, отандық капиталды шетелге заңды түрде әкетуге және пайдалы орналастыруға әкеледі.

Экономиканың салық ауыртпалығын азайту және кәсіпкерлік қызметті қайта реттеу жөніндегі шараларды іске асыру «ресми» және «көлеңке» экономиканың ара салмағын елеулі түрде өзгертеді.

Стратегияны іске асыру: ЖІӨ құрылымындағы өнімдерді шығарудың үлес салмағын 2019 жылы 46,5%-дан 50-52 %-ға дейін ұлғайту, сонымен қатар:

– өңдеуші өнеркәсіп өндірген өнім көлемін нақты мәнде 43%-ға ұлғайту;

– жалпы қосылған құнды нақты мәнде кемінде 1,3 есеге өсіру;

– минералдық тыңайтқыштар өндірісінде 1 млн тоннаға дейін өндіруге қол жеткізу;

– мұнай өндіруді 50-51%-ға жеткізу;

– экспорттың 30% өсуіне қол жеткізу;

– ауыл шаруашылығы техникасын меншікті өндіріс көлемін жеткізілімдердің жалпы көлемінің 30%-ға дейін жеткізу;

– жалпы ішкі өнімнің жалпы көлеміндегі инновациялық өнім үлесін 2,5%-ға дейін ұлғайту;

– зерттеу мен әзірлеуге арналған ішкі шығындар үлесін жалпы ішкі өнімнің 2%-ына дейін ұлғайту [2].

Бұл ретте күнкөрістің төменгі деңгейі, ең аз жалақы және зейнетақы өседі. Ел тұрғындарының нақты ақшалай табысы 2,1-2,4 есе ұлғаяды.

Елдегі инновациялық даму мемлекеттің араласуынсыз оң нәтиже бермейді, сондықтан инновация мен инвестиция мемлекеттік реттеудің объектісі болып табылады. Көптеген дамушы елдер табиғи ресурстарға бай бола тұра, тұрақты дамуға қол жеткізе алмады. 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 бір-ақ жолы бар, ол – жоғары технологиялық өндіріс.

Нарыққа көшу процесі аяқталғаннан кейінгі жылдарда экономиканың жанданып дамуы шикізат (газ, мұнай, металл) сатудан түскен валюталық түсімдерге тікелей байланысты болды. Осы жылдарда Қазақстанда экономикалық өсу байқалды.

Іс жүзінде ғылыми зерттеулер мен инновациялық процестерді мемлекеттік қолдаудың негізгі кең тараған 3 әдісі бар:

1. Ғылыми зерттеулерге мемлекеттің тікелей қатысуы;

Мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын ірі лабораториялар қалыптастыру, нәтижесін ақысыз түрде көпшілікке ұсыну. Әдетте, бұл лабораториялар қорғаныс, энергетика, денсаулық сақтау, ауыл шаруашылығы мәселелерін шешумен айналысады;

2. Қайтарымсыз негізде субсидиялар бөлу;

Мемлекеттік емес лабораторияларда іске асырылатын ғылыми зерттеу жұмыстарына қайтарымсыз негізде мемлекеттік бюджеттен қаржы бөлінеді. Негізгі қойылатын шарт – зерттеулер барысы бойынша толық есеп беру, алынған нәтижені ашық түрде жариялау.

3. Ғылыми-техникалық зерттеулер мен тәжірибе жүргізуге инвестиция бөлінген жеке бизнеске салық жеңілдіктерін ұсыну [1].

Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау үшін ең бірінші құқықтық нысандары елімізде жоғарыдағы стратегия бойынша орындалуда. Ал мемлекеттік қаржылық қолдау және инновациялық құрылымдарды құру үшін оған көп мөлшерде қаржы керек. Осы мәселе қазір елімізде күрделі мәселенің бірі болып отыр, сондықтан қаржыландыру, сырттан инвестиция тартуға негізделген Инвестициялық, Инновациялық қорлар, Даму банкі, экспорттық несиелер мен инвестицияны сақтандыру корпорациясы сияқты даму институттары құрылды.

Бұл мәселенің шет елдерде қалай шешілетініне назар аударып көрелік.

Жапонияда инновацияларға II дүниежүзілік соғыстан кейін көп көңіл бөліне бастады. Елде шағын және орта кәсіпорындар бүкіл экономиканың негізін құрайды. Ал мемелекет инновациялық саясатты солар арқылы жүргізеді. Шағын кәсіпорындар барлық кәсіпорындардың 99%-ын құраса, олардың ЖҰӨ-дегі үлесі 52%-ды құрайды. Мемлекет саясатының шағын және орта бизнестегі кәсіпкерлікті қолдауының мәні қажетті капитал салымы мен жұмыссыздық туралы деректерді сәйкестендіру болып табылады.

Жапонияда орталық банктер несиелерінің 47%-ын, ал жергілікті коммерциялық банктер 100% несиені шағын және орта кәсіпорындарға береді. Шағын инновациялық кәсіпорындарды қаржылық қолдаудың арнайы механизмдері қолданылады. Олар «жеңіл қарыздар» деп аталады. Егер жай қарызды 4-8%-бен алса, шағын инновациялық кәсіпорындар қарызды осының жартысымен алады [3].

Шет елдер тәжірибесінен инновацияны дамытудағы мемлекеттің рөлінің өте маңызды екеніне көз жеткіздік.

Сондықтан, Қазақстанның индустриялдық саясатын іске асырудың салықтық аспектіне ҚР Салық кодексінде қарастырылған келесі механизмдерді жатқыза аламыз:

– инвестициялық салық преференциялары корпоративтік табыс салығы бойынша қосымша есептен шығару, мүлік және жер салығынан босату түріндегі инвестициялық жобалар аумағында беріледі;

– кіші және орта бизнес субъектілерге арнайы салық режимдері негізінде салық төлеуді және есеп беруді квартал бойынша бір рет іске асыруға, салықтың төмендетілген ставкаларын қолдануға мүмкіндік береді;

– мұнайхимиялық өнеркәсіпте қызмет ететін жеке дара ұйымдарға салық салудың арнайы тәртібі;

Салық жүйесін әлі де жетілдірту қажет. Негізгі қорлардың 50-65% тозуы жағдайында, біздің ойымызша, кіші және орта кәсіпорындар негізгі қорларды жаңартуы үшін мүлік салығынан босатылуы қажет деп ойлаймыз.

Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасы аймақтарында Үдемелі индустриалды-инновациялық стратегияның жүзеге асырылуын талдау барысында бірнеше мәселелер анықталған болатын. Олар:

– Қаржылық ресурстармен қамтамасыз етудің кейбір жобаларды жүзеге асыруға жеткіліксіздігі;

– Жобаларды жүзеге асырудағы ұйымдастырудың әлсіздігі;

– Инвестициялық жобаларды жүзеге асырудағы аймақаралық теңсіздіктің орын алуы;

– Аймақтарда жүзеге асырылған жобаларға мемлекеттік бақылаудың әлсіз жүргізілуі;

– Даму институттарының инвестициялық жобалардың инновациялық бағытынан гөрі, өндірістік сипатына көп көңіл бөлуі;

– Стратегияның жүзеге асырылу барысында экономикалық сауаттандыру, білім беру курстарының жүргізілмеуі және т.б.

Яғни, анықталған мәселелерді жетілдіру және Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялды-инновациялық даму стратегиясының жүзеге асу проблемаларын тиімді шешу үшін келесідей ұсыныстарды жасаймыз:

– Индустриялық-инновациялық даму стратегиясының бағдарламаларын қаржыландыру көзі ретінде шикізаттық экспорттан түсетін табыстар болып табылады. Сәйкесінше құрылымдық қайта құрудың стратегиялық мақсаттарына жету үшін, біріншіден, шикізаттық экспорт табысының ағылып кетуінің алдын алу және екіншіден, олардың өндірістік инвестицияларға конверсиялауының тиімді механизмдерін құру;

– Қазақстандағы өнеркәсіптік өндірістің даму процесінде «білім беру – ғылым – өндіріс» үштігіне негізгі рөл беру;

– Мемлекет елдің индустриялық-инновациялық дамуына қажетті басымды бағыттарды зерттеп және ішкі тұтыну, экспорт үшін қажетті технология мен ғылымдандырылған өнімнің қандай да бір түрі елге қажетті екені туралы қорытынды жасау;

– Бәсекеге қабілеттіліктің технологиялық деңгейдегі және өнім сапасының аспектісі, сондай-ақ шығын, тиімділік аспектісінің болуы;

– Индустриялық-инновациялық даму стратегиясы елдің технологиялық жаңаруына және технологиялық дамуына мемлекеттік қолдау болуын қарастыру;

– Жоғары технологиялар өндірісін қолдаудың мықты заңдылық базасының болуы;

– Қазақстан Республикасында өндірілетін мұнай және газды, түсті және қара металдарды, барлық шикізатты толық қайта өңдеу;

– Университеттер мен компанияларды, фирмааралық кооперацияны көтермелеу, интеллектуалдық меншікті қорғау жүйесін жақсарту, ақпараттық қызмет беруді және монополияға қарсы реттеуді жетілдірту.

Сонымен қатар, 2015-2019 жылдарға арналған Үдемелі индустриялдық-инновациялық даму

мемлекеттік бағдарламасы «Қазақстан-2050» Стратегиясы мен әлемнің 30 дамыған елі қатарына кіру мақсатының маңызды құралына айналатын болады.

Әдебиеттер

1 Купешова С.Т. Инновациялық менеджмент. – Алматы: Дәуір, 2011. – 118 б.

2 Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 1 тамыздағы № 874 «Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы» Жарлығы Сайт:http://www.mid.gov.kz/kk/pages/kazakstan-respublikasyn-industriyalyk-innovaciyalyk-damytudyn-2015-2019-zhyldarga-arnalgan

3. ҚР-дың экономикалық өсуді қамтамасыз ететін индустриялы-инновациялық саясаты Сайт:http://bigox.kz/kr-nyn-ekonomikalyk-osudi-kamtamasyz-etetin-industriyaly-innovaciyalyk-sayasaty/

References

1 Kupeshova C.T. Innovacijalyk menedzhment. – Almaty: Dauir, 2011. – 118 b.

2 Kazakstan Respublikasy Prezidentinin 2014 zhylgy 1 tamyzdagy № 874 «Kazakstan Respublikasyn industrijalyk-innovacijalyk damytudyn 2015 – 2019 zhyldarga arnalған memlekettik bagdarlamasy» Zharlygy Sajt:http://www.mid.gov.kz/kk/pages/kazakstan-respublikasyn-industriyalyk-innovaciyalyk-damytudyn-2015-2019-zhyldarga-arnalgan

3. KR-dyn jekonomikalyk osudi kamtamasyz etetin industrijaly-innovacijalyk sajasaty Sajt:http://bigox.kz/kr-nyn-ekonomikalyk-osudi-kamtamasyz-etetin-industriyaly-innovaciyalyk-sayasaty/

Мархаева Б.А.

Компания бөлімшелері қызметінің қаржылық көрсеткіштерін талдау

Нарықтық экономикада компания қызметінің нәтижесін талдау өте маңызды. Талдау барысында орталықсыздандыру бойынша өзара байланысқан үш мәселені шешу қажет, яғни олар жауапкершілікті қалай бөліп тарату; бөлімшелер қызметін қалай бағалау және орындаушыларды қалай ынталандыру керектігін анықтайды. Мақалада халықаралық тәжірибеде бөлімшелер қызметін бағалауда қолданылатын үш қаржылық көрсеткіштердің салыстырмалы талдау және оларды пайдалану бойынша кейбір ұсыныстар қарастыру мақсат болғандықтан инвестицияланған капиталдың рентабельділігі (ROI), қалдық пайда (RI) және экономикалық қосылған құн (EVA) көрсеткіштерінің ықпалы қарастырылған. Жұмыстың әдіснамасы талдау және кері талдау, сондай-ақ абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерді қамтиды. Жұмыстың нәтижелері жоғарыда аталған көрсеткіштердің артықшылықтары мен кемшіліктерін салыстыру арқылы талданады. Яғни, екі баламалы көрсеткіш ROI және RI бойынша қажетті есептеулер және тиісті түсіндірмелер қоса кейс келтіру арқылы ғылыми тұжырымдама жасалған. Жұмыстың нәтижелерін қолдану саласы айтарлықтай кең, себебі қазіргі күні көптеген компаниялар құрылымдық бөлімшелерге ие және сондықтан орталықсыздандырудың ұқсас мәселелеріне тап болады.

Түйін сөздер: бөлімше, бағалау, қаржылық көрсеткіш, ROI, RI, EVA.

Markhayeva B.A.

Analysis of the financial performance of a company's divisions

Decentralization requires solving three interrelated issues such as allocation of responsibilities; evaluation of divisions and promotion of executors. The purpose of this paper are a comparative analysis of the three financial performance that are used in international practice to assess a division's activity and making some recommendations on their using. The research methodology includes scientific methods such as an analysis and synthesis as well as using of absolute and relative indicators. The results are presented by comparing the strengths and weaknesses of the above indicators. It is given a case which is accompanied by some comments on the using of two alternative indicators – ROI and RI. Application of the results is quite extensive as today many companies in various industries have structural subdivisions and face the similar problems of decentralization. The main conclusion is consistent with the opinion that evaluation based on ROI is not always conducive to the coincidence of purposes of divisions and the company as a whole. Residual income is more the flexible indicator because the different interest rates of the capital cost can be used for investments with different risk levels. However, it has the disadvantages associated with measurement of absolute values. EVA is used to assess a company's effectiveness from the perspective of its owners. Taking into account the advantages and disadvantages of these indicators in evaluating divisions or managers it is recommended to use in complex a variety financial performance.

Keywords: division, assessment, financial indicator, ROI, RI, EVA.

Мархаева Б.А.

Анализ финансовых показателей деятельности подразделений компании

Целью настоящей работы являются сравнительный анализ трех финансовых показателей, которые используются в международной практике для оценки деятельности подразделений, и выработка некоторых рекомендаций по их использованию. Методология исследования включает общенаучные методы познания, такие как анализ и синтез, а также использование абсолютных и относительных показателей. Результаты работы представлены сравнением преимуществ и недостатков перечисленных выше показателей. Приведен кейс, который сопровождается проведением необходимых расчетов и некоторыми комментариями по использованию двух альтернативных показателей – ROI и RI. Основной вывод согласуется со сложившимся на практике мнением, что оценивание работы менеджеров подразделений на основе ROI не всегда способствует совпадению целей подразделения и компании в целом. Остаточная прибыль является более гибким показателем, так как для инвестиций с различным уровнем риска можно использовать различные процентные ставки стоимости капитала. Учитывая преимущества и недостатки перечисленных показателей, при оценке деятельности подразделений или менеджеров рекомендуется использовать в комплексе разнообразные финансовые показатели.

Ключевые слова: подразделение, оценка, финансовый показатель, ROI, RI, EVA.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 657.1(075.8)

Мархаева Б.А.

Алматы менеджмент университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: markhaeva@mail.ru

КОМПАНИЯ БӨЛІМШЕЛЕРІ ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРІН ТАЛДАУ

Кіріспе

Компания қызметінің аясын кеңейту мақсатында басқарушы алдында өзара байланысқан үш мәселе туындайды: жауапкершілілікті қалай бөліп тарату; бөлімшелер қызметін қалай бағалау және орындаушыларды қалай ынталандыру. Демек, осы мәселелер компанияның орталықсыздандыру дәрежесіне тиісті болғандықтан орталықсыздандырудың (decentralization) басты ерекшелігі – шешімдер қабылдаудағы еркіндікке аса мән беру қажет. Орталықсыздандырудың әр түрлі дәрежелері бар:

– толық орталықсыздандыру – бұл ең талап қою төмендігі және басқару еркіндігі;

– толық орталықтандыру барынша талап қою және әрекет етудің еркіндігінің аз мөлшерін білдіреді.

Егер орталықсыздандырудың артықшылықтарына тоқталатын болсақ:

– бөлімше менеджері толық ақпараттанған және жағдайды жақсы түсінеді;

– бөлімше менеджері тез арада шешім қабылдауы мүмкін: жоғары деңгейдегі басшыларды ақпараттандыру міндетімен байланысты болмағандықтан, ол жағдайдың пайда болу сәтінде оған ықпал етеді;

– бөлімше менеджерінің қызығушылығы едәуір жоғары, бұл ынта пайда болуына септігін тигізеді;

– басым жауапкершілікті беру жетекшінің кәсіби біліктілігінің дамуына жағдай жасайды;

– бөліп басқару нәтижесінде жұмысқа қабілетті ұйымдық ұжымдар қалыптасады.

Ал орталықсыздандырудың кемшіліктері мынадан тұрады:

– жалпы компания үшін емес, бөлімше үшін тиімді шешімді қабылдау мүмкіндігі бар. Мұның себептеріне компания және бөлімшелер мақсаттарының сәйкессіздігі немесе менеджерлерді басқа бөлімшелер қабылдаған шешімдерінің салдары туралы ақпаратпен қамтамасыз ететін кері байланыстың болмауы жатады. Мұндай жағдай компания үшін қауіпті, егер бөлімшелер жабдықтаушы/сатып алушы үшін бәсекелескен немесе бөлімшелер ортақ технологиялық үрдіс арқылы байланысқан болғанда:

– қызметтің қосарлануы;

– компанияға сенімділіктің төмендеуі – менеджерлер ішкі байланыстарға қарағанда сыртқы байланыстарды таңдау жасауы мүмкін, яғни қиын жағдайларда компанияның басқа бөлімше жетекшілеріне көмек көрсетпеуі немесе ақпаратпен бөліспеуі мүмкін.

Басқаруды орталықсыздандыру компанияның ұйымдастырушылық құрылымына арнайы тәсілдемені қолдануды талап етеді. Мұндай құрылым компанияның жоғарыдан төменге дейінгі құрылымдық бөлімшелерін қамтиды және белгілі өкілеттік пен жауапкершілікті табыстау тұрғысынан әрбір бөлімшенің (сегменттің) мүддесі мен құзіреттілігін айқындайды. Осындай жалпы ұғым ретінде «жауапкершілік орталық» пайда болады. Нәтижесінде қазіргі компанияның ұйымдастырушылық құрылымын өзара жауапкершілік желілерімен байланысқан әр түрлі жауапкершілік орталықтарының жиынтығы түрінде бейнелеуге болады. Бұл мәселе жауапкершілік орталықтары бойынша есебі деп аталатын өндірістегі басқару жүйесінде кеңінен қамтиды. Басқару есебі жүйесі орталықтар бойынша шығындар мен түсімдер туралы ақпаратты есепке алады, жинақтайды, талдайды және ұсынады, сондай-ақ ол нақты менеджерлердің қызметін бағалауға көмектеседі [1,2]. Ал орталықсыздандырылған компания бөлімшелерінің қызметін бағалау үшін халықаралық тәжірибеде кеңінен келесі үш қаржылық көрсеткіш қолданылады [3]:

$$\text{Инвестицияланған капитал рентабельділігі } (ROI) = \frac{\text{Пайда}}{\text{Инвестицияланған капитал}} \quad (1)$$

$$\text{Қалдық пайда } (RI) = \text{Пайда} - \text{Инвестицияланған капитал үшін пайыз} \quad (2)$$

XX ғ. 90-шы жылдары қалдық пайда тәсілдемесінің түрі жаңартылды және бұл көрсеткіш басқа атауға ие болды – экономикалық қосылған құн (ары қарай *EVA – Economic Value Added*) деген.

Зерттеудің мақсаты халықаралық тәжірибеде бөлімшелер қызметін бағалауда қолданылатын жоғарыдағы үш қаржылық көрсеткіштердің салыстырмалы талдаудан және оларды пайдалану бойынша кейбір ұсыныстардан тұрады.

Зерттеу әдіснамасы – Зерттеу барысында жалпы ғылыми әдістеріне кіретін талдау және синтез, жіктеу және қорытындылау, аналогия және ұқсастық қолданылған. Сонымен бірге абсолютті және қатысты шамалар әдіснаманың негізін құрады. Абсолютті шамалар жалпы және жиынтықтың бірлігіне есептегенде қоғамдық құбылыстардың өлшемдерін көрсетеді, ал салыстырмалы шамалар қоғамдық құбылыстардың арасында сандық қатынастарды сипаттайды. Коэффициенттер салыстырмалы шамалар болып табылады, олардың есептеу кезінде шамалардың біреуін бірлік ретінде алып, ал екіншісін бірлікке қатынасы ретінде көрсетеді.

Зерттеудің негізгі бөлімі

Инвестицияланған капитал рентабельділігі (Return On Invesnment, ROI) – бұл салынған капиталдан пайда алу. ROI бөлімшенің пайдасын, бөлімше иелік жүргізетін активтерден пайыздық үлесі ретінде көрсетеді. Қолданылатын активтерді бөлімшенің жалпы активтері, менеджермен бақыланатын бөлімшенің жалпы активтері немесе таза активтер ретінде анықтауға болады.

А-бөлімше 1 млн теңгелік, ал В-бөлімшесі 2 млн теңгелік пайда алған жағдайды қарастырамыз. В-бөлімшесі А-бөлімшесіне қарағанда анағұрлым пайдалы деп қорытындылауға бола ма деген сұрақ туындауы мүмкін. Жауап теріс болады, өйткені инвестицияланған капиталдарына жеткілікті жоғары түсімдерді қос бөлімше де қамтамасыз ететіндігін талдау қажет. А-бөлімшесіне 4 млн теңге, ал В-бөлімшесіне – 20 млн теңге инвестиция жасалды деп шамалайық. Онда А-бөлімшесіндегі ROI көрсеткіші 25%-ға (1 млн. теңге/4 млн теңге) тең, ал В-бөлімшесіндегі ROI – 10%-ға (2 млн теңге/20 млн теңге) тең.

Инвестицияланған капитал түрлі тәсілдермен қолданылуы мүмкін және жоғары деңгейдегі менеджерлер, бөлімше пайдаланған капиталдан алынған түсімдер, осы капиталдың баламалы жұмсалымдарынан (яғни капиталды пайдаланудың басқа нұсқасынан алуға боларлық түсімдер) асып түсетініне көз жеткізгілері келеді. Егер жоғарыдағы мысалда дәл сондай қол жетімді болатын инвестициялардан түсімдер В-бөлімшесі үшін 15%-ды құраса, онда В-бөлімшесі қызметінің экономикалық мақсатқа лайықтылығы мына сұрақтың астында қалады: оның тиімділігін көтеруге болмай ма? Басқа тілмен,

ROI көрсеткіші А-бөлімшесінің өте тиімді екенін куәландырады.

Теориялық тұрғыдан, ROI маңызды рентабельділік көрсеткіштерінің барлығын бірге жинайды. Егер оны динамикада көрсетсек, онда компанияның басқа бөлімдері немесе басқа компаниялардың көрсеткіштерімен салыстырған дұрыс болады. ROI кеңінен таралғанына қарамастан, бөлімше менеджерлері жұмысын бағалау үшін бұл көрсеткішті пайдаланғанда бірқатар қиындықтар туады. Мысалы, бөлімшенің ROI көрсеткіші артуы мүмкін кейбір әрекеттер арқасында компанияның жалпы жағдайы нашарлауы мүмкін; және керісінше, бөлімшенің ROI көрсеткіші кемуіне алып келетін әрекеттер, компания жағдайының жақсаруына апарады. Басқаша айтқанда, ROI негізінде бөлімше менеджерлері жұмысын бағалау, бөлімшелер мен компания мақсаттарының толығымен сәйкес келуіне барлық уақытта жағдай туғыза бермейді. Тәжірибеде қалыптасқан пікірге сәйкес, ROI қызметтің толық бағасын бермейді, оны сақтықпен және басқа да көрсеткіштермен үйлестіре пайдалану қажет.

ROI рентабельділік көрсеткішін дәлірек айқындау мақсатында құрамдас компоненттерге бөлуге болады:

$$\text{Капитал айналымы x 1 теңге түсімге шаққан пайда} = ROI \tag{3}$$

немесе

$$\frac{\text{түсім}}{\text{инвестицияланған капитал}} \times \frac{\text{пайда}}{\text{түсім}} = \frac{\text{пайда}}{\text{инвестицияланған капитал}} \tag{4}$$

Мұндай көбейткіштерге жіктеу ROI көрсеткішінің келесі жағдайларда артатындығын көрсетеді: шығындар төмендегенде; түсім артқанда немесе капитал мөлшері төмендеген жағдайда. Бұған аталған фактордың екеуі өзгеріссіз қалғанда қол жеткізуге болады.

ROI көрсеткіші менеджердің айналым капиталдың немесе негізгі құралдардың шамасын төмендету арқылы алуы мүмкін пайдасын айқындайды. Кейбір менеджерлерге мұндай талдау шығындарды төмендету немесе түсімді арттыру қажеттілігін көрсетеді. Кез келген жағдайда өндіріс тиімділігін арттыру үшін ақша қаражаттарына, қорларға, дебиторлық берешекке және ұзақ мерзімді активтерге ең аз қажетті салымдар жасау қажет.

Қалдық пайда (Residual Income, RI) – бұл салынған капиталға төленген пайызды шегергендегі пайда. Бұл көрсеткіш едәуір икемді, себебі әр түрлі деңгейлі тәуекелі бар инвестицияларға капитал құнының әр түрлі пайыздық мөлшерлемелерін қолдануға болады. Осылайша бөлімшелердің әр түрлі тәуекел деңгейлері бар капитал құнын есептеп қана қоймай, сондай-ақ әр түрлі құн мен тәуекелдің әр түрлі параметрлері бар сол бөлімшелер активтерінің жеке құраушыларын есептеуге болады. Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер және Ш. Датармен қатар, қалдық пайданың теориялық маңыздылығы мәселесі қазіргі таңда классикалық саналатын басқару есебіне бағытталған басқа да оқулықтарында қарастырылған [4,5].

Компания бөлімшелерінің қызметін бағалауда қалдық пайда көрсеткішінің рөлі арта түседі, егерде жауапкершілік орталығына инвестициялау туралы шешім қабылдау құқығы берілген болса, яғни компанияның бөлімшесі инвестиция орталығы болып табылатын болса, демек, осы жағдайда мұндай орталық қызметінің нәтижесін өлшеу үшін оны жалпы компанияның тарапынан тек тиімді инвестициялық шешімдер қабылдауға ынталайтын критерийді алдына мақсат етіп қою қажеттілігі туындайды. Ал басқару есебінде қабылданған жалпы ережеге сәйкес, жауапкершілік орталығы немесе бизнес-бірлігі кез келген ұсынылатын инвестицияны қабылдауға тиіс, егер инвестициядан күтілетін пайда капиталдың құнынан жоғары болса. Бұл жалпы ережені қалдық пайда көрсеткіші ескереді, осыдан оның теориялық тұрғыдан маңыздылығы тағы да дәлелденеді.

Қалдық пайда көрсеткішінің келесідей теориялық және практикалық ерекшеліктері бар:

– кез келген компанияның бөлімшесіне салынған инвестицияның құны бар екенін дәл көрсетеді;

– жұмсалған инвестиция нәтижесінде бөлімшенің компания тарапынан бекітілген минималды пайдасынан қаншалықты артық пайда әкелетініне назар аударады;

– компания қызметінің жалпы қаржылық нәтижесіне кез келген бөлімшенің үлесін сипаттайды.

Қалдық пайда көрсеткішіне де ROI көрсеткішіне тиесілі барлық артықшылықтары тән. Сонымен бірге, ROI көрсеткішінен бөлек, қалдық пайда негізінде қосымша түзетулерсіз тиімсіз бөлімшелерді сату туралы басқарушылық шешімдерді қабылдауға болады.

Компания бөлімшелерінің қызметін қалдық пайда негізінде бағалаудың бір кемшілігі бар. Оны көлемі әр түрлі бөлімшелер қызметінің нәтижелерін салыстыруда пайдалануға болмайды. Кішілеу бөлімшеге қарағанда ірілеу бөлімше сомасы жоғарылау қалдық пайдаға ие болады, бірақ міндетті түрде жақсырақ басқарылуы салдарынан емес, жай ірілеу болғандықтан орын алуы мүмкін.

Жалпы жағдайда, қызметі қалдық пайда негізінде бағаланатын менеджер, компания тарапынан бекітілген минималды табыстылықтан көбірек пайда әкелетін кез келген жобаны қабылдайды, себебі бұл шешім қалдық пайданың ұлғаюына жетелейді. Қызметі ROI көрсеткіші негізінде бағаланатын менеджерге қарағанда мұндай менеджер жалпы компанияның мүддесіне сәйкес келетін инвестициялық шешімдерді қабылдайды. Осыдан қалдық пайданы бөлімше қызметін бағалаудың критерийі ретінде қолдану менеджерлерді компания мен оның бөлімшелері мақсаттарының келістілігіне апаратын іс-әрекет етуге ынталандырады.

Экономикалық қосылған құн – бұл салықтарды және барлық инвестицияланған капитал үшін төлемдерді шегергеннен кейінгі компанияның негізгі қызметінен алатын пайдасы. Бұл көрсеткіш компания қызметінің тиімділігін, оның меншік иелері көзқарасынан бағалау үшін қолданылады. Егер компания баламалық салымдардың табыстылығынан артық табыс алатын жағдайда ғана, оның қызметі иелері үшін жағымды нәтижені көрсетеді деген көзқарасты ұстанады. Бұнымен, EVA көрсеткішін есептеу кезінде пайда сомасынан тек тартылған қаражатты ғана емес, сонымен бірге меншікті капиталды қолдану үшін де төлем алынатынын түсіндіреді. Мұндай тәсілдің бухгалтерлік емес, көбірек экономикалық екенін бекітуге болады.

EVA көрсеткіші келесі түрде есептеледі:

$$EVA = (P - T) - \text{IC} \times WACC = NP - IC \times WACC = ({}^{NP}/_{IC - WACC}) \times IC \quad (5)$$

бұл жердегі P – негізгі қызметтен алынған пайда; T – салықтар мен басқа да міндетті төлемдер; IC – компанияға инвестицияланған капитал; $WACC$ (*Weighted Average Cost of Capital)* – капиталдың орташа өлшенген бағасы; NP – таза пайда.

$$EVA = ({}^{NP}/_{IC - WACC}) \times IC = (ROI - WACC) \times IC \quad (6)$$

бұл жердегі ROI – компания үшін инвестицияланған капитал рентабельділігі.

(6)-формуладан компанияның қаржылық ресурстары көздерінің құрамы мен көздерінің бағасы EVA көрсеткішін есептеуде маңызды рөл ойнайтынын көреміз. EVA көрсеткіші компания инвесторларының мынадай сұрағына жауап беруге мүмкіндік береді: қаржыландырудың қандай түрі (меншікті не несиелік) және пайданың белгіленген сомасына жету үшін капиталдың қандай мөлшері қажет? Басқа жағынан, EVA көрсеткіші компания иелерінің мінез-құлықтарын анықтайды, себебі инвесторлар капиталын осы компанияға бағыттауға немесе кері ағындар арқылы жоғарылау табыстылық көрсеткіштерін қамтамасыз ететін басқа компанияларға жұмсауға ықпал жасайды.

(5)-(6) формулалардан EVA көрсеткішін анықтау үшін капиталдың орташа өлшенген бағасын (WACC) білу қажет. Оны келесідей формуламен есептеуге болады:

$$WACC = PTK \times dTK + PMK \times dMK \quad (7)$$

бұл жердегі PTK – тартылған капиталдың бағасы; dTK – капитал құрамындағы тартылған капиталдың үлесі; PMK – меншікті капиталдың

бағасы; *dMK* – капитал құрамындағы меншікті капиталдың үлесі.

(5)-формулаға қайта отырып, EVA көрсеткішін арттыру жолдарын белгілеуге болады: бастапқы капитал мөлшерін қолдана отырып, пайданы арттыру; пайданың бұрынғы деңгейін сақтай отырып, қолданылатын капитал мөлшерін төмендету және капиталды тарту кезіндегі шығындарды төмендету. Жалпы, экономикалық қосылған құн көрсеткішінің компания қызметінің тиімділігін бағалаудағы рөлінің маңыздылығын келесідей белгілеуге болады:

– EVA көрсеткіші компанияның нақты табыстылығын белгілеуге және оны меншік иелерінің көзқарасымен басқаруға мүмкіндік беретін құрал ретінде көрінеді;

– сонымен бірге, ол компанияның басшыларына табыстылыққа қалай ықпал ете алатындарын көрсетуші құрал болып келеді;

– пайызбен өлшенетін ROI көрсеткішімен салыстырғанда, EVA көрсеткіші табыстылық концепциясына қатысты баламалы тәсілді көрсетеді;

– ол компанияның менеджерлерін ынталандыру құралы болып табылады;

– EVA көрсеткіші капиталды қолдану бойынша шығындарды азайту есебінен емес, капиталды қолдануды жақсарту есебінен табыстылықты жоғарылатады.

Нәтижелерді талқылай келе, ROI және RI көрсеткіштерін есептеу, салыстыру және олардың негізінде шешім қабылдауды келесі кейстің мысалында қарастырайық. «Сүт өнімдері» компаниясы X және Y атты екі бөлімшеден тұрады. Әрбір бөлімше өзіне тиесілі шығын және түсім ағындарына иелік етеді. Әр бөлімше арнайы тағайындалған менеджер тарапынан басқарылады, сондай-ақ әрқайсысы өзінің бөлімшесіне қатысты барлық инвестициялық шешімдерді қабылдауға құқылы деп болжайық. Капиталдың құны екі бөлімшеге де 12%-ға тең. Компанияда тарихи осылай қалыптасқан, инвестициялық шешімдер инвестицияға қайтарым (ROI) көрсеткіші негізінде қабылданған болатын, сондай-ақ қазіргі күнде әр бөлімшенің инвестицияға қайтарымы 16%-ды құрайды.

X бөлімшесінің жаңадан тағайындалған менеджерінің пікірінше, қалдық пайда RI негізінде қабылданатын инвестициялық шешімдер жалпы компанияның деңгейіндегі «салыстырудың жақсырақ мақсаты» болуы мүмкін.

Қазіргі таңда әр бөлімше келесі жеке инвестициялық жобаларды қарастыруда:

	X-бөлімшесі үшін жоба	Y-бөлімшесі үшін жоба
Инвестицияға қажетті капитал, млн теңге	82,8	40,6
Инвестицияның әкелетін пайдасы, млн теңге	44,6	21,8
Таза пайданың үлесі (маржасы), %	28%	33%

Компанияның мақсаты акционерлердің әл-ауқатын барынша көбейтуден тұрады. Мынадай сұрақтарға жауап беру қажет: бөлімше менеджерлерінің қайсысы инвестициялық жобаны қабылдайды және X бөлімшесі менеджерінің пікірін қалай бағалауға болады?

ROI көрсеткішін есептейік:

	X-бөлімшесі	Y-бөлімшесі
Қолданылатын капитал, млн теңге	82,8	40,6
Таза пайда, млн теңге	44,6 x 28% = 12,488	21,8 x 33% = 7,194
ROI, %	12,488 / 82,8 x 100 = 15,08	7,194 / 40,6 x 100 = 17,72

Бұдан мынадай қорытынды жасауға болады. Егер инвестициялық жоба бойынша шешім ROI көрсеткіші негізінде қабылданатын болса, онда X-бөлімшесінің менеджері ұсыныстан бас тартуы, ал Y-бөлімшесінің менеджері жобаны қабылдауы әбден

мүмкін. Себебі қазіргі таңда әр бөлімшенің ROI көрсеткіші 16%-ға тең, ал егер Х-бөлімшесі жобаны қабылдаса, онда бөлімшенің инвестицияға қайтарымы ағымдағы 16%-дан 15,08%-ға дейін төмендейді. Басқа жақтан, Ү-бөлімшесінің ROI көрсеткіші қазіргі күндегі 16%-дан жоғары болғандықтан, ұсынысты қабылдау бөлімшенің рентабельділік көрсеткішін жоғарылатуы мүмкін. Егер жалпы компанияның көзқарасынан нақты қайсы шешім дұрыс екенін қарастырсақ, онда мынадай ұсыныс жасауға болады: екі инвестиция да қанағаттанарлық қайтарымдыққа ие болғандықтан, екі жоба да қабылдануға тиіс.

Демек, ROI көрсеткішін шешім қабылдаудың құралы ретінде қолдану Х-бөлімшесі мен жалпы компания мақсаттарының арасындағы сәйкессіздікке әкеліп соқты. Бұл жағдай Х-бөлімшесі менеджерінің айтқан сөзін дәлелдейді.

Қалдық пайданың мәндері келесідей болды:

	Х-бөлімшесі	Ү-бөлімшесі
1. Бөлімшенің пайдасы, млн теңге	12,488	7,194
2. Қолданылатын капитал, млн теңге	82,8	40,6
3. Инвестициядан алынатын баламалы пайда, млн теңге	82,8 x 12% = 9,936	40,6 x 12% = 4,872
4. Қалдық пайда (п.1 – п.3), млн теңге	2,552	2,322

Егер шешім қабылдау барысында қалдық пайда көрсеткішін қолданса, онда екі бөлімшенің де менеджерлері инвестициялық жобаларды қабылдауы әбден мүмкін, себебі екі жоба да қанағаттанарлық қалдық пайда сомасына ие. Бұл жағдайда RI көрсеткіші бөлімше менеджерлеріне компанияның басты мүддесімен барынша үйлесетін шешім қабылдауға көмектеседі. Қалдық пайда RI негізінде қабылданатын инвестициялық шешімдер жалпы компания мен бөлімшелердің мақсаттарын жақсырақ үйлесуін қамтамасыз етеді деген Х-бөлімшесі жаңа менеджерінің сөздерін тағы да құптайды. Дегенмен, нақты бұл кейсте қарастырылмаған ROI және RI көрсеткіштеріне тән артықшылықтары мен кемшіліктері бар екенін есте сақтау қажет.

Зерттеу нәтижелерін талқылау негізінде: мысалы, халықаралық қонақ үй бизнесінде басқаруға жасалған келісімшарттар кеңінен таралуда және оператордың ынталандыру сыйақысының детерминанттары ретінде көбінесе жалпы табыс пен жалпы пайда қолданылады. Арнайы зерттеуде осы деректер жалпы операциялық пайданың «меншік иесі – оператор» байланыстың мақсатын салыстыруда жетілмеген көрсеткіш дегенге негіз болды [6]. Осы тұрғыдан инвестицияланған капиталға қайтарым ROI және қалдық пайда RI көрсеткіштері оператор сыйақысының баламалы детерминанттары ретінде қарастырылған. «Меншік иесі – оператор» байланыстың мақсатын салыстыруда осы екі көрсеткіш те мүмкін болатын баламалы детерминанттар ретінде бір қадам алға болғанымен, дегенмен қалдық пайда көрсеткіші инвестицияланған капиталдың рентабельдігіне қарағанда тиімді екендігі дәлелденеді.

Қазақстанда 2015 жылдың үшінші тоқсанының нәтижелері бойынша қонақ үйлер мен мейрамханалар, кен өндіру өнеркәсібі саласын екінші орынға жылжытып (14,4%), ең тиімді бизнес болды (24,3% рентабельділікпен) деп хабарлайды Today.kz аналитикалық қызмет Ranking.kz-ке сілтеме жасай отырып [7]. Демек, мейманханалық бизнестің инвесторлар үшін өте жоғары тартымдылыққа ие болуын сақтайтындығын білдіреді. Бұл қорытынды Ernst&Young (EY) компаниясының «Халықаралық мейманханалық сектор: 2015 жылға бағытталған негізгі болжамдары» атты зерттеудің қорытындысымен де үйлеседі: жаңа региондардан келетін жаңа капитал саладағы қатысушылардың санын көбейтіп, сонымен сатып алу мәмілелерінің санын көбейтуге жағымды жағдайлар жасап отырған жағдайларында аталған сектор өзінің өсу қарқынына сене алады [8].

EY зерттеуінің нәтижелеріне сәйкес, өсу тенденциясы саладағы компаниялардың инвестициялық саясатына келесідей әсер етуі мүмкін. Мейманханалық бизнестің барлық сегменттері дамуымен байланысты, қабылдаушы тараптар қызметтердің бірегейлілігін қамтамасыз ететін тиімді стратегияларын жүзеге асыру қажет және күрделі салымдарды әрі қарай дифференциялауға жұмсаулары керек. Қонақ үйлер мен

мейрамханалар секторында соңғы жылдары компаниялардың қосылуы мен жұтылуы (*Mergers and Aquisitions, M&A*) туралы мәмілелері тоқтаусыз көбеюде. Алдыңғы кезеңмен салыстырғанда, 2014 жылдың үшінші тоқсанында M&A туралы келісімшарттар 8%-ға өскен. Жылжымайтын мүлікке салынған халықаралық капиталдың көлемі қаншалықты көп болса, M&A сияқты мәміле жасауға компаниялардың ынталары соншалықты күшті болады. Ал мұндай M&A типіндегі мәмілелер децентрализация мәселесін, сонымен бірге бөлімшелердің қаржылық қызметін дұрыс бағалау проблемасының маңыздылығы арта түседі.

Сонымен бірге, қонақ үй мен мейрамханалар инвестициялық стратегияларының ажырамас бөлігі болып саналатын салық салу мәселелерін мұқият талдаулары қажет. Салық органдарының инвестициялық топтардың қызметіне айрықша назар аударуына байланысты, компаниялар инвестициялардың рентабельділігіне жағымсыз әсер етуі мүмкін халықаралық операциялардың салықтық салдарын тиімді басқаруға міндетті болуы керек. Бұл жағдайда кез келген бөлімшеге салынатын инвестицияның тиімділігі мәселесін шешуге мәжбүрлейді.

Қонақ үй саласы мамандарының пікірінше, 2015 жылы орын алатын негізгі трендтер ретінде қонақ үйлердің үнемшіл (*Economy class hotels*) секторының дамуы мен төмендеп бара жатқан рентабельділік жағдайындағы тиімділікке тартыс болып табылады [9].

ROI және RI көрсеткіштері қорларды басқарудағы партияның оңтайлы мөлшерін анықтау да қолдануы мүмкін. «Пайданы барынша көбейту» көрсеткіш ретінде негізгі кемшілігі оның осы пайданы табуға қажетті инвестицияның көлемімен байланыссыз болғанынан тұрады. Пайда мөлшері мен оған қажетті инвестицияға қойылатын талаптармен үйлестіретін тәсілдемесі инвестициялық орталықтарының қызметін өлшеудің қолайлы көрсеткіші болып табылады. Осы мәселені шешу үшін көптеген авторлар екі қосымша мақсатты, нақтырақ айтқанда, инвестицияланған капиталға пайданы барынша көбейту және қалдық пайданы максимизациялауды ұсынды. Бұл зерттеу де аталған екі көрсеткіш қордың оңтайлы мөлшерін анықтауда қолданылады [10].

Корпорацияларды сатып алу – сатумен айналысатын нарықтағы меншік құқығының жылдам дамуымен байланысты, адамдар корпорацияның өзі бір ерекше тауар екенін жиі және анық түсінеді, алайда компания тауарды нарықтық экономика жағдайында өндірсе де, Қытайдың өскелең компаниялары нарығын (Growth Enterprise Market – GEM) бағалауда зерттеудің салыстырмалы әдістері қолданылған, соның ішінде аталған нарыққа бейімделген қалдық пайда және қосылған құн көрсеткіштері де бар [11].

Қорытынды

EVA көрсеткішінің мәні компанияның нарықтық бағасына құнның қосылуын және компания қызметінің тиімділігін нарықпен қалай бағаланатынын көрсетуден тұрады. EVA концепциясы, бөлімше қызметінің тиімділігін өлшеудің таза пайдаға қарағанда, анағұрлым жетілдірілген құралы ретінде батыс компанияларымен жиі қолданылады. Мұндай таңдау, EVA көрсеткіші тек қорытынды нәтижені бағалап қана қоймай, сонымен бірге ол қандай бағамен алынғанын (немесе капиталдың қандай мөлшері және қандай бағамен қолданылғанын) түсіндіреді.

Менеджерлер капитал салымдары бойынша шешім қабылдауға құзырлы емес және айналым капиталына салынатын инвестицияға ықпал ете алмайтын бөлімшелерде олардың қызметін бағалауда ROI көрсеткіші қанағаттандырарлық болып табылады. Бұл, капиталдың бекітілген мөлшерінде инвестициядан алынатын түсімдері максималды болса, онда абсолютті түсімдердің де максималды болатындығымен түсіндіріледі. Әйтсе де, егерде компанияларда менеджерлер айналым капиталына салынатын инвестицияға елеулі дәрежеде ықпал жасай алатын инвестиция немесе пайда орталықтары құрылатын болса, ондай ROI көрсеткіші менеджерлер жұмысын бағалауға мүмкіндік төмен болады, бұл жағдайларда қалдық пайда RI көрсеткішін қолдану артығырақ көрінеді. ROI көрсеткішін арттыру мақсаты пайдасы жоғары бөлімшелер менеджерлерін жалпы компанияның тұрғысынан ұнамды жобаларды қайтарып тастауға итермелеуі мүмкін.

Қалдық пайда көрсеткіші есептеулер жүргізгенде тәуекел шамасына түзетілген капиталдың әр түрлі құнын ескеруге мүмкіндік береді, ал ROI көрсеткіші бұған жол бермейді. Дегенмен, қалдық пайда көрсеткішінің абсолюттік шамаларды өлшеумен байланысты кемшіліктері бар. Мұның нәтижесінде бөлімшелер қызметін басқа бөлімшелер немесе басқа компаниялардың қызметімен салыстыру қиындайды. Бұл кемшілікті жою үшін әрбір бөлімшеге қалдық пайданың мақсатты немесе сметалық деңгейлерін бекіту мүмкін, сондай-ақ ол деңгейлер актив-

тер мөлшерімен немесе бөлімше қызмет ететін нарық жағдайымен салыстырмалы болуы керек.

ROI көрсеткішіне ұқсап, қалдықтық пайдада бөлімшенің белгілі кезеңі, мысалы 12 айдағы жұмыстарының нәтижелерін көрсетеді. Менеджерлер қысқа мерзімде рентабельдік пен қалдық пайда көрсеткіштерін арттыратын әрекеттер жасауы мүмкін, бірақ олар компанияның ұзақ мерзімді болашақтағы мүдделеріне қайшы келуі мүмкін.

Немесе керісінше, зерттеулер не қайта жарақтандыру алғашқы айларда көрсеткіштердің төмендеуіне әкелуі мүмкін, бірақ болашақта тиімді болады. Сондықтан менеджерлердің жұмысын немесе қызметін бағалауда сан алуан түрлі көрсеткіштер кешенді түрде қолданылады.

Осылайша, теориялық тұрғыдан, орталықсыздандырудың дәрежесі тиімділіктен келіп таңдалады, яғни шығындар мен пайда салыстырылады. Тәжірибеде көп жағдайда қаржылық көрсеткіштерді есептеу қиындығына қарамастан, тиімділік тұрғысынан қарастырылған тәсілдеме ұйымдастырушылық құрылым туралы сұраққа көңіл бөлуге мүмкіндік береді. Көбінесе негізгі бағалау көрсеткіші сапа, өнімділік және т.с.с. қаржылық емес көрсеткіштерімен толықтырылады. Сонымен бірге, менеджерлер қызметін және бөлімшелер қызметін бағалауды ажырата білу қажет.

Әдебиеттер

1 Керимов И.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – 9-е изд., изм. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 484 с.

2 Полковский Л.М. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для бакалавров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 256 с.

3 Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. – 10 изд. / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.

4 Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П. Управленческий учет: учебник по программе «Мастер делового администрирования». – 12-е изд. / пер.с англ.; под ред. М.А. Карлика. – Спб: Питер, 2012. – 592 с.

5 Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям. – 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 570 с.

6 Turner M.J., Guilding C. Hotel Management Contracts and Deficiencies In Owner-Operator Capital Expenditure Goal Congruency // Journal of Hospitality & Tourism Research. – Том 34. – Выпуск 4. – С. 478-511. – 2010.

7 http://today.kz/ 25 января 2016 г.

8 https://webforms.ey.com/ 13 февраля 2015 г.

9 Клышевич И. Гостеприимство есть искусство по определению. – http://www.frontdesk.ru/

10 Dave D.S. Production Lot Size Model: Various Optimizing Criteria, Continuous Discount Pricing and Marketing Policies // First International Conference On Operations and Quantitative Management. –VOL. 1 and 2. – С. 356-363. – 1997.

11 Wang L., Lu X. Research on Corporation Valuation in China Growth Enterprise Board Market // Proceedings of 2010 International Conference – Accounting and Financial Engineering. – С. 103-107. – 2010.

References

1 Kerimov I.Je. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: uchebnik. – 9-e izd., izm. i dop. – M.: Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i Ko», 2014. – 484 s.

2 Polkovskij L.M. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: uchebnik dlja bakalavrov. – M.: Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i K°», 2016. – 256 s.

3 Horngren Ch.T., Foster Dzh., Datar Sh. Upravlencheskij uchet. – 10 izd. / per. s angl. – SPb.: Piter, 2005. – 1008 s.

4 Garrison R., Norin Je., Brjujer P. Upravlencheskij uchet: uchebnik po programme «Master delovogo administrirovanija». – 12-e izd. / per.s angl.; pod red. M.A. Karlika. – Spb: Piter, 2012. – 592 s.

5 Vahrushina M.A. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: ucheb. dlja studentov vuzov, obuchajushhihsja po jekon. special'nostjam. – 6-e izd., ispr. – M.: Omega-L, 2007. – 570 s.

6 Turner M.J., Guilding C. Hotel Management Contracts and Deficiencies In Owner-Operator Capital Expenditure Goal Congruency // Journal of Hospitality & Tourism Research. – Tom 34. – Vypusk 4. – S. 478-511. – 2010.

7 http://today.kz/ 25 janvarja 2016 g.

8 https://webforms.ey.com/ 13 fevralja 2015 g.

9 Klyshevich I. Gostepriimstvo est' iskusstvo po opredeleniju. – http://www.frontdesk.ru/

10 Dave D.S. Production Lot Size Model: Various Optimizing Criteria, Continuous Discount Pricing and Marketing Policies // First International Conference On Operations and Quantitative Management. –VOL. 1 and 2. – S. 356-363. – 1997.

11 Wang L., Lu X. Research on Corporation Valuation in China Growth Enterprise Board Market // Proceedings of 2010 International Conference – Accounting and Financial Engineering. – S. 103-107. – 2010.

Сагиева Р.К, Жупарова А.С., Зейнуллина Ж.Р.

Наукоемкая экономика: концептуальные подходы к определению и измерению

Наукоемкая экономика – это экономика, которая включает информационные ресурсы-технологии, навыки и процессы для достижения и ускорения экономического роста. Наукоемкая экономика ориентирована не на потребление в больших масштабах природных ресурсов, а на более широкое применение. Она отличается потреблением в больших масштабах новых научных знаний, изобретений, открытий, новых прогрессивных технологий. Статья посвящена актуальной теме становления наукоемкой экономики в современных развитых странах мира. Авторы анализируют различные теоретические подходы к исследованию данного феномена и обосновывают свое понимание. Большое внимание уделено не только качественным, но и количественным параметрам наукоемкой экономики на основе обобщения существующих в литературе критериев измерения экономики, основанной на знаниях. Авторы делают акцент на особенностях наукоемкого производства, составляющего базис экономики знаний, и обосновывают идею о том, что модернизации подвергаются все элементы экономической системы: характер производства, хозяйственных связей, имущественных отношений и хозяйственного механизма.

Ключевые слова: экономика знаний, наукоемкая экономика, индексы экономики знаний, показатели наукоемкой экономики.

Sagieva R.K, Zhuparova A.S., Zejnullina Zh.R.

Knowledge-based Economy: Approaches to the definition and measurement

Knowledge-based economy is not focused on a large scale consumption of natural resources and a more widespread use. It is characterized by the consumption of a large scale of new scientific knowledge, inventions, discoveries, new advanced technologies.The article is devoted to the actual topic of formation of a knowledge-based economy in the modern developed world. The authors analyze the different theoretical approaches to the study of this phenomenon and substantiate their understanding. Special attention is paid not only qualitative, but also quantitative parameters of the knowledge-based economy based on the aggregation of existing criteria in the literature measuring the economy based on knowledge. The authors emphasize the features of high-tech industry, constituting the basis of the knowledge economy, and justify the idea that modernization exposed to all the elements of the economic system: the nature of the production, economic relations, property relations and economic mechanism.

Key words: knowledge economy, knowledge-based economy, the indices of the knowledge economy, knowledge-based economy indicators.

Сагиева Р.К, Жупарова А.С., Зейнуллина Ж.Р.

Білімге негізделген экономика: анықтау және өлшеу тәсілдері

Білімге негізделген экономика ақпараттық ресурстарды, технологияны, дағдыларын және экономикалық өсуге жетуді және жеделдету процестерін қамтитын экономика болып табылады. Ғылымды қажет ететін экономиканың табиғи ресурстарды ауқымды тұтынуға емес, бірақ оның неғұрлым кең таралуына бағытталған. Ол жаңа ғылыми білімдерді, өнертабыстарды, жаңалықтардың, жаңа озық технологияларды ірі көлемде тұтынуын сипаттайды. Мақала қазіргі заманғы дамыған елдердегі білімге негізделген экономика қалыптасу өзекті тақырыбына арналған. Авторлар бұл құбылысты зерттеу үшін әр түрлі теориялық талдау тәсілдер және олардың түсінігін негіздейді. Әдебиетте қолданыстағы экономиканы өлшеу өлшемдер жиынтығына негізделген білімге негізделген экономиканың сандық көрсеткіштеріне аса көңіл бөлінген. Авторлар білім экономикасы негізін құрайтын, жоғары технологиялық өнеркәсіптің ерекшеліктерін атап көрсетеді және экономикалық жүйенің барлық элементтерінің жаңғыртуға ұшырағаны идеясын негіздейді: өндірістің сипаты, экономикалық қарым-қатынастарды, мүліктік қатынастар және экономикалық тетіктерін.

Түйін сөздер: білім экономикасы, ғылымды қажетсінетін экономика, білім экономикасының көрсеткіштері, білімге негізделген экономика көрсеткіштері.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.101

***[1]Сагиева Р.К, [1]Жупарова А.С., [2]Зейнуллина Ж.Р.**

[1]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина,
Республика Казахстан, г. Астана
*E-mail: sagi5@mail.ru

НАУКОЕМКАЯ ЭКОНОМИКА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ИЗМЕРЕНИЮ

Проблема формирования экономики знаний или наукоемкой экономики находится на повестке дня всех стран мира, что обусловлено нарастанием конкуренции на мировых рынках, в которой побеждает тот, кто владеет самыми передовыми технологиями и строит экономику на внедрении инноваций. Таким образом, переход человеческой цивилизации к новому технологическому укладу определяет научные исследования и новые знания в качестве главного и основного фактора производства, обеспечивающего качественный экономический рост государств. Необходимость развития наукоемкой экономики в Казахстане неоднократно подчеркивал в своих выступлениях Президент РК Н.А. Назарбаев [1], в частности отмечая, что инновационные кластеры на основе ведущих университетов могут стать точками роста экономики знаний в нашей стране.

Что же следует понимать под наукоемкой экономикой? Существует множество определений данного понятия, отражающих те или иные стороны экономики, количественный и качественный рост которой основан на реализации новых знаний. Фактически, в современной литературе под этим понятием понимают и инновационную экономику, и новую экономику, и экономику знаний, и постиндустриальную и информационную экономику. Также все чаще можно встретить понятия «умной экономики», «креативной экономики» и т.д. [2-3].

Несмотря на объединяющие данные понятия свойства, на наш взгляд, между ними существуют различия. Общим для всех данных понятий является то, что это такого рода хозяйственная система, которая ориентирована на создание новых знаний, реализуя интеллектуальный потенциал людей, с дальнейшей их передачей в экономику с целью получения социально-экономического эффекта. Что же касается отличительных особенностей, то, на наш взгляд, все вышеперечисленные понятия отражают одно и то же явление на разных стадиях его развития (например, на наш взгляд, инновационная экономика – это начальный этап наукоемкой экономики) либо характеризуют одно из его сторон (креативная экономика, информационная экономика). Ближе всего по смыслу к понятию наукоемкой экономики, судя по проанализированным работам, это понятия «экономика знаний» и «новая экономика». Именно экономике, основанной

на знаниях, посвящены работы зарубежных исследователей, а международные организации (ООН, Всемирный банк и др.) предлагают ее количественные измерители на макроэкономическом уровне, позволяющие выстраивать соответствующие межстрановые рейтинги. Среди наиболее известных композитных индексов, имеющих непосредственное отношение к экономике знаний, можно назвать:

– индекс технологического развития, разработанный Программой развития ООН в рамках проекта «Доклад человеческого развития»;

– индекс экономики знаний и индекс знаний Всемирного банка;

– индекс новой экономики, разработанный в США;

– индикатор вложений в экономику знаний, разработка которого предпринята Европейской комиссией [4].

Развиваются также и комплексные измерения отдельных составляющих экономики знаний. К совсем недавним разработкам относится уже упоминавшаяся попытка ООН изучить степень готовности различных стран к электронному правительству.

При этом, следует заметить, что наукоемкость может быть измерена как на макроэкономическом уровне, так и на уровне отдельных регионов, отраслей и предприятий. В экономической литературе широко представлены разнообразные системы показателей, комплексные индексы, которые применяются авторами в зависимости от цели проводимого ими исследования. Наиболее полный обзор аналитических инструментов расчета развитости экономики знаний (наукоемкости экономики), на наш взгляд, представлен в коллективной монографии Института проблем развития науки РАН «Измерение экономики знаний». Авторы выделяют следующие функциональные аспекты экономики знаний, которые разработаны современными исследователями [4]:

– ресурсный (денежные, материальные, трудовые, информационные затраты на производство знаний);

– формирование активов знаний (капитал, выраженный в тех или иных видах знаний, и соответствующие потоки);

– результативный (новые знания и эффективность использования ресурсов знаний);

– сетевой (сетевые взаимодействия по передаче знаний и степень их распространения);

– обучающий (образование, а также передача и усвоение знаний).

Среди данных индикаторов, по мнению авторов, наиболее разработанными являются показатели оценки затрат на производство знаний. Затраты на знания описываются следующими группами индикаторов, которые включают в себя как финансовые характеристики, так и показатели имеющегося потенциала знаний, служащего «входным» ресурсом для производства новых знаний:

– затраты на исследования и разработки;

– показатели кадрового потенциала науки;

– показатели объектов интеллектуальной собственности – патентов, изобретений, промышленных образцов;

– данные баланса платежей за покупку или продажу технологий.

К наименее разработанной области относятся показатели измерения знаний как особого вида потоков и капитала. В зарубежных экономических исследованиях 1980-1990-х годов предпринимались попытки международных сопоставлений межотраслевых потоков знаний в развитых странах на основе анализа наукоемкости отраслей промышленности, а также импорта и экспорта технологий, машин и оборудования с использованием инструментария межотраслевого баланса – матрицы «затраты – выпуск». Больших успехов на этом пути достичь не удалось, так как сопоставительный анализ аналогичных показателей для разных стран не позволил выявить более или менее отчетливые тенденции распространения воплощенных знаний [5]. Однако исследования в данном направлении были качественно обогащены с распространением информационно-коммуникационных технологий. Статистика ИКТ стала важной частью статистических справочников практически всех стран благодаря тому, что на политическом уровне в течение короткого промежутка времени было достигнуто понимание важнейшей роли ИКТ в распространении знаний. Правительства многих развитых государств активно применяют следующие показатели ИКТ для определения степени и возможности развития экономики знаний в своих странах:

– степень компьютеризации организаций,

– доступ к глобальным сетям,

– наличие локальных сетей,

– распространение мобильной связи и др.

Для оценки распространения невоплощенных знаний используются индикаторы, которые ограничены показателями научного и патентного цитирования. Некоторый шаг вперед был сделан в последние годы в области методоло-

гии показателей диффузии технологий и интернационализации НИОКР, возникающей в результате экспансии транснациональных компаний и их инвестирования в зарубежные исследования и разработки [4]. Для подобного анализа используются такие показатели, как:

– интернационализация промышленных НИОКР,

– поступления и платежи от торговли технологиями,

– торговля наукоемкой продукцией.

Достаточно широко развита система измерений результатов экономики знаний, которая распадается на три важных аспекта:

– оценка производства новых знаний, которая характеризуется такими показателями, как:

● количество новых публикаций и регистрации новых объектов интеллектуальной собственности,

● возрастание инновационной активности, отраслевой и экономики в целом,

● рост значений показателей ИКТ,

● увеличение относительных и абсолютных показателей наукоемких секторов промышленности по сравнению с показателями отраслей средней и низкой наукоемкости.

– экономические эффекты производства и использования знаний определяются путем сопоставления показателей затрат и результатов, например, расходов на прикладные НИОКР, технологические инновации с показателями прироста ВВП, объема промышленного производства в конкретных отраслях, ростом производительности труда, появлением новых рабочих мест, требующих высокой квалификации занятых;

– социальные эффекты знаний оцениваются посредством сравнения ресурсов, затраченных на производство и распространение знаний, и соответствующих изменений в социальной сфере: рост уровня грамотности населения, улучшение качества жизни, снижение отдельных видов заболеваний за счет появления новых медицинских технологий, повышение уровня информированности в обществе.

Важнейшей функциональной особенностью экономики знаний является уровень развития сетевых структур и их роль в распространении новых знаний, в том числе форм неявного знания, таких как экспертиза и компетенции. Большой инструментарий для этого класса измерений развивается в рамках изучения национальных инновационных систем. Например, статистическими органами Европейского Союза на регулярной основе осуществляется проект «Исследование инноваций Сообщества» — CommunityInnovationSurveys (CIS). Методология этих статистических исследований постоянно совершенствуется, разрабатываются новые показатели, при этом особое внимание уделяется индикаторам, позволяющим проводитьмежстрановые сравнения.

Для оценки сетевых взаимодействий в экономике знаний используются методы кластерного анализа, позволяющие оценивать концентрацию знаний в отдельных отраслях и регионах и формирующие достаточно надежную информационную базу для региональной политики, особенно в той ее части, которая затрагивает вопросы выравнивания технологического развития отдельных территорий страны.

Также в работах последнего времени все большее внимание уделяется исследованиям институциональных взаимодействий между государственными университетами и лабораториями и частными компаниями. Для этого используются показатели:

– количество совместных контрактов, их специализация, объемы финансирования;

– количество совместных научно-технических центров, масштабы и специализация выполняемых ими проектов;

– количество совместных научных публикаций, созданных объектов промышленной собственности, патентов;

– показатели мобильности исследовательского персонала из государственных организаций в корпоративный сектор и обратно.

Проводятся также специальные социологические исследования, выявляющие неформальные контакты и способы передачи неявных знаний.

Для уточнения степени заинтересованности бизнеса в разработке и внедрении инноваций изучают структуру акционерного капитала компании:

– участие предприятия в капитале инновационных и венчурных компаний,

– состав контрактного портфеля (технологического кооперационного сотрудничества),

– участие в неформально организованных сетевых экспертных структурах,

Также берется во внимание: глобальная активность компании, мобильность исследовательского и инженерно-технического персонала на уровне отдельной организации и в отрасли целом.

К отдельному классу измерений экономики знаний относят ее образовательные аспекты в широком смысле этого слова – соотношение знаний

и обучения, передачи и усвоения новых знаний, развитие человеческого капитала. Для этих целей используются показатели:

– формально и неформально организованное обучение в течение всей жизни,

– использование ИКТ в образовательном процессе, формы и методы дистанционного е-обучения,

– степень обеспечения равного доступа к знаниям для различных социальных слоев и групп населения,

– социальные последствия трансформации образования и обучения, а также структуры человеческого капитала.

Большой интерес представляют также количественные характеристики эффективности вложений в человеческий капитал как в целом, так и по отдельным составляющим образования:

– развитие и доли различных ступеней образования (начальное, среднее, высшее, послевузовское),

– показатели форм и видов непрерывного обучения (профессиональная подготовка и переподготовка кадров в системе образования, частное предложение образовательных услуг, не требующее лицензирования, корпоративное обучение).

Таким образом, современная экономическая наука предлагает многообразные критерии для оценки уровня наукоемкости как национальной экономики в целом, так и отдельных регионов, отраслей и предприятий.

Как показал обзор литературы, часть исследователей справедливо полагает, что в основе наукоемкости экономики лежит наукоемкость составляющих ее отраслей. И в этой связи очень известной является методика ОЭСР, содержащая шкалу, определяющую степень наукоемкости отрасли на основе расчета уровня затрат на инновационные разработки к объему производства продукции. В соответствии с данной шкалой наукоемкими отраслями можно считать те, в которых данный показатель более 3,5%. Далее следуют, так называемые, технологии «высокого уровня» с показателем 3,5–8,5%, к «ведущим» наукоемким отраслям относят компании, где показатель наукоемкости превышает 8,5%. В промышленности на данный момент можно выделяют четыре высокотехнологичные отрасли с высокими коэффициентами наукоемкости: фармацевтика, электроника, авиакосмонавтика и телекоммуникации. Отмечено, что за последние 20 лет темпы прироста дохода в высокотехнологичных отраслях намного превышали аналогичные темпы в остальных отраслях. Поэтому можно утверждать, что именно за счет развития высокотехнологичных отраслей мировой производственный сектор показал такой бурный рост, особенно с период с 1996 года по 2005 год. За это время среднегодовой прирост дохода показал 8,3% и был намного выше доходов остальных отраслей промышленности, не входящих в высокотехнологичный сектор [5].

Для уточнения своей позиции по поводу качественных и количественных параметров наукоемкой экономики хотим представить следующее определение: «Под наукоемкой экономикой следует понимать такую экономическую систему, в которой процессы производства, характер хозяйственных связей между агентами, имущественные отношения, хозяйственный механизм – подчинены особой цели – удовлетворению растущих потребностей общества, опираясь на новые научные знания и новые технологии. Таким образом, основным потребляемым ресурсом наукоемкой экономики являются новые знания, процесс функционирования в ней основан на наукоемком производстве с новыми технологиями, весь хозяйственный механизм и имущественные отношения данной системы «заточены» на эффективное использование новшеств во всех сферах общественной жизни.

Если обратиться к теории, то в основе любой экономики, на разных стадиях развития, лежит объективный принцип «производить, чтобы потреблять». Разнообразные формы хозяйственных связей между экономическими агентами (по горизонтали и по вертикали), а также сложившиеся имущественные отношения (частные, общественные, смешанные) и хозяйственный механизм (рыночный, плановый, смешанный) определяют типы экономических систем. На наш взгляд, становление наукоемкой экономики предполагает формирование нового типа экономической системы, в которой качественной трансформации подвергается характер всех фаз воспроизводства экономики: производства, распределения, обмена и потребления.

На входе в данную экономическую систему основным ресурсом выступают новые знания, инновации; на выходе данная экономическая система производит продукцию, добавленная стоимость которой была получена преимущественно в результате внедрения инноваций.

Хочется обратить внимание, что в основе наукоемкой экономики, прежде всего, находится наукоемкое производство. И в данном кон-

тексте нам очень близка трактовка особенностей наукоемкого производства, представленная автором Макеевой Е.В. [6]. Адаптируя ее точку зрения под цели нашего исследования, попытаемся определиться с сущностными критериями наукоемкой экономики (таблица 1).

Таблица 1 – Качественные характеристики наукоемкой экономики

Элемент экономической системы	Наукоемкая экономика
Характер производства	• высокие удельные затраты на НИОКР; • развитие НИОКР является приоритетом, поэтому высока доля экспериментального и опытного производства; • выдающаяся роль передовых технологий, под них подстраивается оборудование; • динамичное изменение технологий; • многофункциональность и универсальность используемого оборудования, необходимость регулярного обновления основных производственных фондов; • низкая энергоемкость производства; • высококвалифицированный научный, инженерно-технический персонал, высокая квалификация рабочих; • переход от массового серийного производства к единичному, мелкосерийному; диверсифицированность и многономенклатурность продукции; • не привязано к рынкам сбыта и транспортным путям
Хозяйственные связи между агентами	• высокая доля интеграции предприятий с научными организациями; • разветвленная внутри– и межотраслевая кооперация; • активное использование информационных технологий в трансакциях
Имущественные отношения	• расширение доли частной собственности в секторе НИОКР; • развитие разнообразных смешанных форм собственности (государственно-частное партнерство); • развитое венчурное финансирование
Хозяйственный механизм	• тенденция на удовлетворение индивидуального спроса, ориентация на потребителя новой продукции; • государственная поддержка инновационной конкурентной среды; • государство стимулируют процесс, возможность и способность получения, освоения, использования и развития результатов НТП, создавая национальную инновационную систему

Деятельность наукоемкой экономики сопровождается высоким динамизмом как самого процесса производства, так и всех хозяйственных связей между агентами, поэтому необходимой предпосылкой для ее развития является сформированная национальная инновационная система, которая обусловливает непрерывность генерации новых знаний (подготовка научных кадров и реализация интеллектуального потенциала) и передачи ее в экономику. Очевидно, должны быть развиты и эффективно функционировать во взаимосвязи все базовые элементы инновационной инфраструктуры: университеты, научные организации, центры коммерциализации, центры трансферта технологий, зоны высоких технологий, технопарки. В свою очередь, интеграция всех участников инновационной деятельности сопровождается, как показывает опыт экономически развитых стран, соответствующим институциональным дизайном: законами и законодательными актами, государственными программами, а также централизованной на уровне государства организационной структурой с региональными ответвлениями. При этом отправной точкой развития наукоемкой экономики были и остаются объективные потребности общества, которые идентифицируются бизнесом на основе изучения рыночного спроса и «подталкиваются» конкуренцией.

Таким образом, наукоемкая экономика как экономическая система должна вызревать в недрах любой конкурентной экономики под целенаправленным государственным управлением.

Также она проходит определенные этапы своего развития, зависящие от таких факторов, как:

– интеллектуальный потенциал и степень его реализации;

– возможность использования разнообразных источников финансирования, развитая система венчурного финансирования;

– преимущественное использование передовых технологий и доминирование процесса изменения технологии над стационарным производством;

– возможность обеспечения высокой динамичности производства, проявляющейся в постоянном обновлении его элементов: средств производства, человеческого капитала, производимой продукции.

Литература

1 Послание Президента РК – Лидера Н.А. Назарбаева народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050».

2 Основы наукоемкой экономики. (Знание – Креативность – Инновации): учебник / под ред. И.А. Максимцевой. – М.: «Креативная экономика», 2010. – С. 19.

3 Аль-Хассан М.А., Максимова В.Ф. Трансформация рынка труда в странах Персидского залива: монография.– М.: МЭСИ, 2013. – С.15.

4 Измерение экономики знаний: теория и практика / под ред. Л.К. Пипия.– М.: Ин-т проблем развития науки РАН, 2008. – С. 61-87.

5 Варшавский А.Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России//Экономическая наука современной России. – №2. – 2002. – С. 61-82.

6 Мокеева Е.В. Особенности наукоемких производств и специфика управления себестоимостью наукоемкой продукции// Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.– 2011.– №1(14).– С. 78.

References

1 Poslanie Prezidenta RK – Lidera N.A. Nazarbaeva narodu Kazahstana Strategija «Kazahstan-2050».

2 Osnovy naukoemkoj jekonomiki. (Znanie – Kreativnost’ – Innovacii): uchebnik / pod red. I.A. Maksimcevoj. – M.: «Kreativnaja jekonomika», 2010. – S. 19.

3 Al’-Hassan M.A., Maksimova V.F. Transformacija rynka truda v stranah Persidskogo zaliva: monografija.– M.: MJeSI, 2013. – S.15.

4 Izmerenie jekonomiki znanij: teorija i praktika / pod red. L.K. Pipija.– M.: In-t problem razvitija nauki RAN, 2008. – S. 61-87.

5 Varshavskij A.E. Naukoemkie otrasli i vysokie tehnologii: opredelenie, pokazateli, tehnicheskaja politika, udel’nyj ves v strukture jekonomiki Rossii//Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. – №2. – 2002. – S. 61-82.

6 Mokeeva E.V. Osobennosti naukoemkih proizvodstv i specifika upravlenija sebestoimost’ju naukoemkoj produkcii// Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa.– 2011.– №1(14).– S. 78.

Гайсина С.Н., Ахметова А.З.

Современное состояние дуального обучения в Республике Казахстан

К 2050 году Казахстан стремится войти в число тридцати конкурентноспособных стран мира. Для создания инновационной экономики и конкурентноспособного государства необходимы квалифицированные кадры. Данная статья посвящена проблеме подготовки квалифицированных кадров и ее решению на основе системы обучения. Дуальная система обучения уже давно получила мировое признание. При организации эффективной системы дуального обучения как выпускники профессиональных учебных заведений и учебные организации, так и работодатели и государство получают положительный эффект. Особое внимание уделяется состоянию дуального обучения в Казахстане, особенностям внедрения системы дуального обучения, степени вовлеченности предприятий в процесс дуального обучения. Пилотный проект «Внедрение дуальной системы обучения» реализуется в 25 колледжах республики по 23 специальностям. Авторами было изучено состояние развития системы дуального обучения в Казахстане.

Ключевые слова: система образования, дуальное обучение, система дуального обучения, производственное обучение, пилотные проекты, техническое и профессиональное образование (ТиПО).

Gaisina S.N., Akhmetova A.Z.

Modern state of the dual training in the Republic of Kazakhstan

By 2050, Kazakhstan aims to join the thirty competitive countries of the world. To create innovative and competitive economy of the state needed qualified personnel. This article is devoted to problems of preparation qualified staff and its decision on the basis of the training system. The dual system of education has long received worldwide recognition. At the organization of an effective system of dual education as the graduates of vocational schools and training organizations, employers and the government are a positive effect. Special attention is paid to the status of dual training in Kazakhstan, peculiarities of the implementation of the system of dual training, the degree of involvement of enterprises in the process of dual training. Pilot project “Introduction of dual training system” is being implemented in 25 colleges of the Republic in 23 specialties. The authors studied the state of development of the system of dual training in Kazakhstan.

Key words: the education system, dual training, the system of dual training, industrial training, pilot projects, technical vocational education (TVE).

Ғайсина С.Н., Ахметова А.З.

Қазақстан Республикасындағы дуалды оқытудың қазіргі жағдайы

2050 жылға қарай Қазақстан әлемнің 30 бәсекеге қабілетті мемлекеттерінің қатарына кіруге ұмтылуда. Инновациялық экономика мен бәсекеге қабілетті мемлекетті қалыптастыру үшін білікті мамандар қажет. Мақала білікті мамандарды дайындау мәселесі мен оны дуалды оқыту жүйесі арқылы шешу мәселесіне арналған. Тәжірибе көрсеткендей, сапалы кадрларды дайындауда оқу орындарында теориялық білім беру жеткіліксіз. Дуалды оқыту жүйесін тиімді ұйымдастыру нәтижесінде кәсіби оқу орындарының бітірушілері де, оқу орындары да, жұмыс берушілер де, мемлекет те оң нәтиже алады. Дуалды оқытудың Қазақстандағы жағдайына, даму тенденциясына, мемлекеттік саясатына, осы бағытта кәсіпорындардың тартылу дәрежесіне ерекше назар аударылған. «Дуалды оқыту жүйесін енгізу» пилоттық жобасы республиканың 25 колледжінде 23 мамандық бойынша жүзеге асырылуда. Авторлармен Қазақстандағы дуалды оқыту жүйесінің даму жағдайы зерттелді.

Түйін сөздер: білім беру жүйесі, дуалды оқыту, дуалды оқыту жүйесі, өндірістік оқыту, пилоттық жобалар, техникалық және кәсіптік білім беру (ТжКБ).

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.12(574)

[1]Гайсина С.Н., *[2]Ахметова А.З.

[1]Институт Экономики КН МОН РК,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: i-doha16.05@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Реализация задач по вхождению Казахстана в тридцатку самых развитых государств мира обусловливает новые требования к качеству подготовки высококвалифицированных специалистов, соответствующих потребностям инновационной экономики.

Работодатели нуждаются в квалифицированных кадрах, а выпускники вузов – в рабочих местах. Для выпускников недостаточно иметь только теоретические знания. Чтобы удовлетворить потребности и выпускников, и работодателей, необходимо развивать дуальную систему обучения.

Под дуальной системой образования понимают систему, когда образование молодых людей по признанной профессии происходит в двух организациях, то есть два учреждения участвуют в образовании. С одной стороны, это профессиональная школа, а с другой – обучающее предприятие. Оба учреждения являются по отношению друг к другу независимыми партнерами.

Практическая (производственная) часть составляет примерно две трети времени обучения, а школьная (профессионально-теоретическая) часть – примерно треть времени обучения.

Дуальное обучение – это такой вид обучения, при котором теоретическая часть подготовки проходит на базе образовательной организации, а практическая – на рабочем месте. Предприятия делают заказ образовательным учреждениям на конкретное количество специалистов, работодатели принимают участие и в составлении учебной программы. Студенты проходят практику на предприятии без отрыва от учебы.

В дуальной системе обучения усиливается и качественно меняется роль работодателя. На территории предприятия создаются учебные рабочие места для студентов, которые могут отличаться от обычного рабочего места наличием виртуального симуляционного оборудования. Важнейший компонент – наличие подготовленных кадров, которые выступают в качестве наставников.

В Казахстане отмечается положительная тенденция внедрения элементов дуальной системы образования. По данным местных исполнительных органов (МИО), в 2014 г. количество организаций ТиПО, осуществляющих образовательную дея-

тельность во взаимодействии с предприятиями, увеличилось на 37% (2013 г. – 176 колледжей, 2014 г. – 280).

В региональном разрезе их доля наиболее высока в Павлодарской области (88%). Зафиксирован рост данного показателя в сравнении с 2013 г., более чем в 2 раза, в организациях технического и профессионального образования (ТиПО) Актюбинской, Восточно-Казахстанской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Карагандинской и Мангистауской областей, города Алматы (рисунок 1) [1].

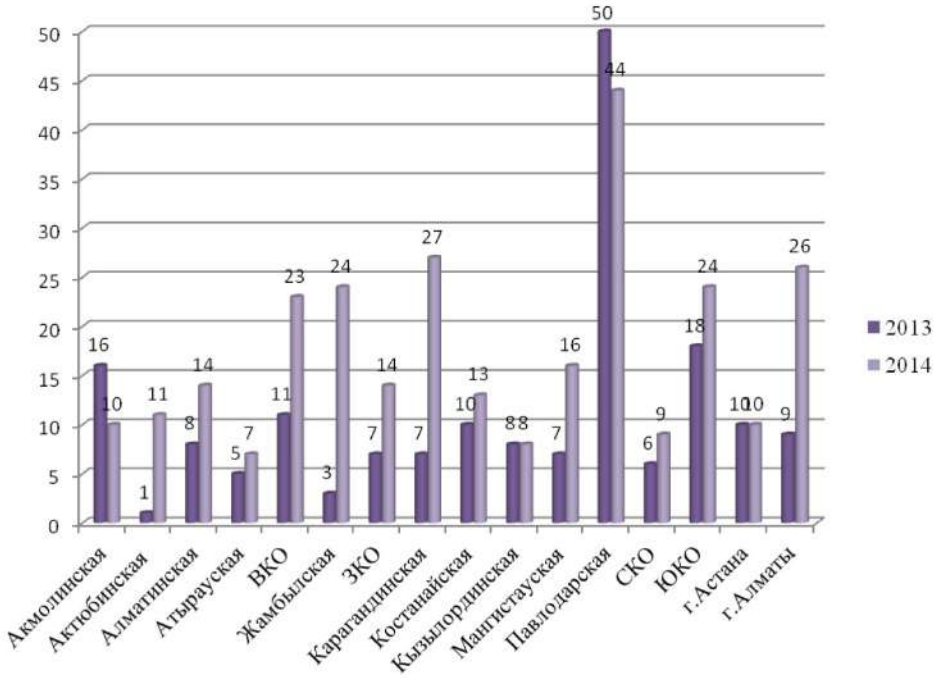


Рисунок 1 – Число колледжей, задействованных в дуальном обучении

По данным Министерства образования и науки РК анализ финансирования дуального обучения соцпартнерами демонстрирует рост вложений бизнеса в выплату стипендий студентам при прохождении практики на предприятиях и укрепление материально-технической базы (МТБ) организаций ТиПО (+37,8% и +38,2% соответственно) (рисунок 2) [1].

Рисунок 2 – Показатели финансирования дуального обучения, тыс.тенге

Полномасштабный пилотный проект «Внедрение дуальной системы обучения», по данным АО «РНМЦ», реализуется в 25 колледжах республики по 23 специальностям. Образовательный процесс организован в соответствии со специально разработанным экспериментальным учебным планом. Производственное обучение проводится только на базе мастерских колледжей и цехов предприятий. К примеру, производственную практику студенты Павлодарского химико-механического колледжа проходят на базе Павлодарского нефтехимического завода. С каждым стажёром предприятие заключает трудовой договор (заработная плата, частичная компенсация стоимости питания, летняя и зимняя спецодежда). Обучение проходит под руководством 38 высококвалифицированных наставников, получающих 50%-ю доплату к основной заработной плате. Значимую долю в реализации пилотного проекта занимает также и укрепление МТБ колледжей за счет средств работодателей (корпорация «Казахмыс» – ЧУ «Политехнический колледж корпорации «Казахмыс», АО «НК «КТЖ» – Акмолинский колледж КазАТК им. М.Тынышпаева, ТОО «Богатырь Комир» – Экибастузский горно-технический колледж им.К.Пшенбаева) [1].

Дуальное обучение в РК внедряется с 2012 года. Для развития дуального обучения в новый Трудовой кодекс РК были внесены понятия «дуальное обучение», «договор о дуальном обучении», новая статья «Дуальное обучение» (статья 119). Реализуется Дорожная карта дуального обучения, утвержденная постановлением Правительства РК от 15 октября 2014 года №1093. В рамках дуального обучения между организациями ТиПО, управлениями образования областей, предприятиями и Национальной палатой предпринимателей заключаются трехсторонние и четырехсторонние меморандумы, договора о сотрудничестве. За 2015 г. заключено 1952 трех и четырехсторонних договоров и соглашений с 1718 предприятиями. Ведется активная работа ведется в АО ФНБ «Самрук-Қазына». Договоры о социальном партнерстве с 50 колледжами (в 2014 г. – 41) заключили 46 предприятий, входящих в состав АО «Самрук-Қазына», охватив более 1200 учащихся по 32 специальностям.

Ведется обучение наставников, мастеров производственного обучения и преподавателей специальных дисциплин, 2402 преподавателя специальных дисциплин и мастера производственного обучения прошли повышение квалификации и стажировку на предприятиях, из них 784 – по дуальному обучению. По данным НПП «Атамекен», более 400 предприятий заключили договоры с организациями образования ТиПО о дуальном обучении, в которых обязательным условием является закрепление наставников с предоставлением доплат к заработной плате [2].

Дуальная система обучения уже давно получила мировое признание. Широко распространена она в Германии и родоначальником системы дуального образования считается также Германия. Опыт этой страны служит образцом для всего Европейского Союза. Немецкая система профессионального образования отличается развитым институтом наставничества, практикоориентированным обучением и активным участием бизнеса в подготовке кадров. Дуальное обучение в Германии введено в строгие законодательные рамки и осуществляется с помощью торгово-промышленных и ремесленных палат [3].

Казахстан взял за образец модели дуального обучения Германии и на данный момент продолжается сотрудничество с Германией: 5 мая 2015 года продлено Соглашение между Германским обществом по международному сотрудничеству (GIZ) с МОН РК на период с 1 апреля 2015г. по 31 марта 2018 г. В рамках проекта «Стратегический альянс в дуальном обучении в Республике Казахстан» ведется сотрудничество с германскими предприятиями: химический концерн Evonik Industries AG, крупнейший в мире производитель цемента, бетона и металлоконструкций Heidelberg Cement, а также мировые лидеры в производстве сельскохозяйственной техники CLAAS и John Deere. С 15-19 февраля 2016 г. на базе Усть-Каменогорского колледжа строительства запланирован ряд семинаров под руководством немецких экспертов [2].

На сегодняшний день в стране наблюдается нехватка квалифицированных специалистов, которые умеют работать на новом оборудовании и владеют новыми технологиями. По словам заместителя председателя Национальной палаты предпринимателей (НПП) Республики Казахстан «Атамекен» Нуржана Альтаева, был проведен опрос среди казахстанских предприятий НПП «Атамекен» совместно с Министерством здравоохранения и социального развития страны. Всего были опрошены представители более 5,5 тыс. предприятий. В результате была выявлена нехватка в 67 733 специалистах [4].

Дуальная система отвечает интересам всех участвующих в ней сторон – предприятий,

работников, государства. Для предприятия – это возможность подготовить для себя кадры, экономия на расходах по поиску и подбору работников, их переобучения и адаптации. Для молодых людей дуальное обучение – отличный шанс рано приобрести самостоятельность и легче адаптироваться к взрослой жизни. В безусловном выигрыше остается и государство, которое эффективно решает задачу подготовки квалифицированных кадров для своей экономики.

Для обеспечения качественной подготовки кадров, как показывает международный опыт, недостаточно получения теоретических знаний в учебных заведениях, которые в условиях инновационного развития страны необходимо постоянно обновлять. На предприятиях обучающие имеют возможность получать уроки от наставника и закреплять свои теоретические знания и психологически быть готовым к профессиональной деятельности.

При совместной работе образовательной сферы и предприятий есть возможность подготовки учебных программ, соответствующих требованиям рынка труда. Также очень важно в рамках программы «Дорожная карта дуального обучения» готовить кадры на основе необходимых для предприятий специальностей.

В связи с тем, что дуальная система образования внедряется в Казахстане с 2012 г., и если учитывать, что предприятия и образовательные учреждения работали до этого врмени обособленно, то, безусловно, возникают вопросы и проблемы в распределении учебных часов, места для обучения, финансирования. Но основная задача дуального обучения, дорожной карты дуального обучения – подготовка необходимых и готовых специалистов для предприятий, в целом для рынка труда.

Также очень важно совместное планирование выпуска специалистов для национальной экономики. Чтобы создать сбалансированный рынок труда, необходимо повышать престижность технических, инженерных, в целом дефицитных специальностей для рынка труда. Это помогло бы при выборе специальности выпускникам школ, лицеев.

Литература

1 Ирсалиев С., Култуманова А., Булдыбаев Т., Карбаева Г., Шаймуратова Ш., Ногайбаева Г., Кусиденова Г., Ибрашева А., Алямова З., Алпысбаева М., Манакова К.– Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования Республики Казахстан –Астана: АО «ИАЦ», 2015. – С.145-146.

2 http://www.nomad.su/?a=3-201601220017

3 https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5

4 Казанцева Т. Более восьмисот предприятий Казахстана участвуют в разработке дорожной карты по внедрению дуального обучения // Республиканская общественно-политическая газета «Литер».–30.09.2015.

5 http://liter.kz/ru/articles/show/12791-bolee_vosmisot_predpriyatii_kazahstana_uchastvuyut_v_razrabotke_dorozhnoi_karty_po_vnedreniyu_dualno

References

1 S.Irsaliev, A.Kultumanova, T.Buldybaev, G.Karbaeva, Sh.Shaimuratova, G.Nogaibaeva, G.Kusidenova, A.Ibrasheva, Z.Alyamova, M.Alpysbaeva, K.Manakova – Natsionalnyy doklad o sostoyanii i razvitii sistemy obrazovaniya Respubliki Kazakhstan – Astana: AO «IATS», 2015. – S.145-146

2 http://www.nomad.su/?a=3-201601220017

3 https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5

4 Tatyana Kazantseva. Bolee vosmisot predpriyatiy Kazakhstana uchastvuyut v razrabotke dorozhnoi karty po vnedreniyu dualnogo obucheniya// Respublikanskaya obshchestvenno-politicheskaya gazeta «Liter».–30.09.2015

5 http://liter.kz/ru/articles/show/12791-bolee_vosmisot_predpriyatii_kazahstana_uchastvuyut_v_razrabotke_dorozhnoi_karty_po_vnedreniyu_dualno

Jumambayev S.K.

The labor market and employment: analysis, development trend, modernization

The labor market in the countries that still have it in a form stage has not been studied thoroughly. And Kazakhstan, as one of those examples, is a reasonable pick for the research. The country is a prominent world market supplier of hydrocarbons. In various studies, the focus is primarily on the interaction of resource wealth and economic growth. Social problems mainly relate to income and wages of citizens, but the issues of employment and labor market remain uncovered. The decline in oil prices makes all the employment issues become more visible. It is obvious that the established mechanism of labor market regulation needs to be adjusted. There is always a search for effective ways of ensuring employment in modern conditions. It is necessary to realize the potential of the self-correcting mechanism of the market economy. This requires the construction of an effective system of collective-contractual regulation of labor relations.

Key words: Kazakhstan, the economy, labor market, employment, regulation of social and labor relations.

Жұмамбаев С.К.

Еңбек нарығы және жұмысбастылық: талдау, даму тренді, модернизациялау

Еңбек нарығы нарықтар қалыптасып жатқан елдерде жете зерттелмеген. Оның ішінде Қазақстан зерттеу объекті ретінде өзінің ерекшеліктерімен қызықты болып келеді. Әлемдік нарықты көмірсутекті шикізатпен елеулі жабдықтайтын ел болып келеді. Әр түрлі зерттеулерде басты акцент, ең алдымен, экономикалық өсімге ресурстық байлықтың әсер етуіне жасайды. Әлеуметтік мәселелер негізінен табыс пен азаматтардың еңбекақсына қатысты болады, ал жұмысбастылық пен еңбек нарығының қызметіне қатысты мәселелер жеткілікті деңгейде ашылмайды. Мұнайға баға төмендеумен байланысты жұмысбастылық мәселелері бәрінен бұрын алға шығуда. Еңбек нарығын реттеудегі қалыптасқан механизмін түзету керектігі айқындалуда. Заманауи жағдайында жұмыспен қамтамасыз етудің тиімді жолдары іздестіріліп жатыр. Нарық экономикасының өзін өзі түзету механизмінің әлеуетін іс жүзіне асыру қажет. Ол еңбек қатынастарын ұжымдық-келісімдік жолымен реттейтін пәрменді жүйені құруды талап етеді.

Түйін сөздер: Қазақстан, экономика, еңбек нарығы, жұмысбастылық, әлеуметтік пен еңбек қатынастарын реттеу.

Джумамбаев С.К.

Рынок труда и занятость: анализ, тренд развития, модернизация

Рынок труда в странах с формирующимися рынками изучен недостаточно. Среди них Казахстан интересен в качестве объекта изучения своими особенностями. Страна является заметным поставщиком углеводородного сырья на мировой рынок. В различных исследованиях акцент делается, прежде всего, на воздействии ресурсного богатства на экономический рост. Социальные проблемы в основном касаются доходов и заработной платы граждан, но вопросы занятости и функционирования рынка труда остаются недостаточно освещенными. В связи со снижением цен на нефть вопросы занятости выходят на первый план. Становится очевидным, что сложившийся механизм регулирования рынка труда нуждается в корректировке. Идет поиск эффективных путей обеспечения занятости в современных условиях. Необходимо реализовать потенциал, заложенный в механизме самокоррекции рыночной экономики. Это требует построения действенной системы коллективно-договорного регулирования трудовых отношений.

Ключевые слова: Казахстан, экономика, рынок труда, занятость, регулирование социальных и трудовых отношений.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 331.526

Jumambayev S.K.

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

THE LABOR MARKET AND EMPLOYMENT: ANALYSIS, DEVELOPMENT TREND, MODERNIZATION

The value of the employment problem

Problems of economic growth, macroeconomic indicators dynamics, as well as stock markets are traditionally what all studies made about in Kazakhstan. Due to present conditions there is a serious need for adjustments for the country on the base of highlighting social and labor issues. International Labour Organization (ILO) states, that "employment and decent work should be fully integrated into the international debate on development" [1]. There is a long-term threat of deterioration in employment that requires ideological turn from achieving economic growth no matter what to the development for the benefit of man.

The UN Human Development Report 2013 emphasizes that the success of unsaturated markets requires substantial investment in people with the widest guarantees of access for all people and "rapid" spread of high-quality employment [2].

In general, in Kazakhstan a new model of employment was formed with the formation of a market economy in the country, and with development of the private sector. On January 1, 2014 the share of registered legal entities with private ownership was almost 87%, while the number of people employed at those structures exceeded 67.6% [3].

Industry accents in employment shifted from manufacturing to service industries: at present agriculture, forestry and fisheries are occupied at 18.9%, industry and construction – 20.8%, services – 60.3%. The center of attraction of labor resources are trading and brokerage, finance, management and social sectors (due to the introduction of paid education and health services).

Changes in employment became market-orientated with such things like hidden unemployment, lack of labor rights protection in the informal sector, negligence of the legal requirements and conditions discussed in the contracts and others.

The economic recession experienced by Kazakhstan in conditions of falling oil prices, is likely to affect the deterioration of the situation on the labor market. Deterioration can be expressed in enhancing the instability of labor relations, the growth of low-quality labor force, the emergence of a new

type of labor relations called "precarization". At first glance, employment levels in the country have remained stable and even grown, but what are hidden behind them are unstable, low-paying jobs. Self-employment takes a major role here[4], the majority of self-employed is characterized by low unstable income, and lack of access to the public system of social protection. Many jobs do not bring professional satisfaction to individuals occupying them, as well as do not contribute to improve their skills, and to learn new ones. They are also characterized by lack of employment in terms of working hours.

Globalization and the introduction of new technologies can make a deterioration process even worse. Globalization and modern technology jeopardize the least competitive contingent of workforce in growing market economy, due to insufficient quality of the labor force [5].

It should also be understood that the high politic and socio-economic efficiency is explainable due to "low base" of development. As the country's development level is rising it is likely that in the near future Kazakhstan will encounter the resource, institutional and socio-psychological limitations.

Furthermore, a substantial increase in labor cost may lead to the rapid unemployment growth. In Kazakhstan, the labor costs are growing extremely fast, as you can see from Table 1.

Table 1 – The cost of labor per employee, tenge *

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cost of labor, tenge	243464	283350	327911	388023	466601	556695	710058
The index of the cost of labor to the previous year, %	85,9	116,4	115,7	118,3	120,3	119,3	127,5
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cost of labor, tenge	801727	877599	1 019 610	1185121	1329338	1 454 495	1 583 507,1
The index of the cost of labor to the previous year, %	112,9	109,4	116,2	116,2	112,2	109,4	108,9

* compiled on the basis of data [3,4].

However, it is still low compared to developed countries. It slows down the modernization of old-fashioned production, keeping old-needed jobs just in terms of pay, safety and health.

The labor market situation may be complicated by the possible structural changes caused by the internationalization of economic activity (the creation of the Eurasian Economic Union) and the country's accession to the World Trade Organization. This can threat not only to economic growth but also to the social and political stability.

An effective solution to the employment problem requires a deep analysis of the labor market: first, in terms of its compliance with the traditional theoretical concepts, and, second, to identify the characteristics of its operations for the last period of time. We will be able to draw our first conclusions about full-fledged development of labor market reform, and the formulation of adequate employment policies if we have that analysis.

Analysis of labor market realities, before and after 2000. There are two key indicators that are taken for analysis – working age employment rate (15-62) and the level (rate) of unemployment. In 1990s Kazakhstan's economy was experiencing an acute crisis, and unemployment became a reality. It showed up in the statistics of the country, by highlighting the levels of recorded unemployment rate and total (see Table 2).

The unemployment rate for the period of 1994-1999 increased consistently over the years from 7.5% to 13.5%, while the average annual unemployment rate was 11.62%, as well as the general average employment rate was at 58.7% for this period.

The dynamic growth of Kazakhstan economy from 2000 to 2007 (average annual GDP growth during this period was 10.0%) has a meaningful effect on the steady decline of unemployment rate. So the density of employment went to the opposite direction making up figures from 57.6% in 2000 to 65.3% in 2007.

Table 2 – Unemployment rates and employment rates in Kazakhstan,%

	1994-1999*	2000-2007*	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 IV quarter
Registered unemployment rate	2,84	1,68	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	-
Unemployment rate	11,62	8,98	6,6	6,6	5,8	5,4	5,3	5,2	5,0	5,0
Employment rate, as a percentage of the population aged 15 years and older	58,7	63,13	66,35	66,1	67,1	67,8	67,9	68,0	67,1	67,6

* the average annual value, calculated on the basis of data [6].

But low unemployment always goes with high inflation. Therefore, the inflation of annual consumer prices in 2000-2007 was at 8.8% (fluctuating between its minimum value of 6.4% and a maximum value of 18.8%). This was 1.2% lower than the average annual GDP growth by that time.

The global crisis of 2008-2009 has become a serious challenge for the country's economy. GDP growth fell sharply to 3.3% in 2008, and up to 1.2% in 2009. As a result, the growth rate of the employed population also fell and was at the level of 3.0% and 0.6% respectively. Although consumer price indexes remained high in 2008 and 2009: 109.5% and 106.2% respectively.

Thus, a relatively safe labor market position in Kazakhstan contrasted with other socio-economic characteristics. The main determinant of the labor market was the general economic trend. The dynamics of economic growth did not allow slowing down an employment rate and increasing unemployment. Employment growth in the pre-crisis period was significantly greater than it should have been as it can be seen from the traditional ratio of GDP and employment. On average, 1% of GDP growth caused 0.28% of employment growth. During the crisis of 2008-2009 only on 1% of GDP growth was 0.9% of employment growth in the first year, and 0.5% in the second, although it would have been logical to expect the opposite. This was possible due to the fact, that before the recession, companies were tending to have certain labor reserves that they can get rid of very easily, but were not doing that as were expecting a better market situation. These expectations, as we know, in this case were justified.

When making the labor market analysis it is very important taking into account not only the overall unemployment rate, but also its structure and duration for the individuals, especially for young people (see Table 3).

Table 3 – Indicators of youth and long-term unemployment in 2008-2015,%

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 IV quarter
Youth unemployment	7,4	6,7	5,2	4,6	3,9	3,9	3,8	4,5
Long-term unemployment	2,8	2,5	2,2	2,1	2,5	2,5	2,4	2,3
The average duration of unemployment, months	10	8,7	8,9	7,8	8,4	7,4	7,3	-

According to these indicators the situation in Kazakhstan is advantageous against the background of many OECD countries. [7] Relative prosperity in the labor market even in times of unfavorable economic conditions has been achieved through the active participation of the state in the implementation of employment programs.

Formation of the market economy and the dynamics of GDP

Table 1 gives an idea of how GDP in Kazakhstan varied in 1991-2014 years. During this period, there was a sharp drop in production, which was subsequently replaced by a period of dynamic and moderate GDP growth under the influence of various internal and external factors. We can identify four periods in the development of Kazakhstan's economy, as shown in Table 4.

Table 4 – Average annual GDP growth, in percentage *

	1991 – 1999	2000-2007	2008-2009	2010-2014	2015**
The Republic of Kazakhstan	- 5,0	10,0	2,2	4,5	1,2

*calculated on the basis of data [4,6].

**the annual growth rate

There was a decline between 1991 and 1999 and then a growth period in 2000-2007. In 2008-2009 the growth rate fell sharply due to the global economic crisis. Renewed growth of GDP in 2010-2014 was not as impressive as it was in 2000-2007. The average annual growth was only 4.5%, which also looked good against the background of the average growth rate in the OECD countries at the same time period [8].

Recent changes in the world hydrocarbons market make significant adjustments to the GDP of the country economy. The sharp decline in prices for the main export product – oil – is already beginning to affect the growth of GDP. Reducing the release means contraction of demand for labor. Therefore after a long phase of well-being Kazakhstan can experience a negative shock, the consequences of which will be the aggravation of employment problems.

The response (behavior) of employment to changes in GDP

The labor demand is always made on the demand for manufactured products, and the dynamics of the latter is translated into movement of the labor market indicators, which manifests itself in a variety of combinations of price (wages), quantity (number of employees) and time (hours worked).

Labor market model of Kazakhstan in 1990 was characterized by a quantitative adjustment: a sharp decline in GDP strongly affected employment situation. In 1999 the population has decreased by almost 21%, the unemployment rate reached a peak of 13.5%. Due to the sharp drop in production employment declined at such a rapid pace that society could not adequately respond to the ongoing processes. Many citizens lost their jobs and found themselves below the poverty line. The labor market has been severely deformed; employment and unemployment statistics did not reflect the true process.

Table 5 shows basic labor market parameters increase or decrease based on a 1% change in output before the crisis, during (2008-2009) and beyond. A positive sign means that both parameters (GDP and related indicators of the labor market) were moving in one direction, and negative – in opposite directions (see Table 5).

Table 5 – Changes in employment, wages, working time per unit of GDP changes *

Parameters of labor market	Employment			Nominal wages / Real wages			Working hours		
Periods	2000-2007	2008-2009	2010-2014	2000-2007	2008-2009	2010-2014	2000-2007	2008-2009	2010-2014
Average annual value	102,8	101,8	101,8	120,4 / 111,1	113,3 / 101,1	112,4 / 105,5	100,2*	98,9	100,7
The average annual value of GDP	10,0	2,2	4,5	10,0	2,2	4,5	10,0	2,2	4,5
The change per unit change in GDP	0,28	0,82	0,4	2,04 / 1,11	6,04 / 0,50	2,76 / 1,22	0,02	- 0,50	0,16

*calculated on the basis of data [4].

As it can be seen from Table 5, time response during the crisis to a 1% change in GDP was significantly weaker than the employment rates and nominal wages. In the pre-crisis period elasticity of nominal wages and employment with respect to GDP growth also differed significantly, but the reaction of real wages was lower than that of employment. During the crisis (2008-2009) increased flexibility of working hours changed its sign to the negative (-0.50), and employment elasticity increased to 0.82. The response of working time was more than adequate to the dynamics of GDP, than the reaction of wages and employment.

In the crisis years, real wages and working time generally followed the dynamics of GDP. Real wages were the most strongly affected. The elasticity of real wages before the crisis was 1.11 and weakened in the crisis year to 0.50, but later it became high again (1.22). Employment reaction looks quite weak in this period, but the employment growth is only slightly behind the pace of GDP growth.

Thus, during the period of 2008-2009 recession nominal wages in Kazakhstan rushed up, and real wages, to some extent, kept a downward motion path. The economic downturn, observed in almost all countries, caused ambiguous effect on the change in real wages, increasing differences in their dynamics and the "response" to the crisis. In OECD countries the crisis and decline in GDP was not accompanied by a decrease in wages, as it was mainly dominated by quantitative adjustment in the face of reducing employment, and temporary adjustment with the reduction of working time.

The background real wage growth contributed to the GDP contraction, first of all, because of the high prices of exported raw materials, particularly oil. Its role was played by the active intervention of the state in order to avoid mass layoffs. However, strict measures by the employment protection cause a mixed assessment of the state of the labor market adjustment, which prevails over the price adjustment. We can say that Kazakhstan's model is not the most important problem of employment sensitivity to economic dynamics but consequences affecting social spending are.

Currently, the vast majority of experts predict a prolonged crisis for the oil-producing countries. Under these conditions, soon there will be sufficiently resourced active employment policies and new jobs openings. Kazakhstan model, dependent on funding and budget expenditures is very basic. Kazakhstan still has considerable financial strength, but can be changed dramatically, and the implementation of significant spending on employment can be very problematic situation over some time.

Other factors affecting the dynamics of employment

Dynamics of GDP is not the only factor affecting the labor market. There are some other important factors:

1. The sectoral structure of the economy. Industry is usually very sensitive to fluctuations in market conditions including housing, manufacturing, the mining industry and financial intermediation. Our analysis results of an each sector dynamics impact on employment are presented in Table 6.

Table 6 – Indicators of employment elasticity of economic activity

	2000-2007*	2008-2009*	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014*
The economy as a whole	0,23	0,82	0,37	0,31	0,50	0,12	0,15	0,25
mining	- 0,19	0,13	-0,12	6,70	22,0	3,27	-60,7	3,70
constructing	1,01	-2,82	1,42	2,79	1,58	0,69	0,59	1,27
manufacturing	0,15	-1,04	0,29	-0,54	0,17	0,42	-0,22	-0,06
Financial and insurance	0,42	-0,82	-0,37	19,7	1,40	-0,04	8,91	4,96
agriculture	1,50	-0,44	-0,01	-0,16	0,06	-0,39	-28,2	-9,86

*average annual value

The data in Table 6 was obtained in the industry occurred differences in the ratio of output and employment.

Thus, the average annual increase in output in the mining sector from 2000 to 2007 was 10.4%,

the average annual employment reduction – 2.0%. In 2008 employment grew by 103.5%. But in 2009 and 2010 rate of employment in the sector fell drastically, that decline was respectively 2.4% and 0.9%. Average annual growth of output in the post-crisis period was 3.3%, but the average annual employment growth made up 8.5%.

These figures indicate a significant lag time between the start of the industry recovery and the increase of employment in it. Despite the insignificant proportion of people employed in the mining industry and in total, the growth in employment in recent years on almost 56 thousand people reduced the level of unemployment in the country. The share of the construction industry in Kazakhstan's GDP grew in 2000-2007 from 5.8% to 12.6%. For the second half of 2007 construction industry showed the first signs of the coming crisis, and it is way stronger comparing to others. Since 2008, its share has been steadily falling, and reached 6.9% in 2013. In contrast, employment in it during this period increased from 6.98% to 7.7%. This is a rather paradoxical phenomenon, the explanation of which you will find later below.

It is known that in the developed countries the manufacturing industry is very sensitive to fluctuations in economic conditions. In Kazakhstan this dependence is manifested peculiar: there was a surge of growth in output in 2008, but there was also a decline of 2.9% next year. In 2008 employment growth was practically not observed, but in the following year, the decline was 5.2%.

In the post-crisis period of five years the average annual output grew on 5.5%, with a significant reduction in the rate of growth in the past two years. Reduced employment over this period was 0.3%. The low sensitivity of employment to the dynamics of production in the manufacturing sector can be attributed to the labor productivity growth in the industry.

Typically, the financial service sector was slightly affected by the crisis. It expanded rapidly in the pre-crisis period. During the crisis, the volume of financial services decreased by 1.3% in 2008 and 4.9% in 2009, which however did not result in reduction of employment, indeed there has been a marked increase in the number of people employed in this sector. In the post-crisis period the average annual growth rate and the volume of services and employment in the sector could not be restored to its former dimensions.

2. Continuous recession. The longer the period of low market conditions, the greater the loss of jobs it can cause. During the long period of low conditions for employment, employed population in Kazakhstan decreased from 7,716,200 in 1991 to 6,105,400 people in 1999, it decreased by almost 21%. In 2008-2009 the recession was short-lived, and it did not violate the general increase in the number of employed people.

3. Labor productivity. If productivity does not decrease in low conditions, or even increase, it will be accompanied by a reduction in employment and increase in unemployment. In Kazakhstan, the average annual labor productivity growth for the periods were as follows:

Table 7 – Annual average productivity growth, in percentage*

	2000-2007	2008-2009	2010-2014
The economy as a whole	7,5	0,4	4,4
Constructing	- 0,01	- 0,4	- 0,01
Manufacturing industry	9,2	4,8	5,3
Mining industry	- 0,58	3,4	- 0,57
Financial and insurance activities	- 0,1	- 0,14	- 0,1
Agriculture	- 0,02	5,3	8,2

The data in Table 7 gives us an answer to the previous question: why, despite the increase in the volume of construction works and services, does employment in the construction grow, but financial and insurance activities decrease at the same time. Interestingly that in the US one of the main reasons for the disproportionate increase in unemployment compared with the fall in GDP was improvement associated with increased competition and widespread use of new technologies in all spheres of the national economy.

4. The rigidity degree of labor market regulation. The degree of labor market regulation influences on the choice by way of adaptation to the crisis: a reduction of working hours, reduced productivity or reduce headcount. As has been revealed, reduction of wages is only method, which company is ready to use in extreme difficulties. The reduction of working time softens the impact of the crisis during the recession, but it can slow its absorption during lifting. It must been said, that in contrast to the Kazakh practice, American companies do not resort to artificially maintain the number of employees (labor hoarding), during the recession they characterized by another «offensive» policy for employees (aggressive labor shedding), and that was the reason for the high unemployment rate in USA. Layoffs thus perceived as evidence of the efficiency of management and not as a result of the financial and economic difficulties. This policy has proved its effectiveness: in the USA today with a positive economic growth rate of unemployment is 4.9% [9].

5. The level of economic activity of the population. In Kazakhstan during the crisis (2008-2009 gg.), the level of economic activity of the population (respectively 71.1 and 70.7%) was even slightly higher than in previous years, but it did not affect the increase in the unemployment rate. Raising the population's economic activity had continued in subsequent years, and the unemployment rate continued to decline. The explanation also lies in the active social policy of the state.

6. Regional disparities. Backward regions complicate the development of the country, they are characterized by greater severity of employment problems. In Kazakhstan, due to a migration, there is an intensive mobility of labor from backward regions to dynamic regions and towns. Therefore, there is no sharp contrast in unemployment rates between regions.

7. Long-term unemployment. In recent years, long-term unemployment and its average duration is small in Kazakhstan. In 2014, long-term unemployment was only 2.4%, and its duration – 7,3 months. However, it occurs when an unemployed person can not quickly find a vacant place. The reasons, that make it difficult and elongate looking for work, are especially mismatches between the applicant and the employer's requests, which always exist. But in times of recession, it may acquire acute.

Thus, the employment dynamics in Kazakhstan depends on many variables. There are considered the ones that have the greatest impact on the labor market. The results of the analysis allow to state that the unemployment rate, and respectively employment, is the result of the impact of cyclical factors, they vary in accordance with the dynamics of economic growth, albeit with a certain lag time.

Regulation of employment in a changing environment

Intertwined, mutual complement and strengthen the processes, developing at the national and global level, largely explain the depth and diversity of employment problems in Kazakhstan. In conditions of low oil prices it is important that the labor market has contributed to workers to adapt to changing conditions, become flexible, dynamic and continuously optimized the structure of employment. It is necessary to aim the most of the instruments on the labor market to employment`s restructure. We must resolutely abandon the maintenance of old inefficient jobs policy. It is necessary to get rid of phobias associated with an increase in the official unemployment rate.

The active participation of the state as a sponsor of the relevant projects destined to its social policy. The Government of Kazakhstan adheres to keynesian theory, from the very beginning of the reforms the government has sought to support demand through growth of budget expenditures. In order to maintain employment it was promoted the realization of investments using discretionary fiscal policy. Public expenditures were directed to subsidize new jobs and public works. There were allocated significant funds on the employment programs of the national budget. This feature of Kazakhstan's model of regulation of the labor market continues to persist. Currently, the Government developed and implemented "Employment Roadmap 2020" [10].

However, active state intervention in the labor sphere in order to achieve full employment, accompanied by high inflation. Inflation expectations of people additionally lead to an increase in salary, product prices, interest rates. This raises doubts about the effectiveness of discretionary policies, besides the economic possibilities of the state are not unlimited. All this is pushing the idea of a more complete use of self-correction mechanism features of the market economy, which provides an efficient allocation and usage of labor resources. In such circumstances in order to maintain employment and to achieve the required level of profitability, the firm may resort to a reduction in wages. Tensions in the labor market may increase due to the nature of the mechanism of wage changes. Wages above the level of economically justified (warranted wage) reduces equilibrium employment and, accordingly, unemployment increases. The most important condition for the withdrawal of the current

challenges is to diversify the economy. Government is trying to implement the restructuring of the economy structure through the implementation of the State Program of Forced Industrial-Innovative Development (SPAIID) [11]. The objective of SPAIID is to establish innovative economy in the country by overcoming the technological gap with the developed countries. The successful solution of this problem involves the emergence of new types of skilled labor. The withering away of the old, non-productive jobs and skills shortages can lead to excess levels of unemployment over the newly created jobs. In this regard, one should not underestimate the risk of a possible conversion of cyclical unemployment into structural unemployment. And then it will be necessary a serious deliberate government intervention. The state in order to maintain political stability has been forced to intervene and to develop adequate conditions prevailing labor market regulation rules, and labor relations. In critical conditions of market economy there was the forced nationalization of social risks. Employers have shifted much of his responsibility on the shoulders of the state. Employers and trade unions, as the classical side of social and labor relations, has not reached the proper degree of maturity. In the current conditions, the transition from "providing" and supportive social policies to active, boosting the individual responsibility of the people, politics becomes an urgent task. The new Labour Code of the Republic of Kazakhstan [13] made the first steps to overcome the regulatory lag of labor market regulations on the dynamic needs of modern industry. The withdrawal of the state from a hard impact on the social and labor relations, constructing an effective system of collective-contractual regulation should strengthen trade union structures. They have to be real representatives of the interests of employees in the pursuit of their social and labor rights. Despite the multidimensional phenomenon of employment and labor relations between main contractors – employees and employers – are ....

References

1 http://www.ilo.ru

2 Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. – http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf

3 Kazahstan v 2014 godu/Statisticheskij ezhegodnik. – Astana, 2015.

4 The official statistical information – http://stat.gov.kz/faces/mobileHomePage?_afrLoop=27329928703875347#%40%3F_afrLoop%3D27329928703875347%26_adf.ctrl-state%3D159qip93kg_17

5 The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution January 2016 – http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_Jobs.pdf

6 Kazahstan v cifrah 1991-2008/ Statisticheskij sbornik. – Astana, 2009.

7 http://ec.europa.eu/eurostat/web/labour-market/statistics-illustrated.

8 http://ec.europa.eu/eurostat/web/euro-indicators/data/euro-indicators-tables.

9 United States Unemployment Rate. – http://www.tradingeconomics.com/united-states/unemployment-rate

10 Dorozhnaja karta zanjatosti 2020. – https://dkz.mzsr.gov.kz/ru/node/8.

11 Gosudarstvennaja programma industrial'no-innovacionnogo razvitija Respubliki Kazahstan na 2015 – 2019 gody. – http://www.mid.gov.kz/ru/pages/gosudarstvennaya-programma-industrialno-innovacionnogo-razvitiya-respubliki-kazahstan-na-2015.

12 Trudovoj kodeks Respubliki Kazahstan 2016 (ot 23 nojabrja 2015 goda № 414-V). – http://www.fprk.kz/ru/node/1580.

Daulyeva G.R.

Economic features of functioning of educational services' market

The field of education today an independent subject of market relations, the article analyzes the economic features of its functioning. The development of market relations in the sphere of education in comparison with other sectors of the economy is limited. The author explains this situation by three major restrictions. In real life, main role in social systems goes not to purposes, but to values; that is purposive-rational behavior does not dominate, but value-oriented behavior does. The differences between the value-oriented and purposive-rational behaviors are a multiplicity of optimality criterion, their contradictions and competition. Specific features of education system show "immature" type of education market (information asymmetry, lack of competition, positive externalities). Hereditament of educational services (an effect after a while) also defines approaches for evaluating the quality of education, which should be taken into account in the education sector modernization.

Key words: market of educational services; value-oriented system; "Bounded rational" behavior; hereditament of educational services; asymmetry of information.

Даулиева Ғ.Р.

Білім беру қызметі рыногының қызмет етуіндегі экономикалық ерекшеліктер

Мақалада білім беру саласының нарықтық қатынастардың дербес тұлғасы ретіндегі қалыптасуы, оның қызмет етуіндегі экономикалық ерекшеліктері талданған. Білім беру саласында экономиканың басқа салаларымен салыстырғанда нарықтық қатынастардың дамуы тар, шектелген сипатта. Аталған жағдайды автор үш түрлі шектемелер арқылы нақтылауға талпыныс жасаған. Нақты өмірде әлеуметтік жүйелерде мақсат емес, керісінше, құндылықтар жүйесі жетекшілік етеді; яғни мақсатты рационалды мінез-құлықтан гөрі құндылықтарға бағытталған мінез-құлық басым. Құндылықты бағытталған мінез-құлықтың мақсатты бағытталған мінез-құлықтан айырмашылығы оптималдық критерийлерінің көптігі, олардың қарама-қайшылығы және бәсекелестігінде. Білім беру саласының өзіндік ерекшеліктері де аталған қызмет рыногының «жетілмеген» рынок сипатын тереңдетеді (ақпарат асиметриясы, бәсекенің жеткіліксіздігі, оң сыртқы әсерлер). Білім беру қызметінің эридитарлығы (әсерінің біраз уақыттан соң көрінуі) оның сапасын бағалаудағы ерекшеліктерге әкеледі. Білім беру саласындағы жаңғыртуларды нәтижелі жүргізуде осы ерекшеліктерді ескеру қажеттігі туындайды.

Түйін сөздер: білім беру қызметі нарығы; құндылыққа бағытталған жүйе; «шектелген рационалды» мінез құлық; білім беру қызметінің эридитарлығы; ақпарат асимметриясы.

Даулиева Г.Р.

Экономические особенности функционирования рынка образовательных услуг

Сфера образования сегодня выступает как самостоятельный субъект рыночных отношений, в статье проанализированы экономические особенности его функционирования. Развитие рыночных отношений в сфере образования по сравнению с другими секторами экономики носит ограниченный характер. Данную ситуацию автор объясняет тремя основными ограничениями. В реальной жизни в социальных системах ведущим является не цель, а ценности; то есть преобладает не целеориентированное рациональное поведение, а ценностно-ориентированное поведение. Отличие ценностно-ориентированного поведения от целеориентированного заключается в множественности критериев оптимальности, их противоречий и конкурентности. Специфические особенности сферы образования углубляют «несовершенный» характер рынка образовательных услуг (асимметрия информации, несовершенная конкуренция, положительные внешние эффекты). Эридитарность образовательных услуг (отсроченность эффекта) также определяет подходы к оценке качества образования, которые нужно учитывать при модернизации сферы образования.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, ценностно-ориентированная система, «ограниченное рациональное» поведение, эридитарность образовательных услуг, асимметрия информации.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 330.123.6.

Daulyeva G.R.

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

ECONOMIC FEATURES OF FUNCTIONING OF EDUCATIONAL SERVICES' MARKET

Parties of market reforms are special form of market, covered by seller or consumer type of economic relations. It has led to creation of the market of educational services. Consequently, the market reforms have led to change the market relations in the field of education as a social institution, which want to become an independent entity, and which can be added to a system of public relations.

Nevertheless, in our opinion, in the field of education compared to other sectors of the economy, the development of market relations exists in narrow and limited character. In this case, we try determine it by three different restrictions.

Firstly, the scope of the spread of market relations in the field of education is limited to the principle of free education's guaranteed level of social consumption. This principle comes into existence by realization of self-education as a human right. Human rights of getting education are provided by the formation of the social and economic conditions.

In addition, educational activities carried out within the framework of the guaranteed minimum human right to education as guaranteed by the implementation of social education principle of free charging are not focused on commercial criteria.

The second constraint is not goal-oriented system of education, conversely, there is a value-oriented nature of the system. Most of the micro and macro-economic models and economic relations with persons of their economic behavior are based on the conclusion that seeks to target optimization. Thus, the individual customer tries to maximize the individual profit, and also the firm (manufacturer) tries to maximize profits. Such behavior has the rational-targeted character.

In real life, in the social systems the main role goes to values rather than purpose; it means that the purposive-rational behavior has less importance than the value- oriented behavior. Value-oriented behavior targets behavioral criteria for optimum contrast to the abundance of their tensions and competition. Such behavior like "bounded rationality" can be described in the context.

The term, which called in the sociology tradition of Weber-Parsons, shows that real entities have link with emotional impulses and traditions, rituals, which have mixed criteria. In the tradition of microeconomics this term means making decisions without

strong extremums, changing to satisfaction model of axiomatic behavior's deviation in the term of optimization. Moreover, it is not the irrationality of entities in economic theory, conversely, it is the economic dynamic.

Thirdly, the economic characteristics of the sector (labor, tools, and the nature of the subject of labor, technology, the nature of the product, the cost of production and the degree of development of relations cases, the results of economic production flow characteristics, etc.) show it limitations as the object of market relations.

Hereditament of educational activities (an effect after a while) will lead to the evaluation of the quality of its features. In general, the quality of educational services in any other sector, such as the quality of the product is two-sided:

On the one hand, it is an industrial substance, which means the objective features of the quality, on the basis of the sphere of education with material and technical equipment, staff support, financing, training methods, forms, content, etc. i.e. the conditions and factors of production;

On the other hand, the subjective assessment of consumer substance of the quality of educational services.

However, in our view, the assessment of the quality of producers and consumers of educational services may not be the last instance. Due to the quality of education as a public good, civil society and development of household and persons with high professional competence shall be determined in accordance with the needs and maltreating. This versatility is one of the reasons, which decreases the level market relations in this sector.

The owner is changed as a result of the purchase and sale of material benefits, but it does not change the features of the product, also as a result of the purchase and sale of educational services the seller will lose ownership formally, but consumer does not have the right to ownership. In other words, the inability of education material won't get the property rights. It will be very valuable in this stage of development that the product flow limits affect to the market relations.

Also in this area a priority for state intervention as a consumer and producer, limited possibility of consumer choice (dependence on financial opportunities, regional characteristics, demographic situation, market, labor market, social value system), the production of educational activities in the process of economic, social and political, humanitarian processes interrupt to the development of market relations.

Specific features of education market show the "immature" type of the services market (lack of competition, asymmetry of information, positive externalities). In this situation, we will try to show all the cases of the common market through the analysis.

Freedom of consumer and producer in the current market means an inviolable fundamental right. This situation, in our opinion, is limited in the educational market. Surely, education for adults (universities, postgraduate education, retraining of specialists, etc.), who can make decisions by themselves, the freedom of the consumer can give all possibilities, but for youth education, especially consumption and purchase of educational services, we can find that there is a conditional freedom of consumer.

Competition is the one of the driving forces of improving the effectiveness of economic activity in all markets. Consumers, in the context of competition, are not limited in the educational market, because any individual consumes any educational activity. Therefore, these market segments only by type of education service.

Producers, in the context of competition, have monopoly or oligopoly type of the supply side of educational services market due to the high cost of production. Moreover, competition in the market mainly is based on non-price approaches.

Educational service is very expensive, because it is produced by a highly skilled labor, modern educational and laboratory equipment, and technology in the global communication system. The educational services, which are getting more and more expensive, have the certain regularity in the all levels of ODE. "Price reduction" of education directly leads to a decrease in the quality (for example, the fullness of classes, unskilled teachers, etc.)" / 2 /.

The criteria of reducing the price by increasing the productivity of other labor markets is not a characteristic of this market. In contrast, consumers in the market, who are "receiving the quality" (F. Cotler terminology), are in accordance with the price increase. Moreover, identifying public labor costs on the basis of the average cost in the competition within the industry and basic pricing are the difficult problems.

Criteria for the freedom of getting market information, which based on the elements of the market mechanism has the own specificity. The freedom of information from the producer depends on the pricing of educational services. If the cost of production per unit of the product in other markets

of the educational services is established on the basis of quantitative calculation, similar problems will occur in education. In most cases, the market price does not show the entire production costs of educational services.

Uncertainty of the final result and the quality of the educational process complicates the choice of the consumer. The consumer does not buy a pre-produced product, on the contrary, the producer and consumer make an agreement to work together in the future, and its outcome cannot be determined exactly. Pupils or students will not be able to assess the content of the training programs by themselves. Therefore, the decision of selecting a certain educational institution is usually done by adults. However, in the case of current "fast" and "floating" social development every new generation will come to the very different life comparing with the previous generation. Accordingly, teaching methods and programs are changing "fast", so, many parents are unable to assess the education market trends.

One of the significant features of the market – priority of "incapacity" of the market related to the asymmetry of information. The emergence of new types of services and institutions of education, educational institutions and educational actions is still an exception in the case of the lack of reliable methods for evaluating the quality of the item to weaken the position of the consumers.

Analysis of the article in the framework of the development of the educational market, which determined by the features of the functioning of this industry and economic features, demonstrates the significant impact. Therefore, there is a need to take into account the specifics of this successful educational reforms, when education wants to increase its "marketing".

References

1 Sajmon G. Nauki ob iskusstvennom: Per. s angl. – M.: Mir,1972. – 148 s.

2 Zhil'tsov E.N., Voskolovich N.A., Yenikeyeva S.D. Public Economics // Catalog curriculum Economics Faculty of Moscow State University in the direction of management. – TEIS M., 2009. – P. 300-306.

3 Economy and management of social sphere. Textbook. Chapter 1; 3 / Ed. E.V. Egorova, E.N. Zhiltsova. – Publishing and Trading Corporation «Dashkov and K». – M., 2015. – P. 13-45; P. 74-112.

4 Dyatlov S., Selisheva T., Dyadechko O. Structural transformation of the social sphere in the information economy // Economics of Education. – №2. – 2015. – P. 27-36.

Литература

1 Саймон Г. Науки об искусственном. Пер. с англ. М, Мир,1972-148с.

2 Жильцов Е.Н., Восколович Н.А., Еникеева С.Д. Экономика общественного сектора // Каталог учебных программ экономического факультета МГУ по направлению Менеджмент. – ТЕИС Москва, 2009. – С. 300–306.

3 Экономика и управление социальной сферой. Учебник. Глава 1; 3. / Под ред. Е.В. Егорова, Е.Н. Жильцова. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», г. Москва, 2015. – С. 13–45.; С. 74-112

4 Дятлов С.А., Селищева Т.А., Дядечко О.В. Структурная трансформация социальной сферы в информационной экономике //Экономика образования. – №2. – 2015. – С. 27-36

Садыкова С.Т.

Фондовый рынок РК для частного инвестора в рамках IPO

В условиях рыночной экономики фондовый рынок и фондовая биржа – это основные механизмы, предназначенные для перераспределения денежных накоплений. Во-первых, фондовый рынок обеспечивает процесс воспроизводства капитала. Во-вторых, благодаря продаже ценных бумаг на фондовом рынке мобилизуются и концентрируются свободные денежные капиталы и накопления. В-третьих, при покупке государственных ценных бумаг и ценных бумаг хозяйственных организаций происходит их инвестирование. И наконец, благодаря фондовым рынкам акций обеспечивается высокий уровень ликвидности вложений в ценные бумаги. Программа «Народное IPO» разработана и реализуется АО «ФНБ «Самрук-Казына» и Министерством экономического развития и торговли Республики Казахстан по поручению Президента Республики Казахстан.

IPO (от английского Initial Public Offering) – первоначальное публичное предложение акций той или иной компании для продажи. При этом слово «первоначальное» предполагает, что компания выводит свои акции на биржу впервые. Приставка “народное” означает, что при таком IPO акции, выставляемые для продажи, предлагаются, в первую очередь, населению страны, где оперируют компании-эмитенты. Как правило, при народном IPO для продажи выставляются предприятия, в которых государство владеет полным или контрольным пакетом акций.

Ключевые слова: фондовая биржа, фондовый рынок, срочный рынок, деривативы, ценная бумага, акция.

Sadykova S.T.

Fund market of PK for a private investor within the framework IPO

IPO (Initial Public Offering) is an initial public offering of a share of certain company for sale. Whereas the word “initial” assumes that the company brings its shares out to the stock market for the first time.

The prefix “public” means that with this IPO the shares set out for sale are first offered to the population of the country where the issuing companies operate. As a rule, with the public IPO the enterprises where the government owns full or controlling stock of shares are brought for sale.

The “Public IPO” program is developed and implemented by JSC “FNW “Samruk-Kazyna” and the Ministry of Economic development and trade of the Republic of Kazakhstan under instruction of the Republic of Kazakhstan President Nursultan Abishevich Nazarbaev.

The public IPO shall give impact to the further development of the stock market in the country, it shall allow to diversify and multiply the population’s savings, create culture of investing in stock market among the Kazakhstan citizens, as well as enhance the transparence and efficiency of the largest domestic companies.

The public IPO helps develop the stock market. By providing the population with an opportunity to purchase shares of leading companies the government expands the circle of investors. The growing demand for shares leads to the growth of their liquidity which in turn has positive influence onto the stock market development

Key words: Fund market, fund exchange, urgent market, derivates, security paper, action.

Садыкова С.Т.

ҚР қор нарығы IPO шеңберіндегі жеке инвестор үшін

IPO (ағылшын тілінен Initial Public Offering) – қандай да бір компанияның акцияларын бастапқы қоғамдық сатуға ұсынысы. Бұл жағдайда «бастапқы» сөзі компанияның өзінің акцияларын биржаға алғашқы рет шығарып отырғандығын білдіреді. «Халықтық» деген қосымшасы бұндай IPO жағдайында сатуға шығаратын акциялардың ең алдымен эмитент – компаниялар қызмет ететін елдің тұрғындарына ұсынылатындығын білдіреді. Әдетте, халықтық IPO жағдайында сатуға акцияларының толық немесе бақылау пакетін мемлекет иеленетін кәсіпорындар шығарылады.

Халықтық IPO елдегі бағалы қағаздар нарығының әрі қарай дамуына түрткі болып, халықтың жинаған қаражаттарын көбейтуге және диверсификациялауға, қазақстандықтар арасында бағалы қағаздарға инвестициялау мәдениетін құруға, ірі отандық компаниялардың тиімділігі мен айқындығын арттыруға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: қор биржасы, қор нарығы, деривативы, бағалы қағаз, акция.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.761

Садыкова С.Т.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: saule_s71@mail.ru

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РК ДЛЯ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА В РАМКАХ IPO

«Стратегические просчеты невозможно компенсировать тактическими успехами»

Карл Фон Клаузевиц

Как известно, основная цель развития фондового рынка РК как кровеносной системы современной экономики – содействовать эффективному социально-экономическому развитию страны, финансовой стабилизации, экономическому росту на основе активизации работы всех субъектов рыночной экономики и физических лиц.

При развитии бизнеса в определенный момент времени необходимы инвестиции с целью достижения стратегических целей. В современной экономической системе есть «инструмент», требующий дальнейшего развития (независимо хотим ли мы этого или не хотим), при помощи которого инвесторы могут вкладывать денежные средства в те компании, которые наиболее эффективны и перспективны.

Проблемы становления, функционирования и развития фондового рынка и ценных бумаг в Республике Казахстан рассматриваются в работах таких экономистов, как Нурсеитов А.Ш., Адамбекова А.А., Жатканбаева Е.Б., Агальцова С., Саханова А.Н., Исингарина Ж.С., Коржова Н.А. и др.

Если в 90-х годах фондовый рынок РК был механизмом перераспределения собственности, то вначале 2000-х он начал выполнять функцию привлечения инвестиций в экономику за счет институционных инвесторов, НПФ, банков и в определенный период за счет паевых инвестиционных фондов, к 2003 году рынок ценных бумаг Казахстана считался сформированным теоретически, но в современный период стало понятно, что старая система себя изжила и требуется новый путь развития рынка ценных бумаг.

С 2007 года Правительство РК приступило к реализации очередной масштабной программы развития фондового рынка страны KASE (Kazakhstan Stock Exchange) до 2011 года. Тогда же была утверждена Программа повышения инвестиционной культуры и грамотности населения Республики Казахстан на 2007-2011 годы. Положительным моментом в развитии рынка

ценных бумаг стало решение Правительства РК о выводе ценных бумаг национальных компаний на фондовый рынок.

Также важна финансовая грамотность населения, повышение интереса к финансовым инструментам, но важной установкой, препятствующей развитию финансовой активности граждан, является их недоверие к финансовым институтам из-за низкой ликвидности акций и некое неадекватное сравнение фондовой биржи с казино.

Значимость фондового рынка определяется прежде всего следующими ее основными функциями: 1) мобилизацией и концентрацией свободных денежных капиталов и накоплений; 2) инвестированием государства и иных хозяйственных субъектов посредством покупки ценных бумаг; 3) обеспечением высокого уровня ликвидности вложений в ценные бумаги.

Основным индикатором такого рынка является фондовый индекс (индекс KASE), который определяет усредненное значение изменения цен на акции. Изменение данного индекса показывает, как изменились цены на акции наиболее успешных компаний (отраслей), входящих в его состав и оценивает состояние рынка или какого-либо сегмента отрасли. Нестабильная экономическая ситуация может привести к увеличению спекулятивного давления и большое количество мелких инвесторов будут преследовать цель спекулятивной прибыли, что отрицательно в целом влияет на результаты деятельности фондового рынка.

«Сегодня интерес инвесторов сосредоточен на девяти ценных бумагах, которые обращаются на KASE. Причем, самые ликвидные из них – это акции АО «КазТрансОйл» и акции АО «KEGOC», которые появились благодаря программе «Народное IPO». А затем располагаются бумаги АО «Народный сберегательный банк Казахстана», АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз», АО «Казахтелеком», АО «Кселл», KAZ Minerals PLC, АО «Банк ЦентрКредит» и АО «Казкоммерцбанк»» [3]

Заместитель Председателя Правления АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE) Андрей Цалюк предлагает начинающим инвесторам для долговременных инвестиций акции, стоимость которых в наименьшей степени зависит от конъюнктуры мировых рынков, и при этом акции характеризуются достаточно большой дивидендной доходностью. Типичными представителями таких акций являются участники Народного IPO – простые акции АО «КазТрансОйл» и АО «KEGOC».

«В последнее время внимание розничных инвесторов пытаются обратить на корпоративные облигации как альтернативу банковским депозитам. Достаточно заметить, что риски наших банков в ряде случаев выгоднее покупать именно в виде облигаций, особенно международных, выпущенных в долларах. Здесь доходность может превышать доходность депозитов банка – эмитента в той же валюте в два и более раз. Наиболее популярны здесь ближайшие к погашению выпуски Казкома. Я не буду оспаривать целесообразность такого подхода. Но инвестор должен всегда понимать, что выход из таких бумаг до погашения будет затруднен ввиду крайне низкой их ликвидности на местном рынке. Так что лучше оставаться в облигациях до погашения эмитентом», – говорит А. Цалюк. В таблице 1 представим агрегированные данные финансовой отчётности KASE.

Таблица 1 – Данные по финансовой отчетности KASE на 1 января 2016 г. (тыс.тг.) [3]

		На конец отчетного периода		На конец предыдущего года
Активы		8 516 916		5 677 356
Собственный капитал		2 191 895		385 278
Обязательства		6 325 021		5 292 078
	За отчетный период	За период с начала текущего года (с нарастающим итогом)	За аналогичный период предыдущего года	За аналогичный период с начала предыдущего года (с нарастающим итогом)
Чистая прибыль	-5 236	1 060 144	283 873	667 652

Источник: http://www.kase.kz/

Как видим, чистая прибыль находится в отрицательной зоне в отчетном периоде, но тенденция далее положительная с учетом нарастающего эффекта. На Казахстанской фондовой бирже проводятся торги по нескольким видам ценных бумаг: это государственные акции, корпоративные облигации и фьючерсы.

По инструментам срочного рынка, а именно деривативам, опционам сделок нет, и это направление необходимо развивать.

Наибольший объем, а это 80% оборота акций, приходится на разовые и крупные сделки. Рынок акций по итогам прошлого года вырос на 48%, в том числе и благодаря размещению KEGOC. А количество инвесторов, имеющих опыт работы на бирже, то есть совершивших хотя бы одну сделку, удвоился – до 100 тыс. счетов инвесторов

В период девальвации в Казахстане и спада на российском рынке из-за волны санкций и других обстоятельств, ставки на бирже в течение года были волатильными, но сильных спадов торгов не наблюдалось, но существовала проблема с тенговой ликвидностью.

Генеральный директор Cbonds Congress Сергей Лялин на VIII Казахстанском финансовом форуме, организованном российской компанией Cbonds Congress 14 марта 2013 года отмечал, что фондовый рынок страны тогда еще упал на 20%. Но повод для оптимизма – это выход на IPO компаний, которых можно назвать достаточно успешными, так как они имеют положительную динамику. Например, в отличие от KEGOC, акции «Кселл» оказались в нисходящем тренде. Если ранее они падали из-за девальвационных ожиданий, то начиная с этого года к этому добавился отток абонентов. Участники народного IPO могут также заработать на акциях KEGOC. Российские трейдеры советуют вкладывать в фондовый индекс, т.к. он имеет тенденцию роста на долгосрочный период, но казахстанский Индекс KASE, как видим на рисунке 1, пока имеет нестабильную тенденцию.

Рисунок 1 – Динамика Индекса KASE за 6 месяцев
Источник: http://www.kase.kz/

Народное IPO – это первичный рынок, где акции, выставляемые для продажи, предлагаются, в первую очередь, населению страны, и для продажи выставляются предприятия, в которых государство владеет полным или контрольным пакетом акций.

Особенность этой программы в том, что можно купить акции на любую сумму, купить акции по программе могут лишь граждане РК, в первую очередь будут удовлетворены заявки частных инвесторов и в программе участвуют только национальные надежные компании, которые не зависят от изменения цен на мировых рынках.

Возможности как участника программы следующие:

– получение дополнительного пассивного дохода выше банковского процента;

– участие в развитии экономики Казахстана;

– при росте стоимости акций Вы можете продать их в любое время и получить прибыль за счет разницы в цене;

– вы имеете право на получение ежегодных дивидендов (% от чистой прибыли);

– акции можно передавать по наследству;

– вы можете участвовать в управлении национальной компанией, то есть голосовать на общих собраниях акционеров;

– доходность по данным акциям освобождена от налогообложения;

– в случае ликвидации компании Вы имеете право на часть имущества, согласно закрепленной законом очередности [2].

Таким образом, выбрав брокера, затем открыв брокерский счет и получив программу интернет-трейдинга при существующем уровне развития интернет-технологий, вы можете стать участником IPO, т.е. частным инвестором.

В таком случае у вас может быть две стратегии: пассивная, т.е. здесь вы полагаетесь «на волю случая – куда пойдет рынок» и активная, когда вы должны обладать хорошими знаниями технического анализа, т.к. будете проводить «активную торговлю».

Пассивная стратегия – Инвестор (долгосрочный спекулянт):

– вклад денежных средств в ЦБ на долго;

– получает доходность на уровне рынка в целом;

– получает дивиденды;

– сделки делает редко;

– ему не важны тонкости «биржевой игры».

Активная стратегия – Спекулянт (краткосрочный инвестор):

– работает с ЦБ краткосрочно;

– получает потенциально более высокую доходность, чем инвестор;

– идет на более высокий риск ради более высокого дохода;

– сделки делает часто;

– ему важны тонкости «биржевой игры».

В направлении собственного видения, уровня финансовой грамотности, выбрав одну из стратегий, вы можете стать субъектами фондового рынка, при этом преследуя личные инвестиционные цели и в тоже время являясь мини-инвестором, ощущая себя «кирпичиком» в нашей общей развивающейся экономики страны.

Резюмируя, приведу слова заместителя Председателя Правления АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE) Хорошевской Н.Ю.: «Обращаясь к прошлому опыту отметим, что кризис в экономике – не всегда кризис для биржевого рынка. Наоборот, в кризис компании ищут новые источники фондирования, а инвесторы пересматривают свои инвестиционной стратегии. Те, кто вкладывал в один сектор экономики или в один банк, ищут для себя другие инструменты. Кризис для финансового рынка – это возможность встряхнуться и начать поиск новых возможностей и новых ресурсов».

Литература

1 http://www.src.kz/330-test/narodnoe-ipo.html?lang=ru
2 http://www.kase.kz/
3 http://halyk-ipo.kz/

References

1 http://www.src.kz/330-test/narodnoe-ipo.html?lang=ru
2 http://www.kase.kz/
3 http://halyk-ipo.kz/

Сисен А.К., Иманбаева З.О.

Современная деятельность инвестиционных институтов в Казахстане

Сейчас все более очевидно, что сырьевой путь не сможет обеспечить устойчивое экономическое развитие Казахстана. Выход из сложившейся ситуации был сформулирован еще 9 лет назад в Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы. Между тем, показатели инновационной активности в Казахстане пока удручающе низки по сравнению с западными странами. Уровень инновационной активности в Казахстане составляет 4%. Для сравнения: в России этот показатель равен 8%, в США – 33%, в странах ЕС – 50%. В рейтинге Всемирного экономического форума по индексу глобальной конкурентоспособности есть такие параметры оценки, как «инновационный потенциал» и «технологический уровень». По «инновационному потенциалу» Казахстан занимает 101 место из 139 стран, по «технологическому уровню» – 82. Что касается структуры инновационной активности по регионам, то наибольшее количество предприятий, имеющих технологические инновации, действует в Карагандинской, Актюбинской, Жамбылской, Павлодарской областях и в г.Алматы.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, инвестиционные фонды, пенсионный фонд, страховая компания, инвестиционные банки.

Cisen A.K., Imanbayeva Z.O.

Current activities of investment institutions in Kazakhstan

Now more and more obvious that the raw path is not able to ensure the sustainable economic development of Kazakhstan. Out of this situation it has been formulated yet 9 years ago in the Strategy of Industrial and Innovation Development of Kazakhstan for 2003-2015. Meanwhile, indicators of innovation activity in Kazakhstan is disappointingly low compared with Western countries. The level of innovation activity in Kazakhstan is 4%. For comparison, in Russia the figure is 8% in the US – 33%, in the EU – 50%. In the ranking of the World Economic Forum Global Competitiveness Index assess parameters are such as “innovative potential” and “technological level”. According to the “innovation potential” Kazakhstan is ranked 101 out of 139 countries, according to “technological level” – 82. As for the structure of innovation activity by region, the highest number of enterprises with technological innovation, operating in Karaganda, Aktobe, Zhambyl, Pavlodar oblasts and in Almaty city.

Key words: stocks and bods market, investment funds, pension funds, insurance companies, investment banks.

Сисен А.К., Иманбаева З.О.

Қазақстандағы инвестициялық институттардың қазіргі қызметі

Қазіргі уақытта Қазақстанның тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін шикізат жолымен қамтамасыз ете алмайтындығы белгілі болды. Қалыптасқан жағдайдан шығу жолы 9 жыл бұрын 2003-2015 жылдарға Қазақстан Республикасының индустриальды-инновациялық даму стратегиясында тұжырымдалған. Сонымен қатар, Қазақстанның инновациялық белсенділік көрсеткіші батыс елдермен салыстырғанда тіптен төмен. Қазақстанда инновациялық белсенділік деңгейі 4% құрайды. Дүниежүзілік экономикалық форум рейтингінде, жаһандық бәсекеге қабілеттіліктің индексі бойынша, «инновациялық әлеует» және «технологиялық деңгей» сияқты бағалау параметрлері бар. «Инновациялық әлеует» бойынша Қазақстан 139 елдің ішінен 101 орынды алады, «технологиялық деңгейі» бойынша – 82 орында.

Аймақтар бойынша инвестициялық белсенділік құрылымына тоқталатын болсақ, технологиялық инновациялары бар кәсіпорындардың көп бөлігі Қарағанды, Ақтөбе, Жамбыл, Павлодар облыстары және Алматы қаласы. Бұл аймақтар орташа республикалық көрсеткіштерді басып озады, ал қалғандарының инвестициялық белсенділіктері біршама төмен.

Түйін сөздер: бағалы қағаздар нарығы, инвестициялық қорлар, зейнетақы қоры, сақтандыру компаниясы, инвестициялық банктер.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.74

Сисен А.К., *Иманбаева З.О.

Актюбинский региональный государственный университет
имени К. Жубанова,
Республика Казахстан, г. Актобе
*E-mail: utegen_z_78@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ В КАЗАХСТАНЕ

В последние годы в Казахстане инвестиции и инвестиционная политика стали актуальным объектом многих научных разработок и исследований.

Ситуация в экономической жизни изменяется стремительно. Глобальный финансовый кризис потребовал переосмысления многих вопросов в области экономической политики в Казахстане, в том числе и инвестиционной. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Казахстана является объективно необходимым процессом. Мировой опыт многих стран свидетельствует, что приток иностранного капитала и государственное регулирование его использования позитивно воздействуют на экономику. Инвестиции содействуют становлению и укреплению частного предпринимательства в странах со средним и низким уровнями экономического развития, мобилизуют капитал для реализации серьезных проектов, создания смешанных компаний, рынков ссудного капитала. От того, насколько успешно экономика Казахстана будет интегрироваться в мирохозяйственные связи, зависит стратегия и тактика ее дальнейшего развития.

Казахстан включен в список 25 наиболее инвестиционно привлекательных стран согласно рейтингу международно-признанной консалтинговой компании AT Kearney.

Государство поставило перед собой задачу войти в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира. Сегодня Республика Казахстан занимает 61 позицию и намерена планомерно идти к поставленной цели.

На сегодняшний день без подъема реального сектора экономики Казахстана нет будущего. Подъем экономики практически невозможен без инвестиций и расширения сферы обращения ценных бумаг.

На рынке ценных бумаг особое место занимают *инвестиционные институты* – инвестиционные банки, инвестиционные компании, инвестиционные фонды. Рынок ценных бумаг является сегодня одним из важнейших направлений развития экономики страны.

В соответствии с законодательством Закон Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг»:

– регулирует общественные отношения, возникающие в процессе выпуска, размещения, обращения и погашения эмис-

сионных ценных бумаг и иных финансовых инструментов, особенности создания и деятельности субъектов рынка ценных бумаг;

– определяет порядок регулирования и надзора за рынком ценных бумаг в целях обеспечения безопасного, открытого и эффективного функционирования рынка ценных бумаг, защиты прав инвесторов и держателей ценных бумаг, добросовестной конкуренции участников рынка ценных бумаг.

Виды эмиссионных ценных бумаг определяются в соответствии с Гражданским кодексом, Законом РК «О рынке ценных бумаг» и иными законодательными актами РК.

В соответствии с Законом РК «О рынке ценных бумаг»:

Субъекты РЦБ есть индивидуальные и институциональные инвесторы, эмитенты, профессиональные участники РЦБ, организаторы торгов и саморегулируемые организации.

Индивидуальные предприниматели осуществляют инвестиции в эмиссионные ЦБ самостоятельно или через профессионалов с лицензиями на осуществление соответствующей деятельности.

Институциональные инвесторы используют услуги профессионалов с лицензиями на осуществление соответствующей деятельности за исключением случаев, установленных законами РК.

Резидент РК вправе осуществлять выпуски размещение эмиссионных ценных бумаг на территории иностранного государства в случае, если ранее выпущенные им эмиссионные ценные бумаги включены в список фондовой биржи, действующей на территории РК.

На рынке ценных бумаг осуществляют деятельность следующие участники.

В настоящее время участников рынка ценных бумаг, являющихся одновременно и эмитентами и трейдерами, можно разделить на несколько основных групп.

1. *Государство, крупнейшие национальные и международные компании*, имеющие высокий имидж. Поэтому выпуск и реализация ими ценных бумаг обычно не бывают затруднительными: их всегда готовы принять в больших количествах. Эти государственные и муниципальные ценные бумаги не всегда обеспечивают высокие доходы, однако они обладают высокой степенью надежности и поэтому всегда есть слои населения (пенсионеры, одинокие, семьи, потерявшие кормильца и т.д.), которые, не желая рисковать, предпочитают вкладывать свои средства именно в такие бумаги.

2. *Финансовые институты, совершающие операции с ценными бумагами* (коммерческие и инвестиционные банки, страховые общества, пенсионные фонды и др.). Большинство из них объединяют средства различных инвесторов (юридических и физических лиц) и ищут возможности их вложения в доходные ценные бумаги. Они стремятся либо завладеть контрольными пакетами акций, либо, во избежание риска, разместить свои капиталы в различных отраслях экономики.

3. *Индивидуальные инвесторы* – частные лица, в том числе владельцы небольших предприятий венчурного бизнеса.

4. *Профессиональные участники рынка ценных бумаг* – биржевые и небиржевые торговые площадки и торговые брокерско-дилерские агенты. Доступ к необходимой информации позволяет им проводить операции с ценными бумагами. Профессиональные участники рынка ценных бумаг:

1. Торговые площадки:

– биржевые. На сегодня (2005 г.) в нашей стране действуют лишь Казахстанская фондовая биржа (KASE), начавшая свое существование с 1997 г.;

– внебиржевые.

2. Торговые агенты:

– брокеры – это посредники, осуществляющие операции за счет и от имени клиента;

– дилеры – это посредники, проводящие операции за свой счет и от своего имени.

3. Организации, входящие в инфраструктуру фондового рынка, к которым относятся:

– депозитарий – профессиональный участник финансового рынка, некоммерческая организация. В Казахстане существует акционерное общество «Центральный депозитарий ценных бумаг», созданное решением учредительного собрания от 16 мая 1997 г. и зарегистрированное как юридическое лицо Управлением юстиции г. Алматы за №12301-1910-АО от18 июля 1997 г.;

– регистраторы.

В Казахстане таковым является АО «Единый регистратор ценных бумаг», который оказывает следующие услуги по ведению реестров держателей ценных бумаг:

– формирование, ведение и хранение системы реестров держателей ценных бумаг.

– регистрация сделок с ценными бумагами.

– фиксация и подтверждение прав собственности держателей ценных бумаг; предоставление эмитенту информации, составляющей систему реестров на основании его запроса.

Для получения соответствующей лицензии на право заниматься одним или несколькими видами деятельности к профессиональным участникам финансового рынка предъявляется ряд требований:

– *квалификация,* когда в штате юридического лица необходимо наличие специалистов, имеющих квалификационные свидетельства на право заниматься соответствующей деятельностью. Это требование исходит из сложившейся мировой практики. Во всех странах с развитой рыночной экономикой к работе с клиентами на финансовом рынке допускаются лица, имеющие определенный уровень образования и сдавшие специальный экзамен;

– *организационно-правовая форма,* когда любой профессиональный участник рынка ценных бумаг, в соответствии с законодательством, должен быть зарегистрирован в организационно-правовой форме акционерного общества;

– *финансовые требования* – это уровень достаточности собственного капитала профессионального участника.

На рынке ценных бумаг ведут операционную и иную деятельность определенные институциональные инвесторы.

В условиях рынка между НПФ и другими субъектами финансового рынка устанавливается динамическое взаимодействие при осуществлении должного государственного регулирования, макроэкономической стабильности, соблюдении международных стандартов бухгалтерского учета, адекватного законодательства. Пенсионные накопления, представляя долгосрочные сбережения населения, служат одним из основных факторов, которое оказывает влияние на развитие финансового рынка. С другой стороны, рынки государственных и корпоративных ценных бумаг являются основными сферами инвестирования этих пенсионных сбережений и обеспечивают разумную доходность вложений, достаточную для обеспечения достойной старости при условии относительно долгого периода вложений и определенного их объема.

Пенсионные активы Единого накопительного пенсионного фонда должны быть размещены в финансовые инструменты, разрешенные уполномоченным органом. В числе финансовых инструментов, разрешенных к приобретению за счет пенсионных активов государственные ценные бумаги РК и иностранных государств, акции и корпоративные облигации резидентов и нерезидентов РК, вклады в БВУ, долговые ценные бумаги, выпущенные международными финансовыми организациями. В связи с этим уменьшение или увеличение инвестиционного дохода напрямую связано с изменением рыночной стоимости ценных бумаг и движения курсов валют. То есть, инвестиционный доход, начисляемый накопительными пенсионными фондами, не является строго определенной величиной для вкладчика (как это предусматривается в депозитных договорах банков, в которых четко определен размер вознаграждения на определенный период), а полностью зависит от рыночной стоимости ценных бумаг, приобретаемых накопительными пенсионными фондами на рынке ценных бумаг.

Так, например, в государственные ценные бумаги РК (далее – ГЦБ), накопительные пенсионные фонды должны инвестировать не менее 20% пенсионных активов. Учитывая, что доходность по ГЦБ значительно ниже доходности других корпоративных финансовых инструментов, то это соответственно также является причиной низкой доходности.

Большинство высокорейтинговых финансовых инструментов не дают той доходности, которая покрывает инфляцию. Конечно, накопительные пенсионные фонды могли размещать пенсионные активы в высокорисковые активы, доходность по которым покрывала инфляцию, но в то же время нужно осознавать, что по таким финансовым инструментам вероятность дефолтов очень велика. После кризиса 2008 года, когда многие корпоративные эмитенты объявили дефолты по своим обязательствам и начался обвал цен на фондовых рынках, доходность накопительных пенсионных фондов снизилась. В этой связи накопительные пенсионные фонды при инвестировании пенсионных активов в высокорисковые финансовые инструменты подходили с ещё большей осторожностью. Поэтому доходность накопительных пенсионных фондов была ниже уровня инфляции.

Структура портфеля пенсионных активов ГНПФ на 01.07.2011 год выглядела следующим образом:

– 37,72% размещены в ГЦБ;

– 2,63% инвестированы в ценные бумаги международных финансовых организаций;

– 24,01% инвестированы в корпоративные облигации;

– 3,35% инвестированы в акции;

– 9,59% в драгоценные металлы (золото);

– 17,58% на депозитах банков второго уровня;

– 5,12% в инструментах денежного рынка.

Стоить отметить, что коэффициент номинальной доходности за 12 месяцев (К2) на

01.06.2011 года у ГНПФ составил 4,98%, тогда как средневзвешенный коэффициент номинальной доходности за 12 месяцев (К2) по всей накопительной пенсионной системе составил 4,42%.

Законодательство Казахстана определяет создание и функционирование определенных типов инвестиционных фондов. Выделяют два основных типа: взаимный фонд и инвестиционная компания.

Взаимный фонд является открытым инвестиционным фондом, привлекающим средства всех желающих инвесторов и имеющим обязательство выкупать эмитированные им акции у своих акционеров, может выпускать неограниченный объем акций и в случае необходимости осуществлять их дополнительную эмиссию без разрешения общего собрания акционеров. Он не может выпускать привилегированные акции. Также взаимный фонд характеризуется тем, что его акции обращаются на неорганизованных рынках, законодательством установлено обязательство ежедневного определения цен на акцию.

Инвестиционная компания – это закрытый инвестиционный фонд, который может привлекать средства одного или нескольких юридических и физических лиц – учредителей и акционеров данного фонда, не обязан выкупать эмитированные акции у своих акционеров, а его уставной капитал не может быть увеличен через дополнительный выпуск акций или уменьшен через погашение части акций без решения общего собрания акционеров. Акции инвестиционной компании обращаются на фондовых биржах. Компания не имеет обязательства ежедневного определения цен на акцию, может выпускать привилегированные акции.

Акционерный фонд формирует уставный фонд путем эмиссии акций. Преимущество акционерной формы инвестиционного фонда состоит в том, что на рынке акции легче продать, чем паи, а также акционер фонда может потребовать выкупа акций в обычном АО. Основные характеристики акционерного инвестиционного фонда заключаются в том, что он не вправе осуществлять иные виды деятельности и выпускать иные финансовые инструменты, кроме простых акций. Ценные бумаги фонда не обращаются на организованном рынке, уставной фонд состоит из акций.

Практически каждый гражданин стремится быть уверенным в своем будущем. Создавая современную пенсионную систему, Правительство оказывает поддержку населению своей страны в праве на получение средств для использования их в предстоящий посттрудовой пенсионный период. Поэтому в 90-х годах в Республике Казахстан была реформирована советская пенсионная система и созданы так называемые накопительные пенсионные фонды, формирующие свои активы за счет привлечения средств населения. Новая система пенсионного обеспечения в соответствии с Законом «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» от 20 июня 1997 года гарантировала четкую её работу и самое главное – сохранность пенсионных накоплений.

Накопительный пенсионный фонд – это юридическое лицо, осуществляющее деятельность по привлечению пенсионных взносов и пенсионным выплатам, а также по инвестиционному управлению пенсионным активами в порядке, установленном законодательством РК.

21 июня 2013 г. был принят Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении Республики Казахстан» в новой редакции. В соответствии с пенсионным законодательством единственным акционером фонда после объединения всех НПФ является Правительство РК.

Направления деятельности объединенных накопительных пенсионных фондов:

– сбор средств от физических и юридических лиц для формирования активов, размещение собранных средств и выплаты пенсий в соответствии с договорами, распределение полученного инвестиционного дохода – это основная деятельность;

– использование собственных средств для получения дохода путем инвестирования или через третьих лиц.

По состоянию на 1 января 2009 года количество счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам составило 9 613 112 с общей суммой пенсионных накоплений 1 415,5 млрд. тенге.

В 2015 г. на 1 июля количество пенсионных счетов составило 10 043 572 единицы (рост на 4,5%). При этом общая сумма пенсионных накоплений превысила 4,92 трлн. тенге (рост в 3,5 раза).

Накопительные пенсионные фонды выполняли функции аккумуляции обязательных взносов вкладчиков и размещения их в ценные бумаги различного рода, формируя тем самым инвестиционный портфель фондов.

Таблица 1 – Динамика пенсионных накоплений в Казахстане на 1 января в период 2011-2015 г.г., млрд. тенге

	2011	2012	2013	2014	2015
Пенсионные накопления	2 258,2	2 651,4	3 183,2	3 733,4	4 517,8

В сумме пенсионных накоплений доля чистого инвестиционного дохода в рассмотренном отрезке времени составила от 20 до 25 процентов.

Накопительный пенсионный фонд ведет раздельный учет по собственным средствам и пенсионным накоплениям. Доходами организации являются суммы инвестиционного дохода, полученные от инвестирования собственных средств, комиссионные вознаграждения за услуги по управлению пенсионными активами от суммы пенсионных взносов, от суммы инвестиционного дохода, полученного от размещения пенсионных активов.

Другой элемент накопительной пенсионной системы – банк-кастодиан, который не может быть аффинированным с НПФ, хранит пенсионные деньги и контролирует их целевое размещение. Совершая покупку ценных бумаг, управляющий орган НПФ дает поручение банку-кастодиану оформить сделку и перечислить деньги на определенный счет в банке. Набор финансовых инструментов строго регламентирован, и вне этого списка банк-кастодиан не имеет права переводить средства вкладчиков, что сводит возможность нецелевого использования пенсионных отчислений к нулю. Такая система независимых элементов позволяет поддерживать высокий уровень надежности работы пенсионного капитала.

Банки призваны сыграть важную роль в повышении инвестиционной активности и обеспечении экономического роста. Однако в настоящее время банки еще не стали аккумулятором заметных инвестиционных ресурсов, ни их эффективным оператором. Причины такого положения многообразны. Но если говорить кратко, то неустойчивость общеэкономической ситуации в полной мере проявляется и в банковском секторе. Более того, ряд факторов, в целом благоприятных с точки зрения макроэкономики, оказывает на развитие кредитных организаций довольно противоречивое влияние. Так, существенное замедление темпов инфляции, падение доходности государственных ценных бумаг, порой отрицательная доходность валютного и фондового рынков приводят к ухудшению финансового положения кредитных организаций.

Инвестиционные банки – это фирмы, которые специализируются на помощи бизнесу и правительству в продаже выпусков их новых ценных бумаг (долговых обязательств или акций) на первичных рынках для финансирования капиталовложений. В дополнение к этому после завершения продажи ценных бумаг инвестиционные банкиры формируют вторичный рынок для этих ценных бумаг в качестве брокеров и дилеров. Новый выпуск акций или облигаций называется первичным размещением. При выведении ценных бумаг на рынок инвестиционные банки проводят клиента через три этапа: организационный этап, этап гарантирования размещения бумаг – андеррайтинг (принятие риска) и размещение. В зависимости от метода продажи и потребностей клиента инвестиционный банкир может предлагать свои услуги.

В целях повышения доходности пенсионных накоплений надо пересмотреть подходы к инвестированию пенсионных средств.

Опыт зарубежных стран показывает, что на давно сформировавшихся и зрелых страховых рынках собственно страхование нередко не приносит прибыли вообще: комбинированный коэффициент (соотношение затрат на выплаты плюс административные расходы) может превышать 100% от собранных премий. Поэтому мобилизация значительных денежных ресурсов и последующее их инвестирование страховыми компаниями делают страховую отрасль важным финансовым источником развития национальной экономики. Особенно важна роль крупных страховых компаний, которые наиболее активно участвуют на региональных и мировом инвестиционных рынках.

Страховые компании аккумулируют часть денежных средств населения до наступления страхового события или окончания срока договора со страхователем.

Страховая компания представляет собой коммерческую организацию, осуществляющую свою деятельность по заключению и исполнению договоров страхования на основании соответствующей лицензии. В Казахстане страховые организации создаются в форме акционерного общества, учредителями и акционерами кото-

рых могут быть физические и юридические лица – резиденты и нерезиденты РК. Государство также может выступать учредителем страховой организации, но только в лице Правительства РК. При этом организации, более 50% уставного капитала которых принадлежит государству, не могут быть в числе учредителей и акционеров.

Одной из характеристик особенностей страховых компаний является специфическая форма привлечения средств – продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают прежде всего в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству. Максимальный объем обязательств страховой организации по отдельному договору страхования не должен быть больше 10% от суммы собственного капитала и страховых резервов, предназначенных исключительно для осуществления страховых выплат, связанных с исполнением обязательств по действующим договорам страхования.

Страховые организации формируют свои ресурсы за счёт страховых взносов и направляют накопленные средства на осуществление инвестиционных вложений.

Денежный оборот страховых организаций включает в себя два относительно самостоятельных денежных потока: оборот средств, обеспечивающий страховую защиту, и оборот средств, связанный с организацией страхового дела. При этом оборот средств, обеспечивающий страховую защиту, проходит два этапа: на первом этапе формируются и распределяются страховые резервы, на втором – часть средств страховых резервов инвестируется с целью получения прибыли.

Таблица 2 – Поступление страховых платежей в страховые компании РК в 2010-2014 г., млрд. тенге

	2010	2011	2012	2013	2014
Страховые премии сумма, млрд. тенге всего	139,96	175,53	211,67	279,23	266,12
В том числе: Обязательное страхование	35,44	45,46	48,79	61,29	66,18
Добровольное личное страхование	35,15	53,52	85,16	94,69	81,30
Добровольное имущественное страхование	69,38	76,54	77,72	123,25	118,64
В процентах к общей сумме	100	100	100	100	100
Обязательное страхование	25,3	25,9	23,1	22,0	24,9
Добровольное личное страхование	25,1	30,5	40,2	33,9	30,5
Добровольное имущественное страхование	49,6	43,6	36,7	44,1	44,6

Таблица 3 – Выплаты страхового возмещения страховыми компаниями РК в 2010-2014 г., млрд. тенге

	2010	2011	2012	2013	2014
Страховые премии сумма, млрд. тенге всего	25,25	43,14	68,06	51,96	62,30
В том числе: Обязательное страхование	9,33	11,74	16,16	19,99	26,56
Добровольное личное страхование	13,01	22,89	39,99	22,80	25,68
Добровольное имущественное страхование	2,91	8,52	11,91	9,17	10,06
В процентах к общей сумме	100	100	100	100	100
Обязательное страхование	37,0	27,2	23,7	38,5	42,6
Добровольное личное страхование	51,5	53,1	58,8	43,9	41,2
Добровольное имущественное страхование	11,5	19,7	17,5	17,6	16,2

Одним из видов страхования является перестрахование.

Перестрахование – это система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимая на страхование риски, часть ответственности по ним (с учетом своих финансовых возможностей) передает на согласованных условиях другим страховщикам с целью создания по возможности сбалансированного портфеля страхований, обеспечения финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций. Перестрахование позволяет компенсировать колебания и сокращать потенциал ущерба.

Перестрахование является «вторичным» страхованием страховщиков от чрезвычайных рисков, превышающих платежеспособность страховой организации.

Подводя итоги, хотелось бы сказать, что на сегодняшний день наша страна – это государство, развивающееся огромными темпами, экономика которой требует колоссальных капиталовложений, и единственным источником этого капитала является внутреннее и внешнее инвестирование.

Можно сказать, что основной проблемой, препятствующей активному привлечению иностранных инвестиций в экономику Республики Казахстан, является наличие недостаточно четкой и эффективной государственной инвестиционной политики.

В качестве главных условий привлечения иностранного капитала можно указать следующие:

– создание стабильной и развитой нормативно-правовой базы для деятельности инвесторов на территории РК;

– реформирование налоговой системы;

– укрепление институтов собственности;

– формирование системы страхования и залоговых форм для иностранных инвестиций;

– создание информационных и консультативных систем, обеспечивающих принятие инвестиционных решений;

– развитие инвестиционного сотрудничества с международными банками и финансовыми организациями.

На улучшение инвестиционной деятельности влияет также и уровень развития малого и среднего бизнеса в республике, так как экономика любого государства не может нормально функционировать и развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса, причем малый бизнес играет все возрастающую роль в экономике республики. Поэтому было принято ряд постановлений, направленных на развитие, улучшение и защиту среднего и малого бизнеса (на поддержку малого предпринимательства).

В настоящее время для обеспечения сохранности и доходности средств вкладчиков ЕНПФ до передачи в управление частным компаниям предложено инвестровать свободные пенсионные накопления в 2016 г. объемом 1 трлн. 450 млрд. тенге по ряду направлений.

В частности, 500 млрд. – на конвертацию в иностранную валюту для инвестирования на внешних рынках. Также 600 млрд. тенге будут направлены на приобретение обусловленных облигаций БВУ и национальных холдингов на возвратной основе и под рыночную процентную ставку.

В числе ключевых направлений для стимулирования важнейших секторов экономики находятся:

– финансирование потребности МСБ в оборотном капитале и рефинансирование займов, что позволит обеспечить поступление налогов в бюджет порядка 60 млрд. тенге;

– ускорение реализации проекта «Север-Восток-Юг» АО «KEGOC» с целью снижения энергетического дефицита на юге Казахстана;

– финансирование приоритетных проектов АПК;

– обеспечение широкополосного доступа к Интернету в 3 456 сельских населенных пунктах.

В связи с проведением EXPO-2017 следует обратить внимание на достижения в области природных источников энергии и их эффективное использование.

Литература

1 Закон РК «О рынке ценных бумаг», ст.4.

2 Закон РК «О рынке ценных бумаг», ст.5.

3 Журнал «РЦБК», № 1-2, с.3

4 КазТАГ, 2016 г.

5 Искаков У.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. Финансовые рынки и посредники: учебник. – Алматы: Экономика, 2005. – 298 с.

6 Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л. Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. Базовый курс. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 752 с.

7 Интернет-сайт Министерства финансов Республики Казахстан.- www.minfin.kz
8 Интернет-сайт Агенства РК по статистике www.stat.kz
9 Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении Республики Казахстан»
10 http//www. kdb. kz – официальный сайт АО «Банк Развития Казахстана»
11 http//www. kase. kz – официальный сайт Казахстанской фондовой биржи
12 http//www.kazinvestbank. kz – официальный сайт КазИнвестБанка

References

1 Zakon RK «O rynke cennyh bumag», st.4.
2 Zakon RK «O rynke cennyh bumag», st.5.
3 Zhurnal «RCBK», № 1-2, s.3
4 KazTAG, 2016 g.
5 Iskakov U.M., Bohaev D.T., Ruzieva Je.A. Finansovye rynki i posredniki: uchebnik. – Almaty: Jekonomika, 2005. – 298 s.
6 Kidujell D.S., Peterson R.L. Bljekujell D.U. Finansovye instituty, rynki i den'gi. Bazovyj kurs. – SPb: Izdatel'stvo «Piter», 2000. – 752 s.
7 Internet-sajt Ministerstva finansov Respubliki Kazahstan.- www.minfin.kz
8 Internet-sajt Agenstva RK po statistike www.stat.kz
9 Zakon Respubliki Kazahstan «O pensionnom obespechenii Respubliki Kazahstan»
10 http//www. kdb. kz – oficial'nyj sajt AO «Bank Razvitija Kazahstana»
11 http//www. kase. kz – oficial'nyj sajt Kazahstanskoj fondovoj birzhi
12 http//www.kazinvestbank. kz – oficial'nyj sajt KazInvestBanka

Искаков Б.М.,
Берстембаева Р.К.

Қаржылық тәуекелдерді бейтараптандыру механизмдері және бағалау әдістері

Кәсіпорынның қаржылық қызметі өзінің қызмет етуі кезінде көптеген тәуекелдермен тығыз байланыста болады, олардың әсер ету дәрежесі нарықтық экономика шеңберінде анық біліне бастады. Осы қызметтерді қамтамасыз ететін тәуекелдер қаржылық тәуекелдердің ерекше тобына шоғырланады, ол кәсіпорынның «жалпы» қоржынында маңызды орынды алады. Кәсіпорынның қаржылық қызметінің нәтижелеріне әсер ететін қаржылық тәуекелдердің дәрежелерінің артуы елдегі экономикалық өзгерістермен тығыз байланысты, біздің шаруашылық қызмет ету тәжірибеміздегі жаңа қаржылық технологиялардың пайда болуымен, қаржы нарығының конъюктурасымен, сонымен қатар басқа да көптеген факторлармен байланысты. Тәуекелдерді басқаруға болады, яғни тәуекелділік жағдайдың нақты бір дәрежесінің пайда болу мөлшерін жобалауға болады және тәуекел дәрежесінің төмендеуіне әсер етуге болады. Қаржылық тәуекелдер қаржылық ағымдардың қалыптасуы кезінде және негізінен қаржы ресурстары нарықтарында пайда болады.

Түйін сөздер: тәуекелді бейтараптандыру, несие тәуекелі, тәуекелді әртараптандыру, тарату тәуекелділігі, Э. Альтман моделі және Р. Таффлер моделі.

Iskakov B.M.,
Berstembaeva R.K.

Analysis of the competitive business industry and the development of market entry strategies

The financial activities of the company in all its forms is associated with many risks , the degree of influence on the results of these activities increases significantly with the transition to a market economy . Risks associated with this activity are highlighted in a special group of financial risks, which play the most significant role in the overall «risk portfolio» of the enterprise. The increase in the degree of influence of financial risks on the financial performance of the company due to the rapid variability of the economic situation and financial market conditions , expansion of financial relations , the emergence of new business practices for our technology and financial instruments and other factors. Risk can be controlled , ie, use a variety of measures to a certain extent, to predict the risk events and take action to reduce risks . Financial risks arise in connection with the movement of financial flows and are largely on the financial resources markets.

Key words: Neutralization of risk, credit risk, risk diversification, liquidity risk, E. Altman model and the model of R. Tafflera.

Искаков Б.М.,
Берстембаева Р.К.

Механизмы нейтрализации финансовых рисков и методы оценки

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности существенно возрастает с переходом к рыночной экономике. Риски, сопровождающие эту деятельность, выделяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия. Возрастание степени влияния финансовых рисков на результаты финансовой деятельности предприятия связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений, появлением новых для нашей хозяйственной практики финансовых технологий и инструментов и рядом других факторов. Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска. Финансовые риски возникают в связи с движением финансовых потоков и проявляются в основном на рынках финансовых ресурсов.

Ключевые слова: нейтрализация риска, кредитный риск, диверсификация рисков, риск ликвидности, модель Э. Альтмана и модель Р. Таффлера.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 336 (574)

***[1]Искаков Б.М., [2] Берстембаева Р.К.**

[1]«Тұран-Астана» университеті,
Қазақстан Республикасы, Астана қ.
[2]Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Астана қ.
*E-mail: Iskakov82@mail.ru

ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БЕЙТАРАПТАНДЫРУ МЕХАНИЗМДЕРІ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Қазіргі уақыттағы бәсекелестік қызметтердің артуы кезінде қаржылық тәуекелдерді бейтараптандырудың ішкі механизмдері кәсіпорын тарапынан өткізілетін тәуекелдердің жағымсыз зардаптарын минимализациялау әдістерінің жүйесі ретінде қарастырады.

Қаржылық тәуекелдерді бейтараптандырудың ішкі механизмдерін қолданудың артықшылығы – басқа шаруашылық субъектілерінен тәуелсіз жоғары дәрежелі баламалы басқару шешімдерін қабылдау мүмкіндігінде. Бұлар кәсіпорынның нақты қаржылық әрекетінің талаптарынан және оның қаржылық мүмкіндіктерінен туындайды, жағымсыз зардаптарды бейтараптандыру кезінде ішкі факторлардың оларға қалайша әсер ететіндігін көруге мүмкіндік береді.

Қаржылық тәуекелдерді бейтараптандырудың ішкі механизмдер жүйесі келесі әдістерді қолдануды ұсынады:

1. Тәуекелден жалтару. Қаржылық тәуекелдерді бейтараптандырудың аса радикалды бағыты болып саналады. Бұл қаржылық тәуекелдің нақты түрі пайда болмас үшін ішкі шараларды дайындаумен сипатталады. Осы шаралардың негізгілеріне келесілер жатқызылады:

– тәуекел деңгейі шамадан тыс жоғары болып табылатын қаржылық операциялардан бас тарту. Бұл шараның жоғарғы тиімділігіне қарамастан, оны қолдану өте шектеулі болып табылады. Себебі қаржылық операциялардың көбі кәсіпорынның негізгі өндірістік-коммерциялық әрекетін жүзеге асырумен байланысты болатындықтан, тұрақты түрде табыс түсіру мен пайданың қалыптасуына әсер етеді;

– қарыз капиталының жоғары көлемін қолданудан бас тарту. Шаруашылық айналымдағы қарыз қаражаттарын қысқарту негізгі қаржылық тәуекел – кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығынан айырылу қаупін алдын алуға мүмкіндік береді. Сонымен қоса, осы әдіс арқылы тәуекелді алдын алу қаржылық леверидж тиімділігінің төмендеуіне алып келеді, яғни салынған капитал бойынша қосымша пайда табу мүмкіндігі туады.

Жоғарыда аталған және қаржылық тәуекелден жалтарудың басқа да түрлері жеке түрлерді алдын алуда өзінің радикалдылығына қарамастан, кәсіпорынды қосымша пайда табу мүмкінді-

гінен айырады, сәйкесінше оның экономикалық дамуы мен меншікті капиталын пайдалану тиімділігіне жағымсыз әсер беріп отыр. Сондықтан тәуекелдерді бейтараптандырудың ішкі механизмдері кезінде тәуекелдерден жалтару төмендегідей негізгі талаптарды ескере отырып жүзеге асқандығы жөн:

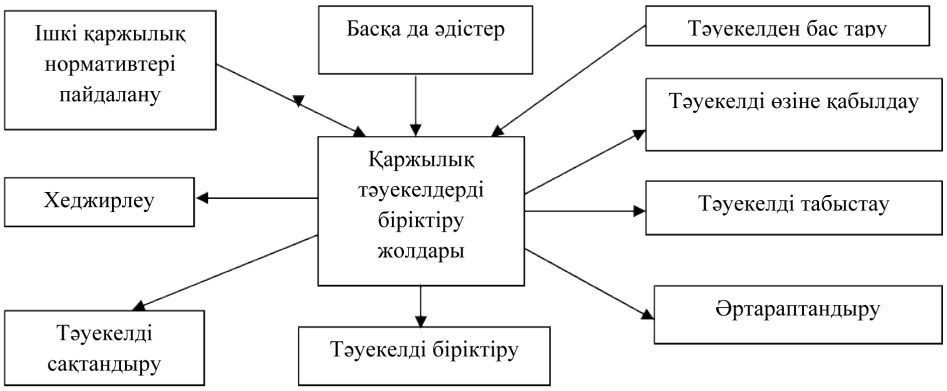
– егер осы қаржылық тауекелден бас тарту одан зардабы жоғары болатын тәуекелдің туындауына негіз болмаса;

– егер қаржылық операциядан келетін табыс тәуекел деңгейімен сәйкес болмаса «табыс-тәуекел» шкаласы бойынша;

– егер бұл тәуекел бойынша қаржылық жоғалтулар кәсіпорынның меншікті қаражаты есебінен қайта өтелуінен жоғары болса;

– егер тәуекелдің белгілі бір тобы үшін атқаратын операциядан болатын табыс аса жоғары болмаса, яғни жағымды ақша ағынының ішінде аса үлкен орын алмаса;

– егер кәсіпорынның қаржылық әрекетіне сәйкес келмейтін қаржылық операциялары инновациялық сипатқа ие болса және қаржылық тәуекелдер деңгейін анықтау және осыған қатысты басқару шешімдерінің қабылдау бойынша ақпараттық қордың болмауы.



Сурет 1 – Кәсіпорын қызметінің үдерісінде қаржылық тәуекелді бейтараптандырудың негізгі жолдары

2. Тәуекелдің шоғырлануын шектеу. Тәуекелдердің шоғырлануын шектеу механизмі олардың белгіленген деңгейінен шығып кеткен түрлері бойынша, яғни критикалық немесе апатты тәуекелдер аясында жүзеге асырылатын қаржылық операцияларға қолданады. Бұндай шектеу кәсіпорынның қаржылық саясатын қалыптастыру барысында белгілі бір ішкі қаржылық нормативтердің белгіленуімен жүзеге асады.

Тәуекелдердің шоғырлануын шектеуді қамтамасыз ететін қаржылық нормативтер жүйесінің ішіне келесілер кіреді:

– шаруашылық әрекетте қолданатын қарыз қаражаттардың шектік көлемі (меншікті салмағы). Бұл шектеу операционды және инвестициялық қызмет үшін әртүрлі болып табылады, ал кейбір жағдайларда жеке қаржылық операциялар үшін де әртүрлі болады (нақты инвестицияланып жатқан жобаны қаржыландыру, айнымалы активтерді қалыптастыруды қаржыландыру және т.с.с.) [1].

Институционалдық инвесторлар тізіміндегі бұл шектеу міндетті нормативтер жүйесіндегі мемлекеттік қадағалау үрдісінде орнатылады;

– қаражатты максималды түрде дебиторлық берешекке уақытша аудару. Бұл қаржылық норматив әсерінен төлеу алмау тәуекелді, инфляциялық тәуекелді, сонымен қоса, несиелік тәуекелді лимиттеуге мүмкіндік береді.

Кәсіпорындағы қаржылық қызметтің тәуекел деңгейін жинақтап сипаттау үшін сәйкес «қаржылық тәуекел зонасындағы капиталдың концентрациясы коэффициенті» көрсеткіші пайдаланылады. Ол келесі формула бойынша анықталады.

$$ККЗР = \frac{ККз}{К} \quad (1)$$

Мұнда,

ККЗР – қаржылық тәуекел зонасындағы капиталдың концентрациясы коэффициенті;

ККз – тәуекелдің сәйкес зонасындағы операциялармен байланысты кәсіпорын капиталының көлемі (тәуекелсіз, мүмкін тәуекелді; сыни тәуекелді; апатты тәуекелді);

К – кәсіпорын капиталының жалпы сомасы.

Кәсіпорындардағы қаржылық тәуекелдерді жеткілікті түрде шектеу – тәуекелдер менеджментінде ең етек жайған ішкі механизмдері болып табылады. Ерекшелігі сонда, үлкен қаржы шығындарын қажет етпейді. Тәуекел жағдайы орын алғанда хеджирлеу туынды бағалы қағаздармен жүргізілетін операциялар барысында мүмкін болатын қаржылық жоғалтуларды азайтуда аса ұтымды механизм болып табылады. Дегенмен белгілі бір шығындарға әкеледі, яғни брокерлерге сыйақы, опциондар бойынша үстемақы т.с.с. Олай болса да, шығын деңгейі қаржылық тәуекелдің сыртқы сақтандырудағы шығын деңгейінен әлдеқайда төмен. Отандық тәуекел-менеджмент тәжірибесінде хеджирлеудің көптеген формалары кең таралған. Туынды бағалы қағаздардың қолдану түрлеріне байланысты қаржылық тәуекелдің хеджирлеу механизмі келесідей ажыратылады:

Фьючерстік келісімдерді қолданумен байланысты хеджирлеу. Бұл тауар және қор биржасындағы операциялардың қаржылық тәуекелдің болдырмау механизмімен сипатталады, яғни түрлі биржалық келісімдердің қарама-қарсы шарттардың қолдануынан көрініс табады.

4. Диверсификация. Диверсификация механизмі, ең алдымен, жүйелі емес (арнайы) тәуекел түрлерінің жағымсыз әсерін бейтараптандыруда қолданылады. Сонымен қоса ол белгілі бір деңгейде жүйелі тәуекелді, яғни валюталық, пайыздық және бірнеше басқа тәуекелді азайтуға көмектеседі. Диверсификация механизмінің принципі олардың концентрациясына жағымсыз әсер ететін тәуекелді үлестіру негізінде жатады.

Кәсіпорынның қаржылық тәуекелдер диверсификациясының негізгі формалары ретінде келесі бағыттары қарастырылуы мүмкін:

– қаржылық қызмет түрлерінің диверсификациясы. Әртүрлі қаржылық операцияларының баламалы көздерінен пайда табуды көздейді, яғни қысқа мерзімді қаржылық жұмсалымдар, несиелік қоржынның қалыптасуы, нақты инвестицияны орындау, ұзақ мерзімді қаржылық салымдардың құрылуы.

– кәсіпорынның валюталық қоржынының диверсификациясы. Сыртқы экономикалық операцияларды жүргізген кезде бірнеше валюталарды таңдауды көздейді. Диверсификацияның бұл бағыты кәсіпорынның валюталық тәуекел бойынша қаржылық жоғалтулардың қысқартуын қамтамасыз етеді;

– депозиттік қоржынның диверсификациясы. Қомақты мөлшердегі уақытша бос ақша қаражаттарын бірнеше банктерде сақтауды көздейді. Себебі ақшалай активтерді орналастыру шарттары қатты өзгеріске ұшырамайды, яғни диверсификацияның бұл түрі пайда деңгейінің өзгеріссіз қалуымен депозиттік тәуекелді төмендетуге бағытталған;

– несиелік қоржынның диверсификациясы. Кәсіпорын өнімінің сатып алушыларының көптүрлілігін көздейді және оның несиелік тәуекелін төмендетуге бағытталған.

5. Тәуекелді үлестіру. Қаржылық тәуекелді бейтараптандыру механизмінің осы бағыты серіктестеріне қаржылық операцияларының белгілі бір түрі бойынша бөліктік трансферттерімен түсіндіріледі. Ішкі сақтандырудың ұтымды әдістеріне және олардың жағымсыз салдарын бейтараптандыру кезінде үлкен мүмкіндіктерге ие кәсіпорынның қаржылық тәуекелдің бұл бөлігі шаруашылық серіктестеріне беріледі:

– лизинг операция қатысушылары арасында тәуекелді үлестіру. Кәсіпорынның жедел лизинг кезінде жалға алушыға қолданылатын активтің моральді тозуы бойынша тәуекелді табыстайды. Оның техникалық өндіруінің жоғалту шарттарын арнайы алдын ала қарастырылған келісімде көрсетілуі тиіс (пайдалану шарттарын сақтаған кезінде);

– факторингтік (форфейтингтік) операцияның қатысушылары арасында тәуекелді үлестіру. Осындай үлестірудің пәні ретінде кәсіпорынның несиелік тәуекелі болады. Ол өз ішіндегі артықшылығына байланысты өз үлесін уәкілетті қаржылық институтқа – коммерциялық банкке немесе факторингтік компанияға табыстайды. Тәуекелді үлестірудің бұл формасы ақылы сипатта болады, дегенмен несиелік тәуекелдің қаржылық жағымсыз салдарын маңызды көлемінде бейтараптандырады.

Тәуекелдерді үлестіру деңгейі және олардың жағымсыз қаржылық салдарын бейтараптандыруы шартты келісім жүргізудің пәні болып табылады, сонымен қоса барлық шарттардың қабылдануы болып табылады.

6. Өзін-өзі сақтандыру (ішкі сақтандыру). Қаржылық тәуекелді бейтараптандыру механизмінің бұл түрі қаржылық ресурстардың бір бөлігін қорға жинаумен, яғни контрагенттердің қызметімен байланыссыз қаржылық операциялардан кеткен жағымсыз әсерді алдын алумен түсіндіріледі.

Қаржылық тәуекелдерді басқару үшін оларды бағалау керектігін жоғарыда айтып кеттік. Кәсіпорынның қаржылық тәуекелдерін бағалау әдістерін төмендегі кестеде көрсетілгендей, олардың артық және кемшін тұстарын сыныптау арқылы барлық әдістерді екі үлкен топқа бөлуге болады.

1-кесте – Қаржылық тәуекелдерді бағалау әдістері

Атауы	Артықшылығы	Кемшілігі
Сандық әдістер	Қаржылық тәуекелдерді бағалау объектівтілігі, статистикалық деректер негізінде қандай да бір тәуекелдің өзгеру моделін құрау	Кәсіпорынның сапалық қаржылық тәуекелінің сандық формуласының күрделілігі
Сапалық әдістер	Сапалық тәуекелділікті бағалау мүмкіндігі	Кәсіпорынның тәуекелдерінің қаржылық бағалануының субъективтілігі, сараптамалық бағалаулардың нәтижелері

Сонымен, кәсіпорынның қаржылық тәуекелдерінің бағалаудың сандық әдістерін қарастырайық.

Кәсіпорынның қаржылық тәуекелінің құраушысы болып несиелік тәуекел табылады. Несиелік тәуекел кәсіпорынның өзінің міндеттері/қарыздары бойынша толықтай төлей алмауымен байланысты. Кәсіпорынның осындай ерекшелігін несиеге қабылеттілік деп атауға болады. Несиеге қабылеттіліктің жоғалтуының соңғы шегі болып банкроттық тәуекелділік табылады, яғни кәсіпорын өзінің міндеттерін атқара алмаған жағдайда. Несие тәуекелінің бағалау әдістеріне тәуекелді диагностикалаудың эконометрикалық модельдерін жатқызуға болады.

Э. Альтман моделі бойынша несиелік тәуекелдерді бағалау.

Э. Альтман моделі кәсіпорында банкроттық тәуекелінің пайда болуының немесе оның несие қабылеттілігінің төмендеу тәуекелінің пайда болуын төменде көрсетілген дискриминантты модел негізінде бағалауға жағдай жасайды:

$$Z = 1{,}2 \cdot K_1 + 1{,}4 \cdot K_2 + 3{,}3 \cdot K_3 + 0{,}6 \cdot K_4 + K_5; \quad (3)$$

Мұнда:

Z – кәсіпорынның несие тәуекелінің бағалануының соңғы көрсеткіші;

K_1 – меншік айналым құралдары/ активтер сомасы;

K_2 – таза табыс/активтер сомасы;

K_3 – салық салынуға және проценттерді төлеуге дейінгі табыс/активтер сомасы;

K_4 – акцияның нарықтық құны/қарыз капиталы;

K_5 – кіріс/активтер сомасы.

Кәсіпорында несие тәуекелін бағалау үшін алынған көрсеткішті тәуекел деңгейімен салыстыру керек.

2-кесте – Несиелік тәуекелді бағалау көрсеткіштері

Альтман критерийі	Несие тәуекелі (банкрот болу мүмкіндігі)
1,8 және төмен	Өте жоғары тәуекел
1,81–2,7-тен бастап	Жоғары тәуекел
2,8–2,9-тен бастап	Орташа тәуекел
2,99-тен жоғары	Тәуекелдің төмен деңгейі

Атап өтетіні, осы моделді қор нарықтарында қарапайым акциялары бар кәсіпорындарға қолдануға болады, яғни K_4 көрсеткішін анықтау үшін. Несие қабылеттілігінің төмендеуі кәсіпорынның жинақталған қаржылық тәуекелін арттырады.

Р. Таффлер моделі бойынша несие тәуекелін бағалау.

Кәсіпорынның несие тәуекелін бағалау моделі – Р.Таффлер моделімен келесідей анықталады:

$$Z_{Taffler} = 0{,}53 \cdot K_1 + 0{,}13 \cdot K_2 + 0{,}18 \cdot K_3 + 0{,}16 \cdot K_4; \quad (2)$$

Мұнда:

$Z_{Taffler}$ – кәсіпорынның несие тәуекелін бағалау;

K_1 – кәсіпорынның табыстылығының көрсеткіші (салық төлегенге дейінгі кіріс/ағымдағы міндеттемелер);

K_2 – айналым капиталының көрсеткіштері (ағымдағы активтер/міндеттемелердің жалпы сомасы);

$К_3$ – кәсіпорынның қаржылық тәуекелі (ұзақ мерзімді міндеттемелер/активтердің жалпы сомасы);

$К_4$ – өтімділік коэффициенті (сатудан түскен пайда/активтер сомасы).

Алынған несие тәуекелінің мәнін төменде көрсетілген тәуекел деңгейімен салыстыруға болады [2].

Жоғарыда айтылғандарды тұжырым ретінде келесідей қорытындылауға болады, яғни кәсіпорындар деңгейінде қаржылық тәуекелділіктерді тиімді басқару және оларды бейтараптандыру үшін тиімді механизмдер арқылы әдістерді пайдалану қажет болып табылады.

Әдебиеттер

1 The impact of risk on the company's competitiveness / A.A.Burdina // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №2. – С.14-26.

2 Курсабаева А.Т. Вопросы управления финансовыми рисками // Вестник КазНУ. – 2005. – №2.

References

1 The impact of risk on the company's competitiveness / A.A.Burdina // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2014. – №2. – S.14-26.

2 Kursabaeva A.T. Voprosy upravlenija finansovymi riskami // Vestnik KazNU. – 2005. – №2.

Оналтаев Д.О.

Единая мировая валюта: за и против

Представленная научная статья посвящена современным проблемам, характерным мировой валютной системе в настоящее время. Автор на основе аналитических исследований подробно изложил как исторические, так и современные положения о введении резервной валюты на мировом финансовом и валютном рынках. Также подробно в статье рассмотрена позиция Международного валютного фонда в отношении альтернативной замены резервной валюты международной валютно-счетной единицей СДР (специальные права заимствования), которая не смогла в силу определенных причин полностью заменить американский доллар в качестве резервной валюты.

Анализируя современное состояние мирового валютного рынка, автор обращает особое внимание на упорядоченный процесс создания валютных группировок, связанный с накоплением опыта и овладением технологиями эмиссии, функционирования коллективных валютных единиц, образования валютных группировок, что может негативно повлиять на всю мировую экономику.

Ключевые слова: мировой валютный рынок, резервная валюта, единая мировая валюта, валютно-счетные единицы, валютный курс, коллективные валютные единицы, валютные механизмы.

Onaltayev D.O.

A single world currency: pros and cons

Presented scientific article is devoted to contemporary problems, characteristic of the global monetary system today. Author, based on analyzes expounded both historical and contemporary position on the introduction of a reserve currency in the world financial and currency markets. Also discussed in detail in the International Monetary Fund's position on the substitution of alternative reserve currency international monetary unit of account SDR (special drawing rights), but that could not for some reason completely replace the US dollar as a reserve currency. Analyzing the current state of the global foreign exchange market, the author pays special attention to the process of creating an orderly exchange groups associated with the accumulation of experience and mastery of emission technology, functioning collective currency units, educational exchange groups that can negatively affect the entire global economy.

Key words: world currency market, the reserve currency, the single world currency, currency counting units, the exchange rate, collective currency unit, monetary arrangements.

Оналтаев Д.О.

Бірыңғай әлемдік валюта: қарсы және қарсы емес

Ұсынылып отырған ғылыми мақала қазіргі кезеңдегі әлемдік валюта жүйесіне тән бүгінгі таңдағы мәселелерге арналған. Автор талдамалы зерттеулердің негізінде әлемдік қаржы және валюта нарықтарында резервтік валютаны енгізу туралы тарихи және сондай-ақ, қазіргі ережелерді нақты баяндап берді. Сонымен қатар, мақалада СДР-дің (арнайы қарыз алу құқығы) халықаралық валюта-шот бірлігімен резервтік валютаны баламалы ауыстыру қатынасында Әлемдік валюталық қордың ұстанымы қарастырылған, бірақ та ол белгілі бір себептерге байланысты резервтік валюта есебінде американдық долларды толығымен ауыстыра алмады.

Әлемдік валюта нарығының қазіргі жағдайын талдай келе, автор ұжымдық валюталық бірліктің қызмет етуі, тәжірибенің жинақталуы мен эмиссиялау технологиясын меңгерумен байланысты валюталық топтаманы құрудың жинақталған үдерісіне баса назар аударған және бұл өз кезегінде тұтастай әлемдік экономикаға кері әсер етуі мүмкін.

Түйін сөздер: әлемдік валюта нарығы, резервтік валюта, бірыңғай әлемдік валюта, валюта-шот бірліктері, валюталық бағам, ұжымдық валюталық бірліктер, валюталық механизмдер.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.744

Оналтаев Д.О.

Алматинская академия экономики и статистики,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: darkhano@inbox.ru

ЕДИНАЯ МИРОВАЯ ВАЛЮТА: ЗА И ПРОТИВ

В настоящее время активно проводятся дискуссии относительно единой мировой валюты. Актуальной проблемой, относящейся к корректировкам конфигурации МВС, является формирование международного признанного исполнителя (носителя) функции мировых денег (world money, global money). Под этим термином, который утвердился в период существования металлических денежных систем, понимают деньги, циркулирующие в международном обороте и окончательно, безусловно погашающие взаимные платежные обязательства субъектов рынка и стран в целом. Практически данная функция предполагает исполнение деньгами роли меры стоимости в мировой торговле, средства международного обращения (платежа) и средства сбережения, т.е. образования резервов международной ликвидности.

Как известно, в июле 1944 г. в американском городе Бреттон-Вудсе проходила очередная международная валютно-финансовая конференция, на которой рассматривались принципы и механизмы послевоенного валютного мироустройства. Дж. М.Кейнс представил план, который предусматривал образование Международного клирингового союза (International clearing union). В соответствии с этим планом данная организация предназначалась для осуществления централизованных денежных расчетов между странами, т.е. для регулирования платежных балансов. Предполагалось, что она будет сконструирована по образцу национальных центральных банков и выпустит в обращение собственную денежную единицу – «банкор», которая играла бы роль мировых кредитных денег. В свою очередь, США противопоставили плану Кейнса свой проект, основным автором которого был Г.Д. Уайт. В конечном итоге этот проект и лег в основу устройства МВФ и всей послевоенной мировой валютной системы [1, с. 3].

При разработке плана реформирования Бреттон-вудской валютной системы, основанного на кейнсианской концепции «управляемой валюты» (managed currency), ставилась цель кардинальной перестройки системы международной валютной ликвидности. Известный экономист, профессор Р.Триффин выступил в конце 1950-х – начале 1960-х гг. с обоснованием тезиса о том, что национальная денежная единица – американс-

кий доллар – принципиально не способна играть роль мировых денег, тогда же была разработана так называемая «дилемма Триффина». Отсюда следовал практический вывод: в условиях растущей интернационализации экономики необходимо сформировать наднациональную валюту (как, например, банкор Кейнса), которая могла бы эффективно выступать в роли мировых денег [2, с. 137].

Все эти споры и суждения послужили предпосылками для разработки и введения в 1979 г. «специальных прав заимствования» – СДР (Special Drawing Rights, SDR). Согласно внесенному дополнению в Статьи соглашения МВФ получил полномочия наделять государства-члены ликвидными платежными средствами в форме СДР для того, чтобы осуществлять долгосрочную глобальную потребность в пополнении существующих резервных активов, по мере того как и когда она будет возникать.

Впоследствии планировалось трансформировать СДР в основу международного валютного механизма, т.е. осуществить переход от золотодолларового стандарта к «стандарту СДР». Имелось в виду, что СДР будут выступать в международном обороте в роли альтернативы и золоту, и доллару, и другим национальным валютам, т.е. прообраза универсальных мировых денег.

Из-за межгосударственных противоречий, в первую очередь позиций США, которые стремились сохранить за долларом роль доминирующей мировой валюты, а также усиления влияния либерального направления в экономической теории и политике в противовес кейнсианским взлядам концепция «стандарта СДР» получила отражение в уставе МВФ на Ямайской международной валютно-финансовой конференции в 1979 г. лишь в самом общем декларативном виде. Государства-члены принимали на себя обязательство сотрудничать с МВФ и другими государствами-членами МВФ, имея в виду, что их политика относительно резервных активов будет согласовываться с целями содействия установлению лучшего международного надзора за международной валютной системой.

До последнего времени никакого продвижения по пути перестройки структуры МВС в направлении унификации международных резервных активов на базе СДР не происходило. Утверждение «стандарта СДР» предполагало закрепление за этой валютной единицей трех главных функций, а именно: универсального, общепризнанного стоимостного эталона, предназначенного для определения валютных паритетов национальных международных ликвидных резервов; ведущего интернационального платежного инструмента. Однако на практике ни одну из названных функций СДР не выполняют. При этом применение СДР ограничивается официальным сектором, это главным образом операции между МВФ и центральными банками государств-членов. Для номинирования цен на товары и услуги и осуществления платежей в частном обороте данная валютная единица не используется.

Помимо противодействия США и некоторых других государств, отказ от доминирующего использования единой международной валюты в виде СДР объясняется и рядом важных объективных обстоятельств. Прежде всего – это бурный рост мировых финансовых рынков, увеличение возможности обращения центральных банков и правительственных финансовых органов к ресурсам этих рынков для пополнения при необходимости их валютных резервов. При таких обстоятельствах потребность в расширении централизованной эмиссии СДР в определенной мере теряла свою актуальность.

По поводу будущей трансформации валютной системы в академическом мире и управленческих элитах существуют два противоположных подхода. Сторонники либерального, неоклассического направления в современной экономической теории («мейнстрим») по преимуществу считают, что мирохозяйственной глобализации соответствует использование в международном обращении национальных денег. При этом они акцентируют внимание на том, что выдвижение некоторых денежных единиц на роль международных валют происходит не благодаря государственным постановлениям или решениям международных организаций, а исключительно посредством «естественного отбора», осуществляемого в первую очередь частными участниками валютных сделок [3, с. 204]. Согласно данному подходу, рост величины долларовых авуаров, принадлежащих другим странам, – это закономерное отражение процессов глобализации, т.е. интенсивного развития международной торговли и увеличения объема заграничных инвестиций. Следовательно, доллар способен служить полноценным международным средством платежа (мировыми деньгами), а Федеральная резервная система США, как эмитент долларов, выступает практически в качестве «мирового кредитора последней инстанции».

Подход, продолжающий кейнсианскую традицию, исходит из того, что логика глобализации

хозяйственной деятельности не только не соответствует функционированию национальных валют в роли мировых денег, но, напротив, в конечном счете, основы такого функционирования. Согласно этим представлениям, глобализация на микроэкономическом уровне непременно требует адекватных изменений в сфере макроэкономической политики, в том числе на международном уровне. Поэтому потребность в образовании единой мировой валютной единицы, которая выполняла бы функцию универсального средства международных расчетов, имеет объективный характер и будет так или иначе давать о себе знать.

Важным аспектом проблемы реформирования механизма СДР является определение методологии фиксации стоимости единицы СДР, включая формирование валютной корзины. В ноябре 2010 г. МВФ завершил очередной пересмотр проводимой раз в пять лет стоимостной оценки СДР. Было решено, что стоимость СДР будет по-прежнему основываться на средневзвешенной стоимости четырех валют – доллара США, евро, фунта стерлингов и японской иены. Утверждены пересмотренные веса этих валют в корзине СДР. С 1 января 2011 г. они составляют: доллар США – 41,9% (против 44% после пересмотра 2005 г.); евро – 37,4% (против 34%); фунт стерлингов – 11,3% (против 11%); японская иена – 9,4% (против 11%) [4]. Таким образом, произошло некоторое увеличение долей евро и фунта стерлингов за счет соответствующего снижения долей доллара и иены. Как и в ходе предыдущих аналогичных пересмотров, эти изменения были произведены на основании оценки среднегодовой за предыдущие пять лет стоимости экспорта товаров и услуг названных стран и объема резервов в соответствующих валютах, принадлежащих другим государствам-членам МВФ. Следующий пересмотр метода оценки стоимости СДР был произведен без изменений в 2015 году.

Активно изучается вопрос относительно возможности включения в состав корзины СДР китайского юаня. Однако в МВФ полагают, что хотя по усредненным показателям за пятилетний период Китай стал третьим по величине экспортером и одновременно принимает определенные меры для облегчения использования его валюты в международных операциях, китайский юань тем не менее пока не отвечает требуемым критериям. Поэтому в настоящее время он не может быть включен в корзину СДР.

Нельзя не признать, что идея формирования механизма международных расчетов, действующего при посредстве наднациональной резервной единицы – будь то на базе СДР или иного коллективного механизма, – в нынешних условиях не является реалистичной.

Идею универсальных кредитных мировых денег, на наш взгляд, следует рассматривать как целевую стратегическую установку на длительную историческую перспективу. Движение в данном направлении предполагает прохождение ряда последовательных этапов. При существенных расхождениях интересов отдельных государств (а также больших различиях между взглядами экономистов-теоретиков) достижение названной цели – это сложный, противоречивый и длительный процесс.

Не существует мировых денег, контролируемых мировой денежной властью, которые выполняли бы важные функции средства обращения, средства сбережения и меры стоимости на глобальном уровне. Вместо них валюты крупнейших индустриальных стран выполняют двойную работу, будучи и деньгами для своих собственных стран, и деньгами, которые большинство других стран используют для осуществления своих международных торговых и финансовых сделок.

Ямайское соглашение не содержало каких-либо положений, которые бы априори выделяли отдельные, конкретные валюты из круга остальных денежных единиц, отводя им особую роль в валютной сфере. Не существует и никаких других формальных межгосударственных договоренностей относительно официального придания тем или иным валютам статуса мирового платежного средства. В такой ситуации выдвижение отдельных национальных денежных единиц на роль международных (мировых) валют не является продуктом целенаправленных, коллективных, согласованных управленческих решений национальных властей или международных организаций, а оказывается спонтанным результатом рыночного конкурентного соперничества между этими денежными единицами.

Существует ряд условий, от которых зависит степень интернационализации валюты. Главные из них – это величина экономики страны – эмитента валюты, масштабы ее участия в мировой торговле, уровень развития финансовых рынков, отсутствие валютных ограничений, либеральный режим международного движения капиталов, наличие развитой законодательной системы, соответствующей требованиям рыночной экономики. Исследования специалистов предлагают различные классификации валют

по степени интернационализации и характеру использования. Объединяет их представление о том, что национальная валюта превращается из внутренней в международную (international currency), когда она начинает выполнять одну или несколько функций денег за пределами юрисдикции эмитирующего ее государства.

Основными областями международного использования национальных валют в современных условиях являются: официальные валютные резервы; торговые контракты; валютно-обменные операции; частные финансовые активы, в первую очередь в форме долговых ценных бумаг и банковских кредитов.

Благодаря главенствующим позициям Соединенных Штатов в мировой экономике доминирующей международной валютой стал доллар США. Привилегированное положение доллара в мировой валютной сфере дает США большие односторонние преимущества. В отличие от остальных государств эта страна пользуется уникальной возможностью расплачиваться с зарубежными партнерами, т.е. покрывать дефицит платежного баланса с другими странами своей национальной валютой, выпуск которой в обращение регулируют по собственному усмотрению сами американские власти. Получается, что страны-партнеры США выступают по отношению к ним как бы «кредиторами поневоле». Ведь США получают от них реальные ценности, а этим странам, вынужденным накапливать долларовые авуары, приходится самим же и финансировать американские заграничные расходы.

Особо следует отметить то обстоятельство, что роль доллара в качестве резервной валюты предоставляет США возможность осуществлять в значительной мере независимую от состояния их платежного баланса внутреннюю макроэкономическую политику. Покрывая свои заграничные расходы долларами, США могут позволить себе дольше других стран существовать с дефицитом платежного баланса, не заботясь до поры до времени о его устранении. Демонетизация золота и утвердившийся «долларовый стандарт» существенно расширили для Вашингтона рамки реализации своего рода «стратегии бездействия» в валютной сфере, т.е. терпимого отношения к дефициту платежного баланса, избавили его от необходимости немедленно предпринимать из-за этого дефицита обременительные для национальной экономики дефляционные меры.

Введенный в 1999 г. евро, опирающийся на объединенный экономический потенциал ЕС, практически занял положение второй, после доллара, доминирующей валюты и стал выступать в качестве реального конкурента американской денежной единицы в борьбе на мировом валютном рынке.

На рубеже XX-XXI вв. стала обнаруживаться тенденция к полицентрической перестройке мировой валютной системы. Она находит проявление в определенной диверсификации международной валютной ликвидности – постепенном уменьшении роли доллара в качестве безраздельно доминирующей международной валюты, усилении конкуренции со стороны других денежных единиц. В основе этой тенденции лежит сдвиг в соотношении сил в мире, выразившийся в утрате Соединенными Штатами монопольных позиций, которые они занимали после Второй мировой войны, образовании соперничающих с ними «силовых центров» в лице объединенной Европы, Японии, Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь Китая и Индии, а также стран постсоветского пространства и некоторых стран Латинской Америки (Бразилия, Аргентина).

Такая тенденция к «валютному полицентризму» проявляется в ряде статистических показателей. Так, процентная доля доллара в мировых официальных валютных резервах, которая достигла своего пика в 2000-2001 гг., в последующие годы неуклонно уменьшалась и в итоге понизилась к концу 2012 г., по сравнению с уровнем 2000 г. (71,1%), на 9,2 процентного пункта. В противоположном направлении изменялась доля главного конкурента доллара – евро, которая на протяжении 2001-2009 гг. увеличилась на 9,4 п.п., или более чем в полтора раза. Правда, за последующие три года в связи с острым долговым кризисом в ряде стран зоны евро эта доля сократилась на 3,8 процентного пункта [5].

В числе других существенных изменений – увеличение за 2001-2012 гг. в 1,4 раза доли фунта стерлингов и в течение периода 2001-2006 гг. резкое – в два с лишним раза (против уровня 1990 г. почти в 3 раза) – сокращение доли японской иены, которое отразило серьезные системные трудности экономики Японии. Однако после 2007 г. вновь возобладала тенденция к увеличению доли иены, и к концу 2012 г. она возросла на 1 процентный пункт.

Наиболее ощутимы параметры диверсификации государственных валютных резервов, которая осуществляется развивающимся странами, в особенности быстро растущими странами с формирующимся рынком. Многие

из этих стран тяготятся доминирующей ролью доллара в международной валютной системе. Отсюда – попытки ограничить эту роль с помощью как односторонних, так и коллективных целенаправленных политэкономических акций. В результате у стран с формирующимися и развивающимися рыночными экономиками в целом доля доллара в общей величине мировых валютных резервов сократилась с 74,9% в 2000 г. до 57,5% в 2011 г. (в 2012 г. – увеличение до 60,0%).

Несмотря на уменьшение доли доллара в объеме идентифицированных по составу валют официальных мировых валютных резервов, по состоянию на конец 2012 г. на доллар приходилось около 2/3, а на евро – менее ¼ соответствующего объема. При этом в развитых странах доля доллара была несколько выше, а евро, напротив, ниже, чем по всему миру в целом. Что же касается развивающихся стран очень высока доля не идентифицированных по составу денежных единиц валютных резервов, которая к тому же постоянно увеличивается (2012 г. – 61,3% против 42,9% в 2000 г.). С учетом этого обстоятельства доли и доллара, и евро в общем объеме официальных валютных резервов развивающихся стран оказываются в два с половиной раза меньше – 23,2 и 9,3%. Можно предположить, что определенную часть этих не распределенных по валютам резервов образуют валюты некоторых быстрорастущих стран с формирующимися рынками.

Аналогичные тенденции наблюдаются и в области частных валютно-обменных (конверсионных) операций. В обороте мирового валютного рынка (сумма сделок спот, форвард и своп) доля доллара достигла наибольшего значения в 2001 г. (89,9% при общей сумме 200%). Однако последующее понижение этой доли было относительно небольшим – до уровня 84,9% в 2010 г., или на 5 п. п. А в кризисные годы доля доллара, оказавшегося в положении более надежного, по сравнению с другими валютами, инструмента от валютных рисков, вновь ощутимо повысилась. В 2013 г. она стала ниже уровня 2001 г. всего лишь на 2,9 п.п.

В связи с затяжными экономическими трудностями Японии доля иены значительно сократилась в 2007 г. на 28,6%, но в 2013 г. она практически вернулась к показателю 1995 г. В предкризисном 2007 г. доли фунта стерлингов, шведской кроны, норвежский кроны, а также австралийского и новозеландского долларов были выше американского доллара. Однако в годы кризиса эти валюты (кроме двух последних) утратили ту или иную часть своего предшествующего прироста [6].

Понижению доли доллара должно было противостоять повышение доли евро, однако в 2004 и 2007 гг. она даже несколько уменьшалась. В 2010г. прирост доли евро против уровня 2001г. составили всего лишь 1,2 п. п., что связано с тем, что вследствие учреждения единой европейской валюты взаимные активы и операции стран зоны евро, выражавшиеся в их бывших национальных валютах, перестали рассматриваться и учитываться для данных стран в качестве международных.

В 2013г. доля евро упала по сравнению с уровнем 2010г. – причем сразу почти на 6 п. п., при этом она оказалась даже ниже уровня 2001г. (на 4,5 п. п.), это объясняется тем, что возникли острый бюджетный и долговой кризис в ряде стран зоны евро, связанное с этим усиление валютных рисков, которое вызвало значительный отток средств в номинированные в долларах активы.

Помимо явлений конъюнктурного порядка, возрастанию роли евро в международном валютном обращении препятствуют два важных обстоятельства: во-первых, длительная традиция заключения подавляющего большинства экспортных сделок быстро растущих стран Азии в долларах и, во-вторых, устоявшаяся практика международной торговли энергоносителями и сырьем, характеризующаяся в большинстве случаев использованием резервной валюты, т.е. доллара США.

В долгосрочной перспективе сравнительное значение этих трех ведущих мировых валют – доллара, евро и иены – будет определяться совокупностью ряда фундаментальных факторов. Прежде всего – это соотношение экономической и финансовой мощи. Сопоставление динамики основных макроэкономических показателей (размеры ВВП, доля в мировой торговле, масштабы участия в экспорте и импорте капиталов и другие) дает основание полагать, что евро имеет экономический потенциал для того, чтобы претендовать на важную роль в качестве международной денежной единицы. Однако уязвимым для этой валюты обстоятельством является отсутствие скоординированной бюджетной политики стран ЕС, а также то, что европейский финансовый рынок пока еще не достиг того уровня емкости и интегрированности, при котором он мог бы быть соизмерим с соответствующим рынком США.

В общем итоге вряд ли следует ожидать, что либо доллар, либо евро (не говоря уже об иене) сможет добиться кардинального расширения своих позиций на мировом валютном рынке за счет вытеснения конкурирующих валют. Скорее, вырисовывается перспектива неустойчивой, зигзагообразной траектории изменения сравнительных позиций на мировом рынке этих денежных единиц.

Развитие объективной тенденции к полицентризму в мировой экономике, существенные сдвиги в соотношении сил, которые выражаются в усилении значения стран с формирующимся рынком, в первую очередь стран, относимых к формату БРИКС, дают основание для постановки вопроса о выдвижении на роль международных, резервных валют новых национальных или региональных денежных единиц.

Быстрое экономическое развитие КНР, которое лишь несколько замедлилось под воздействием глобального кризиса, создает реальные основания для превращения китайского юаня в одну из резервных валют. Продвижению юаня в мировые валютные механизмы служит заключение Народным банком Китая с центральными банками других стран двусторонних валютных «свопов», т.е. соглашений об обмане оговоренного объема национальной валюты на валюту другой страны на определенную будущую дату. Такие соглашения позволяют странам-контрагентам осуществлять взаимные расчеты в их собственных денежных единицах без посредничества доллара. К марту 2012 г. Китай заключил 16 двусторонних своп-соглашений, общая сумма которых составила около 1,5 трлн. юаней.

Основной проблемой валютных отношений стран Юго-Восточной Азии является соперничество между японской иеной и китайским юанем, претендующих на роль ведущей региональной валюты. Анализ основных тенденций экономического развития двух стран приводит к выводу о том, что Китай, а не Япония, будет играть более важную роль в совместных валютных механизмах в Восточной Азии. Этот результат будет еще более предопределен, если доля Китая в торговле в рамках данного региона будет продолжать возрастать, в то время как доля Японии будет продолжать сокращаться.

В 2006г. рядом стран Юго-Восточной Азии (группа АСЕАН + Китай, Япония и Южная Корея) намечалось введение обеспеченной золотом коллективной «азиатской валютной единицы», АКЮ (Asian currency unit, ACU – по аналогии с ЭКЮ). АКЮ должна была использоваться в международных расчетах этой группы стран, и ее учреждение рассматривалось как первый шаг к формированию валютного союза. Однако вследствие отсутствия необходимых экономических предпосылок и возникших противоречий реализация этого плана была отложена. В то же время можно предположить, что в будущем усилия в этом направлении будут продолжены.

Названные процессы в той или иной мере находят проявление и в других регионах мира. В числе существующих или вновь образуемых коллективных валют, претендующих на роль резервных: валютная единица Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива «халиджи»; валюта стран Африканского континента «афро» (afro), которую планирует выпустить Африканской союз; «ckypе» (sucre, Sistema Unitario de Compensacion Regional), создаваемая в рамках альянса ALBA (Венесуэла, Куба, никарагуа и некоторые другие страны).

Таким образом, предложения о расширении круга резервных валют и образовании новых региональных валютных союзов, на первый взгляд, являются альтернативой идее формирования универсальной мировой валюты. Однако все вышесказанное приводит к выводу о том, что между двумя названными концепциями нет непримиримого противоречия. Дело в том, что упорядоченный процесс создания валютных группировок, связанный с накоплением опыта и овладением технологиями эмиссии и функционирования коллективных валютных единиц, может послужить промежуточной стадией для объединения в будущем этих группировок в единый централизованно управляемый международный валютный механизм.

Литература

1 Keynes J.M. Treatise on Money. Vol.1. The Pure Theory of Money. – L., 1930. – P. 3.
2 Махлуп Фриц. Планы перестройки международной валютной системы. – М., 1966. – С. 137.
3 Keynes J.M. A Tract on Money Reform. – L., 1924. – P. 204.
4 Отчет МВФ за 2011 год.
5 Отчет МВФ за 2012 год.
6 Отчет МВФ за 2013 год.

References

1 Keynes J.M. Treatise on Money. Vol.1. The Pure Theory of Money. – L., 1930, r.3.
2 Mahlup Fric. Plany perestrojki mezhdunarodnoj valjutnoj sistemy. – M., 1966, s. 137.
3 Keynes J.M. A Tract on Money Reform. – L., 1924, r.204.
4 Otchet MVF za 2011 god
5 Otchet MVF za 2012 god
6 Otchet MVF za 2013 god

Штиллер М.В.

Роль учетных рисков в достижении непрерывности деятельности компании

Характерная для настоящего времени нестабильность мировой экономики обуславливает доминирующую роль превентивного управления рисками, позволяющего предпринимательским структурам целенаправленно и с упреждением реагировать на возникающие риски, предотвращая угрозу недопустимого снижения эффективности предпринимательской деятельности под воздействием рисков. В статье определены основные характеристики, присущие риску, выделены функции риска и его классификация. Изучена роль учетных рисков в достижении непрерывности деятельности компаний, а также определены источники информации о рисках, которыми являются формы финансовой отчетности. Сделаны выводы, что налоговые риски в Республике Казахстан подлежат анализу и оценке, ими можно и нужно управлять. Перед государством и организациями стоит актуальная задача адаптации бухгалтерского и налогового учета предприятия к изменениям, произошедшим в мировой экономике, и одним из перспективных направлений является обеспечение экономической безопасности компании путем управления бухгалтерскими и налоговыми рисками.

Ключевые слова: учетные риски, бухгалтерские риски, налоговые риски, управление рисками, идентификация рисков, финансовая отчетность.

Shtiller M.V.

Role of registration risks in achievement of a continuity of activity of the company

Instability of world economy, characteristic of the present, causes the dominating role of the preventive risk management allowing enterprise structures purposefully and with anticipation to react to the arising risks, preventing threat of inadmissible decrease in efficiency of business activity under the influence of risks. In article the main characteristics inherent in risk are defined functions of risk and its classification are allocated. The role of registration risks in achievement of a continuity of activity of the companies is studied, and also sources of information on risks which forms of financial statements are defined. Conclusions are drawn that tax risks in the Republic of Kazakhstan are subject to the analysis and an assessment, them it is possible and it is necessary to operate. The state and the organizations are faced by an actual problem of adaptation of accounting and tax accounting of the enterprise to the changes which have happened in world economy, and one of the perspective directions is providing economic security of the company by management of accounting and tax risks.

Key words: registration risks, accounting risks, tax risks, risk management, identification of risks, financial statements.

Штиллер М.В.

Компания қызметінің үздіксіздігіне қол жеткізудегі есептік тәуекелдердің рөлі

Қазіргі уақытқа тән әлемдік экономиканың тұрақсыздығы, кәсіпкерлік құрылымдарға пайда болған тәуекелдерге мақсатты және ескертулі түрде жауап қайтару үшін, тәуекелдер әсерінен кәсіпорын қызметінің нәтижелілігіне нұқсан келтіруге жол бермеу үшін, тәуекелді басқарудың алдын ала сақтандыру түрін үстем қылуда. Аталған мақалада тәуекелге тән мінездемелер мен олардың қызметі мен құрылымдарына анықтама берілген. Компания қызметінің үздіксіздігіне қол жеткізудегі есептік тәуекелдердің рөлі, тәуекелдердің ақпарат көзі болып табылатын қаржылық есептілік түрлері зерттелген. Қазақстан Республикасында салықтық тәуекелдер талдауға және бағалауға келеді, оларды басқаруға болады және оларды басқару керек деген тұжырым жасалған. Мемлекет пен ұйымның алдында кәсіпорындарда бухгалтерлік және салықтық есепті, әлемдік экономикада болып жатқан өзгерістерге сай бейімдеу өзекті міндеті тұр және перспективті бағыттардың бірі болып бухгалтерлік және салықтық тәуекелдерді басқару жолымен экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету болып табылады.

Түйін сөздер: есептік тәуекелдер, бухгалтерлік тәуекелдер, салықтық тәуекелдер, тәуекелдерді басқару, тәуекелдерді сәйкестендіру, қаржылық есептілік.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 677

Штиллер М.В.

Алматинская академия экономики и статистики,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: stilmarmax@mail.ru

РОЛЬ УЧЕТНЫХ РИСКОВ В ДОСТИЖЕНИИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В современных условиях хозяйствования актуальной проблемой является выявление рисков, непосредственно связанных с порядком ведения бухгалтерского и налогового учета, а также снижение их негативного воздействия на состояние и результаты деятельности предприятия.

Согласно современным принципам учета предприятие для наибольшего удовлетворения потребностей заинтересованных пользователей бухгалтерской информации имеет право выбора методов учета, оценок объектов учета и т.д., которые должны быть закреплены в учетной политике компании. При этом на момент выбора учетной политики, а также составления отчетности, предприятие сталкивается с ситуацией неопределенности, а следовательно, с риском.

Бухгалтерские и налоговые риски с позиции обеспечения непрерывности деятельности предприятия следует рассматривать с точки зрения двух субъектов:

– хозяйствующего субъекта, составляющего и представляющего финансовую отчетность заинтересованным пользователям;

– внешнего пользователя, заинтересованного в судьбе своих инвестиций.

Согласно МСФО, в финансовой отчетности должна быть представлена информация о рисках предприятия. При этом они объединяются в следующие группы: рыночный риск; кредитный риск; риск основной деятельности.

Рыночный риск в экономической литературе трактуется как риск несоответствия, возникающего под действием рыночных факторов, характеристик фактического экономического состояния предприятия с плановыми или ожидаемыми значениями [1]. Он приводит к изменению стоимости активов предприятия в результате колебания процентных ставок, курсов валют, цен акций и т.д. и относится к разряду спекулятивных рисков. В его состав включаются следующие виды рисков:

– процентный риск – представляет собой возможность изменения стоимости активов в результате колебания процентных ставок;

– валютный риск – возникает вследствие возможности изменения стоимости активов в результате колебания курса одной

иностранной валюты по отношению к другой, в том числе и национальной;

– ценовой риск – это возможность колебания стоимости акций и их производных финансовых инструментов;

– товарный риск имеет более сложный и изменчивый характер и представляет собой возможность колебания стоимости позиций по контрактам на товары.

Кредитный риск является риском потерь в результате неспособности или нежелания заемщиков исполнять свои обязательства под влиянием факторов, связанных с самим контрагентом или с действием политических или других факторов. Он относится к разряду чистых рисков. В его состав, как правило, относят следующие виды рисков:

– страновой риск – риск, что большинство контрагентов в данной стране не смогут выполнить свои финансовые обязательства по какой-либо внутренней причине;

– риск завершения операции – риск невыполнения своих финансовых обязательств контрагентов в установленный срок;

– риск обеспечения кредита – связан с потерями в результате возможного снижения рыночной стоимости обеспечения кредита;

– риск расчетов – представляет собой риск неполучения денежных средств по сделке из-за недостатка ликвидных средств у контрагента;

– риск дефолта контрагента – риск невыполнения контрагентом своих финансовых обязательств в срок и в полном объеме.

Наибольший интерес представляет риск основной деятельности. Он рассматривается как риск прямых или косвенных убытков в результате неправильного построения бизнеса, неэффективности процедур внутреннего контроля, технологических процессов, внешнего воздействия. Он представляет собой чистый риск и включает в себя: риск ликвидности (рыночной, балансовой); риск персонала; риск технологического характера; имущественный риск; риск взаимоотношений; внешний риск и т.д. [2].

Риск рыночной ликвидности выступает как вероятность потерь, вызванных отсутствием возможности купить или продать актив в нужном количестве за достаточно короткий срок в силу ухудшения рыночной конъюнктуры. Риск балансовой ликвидности представляет собой возможность возникновения дефицита наличных средств или иных высоколиквидных активов для выполнения обязательств перед контрагентами.

Риск персонала представляет собой все риски, связанные с сотрудниками компании в связи с их некомпетентностью или недостаточной компетентностью, несанкционированными действиями и т.д.

Риск технологический возникает в результате сбоев и отказа информационных систем, программ, баз данных и прочего оборудования, необходимого для деятельности компании.

Имущественный риск проявляется в результате природных катастроф и прочих факторов, способных нанести ущерб ресурсам компании. Обычно его можно минимизировать путем страхования имущества, принадлежащего предприятию.

Риск взаимоотношений наступает в результате возникающих отношений при осуществлении бизнеса. Ярким примером могут служить трудности при взаимодействии с клиентами, недостаточность внутреннего контроля и т.п.

Внешний риск – это риск, возникающий от злоумышленных действий сторонних организаций, физических лиц, а также в результате изменения требований государственных регулирующих органов.

Риски, обусловленные порядком государственного регулирования бухгалтерского и налогового учета, связаны с тем, что существующие стандарты ограничивают свободу предприятия в раскрытии информации. Поэтому оно не всегда может описать свои преимущества (творческий потенциал, уровень квалификации работников и т.п.).

Риски, обусловленные организацией бухгалтерского и налогового учета на предприятии, заключаются в том, что созданная бухгалтерская и налоговая системы не позволяют формировать финансовую отчетность, отвечающую требованиям обеспечения непрерывности деятельности предприятия.

Риски, обусловленные действиями инвесторов и кредиторов, предполагают, что инвесторы и кредиторы, пользуясь свободой выбора, на основании бухгалтерской отчетности могут принять в отношении предприятия неблагоприятные для него решения.

Источником информации о рисках являются формы финансовой отчетности. Анализ содержания этих форм дает возможность внешним пользователям самостоятельно идентифицировать совокупность рисков предприятия и произвести их оценку. Результативность анализа увеличивается, если у пользователей имеется возможность изучить отчетность за несколько отчетных периодов [3].

Анализ информации, представленной в бухгалтерском балансе предприятия, дает возможность оценить инвестору и кредитору следующие риски:

– риск достаточности собственного капитала предприятия, отражающего соотношение собственного и заемного капитала;

– риск ликвидности предприятия, отражающий соотношение ликвидных активов и текущих обязательств;

– валютный риск, позволяющий определить зависимость предприятия от изменения курсов валют;

– процентный риск, показывающий зависимость расходов предприятия от колебания процентной ставки на заемные средства.

Анализ отчета о прибылях и убытках позволяет инвестору и кредитору произвести оценку следующих видов риска:

– риск снижения доходности предприятия, который позволяет оценить изменение спроса на продукцию и услуги, оказываемые фирмой;

– риск уменьшения рентабельности продаж, позволяющий оценить изменение прибыльности компании;

– риск увеличения прямых и косвенных расходов, позволяющий проанализировать эффективность системы управления затратами предприятия;

– риск увеличения расходов по вознаграждениям, отражающий затраты организации по обслуживанию кредита и т.д.

Таким образом, современные тенденции в развитии бухгалтерского и налогового учета предполагают формирование новых способов и методик учета, позволяющих реализовать прогнозную функцию бухгалтерского и налогового учета, поскольку традиционный подход к формированию и использованию бухгалтерской и налоговой информации и отчетности не гарантирует экономической безопасности, как изготовителя, так и пользователей этой информации. Перед государством и организациями стоит актуальная задача адаптации бухгалтерского и налогового учета предприятия к изменениям, произошедшим в мировой экономике, и одним из перспективных направлений является обеспечение экономической безопасности компании путем управления бухгалтерскими и налоговыми рисками.

Литература

1 Александрова А.И. Налоговые риски и их классификация. // Современные аспекты экономики. – № 19 (47). – 2003. – 0,31 п.л.

2 Шапкин А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М: Дашков и К., 2003. – 544 с.

3 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Погашен Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА. – 2000. – 208 с.

References

1 Aleksandrova A.I. Nalogovye riski i ih klassifikacija. // Sovremennye aspekty jekonomiki. – № 19 (47). – 2003. – 0,31 p.l.

2 Shapkin A. Jekonomicheskie i finansovye riski. Ocenka, upravlenie, portfel' investicij. – M: Dashkov i K., 2003. – 544 s.

3 Sheremet A.D., Sajfulin R.S., Pogashen E.V. Metodika finansovogo analiza. – M.: INFRA. – 2000. – 208 s.

Кафтункина Н.С., Попп Л.А.

Траектория развития системы государственного стратегического планирования в Республике Казахстан

Стратегическая траектория развития государства есть общая линия экономического развития, описываемая принимаемыми стратегическими решениями в условиях многомерного экономического и политического пространства. Стратегическая траектория формируется в результате принятия и реализации прошлых решений и является фактором воздействия на будущее. Способность государства проводить самостоятельную и эффективную стратегию во всех сферах экономики приводит к повышению ее устойчивости, гибкости и позволяет адаптироваться к внешним и внутренним изменениям страны. Представленное исследование ориентировано на выявление сущности и особенностей стратегического планирования развития инновационной социально ориентированной экономики Казахстана. Исследование базируется на системном подходе к анализу стратегических программ развития Республики Казахстан с целью выявления взаимосвязи, взаимообусловленности и последовательности заявленных в них инициатив. Цель данной статьи – обобщить результаты проведенного авторами вертикального анализа функционирующих государственных программ стратегического назначения в Республике Казахстан в контексте развития интеграционных процессов и кризисных явлений, оценить механизмы реализации краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных национальных приоритетов и алгоритмы мониторинга их достижения, а также выделить прогрессивные элементы национальной системы стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегия, стратегическая траектория государства, стратегические программы, мониторинг, экономическое развитие.

Kaftunkina N.S., Popp L.A.

Trajectory of development of system of the state strategic planning in the Republic of Kazakhstan

The strategic trajectory of development of the state is the general line of economic development described by the made strategic decisions in the conditions of multidimensional economic and political space. A strategic trajectory are formed as a result of acceptance and implementation of last decisions and are a factor of impact on the future. Ability of the state to lead independent and effective strategy in all spheres of economy, leads to increase of her stability, flexibility and allows to adapt to external and internal changes of the country. The presented research is focused on identification of essence and features of strategic planning of development of innovative socially oriented economy of Kazakhstan. Research is based on system approach to the analysis of strategic programs of development of the Republic of Kazakhstan for the purpose of identification of interrelation, interconditionality and sequence of the initiatives declared in them. The purpose of this article – to generalize results of the vertical analysis of the functioning state programs of strategic appointment which is carried out by authors in the Republic of Kazakhstan in the context of development of integration processes and the crisis phenomena, to estimate mechanisms of realization of short-term, medium-term and long-term national priorities and algorithms of monitoring of their achievement, and also to allocate progressive elements of national system of strategic planning.

Key words: strategy, strategic trajectory of development of the state, strategic program, monitoring, strategic planning, economic development.

Кафтункина Н.С., Попп Л.А.

Қазақстан Республикасында мемлекеттік стратегиялық жоспарлау жүйесінің даму траекториясы

Мемлекеттің стратегиялық даму траекториясы көп өлшемді экономикалық және саяси кеңістігі жағдайындағы қабылданатын стратегиялық шешімдермен сипатталатын экономикалық дамудың жалпы желісі. Стратегиялық траектория бұрынғы шешімдерді қабылдау және жүзеге асыру нәтижесінде қалыптасады және болашаққа әсер ету факторы болып табылады. Мемлекет экономикасының барлық салаларында өз бетінше және тиімді стратегияны жүргізу қабілеттілігі оның төзімділігін, икемділігін арттыруға әкеледі және мемлекеттің сыртқы және ішкі өзгерістеріне бейімделуге мүмкіндік береді. Ұсынылған зерттеу Қазақстанның инновациялық әлеуметтік бағытталған экономикасының дамуын стратегиялық жоспарлау мәні мен ерекшеліктерін анықтауға бағытталған. Зерттеу оларда мәлімделген бастамалардың өзара байланысын, өзара шарттылығын және кезектілігін анықтау мақсатымен Қазақстан Республикасының стратегиялық даму бағдарламаларын талдаудың жүйелі тәсілдемесіне негізделеді.

Түйін сөздер: стратегия, мемлекеттің стратегиялық траекториясы, стратегиялық бағдарламалар, мониторинг, экономикалық даму.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.2

***Кафтункина Н.С., Попп Л.А.**

Павлодарский Государственный университет имени С. Торайгырова,
Республика Казахстан, г. Павлодар
*E-mail: natalia_kaf@mail.ru

ТРАЕКТОРИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Государственное стратегическое планирование является инструментом формирования долгосрочных приоритетов деятельности государства, реализации глобальных и крупномасштабных задач, обеспечения согласованности планов центральной и региональной власти, органов местного самоуправления, увязки принимаемых в процессе государственного стратегического управления решений с бюджетными ограничениями на среднесрочный и долгосрочный периоды [1].

Переход страны на инновационный социально-ориентированный тип развития требует повышения эффективности процесса государственного стратегического планирования, достижение которой возможно только при «согласованной» деятельности органов государственной власти, предпринимательских структур, науки и общества.

Задачи повышения эффективности государственного управления экономикой, его ориентации на достижение конечных результатов, поставленные Президентом Республики Казахстан и вытекающие из наличия реальных проблем в этой области предопределяют актуальность темы исследования, ориентированного на выявление сущности и особенностей стратегического планирования развития инновационной социально ориентированной экономики Казахстана. Способность государства проводить самостоятельную и эффективную стратегию во всех сферах экономики приводит к повышению ее устойчивости, гибкости и позволяет адаптироваться к внешним и внутренним изменениям страны.

Системный подход к анализу стратегических программ развития Республики Казахстан с целью выявления взаимосвязи, взаимообусловленности и последовательности заявленных в них инициатив обусловил новизну исследования.

Цель представленной статьи – обобщить результаты проведенного авторами вертикального анализа функционирующих государственных программ стратегического назначения в Республике Казахстан в контексте развития интеграционных процессов и кризисных явлений, оценить механизмы реализации краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных национальных приоритетов и алгоритмы мониторинга их достижения, а также выделить прогрессивные

элементы национальной системы стратегического планирования.

Стратегическая траектория развития государства есть общая линия экономического развития, описываемая принимаемыми стратегическими решениями в условиях многомерного экономического и политического пространства. Стратегическая траектория формируются в результате принятия и реализации прошлых решений и является фактором воздействия на будущее.

В качестве методологической основы использованы тематические исследования, наблюдение и анализ документов, формализация и системный подход.

Система государственного планирования в Республике Казахстан – это комплекс взаимосвязанных элементов, состоящий из принципов, документов, процессов и участников государственного планирования, обеспечивающий развитие страны на долгосрочный (свыше 5 лет), среднесрочный (от года до 5 лет) и краткосрочный (до 1 года) периоды.

Государственное планирование охватывает деятельность органов государственной власти и иных участников процесса развития страны, направленную на повышение уровня социально-экономического развития Казахстана, рост благосостояния граждан и укрепление безопасности государства [2].

Подход к регулированию и применению систем стратегического планирования в Республике Казахстан базируется на управленческих моментах, включая принципы открытости информации и ответственности участников процесса планирования.

В Республике Казахстан документы системы государственного планирования подразделяются на три уровня, из которых к первому уровню относятся документы, определяющие долгосрочное видение развития страны с ключевыми приоритетами и ориентирами – Стратегия развития «Казахстан – 2030», Стратегия развития Республики «Казахстан – 2050», Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года, Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны до 2020 года. В документах данного уровня отражаются общенациональные целевые индикаторы и показатели, определяющие развитие страны в долгосрочном периоде.

Первым стратегическим документом, который определил национальную цель и систему приоритетов на пути к ее достижению, стала Стратегия развития «Казахстан - 2030 Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев», принятая еще в 1997 году [4], в которой миссией государства было объявлено построение независимого, процветающего и политически стабильного Казахстана с присущим ему национальным единством, социальной справедливостью, экономическим благосостоянием всего населения.

Стратегия развития «Казахстан – 2030» предусматривает семь приоритетных целей, обеспечивающих: национальную безопасность; внутриполитическую стабильность и консолидацию общества; экономический рост; здоровье, образование и благополучие граждан Казахстана; энергетические ресурсы; развитие инфраструктур, в особенности транспорта и связи; профессиональное правительство. Эти приоритеты послужили основой для формирования последующих планов развития страны на долгосрочный и среднесрочный периоды.

Первым долгосрочным этапом реализации Стратегии «Казахстан – 2030» стал Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 года, который был принят в 2001 году и заложил основу для реализации Стратегии «Казахстан-2030», определив ожидаемые результаты по каждой приоритетной сфере: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, социальная защита, здравоохранение, образование, государственный сектор. Следующим этапом реализации Стратегии «Казахстан-2030» стал Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года [5].

Общая цель плана – осуществление мер, направленных на повышение устойчивости национальной экономики к негативным последствиям мировых или региональных кризисов.

В отличие от Стратегического плана – 2010, разработка которого приходилась на фазу подъема мировой экономики, подготовка Стратегического плана – 2020 осуществлялась в кардинально иных условиях – глобального экономического спада, вызванного финансово-экономическим кризисом. В процессе разработки Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года объективно были учтены глобальные тенденции мировой экономики. Поэтому меры, создающие условия для посткризисного развития страны, были сфокусированы на улучшении делового и инвестиционного климата, укреплении финансовой системы страны и повышении эффективности государственного управления. В числе приоритетов развития страны на ближайшее десятилетие остались

вопросы социальной защищенности, внутренней стабильности и сбалансированной внешней политики, повышение благосостояния граждан страны на основе диверсифицированной экономики. Декомпозиция целей развития страны, представленная в Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года, позволила выстроить четкую схему государственного планирования, а также единую систему мониторинга и оценки результативности государственной политики.

Качественно новым и принципиально важным моментом содержания документа является идея создания комплексной системы мониторинга и оценки реализации, достижения стратегических целей и целевых индикаторов стратегических и программных документов, в том числе Стратегического плана-2020 [6].

В декабре 2012 года Президент представил Послание народу Казахстана «Казахстан-2050», в котором были определены новые векторы экономического развития государства [7]. При этом Стратегия-2030 продолжает действовать, но ее основные мероприятия уже реализованы. Стратегия развития Казахстана до 2050 года определяет глобальное видение и стратегию развития Республики Казахстан, долгосрочные направления и приоритеты экономического, политического, общественного развития страны, в целях реализации которого разрабатываются документы системы государственного планирования. Основные направления развития Казахстана, определенные в Стратегии 2050: модернизация макроэкономической политики, развитие инфраструктуры, модернизация системы управления государственными активами, новая система управления природными ресурсами, план следующей фазы индустриализации, модернизация сельского хозяйства, политика в отношении водных ресурсов, всесторонняя поддержка предпринимательства, знания и профессиональные навыки.

Стратегия «Казахстан-2050» имеет следующие особенности. Первое – стратегичность, всеобъемлемость и масштабность. В данном документе проведен углубленный анализ и представлен прогноз внутренней и внешней обстановки Казахстана с точки зрения стратегической и глобальной перспективы. На этой основе составлен долгосрочный и конкретный план развития Казахстана до 2050 года. Второе – преемственность и своевременность. Данный документ базируется на конкретных вещах и на основе подробного обобщения итогов реализации «Стратегии-2030» выдвигает концепцию будущего развития, дополняя ее и привнося новое. Третье – прагматичность, перспективность и руководящая роль. В послании представлено описание реальной обстановки в экономической, социальной, внешнеполитической и других сферах. В документе подводится итог прошлой работы, дается оценка нынешней обстановке и делается прогноз на будущее.

В целях реализации «Стратегии «Казахстан-2050» и поручений Главы государства была разработана Концепция по вхождению Казахстана в число 30-ти самых развитых государств мира, согласно которой ключевым двигателем модернизации экономики и формирования наукоемкой модели развития является человеческий капитал страны. Совершенствование институциональной среды в Казахстане направлено на создание условий для развития частной инициативы, обеспечение низкого уровня коррупции и гармоничное сочетание экономических и политических преобразований.

Реализация Концепции осуществляется через действующие и планируемые стратегические программные документы, а также законодательные и нормативные правовые акты, в которые вносятся соответствующие изменения и дополнения.

Одним из механизмов реализации Стратегии «Казахстан-2050» является «План нации - 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства Нурсултана Назарбаева», который создан в качестве ответа на глобальные внутренние вызовы и одновременно является планом нации по вхождению в 30-ку развитых государств в новых исторических условиях.

В целях реализации Стратегического плана развития Республики Казахстан уполномоченным органом по государственному планированию разработана Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны на соответствующий период [8]. Прогнозная схема территориально-пространственного развития – это система рационального размещения производительных сил, транспортно-коммуникационной, социальной и другой инфраструктуры, расселения населения страны в разрезе регионов для обеспечения устойчивого развития страны.

Одним из механизмов реализации Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года является Программа развития регионов РК до 2020,

которая направлена на создание условий для развития социально-экономического потенциала регионов через формирование рациональной территориальной организации страны, стимулирование концентрации населения и капитала в центрах экономического роста.

В рамках реализации данной Прогнозной схемы Постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 октября 2012 года № 1363 утвержден План мероприятий на 2012-2020 годы по реализации имеющихся резервов роста экономики регионов, включенных в региональные планы мероприятий. Местным исполнительным органам необходимо обеспечить включение мероприятий Плана в действующие программы развития территорий.

На региональном уровне разрабатываются Программы развития территорий, которые охватывают все направления развития соответствующего региона.

На региональном уровне также разрабатывается Прогноз социально-экономического развития [9]. Прогноз социально-экономического развития является среднесрочным документом, но разрабатывается ежегодно на скользящей основе на пятилетний период с учетом стратегических и программных документов и ежегодного послания Президента Республики Казахстан.

Среднесрочные документы. В документах на среднесрочный период, в отличие от документов на долгосрочную перспективу, определяется более широкий круг показателей и индикаторов, содержится система мероприятий и механизмы их реализации, обосновываются необходимые ресурсы для достижения поставленных целей и индикаторов, обеспечивается взаимоувязка и сбалансированность основных экономических показателей. Это предполагает высокую корреляцию между планированием и прогнозированием.

В Казахстане документы среднесрочного планирования представлены различными государственными программами, которые носят межотраслевой характер и направлены на решение приоритетных государственных задач (обычно в течение пятилетнего периода) с конкретными мерами и целевыми показателями.

К среднесрочным документам относятся прогноз социально-экономического развития страны и государственные программы.

Прогноз разрабатывается на пять лет. Целевые индикаторы и показатели устанавливаются по ключевым направлениям (сферам) для определения количественных и качественных результатов, на достижение которых должна быть направлена социально-экономическая политика Республики Казахстан или региона.

Государственные программы разрабатываются на 5-10 лет в целях реализации вышестоящих документов Системы государственного планирования и являются документами межсферного и межведомственного характера, определяющими цели, задачи и ожидаемые результаты по приоритетным стратегическим направлениям развития страны с указанием необходимых ресурсов. В настоящее время приняты и реализуются государственные программы в сфере индустриально-инновационного развития, здравоохранения, образования, информационно-коммуникационной инфраструктуры и развития государственного языка.

Документы краткосрочного действия демонстрируют увязку государственного стратегического планирования и прогнозирования с бюджетным планированием и содержат более полную детализацию мер и показателей и разграничение полномочий государственных органов. Сроки планирования и прогнозирования устанавливаются обычно на скользящей основе, с конкретизацией годового плана.

Таким образом, в Республике Казахстан был запущен ряд программных документов, определяющих проведение процедур разработки, мониторинга, оценки и контроля документов системы государственного планирования - для казахстанской экономической политики за последние 10-15 лет характерен достаточно высокий уровень стратегической активности. Объектом стратегического планирования являляются общие нормы будущего устройства социально-экономической системы государства.

Идеологический характер стратегий закономерен. Как правило, вначале они вырабатываются политическими кругами, а затем делегируются на исполнительский уровень власти в качестве системы целей, ресурсов, действий.

В связи с тем, что национальные документы долгосрочного планирования разрабатываются по двум направлениям – социальное и экономическое развитие – их цели носят всеобъемлющий характер. Ключевыми приоритетами обеспечения устойчивого роста является переход на инновационный путь развития, решение социальных проблем, реализация общесистемных преобразований в экономике. Основными направлениями развития являются поддержание макроэкономической стабильности и повышение конкурентоспособности.

Несмотря на то, что перечень национальных стратегических приоритетов экономического развития охватывает достаточно широкий перечень сфер и направлений развития, основными драйверами прогнозируемого роста определены прорывные отрасли, внедрение новейших технологий, развитие человеческого капитала. Однако через ожидаемый результат становится явным, что экономическая политика ориентирована на догоняющее развитие, которое позволит приблизиться к мировым лидерам, также решающим амбициозные долгосрочные задачи. При этом социальный характер национальной экономической политики требует поиска ресурсов для достижения баланса между текущими и долгосрочными целями.

Направления экономического развития Казахстана преимущественно были определены в докризисный период. Мировой финансовый кризис конца 2000-х годов изменил расстановку приоритетов. При принятии решений на среднесрочный и краткосрочный периоды органы государственной власти ориентировались на текущую ситуацию, разрабатывали и принимали антикризисные решения, отложив решение стратегических задач и сократив объемы ресурсов, выделяемых на эти цели.

Позднее, социально-экономическая политика Республики Казахстан сменила вектор развития с мер, нацеленных на посткризисную поддержку отраслей, предприятий и населения, на меры стратегического долгосрочного характера, определенные в Послании Главы государства народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050».

Внедрение новой Системы государственного планирования Республики Казахстан позволило:

– определить иерархию программных документов в зависимости от их статуса и периода действия, новые подходы к разработке и содержанию стратегических планов государственных органов;

– создать правовую основу для разработки, построения и функционирования комплексной системы государственного стратегического планирования, позволяющей решать задачи повышения качества жизни населения, роста экономики и обеспечения безопасности страны;

– выстроить сбалансированную, эффективную и целостную систему стратегических и программных документов страны, где необходимость и правомерность разработки документа нижестоящего уровня вытекает из документов более высокого уровня, а контроль и оценка реализации документов, стоящих на уровнях выше, осуществляется, в свою очередь, на основе документов нижестоящих уровней;

– упорядочить и оптимизировать излишние виды документов, выстроить эффективную иерархию программных документов для достижения конкретных целевых результатов.

Тем не менее, действующая система государственного планирования имеет ряд проблемных вопросов и нуждается в дальнейшем совершенствовании, главным образом, в части практического функционирования:

– можно отметить глобальность содержания большинства принятых стратегий. В них включен, как правило, максимально возможный круг объектов и даны установки по исключительно широкому спектру задач;

– стратегии принимаются, как правило, без описания параметров и основных пропорций объекта программирования, в отсутствие развернутых систем количественных и качественных ориентиров достижения заявленных целей;

– принятые стратегии нуждаются в более проработанных и максимально конкретных инструментах реализации;

– не сформированы ключевые показатели эффективности, ориентированные на потребности населения;

– не определены механизмы взаимоувязки стратегического и бюджетного планирования;

– отсутствует полноценная внешняя оценка стратегических и программных документов.

В этой связи считаем необходимым обратить внимание на совершенствование следующих элементов национальной системы стратегического планирования, полученных на основе проведенного аналитического исследования:

– обеспечение необходимого и достаточного уровня нормативного правового регулирования системы стратегического планирования;

– определение взаимосвязи направлений развития и целевых показателей, содержащихся в стратегических документах;

– обеспечение четкого распределения полномочий в системе стратегического планирования.

– учет региональной компоненты в системе стратегического планирования;

– полноценное использование системы мониторинга и контроля выполнения стратегических документов;

– обеспечение взаимосвязи стратегического планирования с бюджетным, позволяющей учитывать бюджетные ограничения;

– постоянная ревизия и оптимизация документов системы государственного планирования с целью повышения их качества;

– обеспечение тесной взаимосвязи стратегического, экономического и бюджетного планирования.

Совершенствование оценки реализации стратегических программ и эффективности деятельности государственных органов. Преимущественно, действующая методика оценки сводится к простой констатации фактических данных, определению отклонения их от плановых значений и позволяет оценить эффект программы в краткосрочном периоде. Для проведения полноценной оценки эффективности реализации документов необходимо наличие показателей эффективности, которые учитывали бы и реализацию конкретных мероприятий, а также в совокупности объединяли бы данные по всем регионам Казахстана, что в дальнейшем позволит оценить региональную эффективность реализации того или иного документа [10]. Данные проблемы могут и должны быть решены посредством совершенствования действующего законодательства Республики Казахстан в сфере государственного и бюджетного планирования.

В условиях глобализации в казахстанской стратегической культуре наблюдается формирование как национальной, так и транснациональной составляющих. Поэтому в качестве важного направления функционального сотрудничества необходимо изучение и применение лучшей практики стратегического планирования и прогнозирования зарубежных стран, а также опыта аналитическо-информационного сотрудничества по вопросам стратегического планирования и прогнозирования. В большинстве экономически развитых стран мира система государственного планирования сформирована в виде пирамидальной взаимосвязанной структуры. Для обоснования программ, методов регулирования и их реализации разработан и используется комплекс моделей, посредством которых определяется функциональная зависимость макроэкономических параметров от национальных ресурсов, контролируемых государством.

До настоящего времени рыночная трансформация происходила в значительной степени в форме практики – при относительном дефиците теоретических разработок и обоснований, доктрин, национальных идей. В период трансформационных преобразований стратегические программы стали сводом общих принципов, предметным описанием нового типа общественных отношений, устанавливавшихся в Казахстане. Однако по мере того, как период трансформации проходит, ценность стратегий в качестве информационного продукта падает. Для формирования эффективной системы государственного стратегического планирования нужна специальная правовая база, а также система подготовки и повышения уровня квалификации кадров, занятых в сфере стратегического и бюджетного планирования (по примеру США и Англии Гарвардский университет, Высшая административная школа).

Немаловажным фактором является налаживание системы информационного обеспечения деятельности государственных ведомств в области стратегического планирования. Ограниченный объем ресурсов, контролируемых государством, диктует необходимость разработки системы целей национального развития, сценариев и прогнозов с элементами управления, программ развития как государственного сектора, так и сопряженных с ним секторов экономики.

Реализация данных направлений позволит обеспечить результативность и подотчетность государственного управления, так как формирование эффективной системы государственного планирования должно стать важнейшим фактором достижения стратегических целей по повышению уровня социально-экономического развития, роста благосостояния граждан и укрепления безопасности страны.

Литература

1 Аналитический доклад «Анализ систем стратегического планирования и прогнозирования Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». – М., 2014.

2 Указ Президента Республики Казахстан от 18 июня 2009 г. № 827 «О системе государственного планирования в Республике Казахстан».

3 Указ Президента Республики Казахстан от 17 июня 2014 г. № 840 «О внесении изменений в указы Президента Республики Казахстан от 18 июня 2009 г. № 827 «О Системе государственного планирования в Республике Казахстан».

4 Послание Президента РК народу Казахстана 1997 года «Казахстан – 2030» Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев.

5 Указ Президента Республики Казахстан от 1.02. 2010 года, № 922 «Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года».

6 Указ Президента Республики Казахстан от 4 марта 2010 года № 931 «Об утверждении Методик по разработке и проведению мониторинга Стратегического плана развития Республики Казахстан, Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны, государственных программ, стратегических планов государственных органов и программ развития территорий»

7 Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 17 января 2014 г. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее»

8 Указ Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011 года № 118 «Об утверждении Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года»

9 Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2012-2016 годы, одобренный на заседании Правительства Республики Казахстан 27 августа 2011 года.

10 нигметов К.К. Оценка стратегий и программ в системе государственного планирования Республики Казахстан, Журнал «Вопросы управления»№3, 2014

References

1 Analiticheskiy doklad «Analiz sistem strategicheskogo planirovaniya i prognozirovaniya Respubliki Belarus, Respubliki Kazakhstan i Rossiyskoy Federatsii», Moskva, 2014

2 Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 18 iyunya 2009 g. № 827 «O sisteme gosudarstvennogo planirovaniya v Respublike Kazakhstan»;

3 Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 17 iyunya 2014 g. № 840 «O vnesenii izmeneniy v ukazy Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 18 iyunya 2009 g. № 827 «O Sisteme gosudarstvennogo planirovaniya v Respublike Kazakhstan».

4 Poslanie Prezidenta RK narodu Kazakhstana 1997goda «Kazakhstan – 2030» Protsvetanie, bezopasnost i uluchshenie blagosostoyaniya vsekh kazakhstantsev.

5 Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 1.02.2010 goda, № 922 «Strategicheskiy plan razvitiya Respubliki Kazakhstan do 2020 goda».

6 Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 4 marta 2010 goda № 931 «Ob utverzhdenii Metodik po razrabotke i provedeniyu monitoringa Strategicheskogo plana razvitiya Respubliki Kazakhstan, Prognoznoy skhemy territorialno-prostranstvennogo razvitiya strany, gosudarstvennykh programm, strategicheskikh planov gosudarstvennykh organov i programm razvitiya territoriy»

7 Poslanie Prezidenta Respubliki Kazakhstan N.Nazarbaeva narodu Kazakhstana. 17 yanvarya 2014 g. «Kazakhstanskiy put – 2050: Yedinaya tsel, edinye interesy, edinoe budushchee»

8 Ukaz Prezidenta Respubliki Kazakhstan ot 21 iyulya 2011 goda № 118 «Ob utverzhdenii Prognoznoy skhemy territorialno-prostranstvennogo razvitiya strany do 2020 goda»

9 Prognoz sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Respubliki Kazakhstan na 2012-2016 gody, odobrennyy na zasedanii Pravitelstva Respubliki Kazakhstan 27 avgusta 2011 goda.

10 Nigmetov K.K. Otsenka strategiy i programm v sisteme gosudarstvennogo planirovaniya Respubliki Kazakhstan, Zhurnal «Voprosy upravleniya»№3, 2014

Бордоусов О.В., Ишуова Ж.Ш.

Теоретические подходы к оценке совокупной факторной производительности

Совокупная факторная производительность является одним из ключевых показателей развития экономики, позволяя оценивать результаты технического прогресса вследствие инноваций. Существует три типа совокупной факторной производительности. Первый тип – это совокупная факторная производительность по Хиксу, Харроду и Соллоу.

Корректное определение совокупной факторной производительности важно, поскольку она оказывает влияние на динамику основных экономических показателей.

Непосредственное оценивание совокупной факторной производительности связано с определением правильных подходов к оцениванию производственных функций и их адекватной спецификацией. Данному направлению посвящено значительное количество современных исследований.

Подходы к оценке совокупной факторной производительности определяются доминирующим направлением развития экономической теории и соответствующим эконометрическим инструментарием. Большое внимание отводится корректной спецификации производственной функции в зависимости от специфики области исследования.

Ключевые слова: микроданные, совокупная факторная производительность, панельные данные, эконометрическое моделирование.

Bordoussov O.V., Ishuova Zh.Sh.

Theoretical approaches to the estimation of total factor productivity

Total factor productivity is one of the key indicators of economic development which allows evaluating results of technical progress due to innovations. There are three types of total factor productivity. The total factor productivity by Hicks, Harrod and Solow is the first type.

Correct definition of total factor productivity is important, because it influences the dynamics of the main economic indicators.

Direct estimation of total factor productivity is related to the definition of the right approaches to the estimation of production functions and their appropriate specification. A significant amount of current research is devoted to this area.

Approaches to the evaluation of total factor productivity are determined by the dominant direction of economic theory development and the corresponding econometric tools. Correct specification of production function is given a lot of attention depending on the specific field of study. If during the 1970s, in the early 1980s, studies on econometric estimation of production functions and total factor productivity prevailed at the macro level, then later the emphasis shifted to the data of the individual economic units becoming at the beginning of the 2000s, the modern trend of economic studies of total factor productivity.

Key words: microdata, total factor productivity, panel data, econometric modeling.

Бордоусов О.В., Ишуова Ж.Ш.

Жиынтық факторлық өнімділікті бағалаудың теориялық негіздері

Жиынтық факторлық өнімділік экономикалық дамудың басты көрсеткіштерінің бірі бола отырып, инновациялардың нәтижесінде пайда болған техникалық ілгерілеудің көлемін бағалауға мүмкіндік береді. Жиынтық факторлық өнімділіктің үш түрі бар. Бірінші түрі – Хикс, Харрод пен Соллоу теориясы бойынша жиынтық факторлық өнімділік.

Жиынтық факторлық өнімділіктің нақты анықтамасын шығару өте маңызды, себебі ол негізгі экономикалық көрсеткіштердің динамикасына әсерін тигізеді.

Жиынтық факторлық өнімділікті тікелей бағалау өндірістік функцияларды бағалаудың дұрыс тәсілдерін анықтау мен олардың маманданyын нақтылаумен байланысты. Бұл бағытта көптеген заманауи ғылыми зерттеулер жүргізіледі.

Жиынтық факторлық өнімділікті бағалаудың әдістері экономикалық теорияның дамуының басыңқы бағытымен және экономикалық жабдықталумен анықталады. Зерттеу аймағының спецификасына байланысты өндірістік функцияның нақты маманданyына көп көңіл бөлінеді.

Түйін сөздер: микродеректер, жиынтық факторлық өнімділік, панельдік деректер, эконометрикалық модельдеу.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 330.4

***Бордоусов О.В., Ишуова Ж.Ш.**

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: oleg3011@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОВОКУПНОЙ ФАКТОРНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Совокупная факторная производительность (СФП) является одним из ключевых показателей развития экономики, позволяя оценивать результаты технического прогресса вследствие инноваций.

Макроэкономические исследования неизменно имеют предметом своего анализа оценку процентного вклада ключевых факторов производства – капитала и труда, а также совокупной факторной производительности в увеличение валового внутреннего продукта. Всемирный банк отмечает, что внедрение измерения в экономическом росте совокупной факторной производительности стало одним из важных достижений в экономической науке за последние пятьдесят лет [1].

Современные теории экономического роста направлены на объяснение экономических стимулов к инновациям и включением технологического прогресса в динамическую модель.

При этом СФП может изменяться и в случаях, когда уже имеющиеся в развитых странах технологии и знания приобретаются, передаются и используются в новых условиях, что часто наблюдается в развивающихся странах. Импорт технологий в развивающиеся страны является одной из причин более высоких темпов роста последних в сравнении с передовыми странами.

Существует три типа совокупной факторной производительности. Первый тип – это совокупная факторная производительность по Хиксу. По такому типу в результате технологического прогресса сдвиг вверх производственной функции обусловлен увеличением производительности всех факторов производства в той же пропорции. Второй тип – это нейтральный эффект по Харроду – рост совокупной факторной производительности, обусловленный увеличением производительности труда. Третий тип – технологические изменения по Солоу – изменение совокупной факторной производительности вследствие изменения производительности капитала.

Корректное определение совокупной факторной производительности важно, поскольку она оказывает влияние на динамику основных экономических показателей. Непосредственное оценивание совокупной факторной производительности связано с определением правильных подходов к оцениванию производственных функций и их адекватной спецификацией. Данному направлению посвящено значительное количество современных исследований.

Yu Hsing оценивает пять различных производственных функций для штатов США: функцию Кобба-Дугласа, CES-функцию, новую CES-функцию, транслоговую функцию, обобщенную производственную функцию Леонтьева.

По результатам оценивания он приходит к выводам, что, хотя отдельные виды производственных функций имеют преимущества с точки зрения экономической теории, но их практическая эмпирическая оценка имеет ряд существенных недостатков, таких как несостоятельность оценок и мультиколлинеарность. Например, традиционный вид производственной функции Кобба-Дугласа не может быть использован в обрабатывающей промышленности США, а транслоговая производственная функция и CES-функция сталкиваются с проблемами гетероскедастичности [2].

Leo Sveikauskas определяет влияние размера городов на совокупную факторную производительность, поскольку большие города предполагают разброс в экономической активности и более высокое качество трудовых ресурсов, что способно увеличить производительность. Данный подход представляет собой использование и оценку агломерационных эффектов посредством производственных функций. Результаты исследования показывают, что размер городов оказывается существенным для 11 отраслей [3].

В. Бессонов показывает различные оценки динамики СФП в зависимости от интенсивности использования основных факторов производства, при условии более высокой эффективности вновь введенных факторов производства [4].

И. Воскобойников показывает возможность элиминировать проблемы, связанные с несовершенством оценки занятости и основных фондов. Оценивается функция дожития активов наряду с пятью основными методами выбытия основных фондов [5].

В целом, Бессонов В.А. отмечает специфику исследования производственных функций для экономик, образовавшихся в результате распада СССР. Во-первых, исследования производственных функций советской экономики ограничивались недостаточным развитием вычислительной техники и отсутствием необходимого массива статистических данных, тогда как в западной экономике по мере появления адекватного статистического обеспечения оценка производственных функций стала одним из трендов экономической науки. Это, прежде всего, было связана с совершенствованием эконометрических методов исследования. Во-вторых, в течение переходного периода к рыночной экономике большинство исследований фокусировалось на сравнительно простом инструментарии вследствие не очень высокого качества исходных статистических данных, и такие функции, как CES, заменялись более простыми формами, что приводило к существенному упрощению анализа экономических процессов, и, как следствие, не совсем достоверным выводом. Кроме того, приоритетным направлением было использование агрегированных данных на уровне страны или отрасли [6].

Большинство работ по оценке совокупной факторной производительности используют эконометрические методы оценивания и различные подходы к формированию переменных и спецификаций.

Одной из первых работ, использующих панельные данные для оценки производственных функций и совокупной факторной производительности, является исследование J. Kendrick для экономики США за 1899-1953 гг. по 33-м отраслевым группам и 80-ти промышленным производствам.

По итогам исследования делается вывод о возрастающей отдаче в экономике и сильной волатильности скорости технического прогресса в разных отраслях. Различия между отраслями определяются такими факторами, как: инвестиционная политика, включая исследования и разработки, а также финансовые ресурсы, степень конкуренции. Автор показывает, что только часть межотраслевых различий в росте производительности может быть объяснена, а часть будет отнесена к случайным воздействиям [7].

Z. Griliches, J. Mairesse вычисляют ставки роста труда производительности в 1973-1980 гг. производственных фирм обрабатывающей промышленности Японии и США и связывают их с различиями в темпах роста капитала и труда.

Результаты показывают, что японские фирмы потратили примерно столько же их собственных средств на НИОКР, сколько фирмы США. Эконометрический анализ инвестиционных расходов фирм приводит к принятию гипотезы, что вклад таких расходов в рост производительности был примерно такой же, как и в целом по стране. Авторы находят два важных отличия между двумя странами, которые помогают объяснить значительную долю наблюдаемых различий в производительности: японские фирмы снижают свой уровень занятости в то время как фирмы США увеличивают его, оцененный эффект роста капиталовооруженности на фирме в Японии примерно в два раза больше, чем в Соединенных Штатах. Эти два фактора вместе могут объяснять около половины наблюдаемых различий в средних темпах роста производительности между двумя странами [8].

J. Mairesse и B.H. Hall проводят сравнительное изучение вклада НИОКР в уровень производительности французских и американских фирм-производителей обрабатывающей промышленности в 1978-1989 гг. В исследовании используются две большие панели, включающие примерно 1000 фирм-производителей, охватывающих более половины всех расходов НИОКР в каждой стране и фокусирующихся на оценке и интерпретации отношений между ростом производства и ростом инвестиций в НИОКР в условиях одновременности и неоднородности фирм. Авторы используют метод максимального правдоподобия и находят, что в целом вклад НИОКР с ростом производительности продаж снижается в течение 1980-х годов [9].

Y. Lim и C. Hahn используют панельные данные по горнодобывающей и обрабатывающей промышленности Кореи на уровне фирм за период 1990-1998 гг.

Авторы акцентируют внимание на важности институциональной среды для устойчивого роста совокупной производительности факторов производства, которая позволяет добиваться наибольшего успеха эффективным компаниям [10].

E. Bartelsman, J. Haltiwanger и S. Scarpetta объединяют различные направления для изучения влияния своеобразных (на уровне фирм) политических искажений на совокупную производительность. Определяются детерминанты производительности на уровне фирм и эволюция распределения производительности между предприятиями внутри каждой отрасли.

Авторы используют данные об изменениях в промышленности для ряда стран на уровне фирм.

Ключевым эмпирическим выводом является то, что существует значительное изменение ковариации в пределах отрасли между размером и производительностью в разных странах, но эта ковариация значительно варьируется по странам и зависит от наличия разнообразных искажений [11].

Авторы A. Petrin, T. Kirk, W. Jerome и P. Reiter исследуют влияние перераспределения ресурсов и технического прогресса на макроэкономический рост США на уровне заводов обрабатывающей промышленности за период 1976-1996 гг.

В среднем авторы находят положительные темпы роста совокупной производительности – 2,2% в этом секторе в течение этого периода и снижение доли в ВВП США. Авторы показывают, что совокупное перераспределение внесло больший вклад в рост производительности, чем в рост совокупной технической эффективности. Полученные оценки перераспределения находятся в диапазоне от 1,7% до 2,1% в год, в то время как оценки среднего вклада в рост совокупной технической эффективности в диапазоне от 0,2% до 0,6% в год [12].

J. Balwwin, W. Mark Brown, D. Rigby рассматривают влияние местонахождения производства на производительность, что отражает новое популярное направление современных экономических исследований – новую экономическую географию. В работе определяется эффект расстояния на производительность труда по регионам Канады по микроданным обрабатывающей промышленности [13].

J. Henderson один из начинателей современного тренда в исследовании производственных функций – использование микроданных и учет пространственных характеристик локализации фирм и видов экономической деятельности промышленности в регионе. По панельным данным экономики США оценивается производственная

функция для машиностроения и отрасли высоких технологий за период с 1963 по 1992 гг. Производительность фирм в этих отраслях определяется также влиянием расположения фирм и видов экономической деятельности в сравнении с общей структурой промышленности в регионе. Вид производственной функции определяется условием первого порядка Тейлора в логарифмической форме:

$$lny_k(t) = alnX_k(t) + \sum_{s=o}^{2} \beta_s \, lnE_j(t - s) +$$

$$+\delta(t) + f_{kj} - \varepsilon_{kj}(t). \qquad (1)$$

где k – фирма в регионе j в момент времени t; X_k (t) – вектор независимых переменных, включающий капитал, труд и материалы; – вектор переменной промышленного окружения в момент времени (t – s), показывающей число предприятий в той же отрасли в регионе в момент времени (t – s), имеющей нейтральный эффект по Хиксу; $\delta(t)$ – временные фиксированные эффекты; f_{kj} – фиксированные эффекты локации; $\varepsilon_{kj}(t)$ – случайная переменная.

Фиксированные эффекты локации позволяют оценить влияние на производительность эффекта изменения промышленного окружения фирмы.

Также в работе определяется степень специализаци по формуле:

$$S_j(t) = \sum_i \left(\frac{E_{ij}\,(t)}{E_j(t)} - \frac{E_j(t)}{E(t)} \right)^2, \qquad (2)$$

где $[\![E]\!] \downarrow ij\ (t)$ – занятость в отрасли i в регионе j; $[\![E]\!] \downarrow ij\ (t)$ – общая занятость в регионе по всем отраслям; $[\![E]\!] \downarrow ij\ (t)$ – общая занятость в отрасли i на национальном уровне; $E(t)$ – общая национальная занятость по всем отраслям i.

Если структура занятости экономики региона полностью соответствует национальной структуре, тогда значение индекса, определяемого по (6), равняется нулю, в то время как по мере отклонения структуры занятости экономики от национальной значение индекса увеличивается в пределе до двух, в случае полной специализации региона.

Автор подчеркивает необходимость введения индексов пространственной концентрации в уравнение производственных функций с целью получения статистически надежных оценок [14].

Для исследователей по экономике Казахстана общим подходом является оценка совокупной факторной производительности и производственной функции по макроэкономическим или агрегированным показателям, а не по видам экономической деятельности или микроданным фирм. Среди работ по оцениванию производственных функций и факторов производства следует выделить исследования Б.М. Мухамедиева, С.Б. Байзакова, Д.С. Джантемировой [15-17].

Таким образом, приведенный краткий обзор источников показывает, что оценка совокупной факторной производительности является ведущим предметом экономических исследований на протяжении последних 40-50 лет. Подходы к оценке СФП определяются доминирующим направлением развития экономической теории и соответствующим эконометрическим инструментарием. Большое внимание отводится корректной спецификации производственной функции в зависимости от специфики области исследования. Если в 1970 – начале 1980 гг. преобладали исследования по эконометрической оценке производственных функций и совокупной факторной производительности на макроуровне, то впоследствии акцент смещается на данные отдельных экономических единиц, становясь уже в начале 2000-х годов современным трендом экономических исследований СФП.

Исследователи меняют спецификации производственных функций в зависимости от выдвигаемых гипотез, преобладающим подходом становится применение эконометрического моделирования по панельным данным, что позволяет получить статистически надежные оценки.

Литература

1 Мельничук М.В. Совокупная факторная производительность как показатель экономического роста // Креативная экономика. – 2008. – № 9 (21). – С. 64-70.

2 Hsing Y. An Empirical Estimation of Regional Production Functions for the US Manufacturing Industry // Analysis of Regional Science. – 1996. – Vol. 30. – P. 351-358.

3 Sveikasuskas L. The Productivity of Cities // The Quarterly Journal of Economics. – 1975. – Vol. 89. – № 3. – P. 393-413.

4 Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – № 4. – С. 542-587.

5 Воскобойников И.Б. Оценка совокупной факторной производительности российской экономики в период 1961-2001 гг. с учетом корректировки динамики основных фондов // Высшая школа экономики, Working Paper. – 2003. – WP2/2003/03. – С. 1-40.

6 Бессонов В.А. Проблемы построения производственных функций в российской переходной экономике. – М.: Институт экономики переходного периода, 2002. – 89 с.

7 Kendrick J. Productivity Trends: Capital and Labor. – NBER, 1956. – 28 p.

8 Griliches Z., Mairesse J. R&D and Productivity Growth: Comparing Japanese and U.S. Manufacturing Firms // В кн.: Productivity Growth in Japan and the United States. – Chicago: University of Chicago Press, 1991. – 455 p.

9 Mairesse J., Hall B. Estimating the Productivity of Research and Development: an Exploration of GMM Methods Using Data of French and United States Manufacturing Firms // NBER Working Paper. – 1996. – WP5501. – P. 1-31.

10 Lim Y., Hahn C. Bankruptcy Policy Reform and Total Factor Productivity Dynamics in Korea: Evidence from Macro Data // NBER Working Paper. – 2003. – WP9810. – P. 1-49.

11 Bartelsman E., Haltiwanger J., Scarpetta S. Cross-Country Differences in Productivity: the Role of Allocation and Selection // NBER Working Paper. – 2009. – WP15490. – P. 1-46.

12 Petrin A., Kirk T., Jerome W., Reiter P. The impact of plant-level resource reallocations and technical progress on U.S. macroeconomic growth // Review of Economic Dynamics. – 2011. – Vol. 14. – № 1. – P. 3-26.

13 Balwwin J., Mark Brown W., Rigby D. Agglomeration Economics: Microdata Panel Estimates from Canadian Manufacturing // Journal of Regional Science. – 2010. – Vol. 50, № 5. – P. 915-934.

14 Henderson J. Marshall's scale economies // Journal of Urban Economics. – 2003. – Vol. 53. – P. 1-28.

15 Мухамедиев Б.М. Анализ тенденций общей производительности факторов в экономике Казахстана // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2007. – № 3(61). – С.3-12.

16 Байзаков С.Б., Мокрецова Л.О., Уандыкова М.К., Уандыков Э.К., Елеукулова А.Д. Использование производственных функций в аналитическом моделировании развития регионов // Экономика в промышленности. – 2013. – № 2. – С. 21-24.

17 Джантемирова Д.С. Пути повышения конкурентоспособности в обрабатывающей промышленности Казахстана: автореф. … доктор философии: экономика, теория управления. – Алматы: Копир&Ка, 2010. – 36 с.

References

1 Mel'nichuk M.V. Sovokupnaya faktornaya proizvoditel'nost' kak pokazatel' ekonomicheskogo rosta // Kreativnaya ekonomika. – 2008. – № 9 (21). – S. 64-70.

2 Hsing Y. An Empirical Estimation of Regional Production Functions for the US Manufacturing Industry // Analysis of Regional Science. – 1996. – Vol. 30. – P. 351-358.

3 Sveikasuskas L. The Productivity of Cities // The Quarterly Journal of Economics. – 1975. – Vol. 89. – № 3. – P. 393-413.

4 Bessonov V.A. O dinamike sovokupnoy faktornoy proizvoditel'nosti v rossiyskoy perekhodnoy ekonomike // Ekonomicheskiy zhurnal VShE. – 2004. – № 4. – S. 542-587.

5 Voskoboynikov I.B. Otsenka sovokupnoy faktornoy proizvoditel'nosti rossiyskoy ekonomiki v period 1961-2001 gg. S uchetom korrektirovki dinamiki osnovnykh fondov // Vysshaya shkola ekonomiki, Working Paper. – 2003. – WP2/2003/03. – S. 1-40.

6 Bessonov V.A. Problemy postroeniya proizvodstvennykh funktsiy v rossiyskoy perekhodnoy ekonomike. – M.: Institut ekonomiki perekhodnogo perioda, 2002. – 89 s.

7 Kendrick J. Productivity Trends: Capital and Labor. – NBER, 1956. – 28 p.

8 Griliches Z., Mairesse J. R&D and Productivity Growth: Comparing Japanese and U.S. Manufacturing Firms // В кн.: Productivity Growth in Japan and the United States. – Chicago: University of Chicago Press, 1991. – 455 p.

9 Mairesse J., Hall B. Estimating the Productivity of Research and Development: an Exploration of GMM Methods Using Data of French and United States Manufacturing Firms // NBER Working Paper. – 1996. – WP5501. – P. 1-31.

10 Lim Y., Hahn C. Bankruptcy Policy Reform and Total Factor Productivity Dynamics in Korea: Evidence from Macro Data // NBER Working Paper. – 2003. – WP9810. – P. 1-49.

11 Bartelsman E., Haltiwanger J., Scarpetta S. Cross-Country Differences in Productivity: the Role of Allocation and Selection // NBER Working Paper. – 2009. – WP15490. – P. 1-46.

12 Petrin A., Kirk T., Jerome W., Reiter P. The impact of plant-level resource reallocations and technical progress on U.S. macroeconomic growth // Review of Economic Dynamics. – 2011. – Vol. 14. – № 1. – P. 3-26.

13 Balwwin J., Mark Brown W., Rigby D. Agglomeration Economics: Microdata Panel Estimates from Canadian Manufacturing // Journal of Regional Science. – 2010. – Vol. 50, № 5. – P. 915-934.

14 Henderson J. Marshall's scale economies // Journal of Urban Economics. – 2003. – Vol. 53. – P. 1-28.

15 Mukhamediev B.M. Analiz tendentsiy obshey proizvoditel'nosti faktorov v ekonomike Kazakhstana // Vestnik KazNU. Seriya ekonomicheskaya. – 2007. – № 3(61). – S.3-12.

16 Bayzakov S.B., Mokretsova L.O., Uandykova M.K., Uandykov E.K., Eleukulova A.D. Ispol'zovanie proizvodstvennykh funkciy v analiticheskom modelirovanii razvitiya regionov // Ekonomika v promyshlennosti. – 2013. – № 2. – S. 21-24.

17 Dzhantemirova D.S. Puti povysheniya konkurentosposobnosti v obrabatyvayushchey provyshlennosti Kazakhstana: avtoref. … doctor filosofii: ekonomika, teoriya upravleniya. – Almaty: Kopir&Ka, 2010. – 36 s.

Ахметова З.Б., Аликбаева А.Б., Шуренов Н.Б.

Банктік логистиканы қолданудың теориялық түсінігі мен артықшылықтары

Нарықтық экономика қазіргі даму сатысында банк жүйесінің тұрақты қалыптасқан және дамуынсыз жүзеге асырыла алмайды. Қаржы құралдарының қозғалысын өндіретін банк тұтынушының өмір сүруі мен бизнестің барлық сферасында үлкен макроэкономикалық әсерге ие. Бұл жағдайда жалпы банк әрекеті мен қаржы ағымдарын басқарудың жаңа әдістерін енгізу қажеттігі, ең бастысы реттеуді жүргізу кезіндегі логистика қағидаларын қолдану керектігі айдан анық. Банк қызметінің объектісі бір қалыпты стандартталған тауар-ақша болып табылады. Осыған орай қаржы ағымдарын жүргізу сапасын бағалау бойынша негізгі көрсеткіш – «ритмділік», яғни ақша капиталын алмастырудың келісімде көрсетілген нақты мерзімімен сәйкес келуі. Қаржы ағымдарының тиімділігі маркетингтік категория тәрізді банктік логистика тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштермен сипатталады. Сондықтан да шетелдік тәжірибелерді қарастыра отырып ел экономикасында беделді орынға ие банк әрекеттерінде логистиканы қолдану, оны қалыптастыру мен зерттеу өзекті болып отыр. Мақалада банк әрекетін, оның дамуы мен мәселелерін кәсіпорындардың өте күрделі түрі ретінде қарастырады. Банк құрылымдарының әрекетін тиімді етудің шешуші құралы ретінде, авторлардың ойы бойынша, банк жүйесіндегі ағым үрдістерін логистизациялау болып табылады.

Түйін сөздер: банктік логистика, банк өнімі (қызмет), ағымдағы үрдістер.

Ahmetova Z.B., Alikbayeva A.B., Shurenov N.B.

The theoretical concept ofthe useof the bankinglogistics andits features

At this stage of development of the market economy can't exist without a developed and stable functioning of the banking system. Banks,producingmovement of funds, do a macroeconomic effectmajor on all areas of the business and the livelihoods of consumers. Under these conditions it is clear that the need is the introduction of new management techniques and financialflows of banking activity in general, and especially the use of logistics during control interventions. Moneys the object of banking services is a homogeneous standardized commodity. Thus, the main indicator used to assess the quality of the passage financial flows is the rhythm, that is, compliance with the time limits which are prescribed in the contract. The article examines banking as the most complex form of business withits problems and prospects of development. One of the key tools for increasing the efficiency of the banking institutions, according to the author, is to increase logistics stream processes in the bank – a bank product (service) – the parties of interaction.

Key words: banking logistics, banking product (service), stream processes.

Ахметова З.Б., Аликбаева А.Б., Шуренов Н.Б.

Теоретическое понятие использования банковской логистики и ее особенности

На данном этапе развития рыночная экономики не может существовать без развитой и стабильно функционирующей банковской системы. Банки, производя движение финансовых средств, оказывают большое макроэкономическое воздействие на все сферы бизнеса и жизнедеятельность потребителей. В данных условиях совершенно очевидно, что необходимость внедрения новейших методов управления финансовыми потоками и банковской деятельностью в целом, и прежде всего использование принципов логистики при проведении регулирующих воздействий. Объектом банковских услуг является однородный стандартизированный товар – деньги. Таким образом основной показатель, по которому оценивают качество прохождения финансовых потоков – «ритмичность», то есть соответствие сроков, прописанных в договоре фактическим срокам трансформации денежного капитала. Следовательно, эффективность финансовых потоков, как маркетинговая категория, описывается показателями, которые характеризуют эффективность банковской логистики. В статье рассматривается банковская деятельность как наиболее сложный вид предпринимательства с ее проблемами и перспективами развития. Одним из ключевых инструментов повышения эффективной деятельности банковских структур, по мнению автора, призвана стать логистизация потоковых процессов в системе банк – банковский продукт (услуга) – субъекты взаимодействия.

Ключевые слова: банковская логистика, банковский продукт (услуга), потоковые процессы.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 338.49

***Ахметова З.Б., Аликбаева А.Б., Шуренов Н.Б.**

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

БАНКТІК ЛОГИСТИКАНЫ ҚОЛДАНУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ТҮСІНІГІ МЕН АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ

Банктік логистика – логистика ғылымына қатысты әдістер мен тәсілдерді қолдану жолдарының бір реттілік үрдісін көрсетеді. Осыған орай банктегі логистика банк тәжірибесінде енгізілген маңызды факторларының бірі ретінде қарастырылады. Мұндай тәсіл коммерциялық банктерде клиенттердің санын арттырып қана қоймай, операциялық пайданы төмендетпестен көрсетілетін қызметтердің ассортименттерін кеңейтуге септігін тигізеді. Қаржы логистикасында қолданылатын кешенді тәсіл қаржы ағымдарын қарастыру қажеттігіне себепші, мұндай міндеттерді шешу қазіргі және парапар әдістерді реттеуді талап ететін қозғалыс. Осыған орай тауар, қызмет немесе жұмыс, материалды мүліктердің әр түрлері тәрізді ақша құралдарының арнайы алмасуы тәрізді ақша ағымдарының айналысын ескерген жөн.

Өзге шаруашылық субъектілері сияқты, коммерциялық банктердің де басқару объектісі қаржылық, тауарлық, қызмет және ақпарат ағымдарының қозғалысы болып табылады. Банктік қызметтің мұндай ағымдық-үрдістік сипаты коммерциялық банктердің нарықтық трансакцияларының тиімділігін арттыру үшін логистиканы қолдануға мүмкіндік береді. Банктік логистика негіздері банктегі қаржылық ағымдарды басқарудың теориялық аспектілерімен айналысатын батыс ғалымдарымен қаланған (Джозеф Ф. Синки-мл., Р. Боейли, С. Майерс және т.б.), сонымен қатар сәйкес қаржылық институттарда тәжірибелік негізде жүзеге асқан. Кейіннен «банктік логистика» терминін 1999 жылы ресейлік профессор О.А. Кроли өзінің «Логистика-транспорт-интеграция-стратегия и планирование» атты еңбегінде қолданылған. Банктік логистика мәселелері 2001 жылы Н.А. Савинаның докторлық диссертациясынан кейін кеңінен талқылана бастап, онда банктік логистикаға келесідей анықтама берілген: «Банктік логистика – банктік қызметті оңтайландыру мақсатында жүргізілетін логистикалық іс-шаралардың жиынтығы» [1].

Бұдан бөлек банктік логистика түсінігіне әртүрлі ғалымдар сан-қырлы анықтамалар берген. Солардың бірі э.ғ.д., профессор А.И. Семенко банктік логистикаға келесідей анықтама берген: «Банктік логистика – негізгі қызметі банктегі материалдық, қаржылық және ақпараттық ағымдарды ұйымдастырушы-

лық-талдау тұрғысынан оңтайландыру болып табылатын жаңа ғылыми бағыт».

Ал орыс профессоры Н.Ф. Афанасьеваның пайымдауы бойынша, банктік логистика дегеніміз басқару объектісі банктегі материалдық ағымдар болып табылатын логистикалық операциялардың жиынтығынан тұратын ғылым.

В.А. Смольникова бойынша банктік логистика – бұл шаралардың жиынтығы: банктің қор қызметтері мен несие және инвестицияның банктік жүйесін жабдықтау деп көреткен [2].

А.Н. Малышев банктік логистиканы банк ішіндегі ұйымдастырылған-құрылымдық инфрақұрылымын құру жолдарымен клиенттің қажеттілігін ескере отырып, ақша ағымдарының қозғалысын тиімді қолдану мақсатында оптималдау үрдісі ретінде қарастырады [3].

Осы жоғарыда аталған анықтамаларға сүйене отырып, банктік логистикаға келесідей түсініктеме беруге болады: «Банктік логистика – коммерциялық банктердің экономикалық жағдайдағы ағымдарын логистика принциптерін қолдану арқылы тиімді басқарып, оңтайландыру ілімі.

Банктік логистика – жалпы банктік жүйе мен жеке банктің тактикалық, стратегиялық мақсаттарымен сәйкес келетін тауар, қаржы және ақпараттық ағымдарды басқарудың тиімділігін арттыруда қолданылатын ережелер мен тәсілдер, әдістер мен ғылыми білімнің жиынтығы болып табылады.

Банктік логистика – логистикадағы қажетті жаңа бағытты анықтауға себепкер және банктік жүйенің тиімділігін арттырудың міндетті жағдайлары болып табылатын логистикалық құралдарды қолданатын аумақтағы әрекеттерге жататын әртүрлі банктік операциялар болып табылады.

Егер банк жүйесінің сипатын логистикалық ұстаным негізінде қарастыратын болсақ, онда ақша ағымдары мен ақпараттық қозғалысы ауқымында жүргізілетін негізгі екі жүйені бөліп көрсетуге болады:

– сыртқы, тауар және қор, валюта нарығына қатысушы клиенттер, серіктестер жатады;

– ішкі, коммерциялық банктерге тікелей әсер етеді, оған банк бөлімшелері, филиалдар желісі мен бөлімдері жатады.

Егер банкте логистизациялау жүргізілсе, осы екі орта (микроорта және макроорта) дұрыс анықталып, бір-бірімен тығыз байланыстырылған жүйе ретінде қарастырылып, логистикалық әдіс-тәсілдер элементтерін кешенді түрде қолданысқа енгізсе, банкті логистизациялау үрдісі сәтті болып, бұл банктің қызметтің тиімділігін, әрі түсетін табысын едәуір арттыратыны сөзсіз.

Тәжірибе көрсеткендей, банктік тәжірибеге логистика әдістерін енгізу жоспарлы, әрі сәйкестендірілген экономикалық, техникалық және құқықтық-ұйымдастырушылық іс-шаралар кешенін талап етеді. Осыдан банктің логистикалық жүйесі құрылады.

Банктік логистикалық жүйе – логистика амалтәсілдерін қолдану арқылы банк қызметтері мен мақсаттарының одан әрі тиімділігін қамтамасыз ететін, басқару иерархиясы тұрғысынан тігінен және көлденең орналасқан өзара реттелген элементтерден тұратын жүйе. Логистикалық жүйені дамыту арқылы несие институты жоғары басқару деңгейіндегі мекемеге айнала алады. Мұндай жүйеге материалдық экономика логистикалық жүйесінің барлық қасиеттері, яғни өзгергіштік, күрделілік, оңай бейімделгіштік, тұрақтылық, құрылымдылық және бағытталғандық тән.

Логистикалық жүйе ретінде өндірістік кәсіпорын, өндірістік-аймақтық кешен, сауда мекемесі, банктік орган, шаруашылық субъектілерінің аймақ бойынша бірлестіктері, холдингтер және қаржы-өндірістік топтарды алуға болады. Соңғысын макрологистикалық жүйе, ал қалған ұйымдарды микрологистикалық деп атасақ болады. Логистикалық жүйенің мақсаты – тауар мен қызметтерді қажетті орынға қажетті ассортиментте және көлемде минималды шығынмен жеткізу. Осылайша, қаржылық, материалдық және ақпараттық ағымдардың қозғалысын басқаруды үнемі оңтайландырып отыратын банкті логистикалық жүйе ретінде атауға болады.

Жалпы банктік логистика банк әрекеттерінің ағымдық үрдістерін есептеу және бақылау, жоспарлау мен талдау жүйесін көрсетеді [4].

Қазіргі банк жүйесін талдауда соңғы уақыттары ғана Қазақстан банктері өздерінің ағым үрдістерін реттеу және болжамдау үшін логистика құралдарын қолдануды көздеп отыр. Егер банктегі ағымдар (ағымар болған) үрдісін қарастырсақ, онда ақша ағымдарының қозғалысын негізгі контур ретінде бөліп қарастыруға болады, яғни коммерциялық банктер, олардың бөлімшелері мен филиалдары, бөлімдері, сыртқы серіктестіктері, клиенттері, қаржы нарығының қатысушылары, басқарушы және бақылаушы органдар.

Банктік логистикалық жүйе макро және микро жүйелерден тұрады. Микро жүйеде орталық банк және оның құрылымдық бөлімшелері, яғни банк бөлімдері мен онда ұсынылатын қызметтер, сонымен қатар банктің филиалды желісі,

яғни банктің өзге филиалдары мен бөлімшелері байланыса қызмет атқарады. Ал макро жүйеде банктің серіктестері, клиенттері (жеке және заңды тұлғалар), қаржы нарығының өзге де қатысушылары, яғни қор биржасы мен валюта нарығының қатысушылары жұмысын атқарады. Бұл жүйе арасындағы байланыс пен қарым-қатынас басқару органдары, Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі, Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі және өзге департаменттер мен министрліктер арқылы қадағаланып, реттеліп отырады.

Банктің логистикалық жүйесінің құрылымы мен ерекшеліктерін осы екі ортаны жанжақты қарастыра отырып анықтауға болады. Ішкі логистикалық орта мен сыртқы ортаның арасындағы байланыс осы екі орта қатысушылары арқылы орнатылып, тиімділігі де логистикалық жүйе қатысушыларының қызметтері мен әрқайсысына жүктелген міндеттерін дұрыс орындауына байланысты болады.

Тәжірибе жүзінде логистика әдістерін енгізу ұсынылған қызметтердің сапасын арттыруға және банк жүйесін дамытуды жылдамдатуға мүмкіндік береді. Ол үшін жалпы банк жүйесі тәрізді жеке банктің ішіндегі ағым процестерін реттеу мен банк жүйесін тиімді қалыптастыруды қамтамасыз ету мен жобалау, ағымдық және ұзақ мерзімді сипаттағы шараларды ұйымдастыру мен құқықтық, экономикалық, техникалық кешенін жүзеге асыруды бір ретті және жоспарлы түрде құру қажет [5].

Банктің логистикалық үрдісін екі топқа бөліп қарастыруға болады:

– негізгі логистикалық үрдістер;

– қамтамасыз етуші логистикалық үрдістер (1-сурет).

Банктің негізгі логистикалық үрдісі – бұл банктің инвестициялық және коммерциялық әрекеттері үшін қажетті үрдістер және ағымдағы жұмыстардың орындалуына қатысты (несие, депозиттік, салым операциялары, корпоративті қаржы, счеттарды басқару және т.б.). Бұл үрдіске талдау және бақылау үрдістері жатады.

Банктің қамтамасыз етуші логистикалық үрдісі банктің ресурстарымен қамтамасыз ететін үрдістері болып табылады және банк қызметін көрсету үшін қажетті қаржылық, материалды, кадрлық және ақпараттық ресурстарды таратуды қамтиды. Бұл үрдіске есептеу мен стратегиялық жоспарлау жатады.

Банкте материалды экономикадағы логистикалық жүйеге сай барлық құндылықтары тән, олар: күрделілік, өзгермелілік, иерархиялық, мақсаттылық, құрылымдылық, бейімділілік, жалпылылық. Осыған орай әр түрлі банк әрекеттеріндегі интеграциялық логистика банктің ақпараттық, қаржылық, тауарлы ағымдарын реттеу бойынша тәжірибелік шараларды енгізуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

1-сурет. Банктің логистикалық үрдісі

Логистикада ақша құралдары банктік мекемелердің ұсынған өнімі мен көрсететін қызметтерінің спецификациясын есепке алғандағы материалды белгілердің қатарларына қосылатын мүлік ағымы ретінде қарастырылады. Мысалы, есептік-кассалық қызмет көрсету, инкассация қызметі, логистика және көлік түсініктерімен байланысты сейфинг. Осы операциялардың көп бөлігі ақша массасын және де басқа да физикалық формаға тән банк өнімдерін физикалық жеткізуге жатады (бағалы металдарды сату, инвестициялық мо-

нета, қолма-қол валюта, құжат түріндегі бағалы қағаздар және т.б.).

Банктің тасымалдау логистикасы өнімді жеткізу кезінде интенсивтілікке ие болмайды, бірақ мұндай шығындар материалды түрде өнімді жеткізу кезінде шешім қабылдауда шешуші болып табылады.

Банктегі логистика міндеттері банктік операциялардың әртүрлілігі мен саны қарастырылған ереженің нақты орындалатындығын көрсетеді.

Әр жоба үшін логистика ақпараттық ағымдарды потенциалды талдауды жоспарлау және банктік стратегиядағы бюджет мүмкіндігіне сәйкес ұйымдастырылуы керек. Банктік логистикалық жүйенің ұйымдастырылған функциясы минималды шығындармен банк клиенттері мен серіктестерінің талаптарын максималды қанағаттандыру мақсатында барлық жобаларға сай әрекеттерді топтастыруы (біріктіруі) керек.

Қолданылатын логистикалық жүйенің келтірілген шаралар кешені қаржы нәтижесін және функция ретінде де айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді. Осыған орай, банк сферасында логистикалық әдістердің жаңасын кең қолдану банктің бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Мысалы, факторинг тәрізді өнімді енгізу банктік логистикалық жүйенің негізгі мақсатына жетуге себепші болады, яғни сыртқы сауда ағымының уақыт циклін қысқарту, клиенттерге қызмет көрсету сапасын арттыру, соған орай банк мекемелерінің табыстылығын арттырады [6].

Кез келген банктің басқару объектісі жоғарыда атап өткеніміздей, ақша ағымы, қызмет, ақпараттар мен қаржы өнімі. Осыған орай банк сферасындағы ағымдар мен процестердің барлығы коммерциялық банктердің нарықтық транзакциясының тиімділігін арттыруға мүмкіндік беретін логистика заңдылықтарының негізіне сай келеді.

Логистика бойынша көптеген мамандар қаржы ағымдарының қозғалысын тек материалды құралдарды алмастыруды қамтамасыз етудің бөлігі ретінде қарастырады. Бірақ та тәжірибеде банк саласындағы логистика қаржы мекемелерінің операцияларының үлкен спектірлерін қамтамасыз етеді. Көп жағдайда бұл логистика тасымалдарын кең қолданатын инкассация қызметі мен кассалық қызмет көрсету болып табылады. Сонымен қатар ақша құралдары жұмысында нақты бір орынға физикалық жеткізулерді талап ететін материалды активтер түрінде қолданылады (банкомат, банктің басқа бөлімдері т.б.). Бұл жағдайда банктегі логистика бизнесі материалды активтермен жұмыс жасайтын кәсіпорын логистикасымен ортақ мәнге ие.

Жоғарыда көрсетілген жағдайларға байланысты банк әрекетінің бағыттарын екі негізгі топқа жіктеуге болады:

Нақты ағымдар жанама қызмет көрсететін ақша ағымдарын қамтамасыз етумен байланысты әрекет түрлері.

Тауар, қызмет және жұмыс қозғалысына тікелей байланысты ақша ағымдарын өзіндік қамтамасыз ету негізіндегі барлық әрекеттер.

Бұл жіктеулерді қолдану бірінші топтағы ағымдар логистика құралдарын қолданумен реттеледі. Басты кезекте бұл физикалық жеткізуді талап ететін тауар ағымдарының мазмұны мен сипаты бойынша мамандандырылған қызмет көрсетуге байланысты банктік операциялар (бағалы металдарды сату, қолма-қол валюта, инкассация, сейфинг), бұл жағдайда банктік логистика транспорттық, қоймалау, тарату логистикасының заңдылықтарымен әрекет етеді. Осыған қоса материалды ағымдарды қамтамасыз ету сипатына ие банктік операциялар қатарына кейбір классикалық банк операцияларын да жатқызуға болады. Олар, есептік-кассалық қызмет көрсетудегі тауарлар мен қызметтер, жұмыс қозғалысымен байланысты несиелеу.

Банктегі тартылған салымдар кәсіпорындар үшін материалды ресурстар рөлін атқарады. Сондықтан да бұл процесті басқару мен болжамдау банк мекемелеріндегі негізгі қызметтерді орындау мүмкіндіктерінде айтарлықтай рөлге ие (қаржы құралдарын ары қарай тарату).

Екінші кезекте қаржы ағымдарының сенімділігін арттыру мен қозғалысын жылдамдату үшін құралатын және тауар, қызмет ағымдарын қамтамасыз етуге байланысты қызметтерді жатқызуға болады (лизинг, факторинг, форфейтинг).

Қорытындылай келе коммерциялық банктердің активті және пассивті операцияларын жүргізетін барлық операциялары мен әрекеттерінің жиынтығы ақша ағымдарын реттеу және бақылау бойынша логистикалық шаралар жиынтығы ретінде қарастыруға болады. Логистикалық үрдістердің негізгі мақсаты – тасымалдауға және қызмет көрсетуге кететін шығындарды қысқарту, капиталды тиімді түрде пайдалануға жеткізу. Банк саласындағы логистика банк пен оның тұтынушыларының коммерциялық қызығушылығын жүзеге асыруда ұтымды шешім қабылдауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1 Кизим А.А. Оновы предпринимательской логистики: учебное пособие. – 2-е изд. – Краснодар, 2007. – С. 218-221.
2 Кизим А.А. Банковская логистика: проблемы и перспективы развития. – Краснодар, 2014.
3 Малышев А.Н. Банковская логистика финансового менеджмента клиента // URL: www.finmanages.ru
4 Тулембаева А.Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка: учебное пособие. – 2-е изд. – Алматы: Триумф «Т», 2009. – С. 403-415.
5 Захарова Н.А. Логистика в банковском предпринимательстве. – СПб, 2002.
6 Бархатов А.В. Банковская логистика. – М., 2006. URL: www.finmanages.ru

References

1 Kizim A.A. Onovy predprinimatel'skoj logistiki: uchebnoe posobie. – 2-e izd. – Krasnodar, 2007. – S. 218-221.
2 Kizim A.A. Bankovskaja logistika: problemy i perspektivy razvitija. – Krasnodar, 2014.
3 Malyshev A.N. Bankovskaja logistika finansovogo menedzhmenta klienta // URL: www.finmanages.ru
4 Tulembaeva A.N. Bankovskij marketing. Zavoevanie rynka: uchebnoe posobie. – 2-e izd. – Almaty: Triumf «T», 2009. – S. 403-415.
5 Zaharova N.A. Logistika v bankovskom predprinimatel'stve. – SPb, 2002.
6 Barhatov A.V. Bankovskaja logistika. – M., 2006. URL: www.finmanages.ru

Акимбаева К.Т.,
Жумабаева М.Д.

Необходимость развития экологического аудита в Казахстане

В условиях развития рыночных отношений в Казахстане все большую остроту приобретают проблемы, связанные с воздействием на окружающую среду. В частности, вопросы оценки наносимого ей ущерба и оценки риска от этого ущерба встают как перед самими природопользователями, так и перед государственными институтами, проводящими контроль, частными и общественными организациями. Приход в Казахстан нового экономического порядка характеризуется необходимостью пересмотра роли и значения старых экономических инструментов в государственной политике, а также внедрения новых эколого-экономических понятий, как экологический аудит. В то время как в странах Запада уже существует теоретический и практический опыт его применения, Казахстан еще только начинает внедрять данную технологию. В ходе этого процесса проявляются отсутствие нормативно-правовой базы, нехватка методик и отсутствие практики, острый дефицит информации, литературы и исследований по этим вопросам.

Ключевые слова: экология, аудит, оценка, экологический кодекс, процедуры аудита.

Akimbaeva K.T.,
Zhumabayeva M.

The necessity of environmental audit development in Kazakhstan

With the development of market relations in Kazakhstan problems associated with the impact on the environment are becoming increasingly acute. In particular, assessment of the damages and risk evaluation issues arise to nature managers as well, as to the state institutions, private and public organizations. A new economic order arrival in Kazakhstan is characterized by the need to review the role and significance of the old economic tools in public policy, as well as to introduce the new environmental and economic concepts such as environmental audit, etc. While Western countries already have theoretical and practical experience of its application, Kazakhstan is only beginning to implement this technology. Manifested lack of regulatory framework, procedures and practice, an acute shortage of information, literature and researches on these issues are becoming apparent during this process.

Key words: ecology, audit, evaluation, the environmental code, the audit procedures.

Акимбаева Қ.Т.,
Жумабаева М.Д.

Қазақстанда экологиялық аудитті дамытудың қажеттілігі

Қазақстанда нарықтық қатынастардың әрі қарай дамуы қоршаған ортаға тигізетін әсерімен байланысты өткір проблемалар туындатып отыр. Атап айтқанда, залалды бағалау сұрақтары және тәуекелдерді бағалау, басқару элементтерін жүзеге асыратын мемлекеттік мекемелер, жеке және қоғамдық ұйымдарға ғана емес, осы кәсіпорындардың өздеріне де қиындықтар туғызуда. Қазақстанда жаңа экономикалық тәртіпті енгізу ескі мемлекеттік саяси-экономикалық құралдарды қайта қарастырып қана қоймай, сондай-ақ экологиялық аудит сияқты жаңа экологиялық және экономикалық ұғымдарды енгізудің рөлі мен маңызын түсіне білу қажеттілігімен сипатталады. Батыс елдерінде қазірдің өзінде оны қолданудың теориялық және практикалық тәжірибесі бар, ал Қазақстан тек осы технологияны енді жүзеге асыра бастады. Осы үдіріс кезінде нормативтік базаның болмауы, әдістемелер мен тәжірибенің болмауы, әдебиеттер, ақпарат және осы мәселелер бойынша ғылыми-зерттеу тапшылығы көрінеді.

Түйін сөздер: экология, аудит, бағалау, экологиялық кодекс, аудиторлық процедуралар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 273.691

***[1]Акимбаева К.Т., [2]Жумабаева М.Д.**

[1]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г.Алматы
[2]Алматы Менеджмент Университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: karla74@inbox.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В КАЗАХСТАНЕ

В Послании Президента страны Н. Назарбаева народу Казахстана «Новый политический курс состоявшегося государства» была представлена Стратегия «Казахстан-2050», в которой среди десяти глобальных вызовов XXI века указаны угроза глобальной продовольственной безопасности, острый дефицит воды, глобальная энергетическая безопасность, исчерпаемость природных ресурсов.

Дальнейшее развитие нашей страны предполагает диверсификацию экономики, создание эффективных производств, экологичных и ресурсосберегающих технологий. Одним из важных экономических рычагов в системе экологического менеджмента может служить процедура экологического аудита предприятий, деятельность которых связана с негативным воздействием на окружающую среду и здоровье людей. Такой аудит предусмотрен нормами действующего природоохранного законодательства.

Экологический кодекс РК содержит соответствующий раздел, в котором сведены нормы, определяющие виды, условия, состав и особенности его применения [1]. Для многих хозяйствующих объектов Казахстана сегодня экологический аудит не только норма закона, но и способ подтверждения эффективности работы систем экологического менеджмента, природоохранных мероприятий и подтверждение соответствия требованиям национального законодательства.

Необходимость экоаудита определяется требованиями законодательства, в частности:

– об охране окружающей среды при размещении, строительстве, вводе в эксплуатацию, самой эксплуатации, модернизации, реконструкции, консервации, утилизации предприятий;

– о защите населения и территории от ЧС природного и техногенного характера при различных видах деятельности;

– о безопасности при использовании атомной энергии, при осуществлении оборонной деятельности;

– при финансовой отчетности, ведении платежно-расчетных операций, выплате налогов и т.п.

Экологический аудит включает проверку следующих видов деятельности:

– выполнение экологических нормативов в соответствии с законодательством и внутрифирменными требованиями;

– определение уровня экологичности компании (проводится в случае, если данная компания не имеет официально принятых планов или программ в области окружающей среды);

– функционирование системы экологического управления;

– получение экологического сертификата;

– выполнение финансовых обязательств и выплата долгов, правильность определения уровня рисков при слиянии и приобретении компаний;

– составление экологической декларации и отчетов компании об экологической деятельности.

Экологический аудит представляет собой комплексный, документированный верификационный процесс объективного выявления и оценки сведений для определения соответствия критериям проверки конкретных экологических мероприятий, видов деятельности и информирования потребителя о полученных в ходе указанного процесса результатах. Международные стандарты ИСО по экологическому аудиту включают методические материалы по принципам экологического аудита, процедуре аудита систем экологического управления и квалификационные требования к специалистам по экологическому аудиту [2].

В связи с огромным разнообразием путей антропогенного воздействия на окружающую среду сформировался целый ряд видов экологического аудита в отечественной и международной практике, каждый из которых ориентирован на достижение определенных целей. Назовем некоторые из них:

– определение соответствия хозяйственной деятельности предприятия природоохранному законодательству (аудит соответствия);

– оценка эффективности управления, соответствия сформированной внутренней системы управления и корпоративной политики, установление степени экологического риска, связанного с деятельностью предприятия (аудит управления);

– оценка экологической безопасности сырья, материалов и оборудования, используемых при производстве продукции; выявление альтернативных ресурсосберегающих технологий, способствующих, кроме того, снижению себестоимости производимого товара или услуг (аудит снабжения);

– оценка прошлого экономического ущерба от загрязнения, а также потенциальной экологической ответственности при осуществлении приватизационной стоимости предприятия или земельных участков с расположенными на них объектами (аудит недвижимости);

– оценка опасности отходов производства путем их рекуперации, утилизации, размещения и захоронения (аудит обращения с отходами);

– оценка рационального использования территории под различные объекты с целью создания оптимальной экологической ситуации (аудит территорий);

– оценка энергопотребления и возможных путей его снижения (аудит энергосбережения);

– оценка риска и размера ущерба в результате возможных техногенных аварий, технологических сбоев, стихийных природных процессов и т.п. для обоснования и осуществления экологического страхования (страховой экологический аудит);

– оценка необходимых затрат на экологические аспекты деятельности при инвестировании реконструкции, расширения, перепрофилирования, закрытии предприятия (инвестиционный экологический аудит);

и другие.

Процедура экологического аудита должна обеспечивать возможность оценки соответствия проверяемого объекта установленным для него критериям экологического аудита. Процедура проведения экологического аудита должна быть по возможности простой и доступной в управлении и исполнении [3].

Основными этапами процедуры экологического аудита являются:

– проверка первичной документации, журналов регистрации и прочих материалов, регистрирующих показатели природоохранной деятельности;

– сбор информации в рамках проведения аудита, включая собеседование с персоналом;

– визуальное обследование объекта, проверка состояния и эксплуатации технических средств;

– инструментальный анализ параметров окружающей среды и факторов негативного воздействия;

– выработка рекомендаций по совершенствованию природоохранной деятельности и рациональному использованию природных ресурсов.

Аудит отличается самостоятельностью определения форм и методов аудиторской проверки на основе требований законодательства и условий договора с экономическим субъектом. А также независимостью от любой третьей стороны, собственника и руководителя аудиторской фирмы и возможностью организовать аудит на принципах предпринимательской деятельности:

с получением прибыли, при риске и объеме имущественной ответственности, в зависимости от организационно-правовой формы аудиторской фирмы [4].

При необходимости аудирование может сопровождаться инспектированием предприятия в целом или его отдельных подразделений, объектов, сооружений, оборудования, аппаратуры, мест складирования отходов и т.п. При этом выясняется пригодность и работоспособность оборудования.

На сегодняшний момент нормативная правовая база в сфере экологического аудита в ноябре 2013 года была дополнена Модельным законом «Об экологическом аудите», принятым Постановлением Межпарламентской ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств в качестве рекомендательного законодательного акта. Однако наличие пробелов в формулировках, отсутствие необходимых подзаконных актов, регламентирующих процедурные вопросы, привели к тому, что ряд статей Экологического кодекса РК пока не работает (к примеру, статьи 82 и 89 в части применения типового плана экологического аудита, контрольной и регулирующей деятельности палаты экологических аудиторов).

Республиканское общественное объединение «Национальная экологическая аудиторская палата» в своей деятельности руководствуется Экологическим кодексом РК. Оно объединяет авторитетные экологические аудиторские организации, а также индивидуальных аудиторов. Благодаря формированию правовой базы практика природоохранной деятельности через процедуру экологического аудита приобрела новые рычаги влияния на деятельность крупных компаний, наносящих ущерб среде и здоровью людей. Палата регулирует деятельность экологических аудиторов и экологических аудиторских организаций, разрабатывает на основе международной практики стандарты экологического аудита в соответствии с законодательством республики. В соответствии с требованиями Экологического кодекса членство экологических аудиторских организаций в палате экологических аудиторов является обязательным.

В то же время текущая деятельность многих экологических аудиторских организаций и аудируемых субъектов не в полной мере соответствует требованиям Экологического кодекса РК. В частности, при проведении экологического аудита стороны не руководствуются типовой формой плана проведения экологического аудита, утвержденной палатой экологических аудиторов. Уполномоченным органом в области охраны окружающей среды выданы десятки лицензий экологическим компаниям на право проведения экологического аудита, однако требование об обязательном членстве в палате экологических аудиторов во многих случаях не выполняется, что в дальнейшем может привести к отмене полученных результатов аудита.

Комитет экологического регулирования и контроля Министерства охраны окружающей среды рекомендовал более полно использовать права, предоставленные законодательством палате как независимой некоммерческой организации, самостоятельно разрабатывать и внедрять необходимые регулирующие документы. Это в полной мере соответствует тенденции передачи ряда контрольных функций от государственных органов самоуправляющимся, негосударственным структурам. В связи с этим национальная палата экологических аудиторов разработала и утвердила типовой план проведения экологического аудита, приступила к ведению реестра выполненных аудиторских работ членами палаты, разработала порядок проведения экологического аудита. Кроме того, подготовлены предложения по дальнейшему развитию природоохранного законодательства в плане совершенствования тендерных процедур, учитывающих обязательный характер членства в палате экологических аудиторов, использование типового плана проведения экологического аудита, квалификации и аттестации экологических аудиторов.

Если раньше такой аудит применялся крайне редко, то сейчас ежегодно проходят десятки экологических аудитов, инициированных как проверяющими органами, так и самими предприятиями. Безусловно, широкое его внедрение должно стать общепринятой практикой, что будет способствовать решению задач, поставленных перед нами в долгосрочной Стратегии «Казахстан-2050», по рациональному использованию природных ресурсов, охране природы и здоровья казахстанцев.

Итак, можно назвать ряд аргументов в пользу того, зачем предприятию нужен экологический аудит:

Во-первых, быстрое развитие правовой базы в сфере экологического менеджмента и экологическою аудита заставит администрацию предприятий-природопользователей ввести и сертифицировать собственную службу по охране окружающей среды, разработать природо-

охранную политику и систему управления природопользованием.

Во-вторых, ужесточение санкций и применение экономических механизмов природопользования делает все более накладными нарушения экологических требований, высокую материалоемкость, энергоемкость и экологическую опасность продукции. Перенос бремени налогообложения на потребляемые природные и иные ресурсы заставит переходить на малоотходные, маловодные технологии, стремиться к получению экологического сертификата. Последнее является также условием конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

В-третьих, выпускать экологически чистую продукцию с использованием аналогичных технологий будет престижно и экономически выгодно. Уже сейчас невозможно получить кредит в зарубежных банках без прохождения процедуры экологического аудита и сертификации продукции. Кроме того, ЕС устанавливает ограничения по поступлению на европейский рынок товаров, не имеющих экологического сертификата.

В-четвертых, наведение должного порядка на предприятии в системе управления охраной окружающей среды и ресурсопользованием позволит оптимизировать отношения администрации предприятия с природоохранными органами, органами власти и населением, упорядочить технологические процессы и в итоге снизить антропогенную нагрузку на природную среду и на степень влияния этой нагрузки на здоровье персонала предприятия и населения.

В-пятых, инициативным аудитом администрация предприятия заслужит имидж новаторства и доброй воли, что немаловажно в достижении политических целей его руководителей.

В-шестых, лучше провести аудит добровольно, получив от аудиторов конфиденциальную информацию и использовав ее в профилактических целях, чем ждать комплексной проверки (или обязательного аудита), что неизбежно приведет к применению санкций. Конфиденциальность добровольного аудита позволит устранить имеющиеся нарушения и избежать штрафов и пени, взыскиваемых налоговой инспекцией только при обнаружении нарушений госорганами. При добровольном заявлении о нарушениях санкции не применяются.

В целом, экологический менеджмент и экологический аудит, несмотря на все их преимущества, реализованные в других промышленно развитых странах, в Казахстане находятся на начальном этапе развития. Необходимость их широкого внедрения обусловлена прежде всего тем, что экологические показатели становятся все более весомым фактором конкурентной борьбы, а также тем, что усиливаются административные и экономические санкции за нарушение требований законодательства в области охраны окружающей среды и экологических стандартов.

Развивающиеся в Казахстане процессы перехода к рыночным экономическим отношениям, рост заинтересованности в финансировании разнообразных проектов иностранными инвесторами требуют применения общепринятых в мировой практике экологических процедур.

Деятельность в области экологического менеджмента может сыграть особую роль в развитии инвестиционных процессов. Уже сегодня западные инвесторы начинают требовать от отечественных предприятий подтверждения не только экономической, но и экологической состоятельности. Эффективная деятельность предприятия в сфере экологического менеджмента рассматривается как основная гарантия экологической безопасности и возможности управления экологическими рисками в процессе проектирования, строительства и эксплуатации промышленных объектов.

Все перечисленные преимущества и возможности экологического менеджмента могут быть реализованы любым казахстанским предприятием при условии открытости деятельности и демонстрации всем заинтересованным лицам и сторонам собственной экологической политики, целей и задач; соответствия достигнутых результатов поставленным целям и задачам; последовательного (из года в год) улучшения во всех приоритетных экологических аспектах деятельности, где это практически достижимо.

В целом, развитие деятельности в области экологического менеджмента позволит не только решать конкретные экономические и природоохранные задачи, стоящие перед отдельными предприятиями и страной в целом, но и вовлечь неиспользуемый потенциал Казахстана (в том числе культурный, интеллектуальный, предпринимательский) в решение национальных и мировых экологических проблем.

Литература

1 Кодекс Республики Казахстан от 9.01.2007 г. №212 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.01.2016 г.)
2 Серов Г.П. Экологический аудит. Концептуальные и организационно-правовые основы. – М.: Экзамен, 2008. – 448 с.
3 Потравный И.М. Экологический аудит: проблемы становления и развития// Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – №10. – С. 15-20.
4 Сорокин Н.Д. Вопросы экологического аудита. – СПб.: Экополис и культура, 2011. – 352 с.

References

1 Kodeks Respybliki Kazakstan ot 9.01.2007 g. №212 (s izmeneniami i dopolneniani po sostoianiy na 12.01.2016 g.)
2 Serov G.P. Ekologiheskij audit. Konseptyalnie i prganizasionno-pravovie osnovi. – M.: Ekzamen, 2008. – 448 s.
3 Potravnij I.M. Ekologiheskij audit: problem stanovlenia i razvitia// Bykgalterskij yhet i audit. – 2009. – №10. – s. 15-20.
4 Sorokin N.D. Voprosi ekologiheskogo audita. – SPb.: ekopolis i kyltyra, 2011. – 352 s.

Купешова Б.К.,
Кульжабаева М.Т.

Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности

В современных условиях вопросы внешнеторговой деятельности, касательно таможенно-тарифного регулирования, рассмотрены в нормативно-правовых актах двух уровней: наднациональное законодательство; национальное законодательство. Регулирование таможенных отношений в Таможенном союзе производится в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза. Белоруссия, Казахстан и Россия используют единые ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа ТС. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности является одной из важных задач Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан в целях улучшения позиции Казахстана в рейтинге «Doing Business» Всемирного Банка, что является приоритетной задачей государства, которое исходит из поручения Главы государства о вхождении Казахстана в число 30 развитых стран мира. В целях исполнения поручения Главы государства утвержден План мер по вхождению в первую 30-ку стран рейтинга к 2016 году. В условиях возрастающей зависимости государственного бюджета РК от налогообложения сырьевого сектора на фоне отрицательной динамики цен на мировых сырьевых рынках настает необходимость изучения новых тенденций и проблемных вопросов, которые, возможно, будут влиять на развитие налоговой системы Казахстана в перспективе.

Ключевые слова: экспорт, импорт, тарифы, таможенные пошлины, таможенный союз, внешнеэкономические отношения, таможенно-тарифное регулирование.

Kupeshova B.K.,
Kul'zhabaeva M.T.

Custom-tariff adjusting of foreign trade activity

In modern conditions issues of foreign trade activity, concerning to customs and tariff regulation, were considered in regulatory legal two level's acts: supranational legislation, national legislation. In the Customs Union regulation of customs relationship carried according to its customs legislation. Byelorussia, Kazakhstan and Russia use unified rates of import customs duties by Unified tariff. Customs and tariff regulation of foreign trade activity is one of the important tasks of the Committee of government spending of the Ministry of Finance, in order to improvement Kazakhstan's position at rating of the World Bank's «Doing Business». Improvement of Kazakhstan's position at rating of the World Bank's «Doing Business» is a priority task of state, which follows from the Head of State's assignment about entering of Kazakhstan in number 30 of the developed countries of the world. In order to execution of the Head of State's assignment was approved the Plan of measures for entry into the first thirty of the countries of a rating by 2016. In conditions of government budget's increasing dependence from raw sector's taxation against dynamics in world raw markets will arise necessity of learning new tendencies and problems, which, probably, will influence on development of Kazakhstan's tax system in future.

Key words: export, import, tariffs, customs duties, customs Union, external economic relations, customs and tariff regulation.

Купешова Б.К.,
Кульжабаева М.Т.

Сыртқы сауда қызметін кедендік-тарифтік реттеу

Қазіргі жағдайдағы сыртқы сауда қызметіне қатысты кедендік-тарифтік реттеу мәселелері, нормативтік құқықтық актілерде екі деңгейде қарастырылған: ұлттықтан жоғары заңнамасы және ұлттық заңнама. Кеден одағындағы кедендік қарым-қатынастар кеден заңнамасына сәйкес реттеледі. Белоруссия, Қазақстан және Ресей Кеден одағының бірыңғай кедендік тарифтің бірыңғай кедендік әкелу баждарының ставкаларын пайдаланады. Мемлекеттік кірістер Комитеті Қазақстан Республикасы қаржы Министрлігінің маңызды міндеттерінің бірі сыртқы сауда қызметін кедендік-тарифтік реттеу болып табылады. Ол Дүниежүзілік Банктің «Doing Business» рейтингінде Қазақстанның орнын жақсарту мақсатына міндетті. Дүниежүзілік Банктің «Doing Business» рейтингісіндегі Қазақстанның орнын жоғарылату мемлекеттің басым міндеті болып табылады. Ол әлемнің дамыған 30 елінің қатарына Қазақстанның кіруі туралы мемлекет Басшысының тапсырмасын ескерді. Сол рейтингтің алғашқы сандағы 30 елінің қатарына 2016 жылы Қазақстанның кіру мақсатында Мемлекет Басшысының тапсырмасын орындауға іс-шаралар Жоспары бекітілді.

Түйін сөздер: экспорт, импорт, тарифтер, кедендік баждар, кеден одағы, сыртқы экономикалық қарым-қатынастар, кедендік-тарифтік реттеу.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 339.543.66

***[1]Купешова Б.К., [2]Кульжабаева М.Т.**

[1]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Университет Нархоз,
Республика Казахстан, г. Алматы
*E-mail: kupeshova@mail.ru

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Таможенный союз между Казахстаном, Россией и Белоруссией начал действовать с июля 2011 года. По прогнозам экспертов, Таможенный союз может дать его участникам дополнительные 15% к ВВП. Общая сумма экспортируемых из Казахстана товаров составила 82,5 миллиарда долларов США. Экспортируется продукция добывающей, топливной, металлургической и химической отраслей. В структуре экспортируемой продукции преобладает сырье, что влияет на стабильность экономики Казахстана. В структуре экспорта нефть и ее производные составляют 35%, цветные и черные металлы – 33%, руды – 12%, зерно – 9%. В Казахстан импортируются транспортные средства, оборудование, сырье, минеральное топливо и продовольственные товары [1].

Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности является одним важных задач вновь созданного Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан и подразумевает улучшение позиции Казахстана в рейтинге «Doing Business» Всемирного Банка.

Рейтинг «Doing Business», являющийся объективной внешней оценкой действий Правительства в улучшении бизнес-климата страны, проводится ежегодно Всемирным Банком в большинстве стран мира по 11-ти индикаторам [2].

31 октября 2014 года Всемирным Банком был подготовлен отчет «Doing Business-2015» (по итогам 2014 года). По итогам 2014 года Казахстан занял общее 77 место, опустившись на одну позицию (76 место по итогам 2013 года).

В компетенцию Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан входят следующие индикаторы:

– налогообложение;
– разрешение неплатежеспособности;
– международная торговля.

Таблица 1 – Позиция Казахстана в рейтинге «Doing Business» Всемирного Банка

Индикаторы:	2014 год	2013 год
Место Казахстана в рейтинге (из 189 стран)	46	49
Индикатор «Налогообложение»	**17**	**16**
Общая налоговая ставка (в % прибыли)	28,6%	
Количество выплат	7	6
Время, необходимое налогоплательщикам для выполнения своих обязательств	188 часов	-
Индикатор «Международная торговля»	**185**	**186**
Индикатор «Разрешение неплатежеспособности» состоит из 9 составных, из которых:	**63**	**82**
ранее утвержденные – 3 - время;	1,5 года	1,5 года
- затраты;	15%	15%;
- коэффициент взыскания долга	43,3%,	43,3%,
новые – 6: - индекс открытия дела по несостоятельности (0-3);	2,5	Не было
- индекс управления имуществом (0-6);	4	Не было
- индекс процедуры реорганизации (0-3);	0,5	Не было
- индекс участия кредиторов (0-4);	2	Не было
- индекс конечный исход процесса (0 или 1);	0	Не было
- индекс эффективности нормативно-правовой базы (0-16).	9	Не было
Примечание: составлен авторами на основе материалов официального сайта Комитета Государственных доходов Министерства Финансов РК// http://kgd.gov.kz/ru/section/reyting-doing-business		

В 2014 году в оценке участвовало 189 стран мира, Казахстан занял 17 место в рейтинге *(с учетом внесенных изменений в методологию за прошлый год – 16 место в рейтинге, ранее – 18 место)*.

Индикатор «Налогообложение» включает в себя 3 составные:

– общую налоговую ставку (в % прибыли) – у Казахстана составляет 28,6%, данный показатель отражает налоговую политику страны;

– количество выплат – у Казахстана 6 платежей в текущем году, ранее – 7 платежей, данный показатель отражает налоговую политику страны, улучшение показателя связано с внесением изменений в методологию, так как уплата индивидуального подоходного налога и социального налога считается как одна выплата;

– время, необходимое налогоплательщикам для выполнения своих обязательств. Данный показатель непосредственно отражает уровень налогового администрирования в стране, в Казахстане составил 188 часов, что включает в себя время, затрачиваемое налогоплательщиком на подготовку, заполнение и представление налоговой отчетности в налоговые органы.

Согласно отчету Всемирного Банка за 2014 год, Казахстан по индикатору «Международная торговля» поднялся на одну позицию и занимает 185 место (186 место в 2013 году).

Необходимо отметить, что в настоящее время проводится работа по интеграции банков второго уровня с платежным шлюзом «электронного правительства» и информационной системой таможенных органов для того, чтобы таможенные органы смогли увидеть оплату без предъявления документов подтверждающих оплату.

По индикатору «Разрешение неплатежеспособности» по итогам 2014 года Казахстан занял 63 место. В связи с пересмотром Всемирным Банком методологии расчета индикатора по

итогам 2013 года у Казахстана 82 место в рейтинге, ранее – 54 место.

Индикатор «Разрешение неплатежеспособности» включает в себя 9 составных, из которых: время; затраты; коэффициент взыскания долга; индекс открытия дела по несостоятельности; индекс управления имуществом; индекс процедуры реорганизации; индекс участия кредиторов; индекс конечный исход процесса; индекс эффективности нормативно-правовой базы.

В Женеве в июне 2015 года Казахстан в переговорах по вступлению во всемирную торговую организацию, достиг намеченной цели – вступление в ВТО. Указом Президента Республики Казахстан 12 октября 2015 года ратифицирован Протокол о вступлении Республики Казахстан в ВТО. С декабря 2015 года РК является полноправным членом всемирной торговой организации. Базовыми условиями членства Казахстана в ВТО были так же, тарифные обязательства по перечню товарных позиций. Имеется ввиду перечень изъятий, ставка на ввоз. В условиях ВТО которые будут ниже действующих таможенных пошлин в Едином таможенном тарифе ЕвразЭС.

Перечень изъятий включает в себя 1 347 товарных позиций *товарных групп 58 штук из всех 97 товарных групп ТН ВЭД.*

К ним относятся: сельскохозяйственная продукция, товары легкой промышленности, транспортные средства и др.). С декабря 2015 года по ним будут применяться ставки ввозных таможенных пошлин значительно меньше, чем ЕТТ ЕАЭС. Учитывая тот факт, что возможен реэкспорт казахстанских товаров, ввезенных по низким таможенным пошлинам в ВТО в страны участники Таможенного Союза, 16 октября 2015 года Главами стран-участников ЕАЭС были подписаны документы по строгому следованию целям и содержанию международного установления тарифных обязательств Казахстана в пределах вступления в ВТО.

При ввозе товаров в Казахстан с 1 декабря 2015 года налогоплательщики должны будут соблюдать перечисленные требования:

1) товары, импортируемые в Казахстан по ставкам ВТО из Перечня изъятий, не допускаются к вывозу и обращению за чертой территории Республики Казахстан;

2) товары, импортируемые в Казахстан по ставкам ЕТТ ЕАЭС, при экспорте на таможенную территорию ЕАЭС должны иметь копию таможенной декларации и счет-фактуру в электронной форме;

3) при экспорте произведенной продукции в Казахстане в страны участники ЕАЭС, в том случае если продукт этой группы находится в Перечне изъятий, надобно предоставить сертификат формы СТ-1. Сертификат характеризует происхождение товара и является подтверждающим документом.

Базовым инструментом таможенно-тарифного метода при государственном регулировании внешнеторговой деятельности является таможенная пошлина (экспортная и импортная). Являясь обязательным платежом, таможенная пошлина носит налоговый характер. Это отличает ее от таможенных сборов и других видов обязательных платежей во внешнеторговой практике. То есть компенсационных, антидемпинговых, специальных и иных защитных пошлин.

Таблица 2 – Поступления налогов и платежей в государственный бюджет Республики Казахстан от внешнеэкономической деятельности

Наименование платежей	2013 год	2014 год	2015 год
Налоговые поступления	4 779 004 398	5 115 743 459	4 883 912 847
Налоги на международную торговлю и внешние операции	880 049 268	1 054 054 735	880 063 189
Ввозные тамож. пош. (иные пошлины, налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие), уплаченные в соотв. с Договором о Евразийском эконом. союзе	22 904 632	21 412 238	13 604 176
Таможенные пошлины на вывозимые товары	533 291	396 132	407 419
Тамож. пошл., налоги на ввоз. ФЛ тов. для личн. польз. с прим. ед. ставок тамож. пошл., налогов	6 286 729	4 934 548	995 179
Совокупный таможенный платеж на ввозимые товары	272 101	147 929	51 317
Таможенные пошлины, распред. РФ	237 191 046	221 343 900	145 882 992

Таможенные пошлины, распред. РБ	11 592 622	11 404 829	8 521 485
Вывозн. тамож. пошл. на сырую нефть	528 276 790	716 854 962	647 737 521
Вывозн. тамож. пошл. на товары, выработанные из нефти	53 812 726	57 886 386	42 803 297
Там.пошл. на ввоз.тов.и (или) ввоз.там.пошл., обяз. по упл. кот. возн. до вступ.в силу Соглаш.об уст. и прим. в ТС п-ка зачис. и распр. ввоз. там.пошл. (ин. пошл., нал. и сборов, им.эквивал. действие)	679 212	550 983	4 268 500
Таможенные пошлины, распределенные КР		0	884 219
Поступл. от осущ. тамож. контроля и тамож. процедур	16 292 327	17 230 575	12 886 504
Спец., антидемпинговые, компенсационные пошлины, уплаченные в соотв. с Договором о Евразийском экономическом союзе	162 359	0	97 722
Пошлины, взим.в кач.защит.мер отеч.тов.произв., донач.в рез. пров.независ.эксперт.тамож.стоим.ввоз.тов	195	176	337
Специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины, поступившие от РБ	53 450	60 093	35 343
Специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины, поступившие от РФ	1 205 913	1 379 486	679 154
Спец. защитные, антидемпинговые и компенсационные пошлины, не подлежащие распределению	0	320 287	1 685
Специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины, поступившие от КР	784 826	320 287	3 210
Примечание: составлен авторами на основе «Фактические поступления по налогам и платежам в государственный бюджет за 2002 – 2015 гг». сайта Комитета Государственных доходов Министерства Финансов РК //http://kgd.gov.kz/[15]			

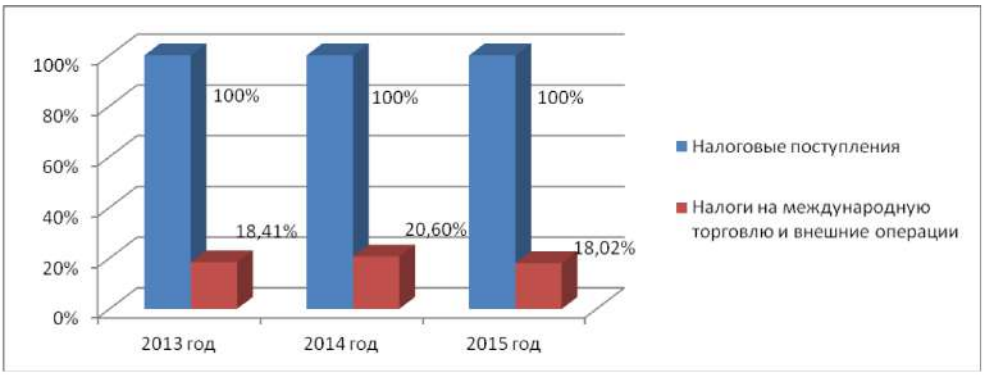


Рисунок 1 – Удельный вес налоговых поступлений РК от внешнеэкономической деятельности в динамике 2013-2015 годов
Примечание: составлен авторами на основе «Фактические поступления по налогам и платежам в государственный бюджет за 2002 – 2015 гг». сайта Комитета Государственных доходов Министерства Финансов РК //http://kgd.gov.kz/[15]

Поступления налогов и платежей в государственный бюджет Республики Казахстан в 2013 году составили 4 779 004 398 тыс.тенге, а в 2014 году – 5 115 743 459 тыс тенге, прирост составил 336 739 061 тыс.тенге, или 7,05%. В 2015 году налоговые поступления снизились по сравнению с 2014 годом на 231 830 612 тыс.тенге, или 4,53% и составили 4 883 912 847 тыс.тенге. Фактором, оказавшим влияние на снижение налоговых поступлений, является снижение цен на нефть, повлекшее за собой девальвацию национальной валюты, что привело к изменениям экономики страны в целом.

Данные рисунка показывают, что в структуре налоговых поступлений РК доля налоговых поступлений от внешнеэкономической деятельности в 2013 году составила – 18,41%, в 2014 году – 20,60%, в 2015 году – 18,02%.

Поступления налогов и платежей в государственный бюджет Республики Казахстан от внешнеэкономической деятельности в 2013 году составили 880 049 268 тыс.тенге, а в 2014 году 1 054 054 735 тыс тенге, прирост составил 174 005 467 тыс.тенге, или 19,77%. В 2015 году налоговые поступления от внешнеэкономической деятельности снизились по сравнению с 2014 годом на 173 991 546 тыс.тенге, или 16,51%, и составили 880 063 189 тыс.тенге.

Одной из акутальных проблем налогообложения в мире становится размывание налоговой базы и смещение прибыли, которая получила международное обозначение BESP (РБСП). Несомненно, эта проблема в какой-то степени должна проявляться на фискальном пространстве Казахстана. Об этом можно утверждать, хотя бы основываясь на стремительном росте рынка электронной коммерции.

Причина достаточно проста – высокая интерактивность и мобильность бизнес-процессов. Возрастающая свобода передвижения капитала, уменьшение правовых и технологических барьеров, а также стремительное распространение технологичных форм ведения бизнеса (интернет-магазины, онлайн-продажа мобильных приложений) осложняют процесс контроля оборота и прибыли. Что естественным образом снижает в итоге сумму налоговых поступлений.

Другими словами, усиливаются тенденции роста трудноконтролируемых с точки зрения администрирования методов и разновидностей предпринимательства, связанных с технологическим развитием, что является в целом следствием глобализации мировой экономики.

На данный момент первоочередные задачи уже обозначены на государственном уровне, в частности в программе «100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ» Главы государства Нурсултана Назарбаева. Кроме того, возрастает роль интеграционных процессов, таких как ЕАЭС и ВТО, при прогнозировании и планировании экономики.

Турбулентность в мировой экономике, в частности падение цен на основные экспортные позиции Казахстана, наблюдаемые с конца 2015 года, скорее всего, вызовут замедление роста экономики. Например, Азиатский банк развития снизил прогноз по росту экономики в Казахстане с 1,9 до 1,5 проц.

Очевидно, что в условиях ухудшения макроэкономических прогнозов значительно усложняется задача привлечения внешних инвестиций и в целом структурной перестройки экономики. В этих условиях либеральное налоговое пространство становится чуть ли не единственным конкурентособным параметром экономики. Однако здесь наступает сложная ситуация: с одной стороны, важно продолжать политику низких налогов, с другой – не менее важно сократить дефицит бюджета через увеличение налоговых поступлений.

Традиционно в подобных ситуациях единственным вариантом увеличения налоговых доходов без повышения ставок становится расширение горизонта фискальных ресурсов, то есть нахождение новых источников. При отсутствии последнего – усиление потенциала существующей налоговой базы при помощи более эффективных методов администрирования.

Литература

1 Казахстан: девальвация тенге и экономика. Девальвация в Казахстане: факты, история, прогнозы и последствия // http://fb.ru/

2 Индикаторы DoingBusiness, относящиеся к компетенции Министерства финансов Республики Казахстан //http://kgd.gov.kz/

3 Игорь Колтунов Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности. //legalnn.ru

4 «Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2016 – 2020 годы» от 17 ноября 2015 года.

5 «Фактические поступления по налогам и платежам в государственный бюджет за 2002 – 2015 гг». сайта Комитета Государственных доходов Министерства Финансов РК //http://kgd.gov.kz/

6 Предпринимателям об условиях обращения товаров в рамках ВТО и ЕАЭС. Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан// http://kgd.gov.kz

7 Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 15 января 2015 года № 26 Об утверждении Правил применения уплаты налога на добавленную стоимость методом зачета по товарам, импортируемым на территорию Республики Казахстан с территории государств-членов Таможенного союза.

References

1 Kazahstan_ devalvaciya tenge i ekonomika. Devalvaciya v Kazahstane_ fakti_ istoriya_ prognozi i posledstviya // http://fb.ru/

2 Indikatori DoingBusiness_ otnosyaschiesya k kompetencii Ministerstva finansov Respubliki Kazahstan **//http://kgd.gov.kz/**

3 Igor Koltunov Tamojenno_tarifnoe regulirovanie vneshnetorgovoi deyatelnosti. //legalnn.ru

4 «Prognoz socialno_ekonomicheskogo razvitiya Respubliki Kazahstan na 2016 – 2020 godi» ot 17 noyabrya 2015 goda.

5 «Фактические поступления по налогам и платежам в государственный бюджет за 2002 – 2015 гг». сайта Комитета Государственных доходов Министерства Финансов РК//http://kgd.gov.kz/

6 Predprinimatelyam ob usloviyah obrascheniya tovarov v ramkah VTO i EAES. Komitet gosudarstvennih dohodov Ministerstva finansov Respubliki Kazahstan//http://kgd.gov.kz

7 Prikaz Ministra finansov Respubliki Kazahstan ot 15 yanvarya 2015 goda № 26 Ob utverjdenii Pravil primeneniya uplati naloga na dobavlennuyu stoimost metodom zacheta po tovaram_ importiruemim na territoriyu Respubliki Kazahstan s territorii gosudarstv_chlenov Tamojennogo soyuza.

Сұлтанова Б.Б., Жора А.Б.

Елімізде Дүниежүзілік сауда ұйымының жағдайында ауыл шаруашылығын дамытудың болашағы

Берілген мақалада агроөнеркәсіптік өндірісінде нарық қатынастарының қалыптасуы жағдайында еліміздегі ауылшаруашылығындағы біраз өзекті мәселелерін қамтитын, агроөнеркәсіптік өндірісінің тиімді экономикалық тетіктерін ұсынып, нарық экономикасы жағдайында оның жетілу жолдары мен формаларының жоғарғы варианттарын таңдап, жетілдіру жолдарын ғылыми түрде негіздеу қарастырылған. Жұмысты жазу барысында келесі зерттеу әдістері қолданылған: монографиялық, есептік, статистикалық талдау, абстракты-логикалық әдіс.

Зерттеудің жаңалық қорытындысы төмендегідей:

– ауылшаруашылық өндірісінде сыртқы экономикалық орта элементтері мен шаруашылық ішіндегі экономикалық тетіктерді талдау;

– нарық қатынастары жағдайында шаруашылық жүргізу тетіктерінің оптимальді нұсқасын таңдау;

– АӨК қызметінің тиімді ұйымдық нысандарын белгілеу;

– АӨК ішіндегі экономикалық қатынастарды жетілдіру мәселелерін зерттеу;

Түйін сөздер: Агроөнеркәсіптік өндіріс, аграрлық сектор, субсидия, ауылшаруашылығы, дүниежүзілік сауда ұйымы, егістік жерлер.

Sultanova B.B., Zhora A.B.

Prospects of agriculture development in the Republic of Kazakhstan in terms of the world trade organization

This article discusses the development of agriculture in the conditions of formation of market relations in agro-industrial production of the country, involving several topical issues, of the effective economic mechanism of agricultural production, offering options for the choice of ways and forms of its improvement in the conditions of market economy the highest, scientific substantiation of ways of improvement. In the course of writing the work were used following methods of research: monographic, settlement, statistical analysis, abstract – logical method.

News the research resulted in the following:

– analysis of the external economic environment and the on-farm elements of the economic mechanisms in agricultural production;

– choice of optimal economic management of agriculture and land relations in conditions of market mechanisms;

– The establishment of effective organizational forms of activity in agriculture;

– Study of problems of improvement of economic relations in agriculture;

Key words: Agricultural production, agricultural sector, subsidies, agriculture, world trade organization, arable land.

Султанова Б.Б., Жора А.Б.

Перспективы развития сельского хозяйства в Республике Казахстан в условиях Всемирной торговой организации

В данной статье рассматривается развитие сельского хозяйства в условиях становления рыночных отношений в агропромышленном производстве страны, в частности, несколько актуальных вопросов эффективного экономического механизма агропромышленного производства, предлагая варианты выбора путей и форм его совершенствования в условиях рыночной экономики высшего, научного обоснования путей совершенствования.

Исследование включало:

– анализ внешней экономической среды и элементы внутрихозяйственных экономических механизмов в сельскохозяйственном производстве;

– выбор оптимального варианта хозяйственного ведения сельского хозяйства и земельных отношений в условиях рынка, механизмов;

– установление эффективных организационных форм деятельности в АПК;

– исследование проблем совершенствования экономических отношений внутри АПК.

Ключевые слова: агропромышленное производство, аграрный сектор, субсидии, сельское хозяйство, всемирная торговая организация, пашни.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 656.338

Сұлтанова Б.Б., *Жора А.Б.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
*E-mail: aikoniya_94@mail.ru

ЕЛІМІЗДЕ ДҮНИЕЖҮЗІЛІК САУДА ҰЙЫМЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫНДА АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ДАМЫТУДЫҢ БОЛАШАҒЫ

Қазақстан – ірі аграрлы ел. Аграрлық сектордың ел экономикасы үшін маңызы зор және ел халқының жартысынан астамының негізгі табыс көзі болып табылады. Осыған байланысты, тәуелсіздігіміздің бірінші күнінен бастап Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешені экономиканың басым саласы ретінде айқындалды.

Еліміздің ауыл шаруашылық саласында іргелі орын алуының басты факторы бұл жер көлемі. Статистикалық деректерге сүйенер болсақ Қазақстан Республикасы дүниежүзінде жер көлемі бойынша 9 орынды алып отыр. Соның ішінде барлық ауыл шаруашылығы жерлерінің жалпы ауданы 222,6 млн га құрайды, оның ішінде 24 млн га егістік (10,8%), 5 млн га шабындық жер (2,2%), жайылымы 189 млн га (85%) алып жатыр. Сонымен қатар ауыл шаруашылығы халқымыздың дәстүрлі кәсібі болып қалыптасып кеткен десек те болады. Егін егу, мал өсіру бұл қазақтың қанына сіңген, менталитетімізден алыстай алмайтын кәсіпкерлік түрі.

Аграрлық сектор дамуының деңгейі үнемі жоғары сатыда көрініп келеді және мемлекеттің экономикалық және қоғамдық-саяси тұрақтылық факторларын анықтай отырып жоғары сатыдан көріне бермек. Республиканың экономикалық дамуының бірегей әлеуетті бағыты бола отырып, ауыл шаруашылығы зор потенциалы мен ірі резервтерімен ерекшеленеді. Қазақстанның әрқилы климат жағдайы біркелкі жылы белдеудің барлық мәдениетінің дамуына және мал шаруашылығының дамуына әсер етеді. 2016 жылғы қаңтарда тұтастай республика бойынша ауыл шаруашылығы өнімдерінің (қызметтерінің) жалпы шығарылымы 145,2 млрд. теңгені құрады, бұл өткен жылғы тиісті кезеңінің деңгейінен 1,9%-ға жоғары. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің өндіріс көлемінің өсуі еттің барлық түрі 4,5%-ға, сиыр сүті – 2,4%-ға, тауық жұмыртқасы – 5,9%-ға өсуімен түсіндіріледі. 2016 жылғы қаңтарда 2015 жылғы қаңтармен салыстырғанда ауыл шаруашылығы өнімдері өндірісінің ұлғаюы республиканың 12 өңірінде байқалған. Алматы облысында ауыл шаруашылығы өнімдері шығарылымының өсуіне еттің барлық түрі өндірісінің 15,1%-ға және тауық жұмыртқасы – 6,4%-ға өсуі әсер етті. Шығыс Қазақстан облысында ауыл шаруашылығы өндірісінің өсуі сиыр сүтінің өндірісі 5,1%-ға,

еттің барлық түрінің – 8%-ға ұлғаюымен түсіндіріледі. Ақмола облысында еттің барлық түрінің өндірісі 9,4%-ға, тауық жұмыртқасы 27%-ға өсті.

Ендігі кезекте **еліміздің араға он тоғыз жыл салып Дүниежүзілік сауда ұйымына мүшелікке өткені туралы оқиғаға тоқталайық.** 2015 жылдың 27 шілдесінде мемлекет басшысы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев пен Дүниежүзілік сауда ұйымының бас директоры Роберто Азеведо республиканың ДСҰ-ға мүше болуы жөніндегі хаттамаларға қол қойды. Осылайша Қазақстан ДСҰ құрамына ресми түрде кірді. Елбасымыз атап өткендей, ДСҰ-ға кіру жөніндегі келіссөздер өткен аралықта Қазақстан экономикасының құрылымы айтарлықтай өзгерді. «Экономика мейлінше қуатты әрі ашық бола түсті. Жан басына шаққандағы ІЖӨ 18 есе ұлғайып, Орталық және Шығыс Еуропа деңгейіне жетті. Сыртқы сауда көлемі 120 миллиард доллар деңгейіне шықты. Біздің сыртқы сауда айналымымыздың 90 пайыздан астамы ДСҰ-ға мүше елдерге тиесілі. Сауда қарым-қатынастарының географиясы едәуір өзгерді. Қазақстанның сауда байланыстары 90-жылдардың ортасында бұрынғы кеңестік кеңістік елдерімен ғана жүргізілсе, бүгінде біз әлемнің 185 мемлекетімен сауда-саттық жасап отырмыз», – деді мемлекет басшысы. Өз кезегінде ДСҰ бас директоры Роберто Азеведо еліміздің Ұйымға кіру үдерісі барысындағы Қазақстан Президентінің көшбасшылығына жоғары баға берді. Ұйымға мүше болу шарттарын айқындайтын келіссөздер төрт негізгі бағыты бойынша жүргізілген. Соның ішіндегі екінші бағыты – Қазақстан ДСҰ-ға кіргеннен кейін көрсете алатын ауыл шаруашылығын мемлекеттік түрде қолдайтын келіссөздер. Бұл аграрлық саласын дамытуды басымдық ретінде қарастыратын Қазақстан экономикасы үшін ең қажетті ауыл шаруашылығы саласын қолдау мен дамыту жоспарларын толықтай орындайтын нәтижелерге жетуді білдіреді. Бұл еліміздің ұстанымындағы басты мәселенің бірі. Дәл осы жерде біз өз мүмкіндіктерімізді дұрыс пайдалана алуымыз қажет. Яғни, мемлекет тарапынан берілетін субсидиялар көлемінің барынша тиімді жолдарда жұмсалуы нәтижесінде, ірі экспорттаушы елге айналу мақсаты. Бұған әсер ететін негізгі фактор, еліміздің стратегиялық маңызды аймақта орналасуы. Нақтырақ айтқанда Еуразияның кіндігінде орын тебуіміз. Сол арқылы еліміздің Иран, Ирак, Пәкістан сынды мемлекеттердің ауыл шаруашылығымен айналысуы үшін қолайлы жердің тапшылығына байланысты дәнді дақылдар мен ет өнімдерін экспорттауға мүмкіндігі туады. Дәнді дақылдар өндіру жүйесі Қазақстандағы егіншілік кәсібінің негізгі саласы.

Сонымен қатар маңызды екі артықшылығы тағы бар. Біріншіден, мемлекет басшысы айтқандай, біз сауда-саттық жасайтын елдердің 90 пайызы осы ұйымға кірген. Сондықтан да қандай да бір мәселе болған кезде біздің компаниялар халықаралық механизмдер мен сауда мәселелерін шешу жөніндегі институттарға мүмкіндік алады. Екіншіден, ДСҰ – Қазақстанға сауда-саттықтың жалпы және заманауи талаптарын сақтауға көмектесетін халықаралық қауымдастық. Қандайда бір түсініспеушілік туындаған кезде оны ДСҰ ережелеріне сәйкес шешуге болады. Осылайша, біздің ДСҰ-ға мүше болуымыз шетелдік инвестицияларды тартуға бастама болады.

Десек те, тиынның екі жағы бар демекші, Қазақстан астығының сапасы жағынан да, өнімділігі жағынан да Канада мен Австралиядан асып түсетіндігін айтады. Демек, ДСҰ-ға мүшелік ету біздің астығымыздың әлемдік нарыққа шығуына жол ашады. Алайда Канада, АҚШ және Австралия астығының тоннасы үшін экспортқа кететін көлік шығыны небәрі 17$ және 40$ көлемінде ғана болса, Қазақстанның климат жағдайына орай, ашық теңізге бірден шығатын жолының жоқтығы және Ресейдегі ең жақын портқа дейін кететін тасымал шығыны тоннасына – 136 АҚШ долларына тең. Сөйте тұра, ірі астық өндіруші мемлекеттер Қазақстанның экспорттық субсидия алуына қарсы болып келген. Бұл да біздің алдымыздан шығар көп түйткілдің бірі.

Мемлекет басшысы ұдайы айтып отыратын «әуелі экономика, одан кейін саясат» сөзінің де астарында ауқымды ой жатыр. Шын мәнінде, экономикасы дұрыс жолға қойылған ел ғана дами алады, өседі, өркендейді. Елбасы бірінші кезекте басымдық беретін экономика саласының ішінде ауыл шаруашылығы мәселесіне тоқталып өтер болсақ, 35-қадамда ауылшаруашылық жерлерін тиімді пайдалану мақсатымен оларды нарықтық айналымға енгізу керек, сондай-ақ, жер кодексіне және басқа да заң актілеріне өзгерістер енгізу керек делінген.

Осының негізінде нақты бағыттарды жүзеге асыру үшін ауыл шаруашылығы экономиканың маңызды саласы деген тұжырымдама қалыптасуы қажет. Оның жұмыс істеуі және дамуы өткен ғасырмен байланыста емес, бүгінгі нарыққа ыңғайланған болуы дұрыс.

Осыған орай бір жағынан нарықтың олқы жерлерін толықтыратын, екінші жағынан аграрлық секторды мемлекеттік реттеудің жеткіліксіз жерлерін, сондай-ақ, қаржыландыру жүйесінің тиімді жүйесін және аграрлық секторды басқаруды дұрыс ұйымдастыратын ауыл шаруашылығын 2015-2020 жылдары дамыту туралы заң қабылдау қажет. Заңда ауыл шаруашылығының орны мен рөлін анықтау, оны дамытудың негізгі индикативті көрсеткіштерін белгілеу, инвестициялық жұмыстарды қолдау және реттеу, ауыл шаруашылығы қызметін субсидиялау, ауыл шаруашылығы өндірісі секторын несиелеу принциптері, азық-түлік нарығын реттеу, ауыл шаруашылығы аймағын әлеуметтік дамыту, ауыл шаруашылығына қатысты емес салаларды және ауыл тұрғындарын жұмыспен қамтамасыз ету салаларын дамыту, агро азық-түлік секторын ғылыми және инновациялық қамтамасыз ету керек деп есептейміз.

Жаңа негізде республикалық бюджеттен ғана емес, жалпы, экономиканың теңестірілуіне бағытталған сапалы функциялы қаржы тұжырымдамасын әзірлеу және жүзеге асыру қажет. Ауыл шаруашылығы мемлекет экономикасы жүйесінде қарастырылуы тиіс. Ауыл шаруашылығының экономикасы – бұл экономиканың барлық салаларына тікелей және жанама ықпал етеді және Қазақстанның барлық азаматтарының тұрақты, қауіпсіздікте өмір сүруіне жағдай жасайды. Мысалы, ауыл шаруашылығында шешілмей жүрген бір мәселе жер мәселесі және өнімдерді сақтандыру деп айтар едік. Бұл туралы 36-қадамда нақты айтылған. Жер телімдерін мақсатты пайдалану түрін өзгертуге рұқсат алу ресімдерін жеңілдету, ауылшаруашылық жерлерін пайдалануға тұрақты түрде мониторинг жүргізу, барлық пайдаланылмай жатқан жерді алдағы уақытта жекешелендіру үшін мемлекеттік қорға беру керек деп анық жазылып тұр. Осыған орай бүгінгі таңда Қазақстан Үкіметінің араласуымен ауыл шаруашылығы мәдениетін қолдау, сақтандыру мақсатында мемлекеттік қор құру қажеттілігі туындайды. Қордың ақша ресурстарын сақтау мақсатында, олар тек қана Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің депозиттерінде сақталуы керек.

Бүгінгі күнде несиелерді мерзімінде қайтару үшін ауылшаруашылық өндірісінің мүліктерін кепілге алу шаралары жүзеге асырылып жатыр. Алайда, егін өнімі аз болған жылдары, яғни кіріс болмаған жағдайда кепілге алған мүлік шығынның орнын толтырады. Шаруашылық жүргізуші субъектілерге бұл шаруашылықтың күйреуіне әкелсе, банктер үшін шексіз кепілге алынған мүлікті қалай өткізу керек деген мәселе туындады. Несиелерді қайтарудың ең қарапайым түрі ауылшаруашылық өнімін сақтандыру, себебі, несие сол жылғы өнімге беріледі емес пе? Сол себепті, ауылды мекендерде сақтандыру ісінің дамуына банктер үлкен қызығушылық танытады. Сондай-ақ, мемлекеттік резервтік қорда сақтандыру полисінің болуы ауылшаруашылық тауарын өндірушілерге жыл басында коммерциялық банктерден несие алу мүмкіндігін туғызады. Осылайша, көптеген фермерлер несие ресурстарына оңай қол жеткізіп, біршама өзекті мәселелер шешімін табады. Сондай-ақ, ауылшаруашылық өнімдерін сақтандырудың бүгінгі мемлекеттік түрлерін сақтау қажет. Сақтандыру тетігінің бұл жүйесін шаруашылықтың басқа да салаларына тарату қажет деп есептейміз.

Қазіргі таңда институттық органдардың негізгі бағыты мен дамуы және көлемі әр мемлекетте әртүрлі. Алайда, мемлекетпен реттелетін агроөнеркәсіптік кешені, институттық органдардың мақсаты мен міндеті, негізгі қағидаттары мен қызметі, негізгі бағыттары бірдей болып келеді. Ал олардың бағыты мен қызметіне тоқталар болсақ, ол әуелі агроөнеркәсіптік секторды қаржы-несиелік реттеу, онан соң ішкі ауылшаруашылық нарығы мен ауыл шаруашылығында өндірістік салалардың қайта жандануын реттеу, яғни кооперация болып табылады.

Қоғамда шешімін таппай жүрген мұндай мәселелер жоқ емес, бар. Сондықтан, осындай түйткілді мәселелер Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың ұсынған Ұлт жоспары барысында шешімін табатынына сенімізміз мол.

Қазіргі таңда ел жағдайына бағытталған, халқымызды өзіміз алып шығатын заман туып отыр. Осы тұста ауылшаруашылығының біз үшін қолайлы тұстарын аңғарамыз. Осы секторды дамыту арқылы параллельді түрде өнеркәсіптің дамуына, халықты жұмыспен қамту шаралары, мемлекет тұрғындарын қолжетімді бағамен отандық өнімдермен қамтамыздандыру процесстерін қолға алған жөн. Сол себепті, Елімізде Дүниежүзілік сауда ұйымының жағдайында ауыл шаруашылығын дамытудың болашағы жеріміздің кеңдігі мен қолдағы бар тиімді факторларды дұрыс бағытта қолдана алуында.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, «Қазақстанда жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму». – Астана, 2015 ж., 30 қараша.
2 Зиябеков Б. Ауылшаруашылығы – экономиканың маңызды саласы. – Алматы, 2015.
3 Ұлт жоспары – «100 нақты қадам», 2015 ж., 21 сәуір.
4 ҚР Ауыл шаруашылығы министрлігі сайты http://minagri.gov.kz/

References

1 The President Of The Republic Of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan, In the new global Hulda specific: growth, reform, and development». – Astana, 2015. 30 November
2 Ziyabekov B. Agriculture is the most important sector of the economy. – Almaty, 2015.
3 The plan of the nation «100 concrete steps», 2015. – April 21.
4 The website of the Ministry of Agriculture of RK http://minagri.gov.kz/

Aktureeva E.A.,
Zamanbekova A.B.,
Beisenova G.K.

Problems and prospects of developing export in the agricultural sector

The article deals with the current state of agriculture, which has a decisive impact on the socio-economic development of the country. It gives an estimate of the development of the agricultural sector, particularly plant science, identifies problems and priority guidelines for improving the competitiveness of the industry and the development of export potential of the Republic of Kazakhstan as a whole. The focal points of the article are the major competitive advantages of the development of Kazakhstan's agriculture, export of grain crops in the CIS and abroad, and identifying new prospective directions of export of Kazakh grain to China and South-East Asia. The article provides recommendations on the ways of supporting agricultural production and sales by subsidizing and crediting the agricultural sector of Kazakhstan.

Key words: State support, agriculture, crop science, export, competitiveness, farmland, farming, grain, flour, cotton, sunflower.

Актуреева Э.А.,
Заманбекова А.Б.,
Бейсенова Г.К.

Экономиканың аграрлық секторындағы экспорттың даму проблемалары мен болашағы

Мақалада елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына басымды түрде әсер ететін ауыл шаруашылығы саласының кәзіргі кездегі жәй-күйі қарастырылған. Аграрлық сектордың дамуына баға берілген, оның ішінде өсімдік шаруашылығына және де бар болған проблемалар анықталып, белгілі саланың бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуға және жалпы Қазақстан Республикасы бойынша экспорттық потенциалды дамытуға приоритетті бағыттар берілген. Қазақстанда ауыл шаруашылығын дамытудың негізгі бәсекелік артықшылық мәселелері, жақын және алыстағы шет елдеріне дәнді дақылдарды экспорттау проблемалары қозғалған және де Қытай мен Оңтүстік-Шығыс Азия елдеріне қазақстандық астықты экспорттаудың жаңа перспективалық бағыттар анықталған. Мақалада ауыл шаруашылық өндірісін қолдау және Қазақстанда аграрлық секторды қаражаттандыру мен несиелеу арқылы өнімді сату жөнінде ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: мемлекеттік қолдау, ауыл шаруашылығы, өсімдік шаруашылығы, экспорт, бәсекеге қабілеттілік, ауыл шаруашылығына пайдаланылатын жер, ауыл шаруашылық өндірісі, астық, ұн, мақта, күнбағыс.

Актуреева Э.А.,
Заманбекова А.Б.,
Бейсенова Г.К.

Проблемы и перспективы развития экспорта в аграрном секторе экономики

В статье рассмотрено современное состояние сельского хозяйства, оказывающее решающее воздействие на социально-экономическое развитие страны. Дана оценка развития аграрного сектора, в частности отрасли растениеводства, выявлены существующие проблемы и даны приоритетные направления повышения конкурентоспособности данной отрасли и развития экспортного потенциала Республики Казахстан в целом. Конкретно затронуты вопросы основных конкурентных преимуществ развития сельского хозяйства Казахстана, экспорта зерновых культур в страны ближнего и дальнего зарубежья, а также определены новые перспективные направления экспорта казахстанского зерна в Китай и страны Юго-Восточной Азии. В статье даны рекомендации по поддержке сельскохозяйственного производства и реализации продукции посредством субсидирования и кредитования аграрного сектора Казахстана.

Ключевые слова: государственная поддержка, сельское хозяйство, растениеводство, экспорт, конкурентоспособность, сельхозугодья, сельскохозяйственное производство, зерно, мука, хлопок, подсолнечник.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 338.431.4(574)

*[1]Aktureeva E.A., [2]Zamanbekova A.B., [2]Beisenova G.K.

[1]Al-Farabi National University,
Kazakhstan, Almaty
[2]Kazakh Ablai khan University of International Relations and World Languages,
Kazakhstan, Almaty
*E-mail: ElmiraMika210765@mail.ru

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPING EXPORT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Agro-industrial complex (AIC) is one of the major economic complexes that determine the conditions for the maintenance of social activity. Its importance lies not only in satisfying the needs of people for food, but also in the fact that it significantly affects the employment and efficiency of the national output.

The level of production and export of crop supplies directly affects real GDP growth, raising people's incomes and the development of economy of our state. However, increasing global food insecurity and exceeding consumption over the volumes of production has made the issue of export potential development of Kazakhstan's agricultural sector a priority for the state policy.

The main competitive advantage of Kazakhstan, allowing to develop agriculture is a high proportion of farmland in the land fund of the country – 34.3%, as well as high availability of arable and grazing land. The area of pastures in Kazakhstan is 180.9 million hectares or 84.4% of the total area of farmland. While in developed countries, such as Germany, Japan, France, Britain and the United States pastures occupy 28-60%. In addition, there are considerable reserves for land rehabilitation.

More than 25.0 million hectares (29%) in the structure of the country's farmland account for arable land. However the cultivation area is on average 21.3 million hectares, of which about 15.9 million hectares (75%) are for the grain crops.

There is currently a tendency to reduce the grain sown area, which is connected with the implementation Kazakhstan's export basket diversification policy, implying an increase in the production of other crops, as well as a departure from the monocultural orientation in agriculture. Dominance of grain crops is one of the weaknesses in the development of agriculture, as it leads to the interruption of crop rotation and low efficiency of arable land use.

Every year there is a tendency of growth in crop production. The volume of gross output of crop was 1336521 mln. tenge by the end of 2014, it increased in comparison with 2013 by 46%. Almost all types of crops gave high yields.

As for the commodity structure of export of agricultural products, it is characterized by narrow diversification. Wheat dominates in the export of grain. Traditional markets for Kazakh grain are the

countries of Central Asia (Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan), which on average account for 44% of exports of Kazakh grain, China – 18%, Russia – 18%, Azerbaijan – 10% [2].

Chart 1 – Gross harvest of major crops, MT

Years Mln. tons	2010	2011	2012	2013	2014	Change 2014-2010, %
Grain crops	20,8	12,2	26,9	12,9	18,2	-12,5
Oil crops	0,7	0,8	1,1	0,9	1,4	100,0
Potato	2,8	2,6	3,1	3,1	3,3	17,9
Vegetables	2,5	2,6	2,9	3,1	3,2	28,0
Gourds	0,9	1,1	1,2	1,6	1,7	88,9
Sugar beet	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	-50,0

Today, one of the promising new directions of Kazakh wheat exports is China and South-East Asia, where consumer markets will grow rapidly, depending on population growth. Kazakhstan, with a production figure of 16 million tons, occupies the 11th position in the world ranking of wheat-producing countries. In addition, over the past years, Kazakhstan has been a leader in the export of flour.

Over the past five years, about 2.96 million tons of Kazakh flour has been supplied to foreign markets. The share of flour in the total export of grain and flour in grain equivalent ranges from 20% to 30% (Figure 2).

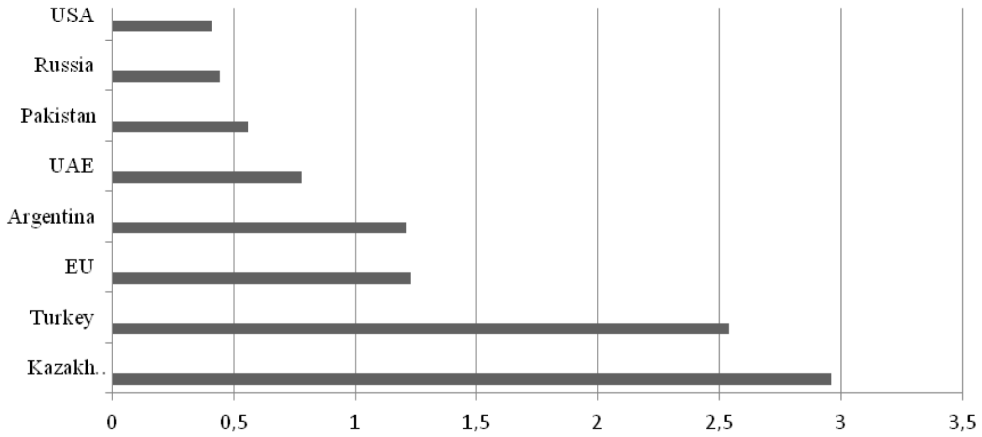


Diagram 2: The leading exporters of flour, mln. tons (annual average over the past 5 years)

The leading wheat-producing countries are the EU, China, India, USA, Russia, Canada, Australia, Pakistan, Ukraine, Turkey, Kazakhstan, Iran and others. The main competitive advantage of Kazakhstani wheat on the world grain market is the high quality indicators: a high amount of protein and gluten, improving the quality of the flour. Chart 2 shows the comparative characteristics of quality indicators of the North American and Kazakh wheat. At the same time, demand from the domestic market and importers requires intensified efforts to further improve the quality of grain produced. Thus, measures on improvement the quality of grain are taken on the national level in Kazakhstan. In order to make our grain comply with international standards, national standard for methods of determining quality indicators has been developed.

Chart 2 – Comparative characteristics of quality indicators of the North American and Kazakh wheat

Indicators	USA: Hard, winter wheat	Kazakhstan: Spring, soft wheat	Canada: soft, spring wheat
Grain unit, kg/hl	74,6	75,0	76,0
Humidity, %	13,5	14,0	14,5
Impurities, %: grain other	 5 1	 3 1	 3 0,75
Content, %: protein gluten	 12-13 24	 13 24	 13,5 25
The average price onFOBterms,US $.	190-195	182-185	225-230

A significant problem for the realization of the export potential of grain is a continental location of Kazakhstan and the proximity to major producers, Russia and Ukraine. Remoteness from world markets and lack of direct access to seaports also create a major barrier to the promotion of Kazakh grain to markets. The rolling stock with 5200 grain carriers now available in Kazakhstan enables to export only up to 500 thousand tons of grain monthly. [3]

If we compare the yield of grain with the leading countries exporting grain, Kazakhstan has the lowest yield as compared to the developed countries, where the sown area of grain is much smaller, but yields are about 30 c/ha due to use of modern technology. (Chart 2).

Chart 3 – Yields of main agricultural crops, 2014

Yield, c/ha	Kazakhstan	Russia	USA	Canada
Wheat	10,8	19	29	27
sunflower	4,6	13,4	15,7	14,5
Corn	50	60	90	90
Soy	19	15	28	28

Undoubtedly, production of crops such as wheat, is a priority for Kazakhstan. At the same time, over the last five years the republic has been expanding crop area under oilseeds. The main buyers of sunflower seed from Kazakhstan are Uzbekistan (90%), Tajikistan (5%), Kyrgyzstan, Afghanistan, the Netherlands, Poland, etc. The average price ranges from 142 – 425 USD / ton. It is worth mentioning that the Kazakh market of oil crops has fairly high investment attractiveness. The most promising in terms of production are flax, rapeseed and sunflower.

Cotton industry is also developing fast. Product of primary processing of raw cotton is an export commodity. Kazakhstan's share accounts for less than 1% of the world production of cotton fiber, at the same time due to the lack of capacities for deep processing of cotton production, almost the entire volume (more than 90%) of cotton produced in the country is exported abroad. The bulk of Kazakh cotton fiber is realized in the CIS countries and partly in Latvia and Turkey. Today, Russia (30,629.5 tonnes) and Latvia (12,856.3 tonnes) remain one of the key markets for Kazakh cotton. Despite the absence of problems with the export sales of the main product of primary processing of raw cotton, this situation is not effective for Kazakhstan.

The main problems slowing down the growth of the export potential of the agricultural sector of Kazakhstan, in particular crop production are:

1) Irrational use of arable land. More than 70% of the cultivated area is occupied by crops where wheat dominates – 65%.

2) The lack of grain storage, as well as a high degree of deterioration of existing ones. Physical wear ratio of agricultural machinery and main assets of processing plants is between 60-80%.

3) Crop production, as opposed to small-scale farming, is dominated by large agricultural enterprises, which have the ability to not only produce, but also to export products; whereas small farms do not have such opportunity due to lack of funds and inaccessibility to market infrastructure.

4) Advanced agricultural technologies of cultivating agricultural crops are not applied sufficiently, including resource saving, which not only improves productivity, but also significantly reduces the cost of product manufactured.

5) There are problems with insurance of agricultural crop production due to high dependence of the industry on the natural and climatic conditions.

6) Finished product, in many cases, is inferior to imported, both in quality and price.

The following priority areas can be identified to improve the efficiency of the agricultural sector of Kazakhstan, in particular the crop sector:

In order to avoid the negative effects of grain oversupply it is necessary to continue to diversify the structure of crop areas by optimizing the wheat areas and expanding the areas of priority crops, including cereals, oilseeds, pulses and forage crops.

It is possible to increase grain industry capacity in Kazakhstan through the development of deep processing technologies that will satisfy not only the internal needs of the state in the product, but also beyond it.

It is important to develop the export of grain through the expansion and development of new markets, including China, South-East Asia, and the Persian Gulf countries. Holding the position in these markets requires regular delivery of high quality products that will enable our country to be always competitive in the world markets.

Use of modern crop protection means, introduction of reasonable crop rotation, humidity- and resource-saving technologies, including zero technology provides increased productivity, reduces the need for equipment, optimization of field work.

It is necessary to create modern enterprises for deep processing of cotton fiber, in order to export yarn and finished fabrics. Along with this, it is necessary to introduce modern technologies at all levels of production of finished products, as Kazakhstan is inferior to competitors in the percentage of the output of primary processing products. In developed countries cotton fiber output out of 1 ton of raw cotton is on average 45%, while in Kazakhstan the output does not exceed 33%.

It is impossible to increase competitiveness of domestic products without deep technological modernization, through improving the efficiency of agricultural science and its close relationship with industry.

A key tool to support agricultural production and stimulate exports is government support for the production and sale of agricultural products using mechanisms of subsidizing and crediting in the agricultural sector of Kazakhstan.

In general, further development of the agricultural sector of Kazakhstan should focus on improving the competitiveness of agricultural products by improving the effectiveness of state support and creating favorable conditions for the development of agricultural business. Export potential should be increased not due to raw material, but due to the products of complex processing of raw materials and agro-industrial diversification of agricultural output.

References

1 Agriculture, forestry and fishery in the Republic of Kazakhstan 2008-2013 // Statistical digest of the Committee on Statistics of the MNE RK. – 2013. – 217 p.

2 Export of Kazakhstan grain. Official site of JSC “Food Contract Corporation” http://www.fcc.kz/

3 Zlochevskiy A.L., R.E. Bulavin, A.V. Korbut, etc. Grain Policy of the CFMZ. – SPb., 2012. – 120 p.

Корженгулова А.А.

Влияние рыночной системы хозяйствования на процессы управления предприятием

В статье раскрываются инструменты управленческого учета в практической деятельности субъекта управления предприятием, процесс использования системы релевантной информации на предприятии, формирования ассортимента выпускаемой продукции, установления цены реализуемой продукции в условиях рыночной системы управления предприятием.

Анализируя ситуацию на производстве, исследуя информацию, любое решение будет оглашено и направлено к исполнению, если сработает важный принцип, который заключается в том, что, если при возможном осуществлении деятельности прибыль предприятия увеличилась, то эту деятельность следует осуществить. Но, если изначально известно о действиях, которые не приведут предприятие к ожидаемой доходности, то такие действия не следует осуществлять.

При обычных условиях работы предприятия, субъект управления обычно отказывается от таких заказов, но существует момент, когда предприятие не сумело сформировать портфель заказов и его производственная мощность используется не в полной мере. Тогда перед руководством встает проблема: принимать ли такое предложение и выпускать ли продукцию по цене ниже действующей.

В данной статье предлагаются пути решения влияние рыночной системы хозяйствования на процессы управления предприятием.

Ключевые слова: управленческие решения, затраты, калькулирования себестоимости, классификация затрат, релевантная информация, инструменты управленческого учета.

Korzhengulova A.A.

The impact of market economic system on the enterprise management processes

The article describes the tools of management accounting in practice now the subject of management . The use of relevant information systems in the enterprise . Formation of the product range , pricing of products sold in a market enterprise management system .

Analyzing the situation in manufacturing , researching information , any decision will be announced and sent for execution , if the work is an important principle , which is that if possible the implementation of the activities of profit , income of the company rose , then this activity should be carried out . But , if one is aware of the activities that will not lead the company to the expected return , such actions should not be performed .

Under normal operating conditions, the company , subject of management usually refuse such orders , but there is a time when the company failed to develop a portfolio of orders and its production capacity is not used to the full. Then, before the leadership there is a problem : whether to accept the proposal and issue whether the goods at a price below the current .

This article suggests ways to address the impact of market economic system in the enterprise management processes.

Key words: Management solutions, cost calculation, relevant costs, incremental costs, relevant information, management accounting tools.

Корженгулова А.А.

Нарықтық жүйенің шаруашылық кәсіпорынмен басқару процестеріне әсері

Мақалада субъектісінің кәсіпорынды басқару тәжірибелік қызметінде басқарушылық есептің құралдары ашып көрсетіледі. Релеванттық ақпарат жүйесін кәсіпорында пайдалану. Шығарылатын өнімнің, оның сатылатын бағасын, нарық жағдайындағы кәсіпорынды басқару жүйесін қалыптастыру.

Өндірісте жағдайды талдай отырып, ақпаратты зерттеп, кез келген шешім орындауға бағытталып, маңызды қағидалар орындалса, онда мүмкін болған жағдайда қызметті жүзеге асыруда кәсіпорынның пайда, табысы көтеріледі және осы қызметті жүзеге асыру қажет. Бірақ, егер бастапқыда белгілі іс-әрекеттер, кәсіпорынға күтілетін кіріс әкелмесе, онда мұндай әрекетті жүзеге асырудың керегі жоқ.

Әдетте қолдану жағдайында кәсіпорынның жұмысы, басқару субъектісі осындай тапсырыстардан бас тартқанда, кәсіпорынның тапсырыстар портфелін қалыптастырмаса, оның өндірістік қуаты толық пайдаланылмайды. Сонда басшылықпен мәселе туындайды: қабылдауға ұсыныс шығару немесе өнім бағасын төмендету.

Бұл мақалада шаруашылық кәсіпорынды басқару процесінде нарық жүйесі әсерін шешу жолдары ұсынылады.

Түйін сөздер: Басқарушылық шешімдер, шығындар классификациясы, релеванттық шығындар, өскен шығындар, релеванттық ақпарат, басқарушылық есептің құралдары.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 657:005

Корженгулова А.

Университет Туран-Астана,
Республика Казахстан, г. Астана
E-mail: asiya_akanovna@mail.ru

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Введение

Ранее, когда имело место составление хозяйственных планов центральными аппаратами управления, предприятиям и организациям, «спускался» данный план свыше, где уже определялись объемы продукции, поставщики и потребители, руководящая роль субъекта управления на предприятии ограничивалась. Предприятия, работавшие убыточно, оставались «на плаву» за счет рентабельных предприятий. В настоящее время, в условиях развития рынка, все больше важна роль руководящего состава в принятии управленческих решений.

Из мировой практики видно, что отношения на основе экономического рынка являются связующим звеном между множеством предприятий, стоящих в системе обособленно и оптимально распределяющих рабочую силу и средства производства между отраслями хозяйств.

В широком смысле слова рынок представляется оптимальной формой для осуществления обмена относительно обособленного этапа общественного производства. В узком смысле рынок представляет собой обмен, сбыт, снабжение производственными товарами поставщиков и потребителей.

Рыночные отношения характеризуются четырьмя формами, находящимися, с одной стороны, во взаимной связи, с другой – имеющими самостоятельную основу, это: рынок товаров, рынок капитала, рынок рабочей силы, валютный рынок. Развитие экономики страны зависит от слаженной работы этих четырех форм, образующих рыночную систему.

Главной задачей руководителя предприятия в условиях рыночной системы является организация производства, которое будет способно удовлетворять потребности населения потребительными стоимостями.

Предприятием можно назвать не простую организацию процесса производства в виде звеньевой структуры с разделением труда, а мощную, развитую экономическую организацию, движущим механизмом которой является единство кооперации труда, воспроизводство труда и управления.

Главной задачей предприятия, осуществляющего предпринимательскую деятельность на современном рынке, является

удовлетворение запросам рынка, общественным потребностям и получение при этом прибыли. На предприятии данная цель достигается путем производственно-хозяйственной деятельности, которая включает в себя различные виды работ, операций, связанных, например, с подготовкой материалов, сырьевой базы, изготовлением готовых товаров, их реализацией через рынки сбыта, выплатой заработной платы и др. Эти виды работ отличаются друг от друга по смысловому содержанию, затраченным временным промежуткам, средствам, подходящим для выполнения определенной операции, и ряду других признаков. Однако все они взаимосвязаны и представляют собой составные элементы хозяйственного единого процесса.

Каждое производство при исполнении хозяйственно-производственной функции затрачивает определенные средства, например на выплату заработной платы, отчислений, связанных с пенсионными и социальными платежами, подготовку и потребления сырья, энергии, топлива. Однако, у рентабельного предприятия эти затраты постоянно возмещаются за счет прибыли предприятия от реализации товаров, другой продукции. Поэтому производственный процесс не прерывается.

В понятие затрат можно включить средства (деньги, ресурсы), необходимые для оплаты за товары и услуги.

В Республике Казахстан в настоящее время выработаны общие подходы к организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукта.

Исходя из статьи 15 Закона Республики Казахстан от 28.02.07 г. №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», определяющей общие принципы построения финансовой отчетности, себестоимость реализованной готовой продукции (товаров, работ, услуг) включает фактические затраты, которые непосредственно связаны с производством продукции (работ, услуг), группирующиеся в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на страхование, износ основных средств, прочие затраты [1].

Экспериментальная часть

Исходя из национальных рекомендаций РК в сфере бухгалтерского учета, себестоимость запасов должна включать все затраты на приобретение, переработку и прочие расходы, которые были произведены с целью доставки запасов до их настоящего местонахождения и доведения их до необходимого состояния [2].

Расходы, которые связаны с оплатой труда, прямую покупку материалов, сырья и др. относят к затратам производства.

В ходе подготовки и анализе производственной информации для принятия управленческого решения, необходимо знать, что одни затраты могут быть важными для одних решений и не приемлемы для других [3, с.279].

Существует известная классификация затрат при планировании и принятии решения от К. Друри. Производственный учет характеризуется учетом фактических затрат, выделенных для оценки запасов произведенной продукции и получения прибыли. В управленческом учете используется информация, которая выдается управляющему объекту или другим лицам, нуждающимся в ней, для принятия правильного управленческого решения. При производственном учете сохраняется также информация о затратах на определенные виды товаров, продукции, как требуют того финансовые учеты, фиксирующие распределение затрат между проданным товаром и оставшимся за конкретный период времени. Данная информационная система не приспособлена отражать и накапливать информацию о себестоимости. Поэтому информация о затратах, полученная в такой системе, в основном не должна влиять на принятие решения [4].

Если говорить о других, альтернативных способах, ведущих к планированию и принятию решений, то существует классификация, исходящая из понятий затрат и доходов. Видами такой классификации являются:

– динамика затрат по отношению к объему производства;

– принимаемые и не принимаемые в расчет затраты и доходы (затраты будущего периода и затраты прошлого периода);

– безвозвратные затраты или затраты истекшего периода;

– устранимые и неустранимые затраты;

– вмененные затраты в результате принятого альтернативного курса;

– инкрементные (приростные) и маржинальные (предельные) затраты (доходы).

При планировании своей работы любое производство ставит долгосрочные и краткосрочные цели, направленные на выполнение плана в полном объеме и получение максимальных доходов. Для получения максимальной прибыли необходимо, в первую очередь, при при-

нятии управленческих решений обращаться к управленческому учету и вычленять оттуда релевантную информацию, под которой принято понимать информацию о прогнозируемых будущих затратах и прибыли. Релевантным называется подход в управленческом учете, при котором встает необходимость при принятии решений по устранению какой-либо проблемы, использовать одну релевантную информация [3, с.316].

Анализируя ситуацию на производстве, исследуя информацию, любое решение будет оглашено и направлено к исполнению, если сработает важный принцип, который заключается в том, что если при возможном осуществлении деятельности доход предприятия поднялся, то эту деятельность следует осуществить. Но, если изначально известно о действиях, которые не приведут предприятие к ожидаемой доходности, то такие действия не следует осуществлять.

Каждое предприятие перед тем, как принять определенное решение, рассматривает несколько возможных альтернативных вариантов, проводит сравнительный анализ, после чего приходит к единому мнению. При этом существуют 2 группы сравниваемых показателей: неизменные, которые при всех вариантах не подлежат изменению, и вторые, которые меняются и зависят от принятого решения. Если существует множество вариантов и все они рассматриваются, изучаются и имеют отличительные друг от друга показатели, то следует рассматривать показатели второй группы, имеющие изменчивую характеристику.

Очень популярны и известны своей необходимостью при осуществлении управленческого учета и принятия решений, релевантные затраты, характеризующиеся изменчивостью от варианта к варианту. При подборе информации о затратах, показатели первой группы обычно не учитываются, поэтому релевантные затраты так важны при принятии решения. Существуют такие подходы, когда сумма расходов и доходов напрямую зависит от принятого решения. Например, затраты прошлых периодов не могут быть релевантными, поскольку повлиять на них уже нельзя. В то же время вмененные затраты (упущенная выгода) релевантны для принятия управленческих решений.

Результаты и обсуждение

При принятии некоторых решений происходят затраты, они и будут называться релевантными, потому что на них можно повлиять, принять другое решение или отменить его. Но существуют затраты, которые не зависят от принятия решения, такие затраты можно не рассматривать.

Поэтому релевантные затраты иногда называют приростными затратами.

1. Некоторые поставленные управленческие цели решаются путем использования релевантной информации, например, при утверждении видов (ассортимента) производственных товаров, когда учитывается, что один из видов приносит большую прибыль при его реализации и выносится решение увеличить его производство. Однако, руководство предприятия не сможет принять решение о выпуске только данного прибыльного товара, так как должно учитывать изменчивые свойства рынка для того, чтобы не стать банкротом.

Многие цели, которые определены в связи с разработкой видов продукции, внесением новых изменений в выпускаемые товары, принятия специального заказа и т.д., решаются на основе информации о затратах [5, с.150].

Например, из информации, основанной на бухгалтерском учете и методе учета по полной себестоимости продукции, можно узнать, какой продукт приносит убытки, а какой реализуется с прибылью, даже, если в целом предприятие работает успешно и имеет постоянную прибыль.

У субъекта управления, получившего такие сведения, может возникнуть желание, а потом и решение убрать этот продукт из производства. Но необходимо учитывать, что информация о себестоимости товара, согласно системе учета затрат, может быть не всегда корректной. Тогда потребуется другая релевантная информация об усеченной стоимости продукции на основе переменных затрат, после чего будет решаться вопрос об окончании производства продукта, либо оставлении его в ассортименте.

Данный пример наглядно показывает, какие некорректные результаты дает система учета полной себестоимости, которая является основой релевантной информации для принятия управленческих решений [5, с.152].

2. Другим видом управленческих решений считается рассмотрение вопроса об ассортименте при полной загрузка предприятия. В данном случае релевантной, т.е. изменяющейся информацией будут считаться сведения о трудоднях, часах, машино-часах, так называемых ограничивающих факторах производства и о величине маржинального дохода, приходящегося на единицу этого ограничивающегося фактора.

Если деятельность предприятия происходит при полной загрузке производственных мощностей, то необходимо знать не только количество прибыли на единицу продукта, но и в случае наличия на предприятии «узких мест» или ограничивающегося фактора, и сведения о величине дохода на ЕОФ (единицу ограничивающегося фактора) [5, с.153].

3. Когда решается вопрос о производстве части комплектующих деталей на своем производстве или закупе на стороне, релевантная информация может пригодиться для разрешения этой задачи: производить самому или приобретать необходимое сырье, запчасти, комплектующие детали, полуфабрикаты и т.д.

При этом всегда обдумывается вопрос, сможет ли это сделать предприятие или все же необходим закуп у других собственников, а также, насколько долгосрочные отношения сложатся с данным собственником, имеет ли предприятие дополнительные производственные мощности, и если имеет, то не будут ли они простаивать в случае принятия решения о закупе деталей. На предприятии существуют и постоянные затраты, которые в расчет не принимаются, т.к. они будут иметь место в любом случае: производится ли деталь на предприятии или закупается на стороне. Таким образом, принятие управленческого решения о закупе комплектующих деталей у других собственников можно осуществлять, если установлено, что цена данного приобретения будет ниже переменных затрат при их производстве.

4. Еще одним видом управленческого решения является принятие специального заказа. Данное решение может применяться в случае плохих финансовых показателей на предприятии в данный момент, чтобы на какой-то срок улучшить положение и увеличить доход путем такого заказа по цене ниже себестоимости. В случае, если положение нормальное, также иногда принимается решение о специальном заказе, но только, если имеется полная уверенность, что снижение цены за заказ не будет являться причиной убытков на предприятии, либо известно, что в будущем цена не изменится.

При обычных условиях работы предприятия, субъект управления обычно отказывается от таких заказов, но существуют момент, когда предприятие не сумело сформировать портфель заказов и его производственная мощность используется не в полной мере. Тогда перед руководством встает проблема: принимать ли такое предложение и выпускать ли продукцию по цене ниже действующей. В.К. Радостовец имеет по данному вопросу свое мнение, лучше получить хоть какую-то прибыль, чем не иметь ничего. Если у предприятия имеются свободные производственные мощности и на рынке складывается ситуация конкурентного предложения цены, заказ может быть принят, но опять-таки только в том случае, если прирост полученных от выполнения заказов доходов превышает расходы [6]. Таким образом, в данном случае также можно использовать в качестве инструмента управленческого учета релевантную информацию.

Заключение

Исходя из теоретических данных, можно сделать следующие выводы:

1. Основной задачей управленческого учета является обеспечение субъекта управления, менеджеров оперативной информацией, в функциональные обязанности которых входит принимать правильные, эффективные решения для достижения высоких финансовых показателей предприятия. Управленческий учет включает в себя все виды учетной информации. Именно с помощью управленческого учета на базе внутреннего оперативного рынка подготавливается необходимая информация.

2. От качества, своевременности, правильности и эффективности принятия решения зависит результат деятельности предприятия. Субъект управления всегда выбирает из нескольких вариантов решение возникающих вопросов для достижения поставленной цели. Альтернативные варианты возникают с помощью сбора и анализа информации. Существует классификация решений, посредством которой осуществляется выбор методов решений, обозначение ситуации, определение параметров входа и выхода системы из сложившейся ситуации. Проведенный на основе классификации анализ повышает качество решений.

3. Поэтапное принятие решений дает возможность установить правильные цели и, как правило, решить качественно имеющиеся проблемы.

4. В целях принятия управленческих решений используются инструменты управленческого учета – релевантная информация об ожидаемых затратах и доходах, которая в зависимости от различных вариантов принятия решения может меняться и отличаться.

5. Процесс принятия управленческого решения использует систему релевантной информации и предполагает сравнение между со-

бой нескольких альтернативных вариантов с целью выбора из них наилучшего.

6. В практической деятельности субъекты управления предприятия, организации принимают решения, используя систему релевантной информации, и данные решения касаются в основном вопросов: формирования ассортимента выпускаемой продукции, установления цены реализуемой продукции, и возможных дополнительных контрактов, а также решения о собственном производстве, или закупке комплектующих деталей.

Литература

1 О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007г., №234-III.
2 Управленческие решения: учебное пособие / Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю. – М.: Эксмо, 2009. – 448 с.
3 Казначевская Г.Б. Менеджмент: учебник. – из.13-е, доп. И перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 347с
4 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) №2 «Запасы» от 07.11.2012.
5 Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Пер. с англ. (под ред. Мабалиной С.А.) – М.: Аудит, Юнити, 1994.
6 Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии – Алматы: НАН «Центраудит», 1997.

References

1 O bukhgalterskom uchete i finansovoy otchetnosti. Zakon Respubliki Kazakhstan ot 28 fevralya 2007g., №234-III.
2 Upravlencheskiye resheniya: uchebnoye posobiye / Lapygin Yu.N., Lapygin D.Yu. – M.: Eksmo, 2009. – 448 s.
3 Kaznachevskaya G.B. Menedzhment: uchebnik. – iz.13-e, dop. I pererab. – Rostov n/D: Feniks, 2012. – 347s
4 Mezhdunarodny standart finansovoy otchetnosti (IAS) №2 «Zapasy» ot 07.11.2012
5 Druri K. Vvedeniye v upravlenchesky i proizvodstvenny uchet. Per. s angl. (pod red. Mabalinoy S.A.) – M.: Audit, Yuniti, 1994g.
6 Radostovets V.K. Finansovy i upravlenchesky uchet na predpriyatii – Almaty: NAN «Tsentraudit», 1997g

Попп Л.А., Сартова Р.Б.,
Айгужинова Д.З.

Налогообложение коммерческих банков: международный опыт и отечественная практика

В настоящей статье обобщен зарубежный опыт по вопросам антикризисного налогового регулирования, рассмотрена используемая за рубежом система налоговых льгот. Раскрыта роль коммерческих банков в налоговом администрировании и состав налоговых отношений, связанных с ними, определены направления налоговой политики в отношении банков.

В статье подчеркнута специфика налогообложения банков второго уровня согласно налоговому законодательству РК и Международным стандартам финансовой отчетности, рассмотрены правовые основы, принципы, методы, инструменты налогового регулирования финансово-кредитных учреждений РК.

Авторами статьи даны рекомендации по вопросам совершенствования налогового регулирования деятельности коммерческих банков: разработка отдельного раздела Налогового Кодекса РК, описывающего налогообложение банков, и введение режима консолидированного налогообложения. Раскрыты порядок действия и преимущества режима консолидированного налогообложения.

Ключевые слова: коммерческие банки, налоговое регулирование, налогообложение коммерческих банков, режим консолидированного налогообложения.

Popp L.A., Sartova R.B.,
Aiguzhinova D.Z.

Taxation of commercial banks: international experience and domestic practice

This article summarizes the international experience on crisis tax regulations, is considered used overseas tax benefits system. The role of commercial banks in tax administration and tax structure of the relations connected with them, the direction of fiscal policy are defined in relation to banks. The article highlighted the specifics of taxation of second-tier banks in accordance with tax legislation of Kazakhstan and the International Accounting Standards Board, discussed the legal framework, principles, methods, tools, tax regulation of Kazakhstan financial institutions.

The authors of the article provides recommendations on improvement of the tax regulation of commercial banks: the development of a separate section of the Tax Code of the Republic of Kazakhstan, describing banks tax, and the introduction of the consolidated tax regime. Reveals the order of action and advantages of a consolidated tax regime.

Key words: Commercial jars, tax adjusting, taxation of commercial banks, consolidated tax treatment.

Попп Л.А., Сартова Р.Б.,
Айгужинова Д.З.

Коммерциялық банктерге салық салу: халықаралық және отандық тәжірибе

Осы мақалада антидағдарыстық салықтық реттеу мәселелері бойынша шетелдік тәжірибе жалпыланған, шетелде қолданылатын салықтық жеңілдік жүйесі қарастырылған. Коммерциялық банктерде салықтық басқару және салықтық қатынас рөлі ашылған, олармен байланысқан, банктер қатынасында салықтық саясат бағыттары анықталған.

Мақалада ҚР салық заңнамасына сәйкес екінші деңгейлі банктердің салық салу спецификасы және Халықаралық қаржылық есеп стандарттарымен құқықтық негіздер, қағидалар, әдістер, ҚР қаржылық-несиелік мекемелерінің салықтық реттеу құралдары көрсетіледі.

Мақала авторларымен коммерциялық банктер қызметін салықтық реттеуді жетілдіру мәселелері бойынша ұсыныстар берілген: ҚР Салық кодексінде жеке бөлімді құрастыру, салық салуды бейнелейтін және салық салудың коносолидирленген режимін енгізу. Консолидирленген салық салу режимінің артықшылықтары мен әрекет реті ашылған.

Түйін сөздер: коммерциялық банктер, салықтық реттеу, коммерциялық банктердегі салық салу, консолидирленген салық салу режимі.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 658.8(574)

Попп Л.А., Сартова Р.Б., *Айгужинова Д.З.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
Республика Казахстан, г. Павлодар
*E-mail: dinara.aiguzhinova@mail.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Беспрецедентный мировой экономический кризис, начавшийся осенью 2008 года, вызвал необходимость принятия антикризисной программы практически в каждой стране. Практика показала, что набор антикризисных мер и объемы государственной поддержки имеют различия, однако использование точечных (дискреционных) налоговых мер стало общей практикой.

Обзор зарубежного опыта в части антикризисного налогового регулирования отражает следующие основные изменения по налогу с корпораций:

– сокращение налоговых ставок и отказ от повышения налоговых ставок (Канада, Венгрия);

– ускоренная амортизация и разовое списание на расходы амортизируемого имущества (Канада, США)

– скидки и кредиты для целевых инвестиций и для создания рабочих мест (Франция, Великобритания);

– налоговые инвестиционные кредиты (например, канадский кредит для определенных видов научной деятельности);

– смягчение стандартов для налоговой задолженности (США, Великобритания);

– расширение возможностей для принятия убытков для целей налогообложения (США);

– ограничения на принятие в целях налогообложения расходов на вознаграждения руководству компаний (США);

– отмена стимулов аутсорсингу (США).

Данные меры часто используются в дополнение к целевым расходам для стимулирования конкретных фирм или секторов экономики. Соответственно представляется, что указанные изменения направлены на поддержку тех секторов экономики, которые не выигрывают прямо от программ целевых расходов. Создание рабочих мест или сокращение временных увольнений является одной из очевидных целей, когда рассматривается природа предоставления налоговых кредитов или расширения налоговых стимулов.

Ряд изменений касается НДС:

– снижение ставок (Китай, Евросоюз, Великобритания): фиксированные пониженные ставки при упрощенном порядке уплаты НДС (без права вычета входящего НДС);

– увеличение порогов, при превышении которых требуется заполнение налоговой декларации, для малых и средних предприятий (например, в Индии);

– ускорение реформы НДС в части перехода к налогу на потребление (Китай, Индия).

Из этого можно сделать вывод, что из всего спектра инструментов стимулирующей налоговой политики, которые могли бы быть реализованы в настоящее время для смягчения кризисных процессов, целесообразно осуществлять те меры, которые,

– во-первых, рационально использовать при любом уровне экономической конъюнктуры, т.е. их не придется отменять на этапе экономического подъема (это касается введения налоговых льгот и стимулов), и,

– во-вторых, те, которые повышают стабилизационные свойства налоговой системы.

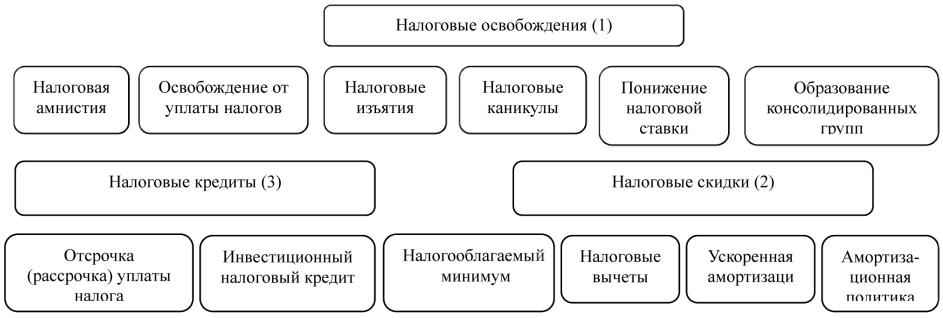


Рисунок 1 – Система налоговых льгот

Особое место в комплексе антикризисных мер занимают налоговые льготы. Все налоговые льготы можно классифицировать по ряду признаков. В основе предлагаемой к рассмотрению классификации лежат различия в методах льготирования, в результате их влияния на изменение какого-либо конкретного элемента структуры налога (объект, плательщик, ставка, налоговая база, окладная сумма налога). В обозначенном разрезе все налоговые льготы можно разделить на 3 основные укрупненные группы: налоговые освобождения, налоговые скидки и налоговые кредиты. На рисунке 1 представлено экономическое содержание, характерные особенности и состав 3-х основных укрупненных групп налоговых льгот.

Роль коммерческих банков в налоговой системе является дискуссионным вопросом. Ученые экономисты, занимающиеся вопросами налогового регулирования, выделяют коммерческие банки в особую группу участников налоговых правоотношений в связи с тем, что во взаимоотношениях с налоговыми органами банк выступает в трех лицах:

– непосредственно как самостоятельный налогоплательщик;

– как посредник между государством и налогоплательщиками, через которого осуществляют финансово-хозяйственные операции другие налогоплательщики (предприятия, организации, граждане) и который в силу указанного может предоставить налоговым органам специфические услуги, в том числе необходимую информацию для проверки правильности исчисления и своевременности уплаты налогов в бюджет;

– как налоговый агент (в части исчисления, удержания налогов из денежных средств, выплачиваемых налогоплательщиками, и перечисления их в бюджет).

Говоря о роли банков в системе налогового администрирования, следует сказать, что, с одной стороны, особый правовой статус их как посредников законодательно не определен, а с другой – рассматривать банки только лишь как налогоплательщиков и налоговых агентов было бы не совсем корректно. В Налоговом кодексе РК в статье 581 установлены все обязанности банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций в части налогового администрирования.

Анализируя роль банков в системе налогового администрирования, у экономистов сложились различные точки зрения. В целом экономисты выделяют две группы экономических субъектов по форме их участия в процессе налогового администрирования:

– органы налогового администрирования;

– лица, содействующие налоговому администрированию.

Рассматривая роль банков в налоговом администрировании, можно сделать вывод, что банк может лишь содействовать налоговому администрированию, являясь своеобразным «налоговым посредником», только технически обеспечивая поступление налогов в бюджет. При этом банк действует не как представитель налогоплательщика перед государством, а как представитель публичных интересов государства.

Но, несмотря на это, вряд ли целесообразно объединять кредитные организации с налоговыми и таможенными органами в определенную группу субъектов, реализующих публичный интерес, либо в группу с иными субъектами, обеспечивающими выполнение налогоплательщиками своей налоговой обязанности.

Во-первых, кредитные организации не являются органами, специально созданными для целей налогового администрирования. Во-вторых, во многом они так же подконтрольны налоговым органам, как и налогоплательщики. В-третьих, кредитные организации являются определенными помощниками для налогоплательщиков при исполнении последними налоговой обязанности, т.к. помогают им осуществлять связь с бюджетом. В определенном смысле налогоплательщику посредством обращения к банковским операциям удобно выполнять свою налоговую обязанность.

Подводя итог рассмотрению различных позиций в части определения роли банков в системе налогового администрирования, следует отметить, что банки играют в ней двоякую роль. Банки являются объектами налогового администрирования:

– выступая как налогоплательщики и налоговые агенты;

– выступая как особые участники налоговых отношений.

Исходя из вышеуказанного роль банков в налоговых отношениях может быть дополнена следующими положениями:

– банки в роли органа, контролирующего финансовые потоки как самих банков, так и их клиентов;

– банк в роли исполнителя поручений налоговых органов.

В таблице 1 показана роль банков в системе налоговых отношений.

Таблица 1 – Состав налоговых отношений как неотъемлемой части экономических отношений между банками, государством и хозяйствующими субъектами

Банк в роли:	Состав налоговых отношений
- налогоплательщика	налоговые отношения банков с государством в качестве налогоплательщиков.
- налогового агента	налоговые отношения банков с государством в качестве налоговых агентов по исчислению, удержанию налогов у источника выплаты дохода и перечислению налогов в бюджетную систему.
- финансового (налогового) посредника между государством и другими налогоплательщиками	– налоговые отношения банков в части исполнения в установленные сроки поручений налогоплательщиков по уплате налогов и сборов в бюджетную систему; – налоговые отношения банков по учету открываемых налогоплательщикам счетов и контролю за соблюдением законодательства по налогам и сборам банков при осуществлении расчетных и кассовых операций.
- органа, контролирующего финансовые потоки	ограничение возможности использования различных схем оптимизации финансовых потоков в целях ухода от налогообложения как самих банков, так и их клиентов
-исполнителя поручений налоговых органов	исполнение инкассовых распоряжений налоговых органов о взыскании суммы налоговой задолженности клиентов (статья 581 НК РК)

Действующее в настоящее время в Республике Казахстан налоговое законодательство не предусматривает каких-либо специальных налогов для финансово-кредитных учреждений, рассматривая их в плане налогообложения как обычный хозяйствующий субъект, но с учетом тех или иных особенностей. Таким образом, банки, как и любые другие предприятия, должны платить все государственные налоги, налоги субъектов Республики Казахстан и местные налоги.

В то же время необходимо отметить, что у банков второго уровня всегда существовала

своя специфика – банкам разрешено вычитать из налогооблагаемого дохода расходы по созданию резерва (провизии), начисляемого в соответствии со стандартам бухгалтерского учета. Данная льгота также сохранилась при переходе на Международные стандарты финансовой отчетности. Кроме того, большинство банковских операций освобождены от выплаты налога на добавленную стоимость.

Особая роль коммерческих банков как участников налоговых правоотношений заключается и в том, что налоговое законодательство возлагает на них особые обязанности по предотвращению налоговых правонарушений другими плательщиками налогов. Однако, банки, как и другие налогоплательщики, имеют права и обязанности, определенные налоговым законодательством. Права и обязанности налогоплательщиков, а также и банков как субъектов налоговых отношений определены частью первой Налогового Кодекса Республики Казахстан, статьями 21 и 23. Что же касается ответственности, то здесь есть свои особенности. Ответственность банков за соблюдение налогового законодательства проявляется двояко: в ответственности за полноту, своевременность уплаты причитающихся с них налогов и ответственность за своевременность исполнения налоговых обязательств предприятиями и организациями, являющиеся клиентами этих банков. К уголовной ответственности банки привлекаются на основании статьи 251 Уголовного кодекса Республики Казахстан. Административные штрафы за неисполнение банками и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, обязанностей, установленных налоговым законодательством налагаются на основании статьи 217 Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях.

Специфические особенности функционирования кредитных организаций определяют основные направления налогового воздействия на их деятельность.

Исследование роли банков в фискальной политике государства позволило выделить следующие факторы, оказавшие влияние на становление и тенденции реформирования налоговой системы:

– направления развития банковской системы, в том числе организационно-правовые формы создаваемых и действующих банков;

– специфика банковских операций и технологий;

– процессы, происходящие в экономике, которые затрагивают интересы государства и на которые можно оказать влияние через банки, в том числе инфляция, обращение иностранной валюты, масштабы наличного оборота и формы безналичных расчетов, др.

Отмеченные факторы находят отражение в таких направлениях налоговой политики в отношении банков, как:

– изменение общего уровня налоговой нагрузки на банковский сектор (в т.ч. через налоговые ставки, состав расходов для целей налогообложения);

– установление особого порядка формирования налоговой базы по отдельным налогам;

– введение (отмена) специальных налогов или освобождений (льгот) по отдельным доходам и операциям;

– модификация характера отношений между налоговыми органами и банками.

Налоговое воздействие государства может быть направлено как на совокупность элементов, так и на отдельные элементы системы. В частности, целью воздействия государства может являться вся банковская система страны. Например, установление повышенной ставки налога на прибыль по сравнению с прочими хозяйствующими субъектами экономики в целях выравнивания уровня рентабельности банковского сектора и других отраслей экономики. Целью воздействия государства может быть не вся совокупность банков, а ее отдельные элементы (конкретные коммерческие банки). Например, государственная поддержка коммерческих банков, получивших в прошлых периодах убыток, путем предоставления льготы на покрытие таких убытков. Государство может стимулировать или, наоборот, сдерживать определенные направления деятельности коммерческих банков и отдельных операций кредитных организаций. Например, в целях активизации кредитования коммерческими банками приоритетных отраслей экономики государство предоставляет налоговые льготы по доходам, полученным от предоставления таких кредитов.

Законодательный метод налогового регулирования банковской деятельности подразумевает изменение системы налогообложения путем разработки и принятия новых налоговых законов, вводящих или отменяющих отдельные налоги, либо меняющих объект налогообложения.

Основой налогового регулирования банковской деятельности служат «Налоговый кодекс Республики Казахстан», «Кодекс об административных правонарушениях Республики Казахстан», нормативно-правовые акты, а также

специальные законы, обеспечивающие функционирование и развитие инфраструктуры банковского бизнеса.

В настоящее время банки при исчислении обязательств по корпоративному подоходному налогу заполняют единую для многих отраслей деятельности форму декларации (Форма 100). Целесообразно утвердить для финансово-кредитных организаций отдельную форму декларации по отражению доходов и расходов для расчета корпоративного подоходного налога.

На наш взгляд, в целях упорядочения вопросов касающихся исчисления налоговых обязательств финансово-кредитных организаций в Налоговом кодексе Республики Казахстан необходимо ввести отдельный раздел, описывающий особенности налогообложения банков. В частности, это операции с ценными бумагами, формирование и расформирование резервов, продажа кредитных портфелей, принятие на баланс и последующая продажа залогового имущества, выполнение функций налогового агента и т.п.

Мировая практика выработала оптимальный комплекс принципов организации системы налогового регулирования. К ним относятся:

– применение налоговых льгот не должно носить избирательный характер и характер неэкономического принуждения, им по своей природе чужд чисто административный характер действия;

– инвестиционные льготы должны предоставляться исключительно группам плательщиков, обеспечивающим выполнение государственных инвестиционных программ и заданные объемы производства;

– применение льгот не должно наносить существенный ущерб государственным доходам и экономическим интересам;

– порядок действия налоговых льгот должен определяться законом и не должен подвергаться существенным корректировкам на местном уровне.

Анализ международного опыта и практики налогового регулирования в Республики Казахстан позволяет рекомендовать такую льготу, как консолидированное налогообложение для группы взаимосвязанных предприятий.

Под режимом консолидированного налогообложения понимается возможность уплачивать один или несколько налогов, например корпоративный подоходный налог, материнской компаний от имени группы взаимосвязанных предприятий, такая группа взаимосвязанных предприятий рассматривается как единый налогоплательщик по этому налогу. На первом этапе консолидированные группы налогоплательщиков могут быть созданы в целях корпоративного подоходного налога как наиболее проработанный вариант. Консолидация обязательств по налогу на добавленную стоимость требует дополнительной проработки с целью выработки принципов консолидации, создающих минимальные выпадающие доходы республиканского бюджета и увязки с системой учета и отчетности.

Преимущества, которые может дать введение режима консолидированного налогообложения для бизнес-сообщества:

– упрощается управление финансовой системой консолидированной группы предприятий;

– появляется возможность зачета убытков отдельных предприятий группы, для государственных органов;

– повышается конкурентоспособность крупных компаний на международных рынках;

– отчасти снимается проблема трансфертного ценообразования на внутреннем рынке;

– упрощается налоговый контроль;

– сокращаются расходы на налоговое администрирование.

В связи с отвлечением финансовых ресурсов банка на поддержание резерва представляется целесообразным рекомендовать применение льготного режима консолидированного налогообложения для финансово-кредитных организаций применить. Данная схема позволит уменьшить налоговые обязательства по группе в целом, по сравнению с суммарными налоговыми обязательствами, исчисленными по каждому участнику в отдельности.

Образование консолидированной группы налогоплательщиков необходимо рассматривать с разных сторон, а не только с позиций текущих интересов бюджета. Во-первых, право па консолидацию (сложение доходов и убытков, зачет как внутрифирменный оборот передачи доходов и товаров между материнским и дочерними предприятиями) действительно широко используется в рыночно развитых странах в качестве налоговой льготы инвестиционного характера. Во-вторых, это эффективный рыночный метод концентрации капитала и санации малорентабельных и убыточных предприятий при условии рационального и целевого использования финансовых ресурсов, высвободившихся в результате экономии на налогах.

Вместе с тем, возможные пути налогового воздействия на доходность инвестиционных операций банков не ограничиваются пре-

доставлением налоговых льгот. Существенное значение имеет порядок признания доходов и расходов, состав расходов учитываемых при расчете обязательств по корпоративному подоходному налогу (например, расходов на оценку залога, его страхование), а также учет формирования налоговой базы созданных резервов на возможные потери по ссудам.

Следует отметить, что эффективность мер налогового регулирования может быть достигнута только в том случае, если экономия на налоговых выплатах перекрывает финансовые потери банка или потенциально упущенные выгоды от альтернативных вложений. В противном случае результат введения налоговых льгот будет сведен к потерям государственного бюджета.

Литература

1 Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 15.01.2014 года // http://www.salyk.gov.kz

2 Богомолов Д.С. Налоговое регулирование банковских страховых резервов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – №1.

3 Абидова И.К. Особенности налогообложения коммерческих банков // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 8 – С. 143-144.

References

1 Kodeks Respubliki Kazakhstsn”O nalogakh i drugikh obyazatelnyh platezhah v byadzhet (Nalogovyy kodeks)(s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniy na 15.01.2014 goda // http://www.salyk.gov.kz

2 Bogomolov D.S. Nalogovoe regulirovanie bankovskih strahovyh rezervov// Vestnik saratovskogo gosudarstvennogo sozialno-ekonomicheskogo universiteta, 2009, № 1

3 Abidova I.K. Osobennosti nalogooblozheniya kommercheskih bankov // Meghdunarodnyi ghurnal prikladnyh i fundamentalnyh issledovaniy. – 2010. – № 8 – S. 143-144

Жагыпарова А.О., Искаков Б.М.

Возможности развития Казахстанского рынка производных финансовых инструментов

В научной статье предлагается аналитический обзор современного состояния казахстанского рынка производных финансовых инструментов, основанный на теоретических и практических исследованиях его соответствия мировым стандартам и деятельности данного сектора в ведущих развитых странах. Авторы в процессе написания данной статьи исследовали деятельность Национального банка РК, который участвует в операциях с производными финансовыми инструментами для торговой деятельности. При этом основной упор делается на то, что функционирование производных финансовых инструментов в своей основе органично взаимосвязано с операциями по традиционным продуктам-инструментам. На многие постановочные и проблемные моменты, связанные с слабостью и неполнотой развития и деятельности казахстанского рынка производных финансовых инструментов, авторы в своей статье дают предположительные ответы и рекомендации. Излагают свои суждения исходя из сравнительного анализа развития рынков производных финансовых инструментов как в Казахстане, так и в России, и в других странах. Свои предложения по дальнейшему развитию и усилению казахстанского рынка производных финансовых инструментов обосновывают мировым опытом.

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, финансовые, активы и обязательства, казахстанский рынок финансовых инструментов, мировой финансовый рыынок, валютный форвард, валютный фьючерс.

Zhagyparova A.O., Iskakov B.M.

The possibility of development of the Kazakhstan market of derivative financial instruments

In the scientific article the state-of-the-art review of a current state of the Kazakhstan market of derivative financial instruments based on theoretical and practical researches of its compliance to the international standards and activity of this sector in the leading developed countries is offered. The authors in the course of writing of this article investigated activity of National Bank of Kazakhstan which participates in operations with derivative financial instruments for trade activity. At the same time it is focused on the fact that functioning of derivative financial instruments in the basis is organically interconnected with operations on traditional products tools. To derivative financial instruments the fact that at approach of term of their execution it is equally admissible to enable the valid realization of the values which are in a contract basis is characteristic or to give the repayment of obligations is right focused on modern market prices. On many production and problem points connected with weakness and incompleteness of development and activity of the Kazakhstan market of derivative financial instruments the author in the article gives presumable answers and recommendations. The author states the judgments proceeding from the comparative analysis of development of the markets of derivative financial instruments, both in Kazakhstan, and in Russia, and in other countries. Proves the offers on further development and strengthening of the Kazakhstan market of derivative financial instruments by international experience.

Key words: derivative financial instruments , financial assets and liabilities , the Kazakhstan market of financial instruments , the global financial ryynok , currency forward , currency futures.

Жагыпарова А.О., Искаков Б.М.

Туынды қаржы құралдарының қазақстандық нарығында даму мүмкіндіктері

Ғылыми мақалада алдыңғы қатарлы шетел мемлекеттерінің мысалы мен дүниежүзілік стандарттарға сәйкес теориялық және тәжірибелік зерттеулерге негізделген қазақстандық туынды қаржылық құралдар нарығының қазіргі жағдайына талдау ұсынылып отыр. Авторлар берілген мақаланы жазу кезінде сауда қызметі үшін туынды қаржылық құралдармен операцияларға қатысатын ҚР Ұлттық банкі қызметін зерттеді. Сонымен қатар, басты назар туынды қаржылық құралдардың қызмет етуі дәстүрлі өнім-құралдар операцияларымен байланыстылығына аударылды. Туынды қаржылық құралдарға келесілер тән: олардың орындалу уақыты келгенде келісім-шарт негізіндегі құндылықтарды немесе ағымдағы нарықтық бағаға бағытталған міндет-құқықтарын нақты өтеуі қажет. Авторлар Қазақстандағы, Ресейдегі және тағы басқа мемлекеттердегі туынды қаржылық құралдардың дамуын салыстырмалы талдау жасау негізінде өз пікірін білдірді.

Түйін сөздер: туынды қаржы құралдары, қаржы активтері мен міндеттері, қаржы туындыларының қазақстандық нарығы, әлемдік қаржы нарығы, валюталық форвард, валюталық фьючерс.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 657.422.4

***Жагыпарова А.О., Искаков Б.М.**

Университет «Тұран-Астана»,
Республика Казахстан, г. Астана
*E-mail: Zhagyparova_Aida@mail.ru

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Рынок производных финансовых инструментов в Республике Казахстан до сих пор еще находится на стадии становления и медленного развития, характеризуемой появлением первых продуктов, таких как форварды, свопы, опционы доллар/тенге и т.д., при низкой ликвидности и отсутствии активных участников рынка.

В процессе своей деятельности Национальный банк РК участвует в операциях с производными финансовыми инструментами для торговой деятельности. Как известно, производные финансовые инструменты основываются на фундаментальных финансовых отношениях (кредите, займе, акции и т.п.), дополняют и развивают их. Функционирование производных финансовых инструментов в своей основе органично взаимосвязано с операциями по традиционным продуктам-инструментам. Производным финансовым инструментам характерно то, что при наступлении срока их исполнения в равной мере допустимо осуществить действительную реализацию ценностей, находящихся в основе договора либо привести погашение обязательств-прав, ориентированное на современные рыночные цены. Рациональность современных решений выражается и в том, что участникам операций не требуется выступать в двойной роли: или как деятель на реальном (кассовом, наличном) рынке, или как деятель на срочном рынке [1, с. 41].

В конце 2010 года Казахстанская фондовая биржа впервые запустила торги деривативами – фьючерсом на курс доллара США к тенге и на индекс акций самой биржи. В условиях дефицита классического инструментария – акций и облигаций – производные инструменты были призваны поддержать текущие потребности инвесторов во вложениях. Производный инструмент «упаковывает» в себя некий базовый актив – ценную бумагу, товар, валюту – и в зависимости от движения цены базового актива инвестор может строить инвестиционные и спекулятивные стратегии, извлекая дополнительный доход.

Время показало, что казахстанские инвесторы не воспользовались новым выгодным предложением. В 2011 году объем сделок по фьючерсам на курс доллара США к тенге составил всего 20 млн. долларов. По фьючерсам на индекс KASE в 2012 году сделок не было вовсе [2, с. 544].

Характерно для современного состояния казахстанского рынка финансовых деривативов их отсутствие в требованиях к региональным и местным органам управления, а в таких статьях, как требования к небанковским финансовым организациям, требования к государственным нефинансовым организациям, требования к негосударственным нефинансовым организациям финансовые деривативы имеют совсем незначительный удельный вес – порядка 0,06–0,07%.

Основные проблемы развития рынка производных финансовых инструментов были выявлены в последние годы, к ним относятся:

– препятствия законодательного, юридического характера;

– отсутствие регламентации должного внимания к данной проблеме со стороны регуляторов;

– проблемы налоговые (в частности на невозможность сальдировать доходы и расходы при проведении деривативных операций, например по опционам, и искажение налогооблагаемой базы, сопряженное с проведением многих сделок);

– проблемы отражения операций в бухгалтерском учете.

Без решения этих ключевых проблем с помощью государства дальнейшее развитие профессионального и ликвидного рынка производных финансовых инструментов невозможно. Препятствия в виде отсутствия торговых площадок, технологий, правил, стандартов и терминологии носят существенно менее критический характер, чем вышеназванные проблемы, и, в общем-то, преодолимы в ближайшие годы, так как их устранение зависит только от самого профессионального сообщества.

Главная проблема столь слабых результатов деятельности рынка производных финансовых инструментов – это регуляторные препоны, которые были сразу же созданы. Существующая нормативная база по срочному рынку более приемлема для активно работающего спот- и срочного рынков, нежели для рынка в начальной стадии развития, когда для повышения к нему интереса следует, по логике, напротив, «смягчить» условия входа и деятельности.

На отсутствие ликвидности накладывается ряд технических моментов. В первую очередь, не работает институт маркетмейкеров. Поскольку задача маркетмейкера – поддерживать ликвидность рынка за счет выставления двусторонних котировок на покупку и продажу, у него должна быть возможность для хеджирования собственных рисков и перекрытия открытых позиций. В противном случае брокеру будет тяжело управлять этим инструментом. Он должен стать либо крупным банком с огромным объемом ликвидности, чтобы откупать с рынка все продаваемые ему объемы, либо выставлять цены, которые не будут интересны рынку. На сегодняшний день брокеры, желающие стать маркетмейкерами по фьючерсам, должны самостоятельно искать варианты хеджирования собственных рисков, а поскольку вариантов практически нет, то и желающих нести такую ношу тоже.

На текущий момент на фондовом рынке отсутствует возможность осуществления «коротких» продаж, что порождает высокие риски для потенциальных маркетмейкеров ввиду невозможности использования спот-рынка для хеджирования позиций по котировкам спроса на рынке производных финансовых инструментов [3, с.23].

Другой важной причиной, почему отсутствуют обороты по фьючерсу на индекс KASE, является слабая ликвидность по базовому активу – акциям, входящим в список данного индекса. На сегодняшний день индекс включает в себя лишь 7 акций (именно столько бумаг являются на данный момент по-настоящему ликвидными и могут входить в индекс). Это – акции трех крупных банков (БЦК, Народного банка Казахстана, Казкоммерцбанка), трех сырьевых компаний, а также национального оператора связи Казахтелекома. Для сравнения, российский индекс ММВБ состоит из 30 наиболее ликвидных акций крупнейших российских эмитентов, а индекс Варшавской фондовой биржи включает в себя 20 крупнейших по капитализации компаний Польши из различных секторов экономики.

Слабая количественная и отраслевая диверсификация индекса KASE делают движения индекса полностью зависимыми от ситуации на банковском и сырьевом рынках, то есть вполне прогнозируемыми. К тому же слабая репрезентативность индекса приводит к тому, что индекс можно шатнуть одной крупной сделкой, утверждают участники рынка. Отсутствие нормального базового рынка ведет к перекосам на бумажном рынке, проще говоря, к казино. Если в день по акциям проходят две-три договорные сделки, невозможно получить нормальную расчетную цену фьючерса.

Что касается новых срочных инструментов (деривативов) казахстанского рынка конверсионных операций, которые могут быть востребованы

рынком в ближайшие годы, приоритетными финансовыми инструментами надо считать, по нашему мнению:

– валютные форварды (FX outrights), торгуемые на внутреннем рынке;

– валютные опционы – FX (Curency) Options;

– расчетные форварды (NDS) для юридических лиц – клиентов;

– валютный дилинг между форвардными датами – Forward/Forward swaps (spread);

– кросс – валютные свопы (Cross currency swaps).

Финансовые инструменты срочного денежного рынка (процентные деривативы), являясь более сложными по своей природе и способам обращения, даже на мировых рынках относятся к разряду сложных инструментов финансового инжиниринга, позволяя банкам и корпорациям страховать проценты риска. Интересен опыт с данными инструментами на глобальных рынках. По данным Банка международных расчетов, средний дневной оборот процентными деривативами в 2014 г. составлял в мире свыше 5 трлн. дол. США (таблица 1).

Таблица 1 – Средний дневной оборот рынка процентных деривативов в мире (2014 год)

Инструмент	Дневной оборот, млрд. дол.	Доля в процентах
Внебиржевые инструменты,	1025	18,5
Из них:		
Сделки FRA	233	4,2
Процентные свопы	621	11,2
Процентные опционы	171	3,1
Биржевые инструменты (процентные фьючерсы и опционы)	4521	81,5
Всего	5546	100
Примечание – Составлено авторами на основе данных НБ РК.		

Подавляющее большинство сделок межбанковского кредитования заключается на условиях однодневных кредитов, среди которых наиболее распространенным является, конечно, кредит типа «овернайт». На казахстанском рынке можно встретить сделки на месяц и даже 3 месяца, но практически отсутствуют сделки на срок свыше полугода. Это еще раз подчеркивает краткосрочный характер казахстанского денежного рынка, вызванный, с одной стороны, достаточно короткими пассивами банков, а с другой стороны, ощущаемыми кредитными рисками банков – заемщиков (таблица 2).

Таблица 2 – Сроки (maturity) срочных сделок (деривативов) с процентными инструментами, заключаемых казахстанскими банками

Сроки	Доля в процентах
Менее 7 дней	13,1
7 дней – 1 месяц	9,4
1–3 месяцев	10,6
3–6 месяцев	3,1
6–12 месяцев	14,4
Более 12 месяцев	49,4
Итого	100
Примечание – Составлено авторами на основе данных НБ РК.	

Следует признать, что аналогичную ситуацию можно встретить и на глобальных денежных рынках (например, на Лондонском рынке), когда значительную долю оборота занимают краткосрочные сделки (на срок до 3 месяцев).

Сроки (процентные периоды), которые фигурируют в этих инструментах, распределены по различным периодам весьма неравномерно. Большинство сделок (почти 64%) заключается со сроками свыше полугода, что вполне естественно, когда говорят о страховании процентных рисков по инструментам, имеющим достаточно длинные сроки до погашения (такие, как синдицированные кредиты, выпуски долговых ценных бумаг и другие) [4, с. 8].

Цели, которыми руководствуются или могут потенциально руководствоваться в будущем казахстанские банки при принятии решений о заключении сделок с процентными деривативами, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Цели, которыми руководствуются казахстанские банки при принятии решений о заключении сделок с процентными деривативами

Цели	Доля в процентах
Хеджирование процентных рисков (закрытие позиций в других инструментах)	36,9
Получение прибыли (трейдинг или спекуляции)	28,9
Регулирование ликвидности банка	24,2
Другие (выполнение заявок клиентов)	10,0
Итого	100
Примечание – Составлено авторами	

Хеджирование процентного риска заняло первое место в списке целеполагания при заключении сделок, что абсолютно естественно.

Анализ вопроса о трансграничных сделках с процентными деривативами позволяет сделать следующие выводы: во-первых, только пятая часть казахстанских банков работает с нерезидентами, во-вторых, большая часть сделок заключается с ними в иностранной валюте (долларах США) [4, с. 10].

Что касается фьючерсов на курс доллара США к тенге, то основной причиной слабого оборота является достаточно развитый внебиржевой рынок производных финансовых инструментов по паре доллар США к тенге, объясняют специалисты Казахстанской фондовой биржи. В дополнение можно отметить низкий спекулятивный интерес банковских организаций к национальной валюте ввиду стабильности ее курса.

Это происходит несмотря на то, что срочный рынок, как минимум, предоставляет инструменты хеджирования валютных рисков экспортерам и импортерам и снижает спекулятивные риски спекулянтам базового актива. А как максимум, на различных спекулятивных стратегиях и арбитраже фьючерсами можно заработать. Однако казахстанские экспортеры и импортеры либо не пользуются возможностями срочного рынка, либо страхуют свои риски на более ликвидных площадках, что хотя экономически и оправданно, но не способствует развитию собственного рынка. Слаборазвитая спекулятивная составляющая – итог того, что институциональных инвесторов за нее не поощряют, а остальные инвесторы погоды на этом рынке не делают.

Со своей стороны брокерские компании как торговые посредники считают, что производные инструменты на валюту не будут работать до тех пор, пока не будет выстроен конкурентный валютный рынок. Идея фьючерса на валюту должна работать при условии наличия базового рынка: должны быть рыночные условия купли-продажи валюты и доступ к рынку должны иметь все желающие. Источником валюты у нас являются экспортеры. Согласно законодательству они продают валютную выручку Национальному банку РК. При этом обслуживающий их банк дает им свой внутренний курс, а на бирже продает валюту дороже. Как следствие, импортеры покупают у банка валюту по завышенной стоимости.

Несмотря на имеющиеся проблемы, участники рынка позитивно оценивают перспективы дальнейшего развития рынка финансовых производных, в первую очередь за счет инициатив, которые продвигает сам рынок. В частности, брокеры неоднократно обращались к регулятору для получения официального разрешения проведения «коротких продаж» и намерены и дальше лоббировать решение этого вопроса в свою пользу.

Кроме того, в последующем Казахстанская фондовая биржа планирует запустить ряд новых инструментов: фьючерсы на отдельные акции индекса KASE, а также на дополнительные валютные пары, такие как евро/каз.тенге, евро/америк.доллар и росс.рубль/каз.тенге, но только при наличии маркетмейкеров. Для стимулирования интереса со стороны участников рынка биржа запланировала маркетинговые мероприятия по развитию отечественного рынка акций и деривативов, а именно работы по привлечению маркетмейкеров на условиях узких спредов, проведение обучающих семинаров и стимулирующих конкурсов для участников торгов и их клиентов, рекламные компании.

Анализ современного состояния рынка финансовых деривативов в Казахстане позволяет резюмировать главные выводы о текущем состоянии рынка финансовых деривативов, который является составной частью рынка производных финансовых инструментов:

На сегодняшний день срочный валютный рынок достаточно незрелый, доля срочных сделок по сравнению с кассовыми сделками существенно меньше, чем на развитых международных рынках, что свидетельствует о сравнительно низком использовании этого инструмента.

В структуре операций преобладают обычные форвардные сделки, FX outright (первое место) и сделки своп (второе место), что также отличается от мировой практики. По данным Банка международных расчетов за 2013 г., доля FX Swaps более чем в 4 раза превышает Forward Outrights.

Развитию рынка мешают сохраняющиеся проблемы законодательного характера (правовая неурегулированность срочных сделок), налоговые и бухгалтерские препятствия, проблемы информационного и квалификационного характера.

Тем не менее, рынок деривативов быстро растет, увеличивается клиентский спрос внутри страны и за рубежом (в том числе по причине роста волатильности курса тенге к отдельным валютам).

Развитию рынка производных финансовых инструментов в Казахстане, прежде всего, мешает отсутствие экономической основы, т.е. отсутствие объективного экономического интереса у субъектов казахстанской экономики. Наиболее активными участниками срочного рынка в настоящий момент являются спекулянты, а ведь основой срочного рынка должны быть операции по хеджированию рисков.

В Казахстане совершенно не развиты финансовые институты, традиционно являющиеся опорой срочного рынка в других странах, – страховые компании, различного вида фонды и т.д. Культура страхования рисков у казахстанских фирм практически отсутствует. Однако не менее существенные причины недостаточного развития срочного рынка лежат в области несовершенства законодательства и регулирования.

Казахстанское налоговое законодательство до сих пор не имеет четкой концепции налогообложения производных финансовых инструментов. Действующие нормы законодательства устанавливают порядок налогообложения отдельных видов финансовых инструментов – фьючерсов, опционов и форвардных контрактов, но более сложные финансовые операции остаются не востребованными, так как специальные правила налогообложения для них не установлены. В их отсутствие казахстанские налоговые органы применяют общие правила налогового законодательства, не учитывающие специфику данных операций [5, с.48].

Первичный рынок является наиболее интересным, слабо регулируемым и быстроразвивающимся сектором финансового рынка. Инструменты, используемые на первичном рынке, кроме участия в операциях, преумножающих капитал, призваны увеличивать скорость оборота финансовых вложений, страховать ответственность и риски участников. Таких целей очень трудно достичь при больших сроках банковских расчетов, жестком контроле со стороны государства над операциями участников, высоком налоговом бремени (когда налогом облагается каждая сделка), значительных трудностях (из-за длительности сроков) привлечения к ответственности участников рынка. До кардинального изменения экономической и политической ситуации в нашей стране срочный рынок не имеет больших перспектив развития.

Нестабильность ситуации на мировых финансовых рынках оказала свое влияние на развитие казахстанского фондового рынка и рынка производных финансовых инструментов. Ин-

весторами были переоценены основные факторы уязвимости Казахстана, в частности: уровень внешнего долга страны, сопоставимый по размеру с ВВП; высокая доля банков в структуре внешнего долга, а также доля обязательств перед нерезидентами в совокупных обязательствах банков; расширение дефицита баланса счета текущих операций; высокая потенциальная нагрузка на золотовалютные резервы Национального Банка в случае возникновения дисбаланса между спросом и предложением иностранной валюты на внутреннем валютном рынке в условиях сокращения притока капитала.

Несмотря на указанные выше проблемы, именно сейчас наступил оптимальный момент для выхода отечественных компаний на фондовый рынок, учитывая возникшие сложности с банковским кредитованием и благоприятный режим, создаваемый государством в рамках реализации антикризисной программы.

В настоящее время рынок производных финансовых инструментов является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов финансового рынка в мире.

Мощный импульс развитию валютного и фондового международных рынков дали такие факторы, как переход к плавающим валютным курсам, ослабление государственного регулирования в финансовой сфере, продолжающийся быстрый рост международной торговли товарами и услугами, достижение нового уровня в компьютерной и телекоммуникационной технологии и другие процессы. Инвестиционные операции стали действительно международными, а зарубежное инвестирование связано с повышенными рисками – риском изменения курса валюты, риском роста или падения процентных ставок по вкладам, риском колебания курсов акций и т.п., следовательно, возникла потребность в развитии рынка производных финансовых инструментов, который бы обеспечивал страхование этих рисков.

Многообразие форм операций с производными финансовыми инструментами, постоянное совершенствование практики биржевой и внебиржевой торговли создают основу для эффективного функционирования рыночного механизма, сбалансирования рынка, снижения затрат на приобретение и реализацию продукции. Даже в условиях заметных колебаний рыночных цен операции с производными финансовыми инструментами позволяют фирмам планировать свои издержки и прибыль на достаточно большие периоды, разрабатывать стратегию развития компаний с регулируемым риском, гибко сочетать различные формы инвестиций, снижать свои расходы на финансирование торговых операций.

При нормальном уровне развития финансовой системы страны объем рынков производных инструментов значительно превышает объем рынков базовых активов. В Казахстане ситуация диаметрально противоположная – рынок производных финансовых инструментов находится в зачаточном состоянии. Среди причин недостаточного развития данного рынка обычно называют как недостаточное разнообразие ликвидных финансовых инструментов и отсутствие достаточного количества кредитоспособных участников финансового рынка, так и наличие нерыночных ограничений, таких как жесткий валютный контроль и негибкая налоговая система.

Литература

1 Забулонов А. Производные финансовые инструменты: теоретический подход с учетом реалий рынка // Вопросы экономики. – 2013 – №8 – С. 41-55.

2 Сафонова Т.Ф. Биржевая торговля производными финансовыми инструментами. – М.: Дело, 2000. – 544 с.

3 Вилкова, Т.Б. Роль производных инструментов на мировых финансовых рынках // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2012. – № 10. – С.23 – 30.

4 Рудько-Силиванов В.В. Коммерческие банки на рынке производных финансовых инструментов // Деньги и кредит. – 2004. – №7. – С. 8-10.

5 Селивановский А.П., Азимова Л.Н. Вопросы формирования законодательства о производных финансовых инструментах // Рынок ценных бумаг. – 2013. – №19. – С. 48-56.

References

1 Zabulonov A. Proizvodnye finansovye instrumenty: teoreticheskij podhod s uchetom realij rynka // Voprosy jekonomiki. – 2013 – №8 – S. 41-55.

2 Safonova T.F. Birzhevaja torgovlja proizvodnymi finansovymi instrumentami. – M.: Delo, 2000. – 544 s.

3 Vilkova, T.B. Rol' proizvodnyh instrumentov na mirovyh finansovyh rynkah // Finansovyj vestnik: finansy, nalogi, strahovanie, buhgalterskij uchet. – 2012. – № 10. – S.23 – 30.
4 Rud'ko-Silivanov V.V. Kommercheskie banki na rynke proizvodnyh finansovyh instrumentov // Den'gi i kredit. – 2004. – №7. – S. 8-10.
5 Selivanovskij A.P., Azimova L.N. Voprosy formirovanija zakonodatel'stva o proizvodnyh finansovyh instrumentah // Rynok cennyh bumag. – 2013. – №19. – S. 48-56.

Каргабаева С.Т.,
Жаксыбаева А.А.

Методы влияния на управление рисками в сельском хозяйстве

Риск и неопределенность всегда присутствуют в аграрном производстве. Любое действие фермера несет в себе возможность неудач, потерь, является рискованным. Поэтому, чтобы минимизировать возможные потери, необходимо управлять риском. Для того чтобы фермерство успешно функционировало, необходимо определить состав основных рисков, которые могут возникнуть в процессе производства и реализации продукции, по возможности точно установить их величину и вероятность возникновения, обосновать систему мер по защите от рисков.

Выделенные нами специфические особенности аграрного риска имеют объективную природу. Однако, помимо них, действует множество субъективных факторов, которые могут оказывать негативное влияние на эффективность труда в аграрном секторе. К ним относятся уровень профессиональной подготовки фермеров, способность адаптироваться к агрессивной экономической среде, умение не просто «выживать» в условиях трансформации и реформирования АПК, но и находить свою «экономическую нишу», в рамках которой можно раскрыть весь имеющийся потенциал фермерства.

Ключевые слова: риск, аграрный риск, управление рисками, страхование рисков.

Kargabayeva S.T.,
Jaksibayeva A.A.

Methods impact on risk management in agriculture

Risk and uncertainty are always present in the agricultural industry. Any action of the farmer brings the possibility of failure, loss, is risky. Therefore, to minimize the losses, you need to manage risk. To successfully operated farming, it is necessary to determine the composition of the main risks that may arise in the process of production and sales, as precisely as possible to establish their value and the probability of occurrence, justified by a system of risk protection measures.

Dedicated contact the specific features of the agricultural risks have objective nature. However, apart from these, are a variety of subjective factors that may have a negative impact on the efficiency of labor in the agricultural sector. These include the level of training of farmers, the ability to adapt to hostile economic environment, the ability to not just “survive” in the conditions of transformation and reform of agribusiness, but also to find their “economic niche” in which you can unleash the full potential of existing farming.

Key words: risk, agricultural risks, risk management, risk insurance.

Қаргабаева С.Т.,
Жақсыбаева А.А.

Ауыл шаруашылығында тәуекелділіктерді басқаруға әсер ететін әдістер

Аграрлық өндірісте тәуекелділік және белгісіздік әрқашан орын алады. Фермердің кез келген іс-әрекеті сәтсіздікке, шығындарға әкелуі мүмкін және ол тәуекелді болып табылады. Сондықтан мүмкін шығындарды барынша төмендету үшін тәуекелділікті басқару қажет. Фермерлік табысты қызмет ету үшін өнімді өндіру үрдісінде және жүзеге асырғанда пайда болуы мүмкін тәуекелділіктердің негізгі құрамын анықтау қажет, мүмкіндігінше олардың мөлшерін және пайда болу тәуекелділігін нақты белгілеу, тәуекелділіктерден қорғау бойынша шаралар жүйесін дәлелдеу.

Бізбен белгіленген аграрлық тәуекелділіктердің арнайы ерекшеліктері объективті табиғатқа ие. Бірақ олардан басқа, көптеген субъективті факторларда іс-әрекет етеді, олар аграрлық секторында еңбектің тиімділігіне теріс әсерін тигізуі мүмкін. Оларға жататындар: фермерлердің кәсіби дайындық деңгейі, басқыншылық экономикалық ортаға бейімделу қабілеті, АӨК транформациялау және қайта құру шарттарында тек қана «аман қалу» ғана емес, өзінің «экономикалық тауашасын» табу, соның шеңберінде барлық фермерлік әлеуетін ашу мүмкіндігі болады.

Түйін сөздер: тәуекелділік, аграрлық тәуекелділік, тәуекелділіктерді басқару, тәуекелділіктерді сақтандыру.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 334 (075.8+035)

***[1]Каргабаева С.Т., [2]Жаксыбаева А.А.**

[1]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Международный казахско-турецкий университет имени Х.А. Яссави,
Республика Казахстан, г. Туркестан
*E-mail: k_sauleshka@mail.ru

МЕТОДЫ ВЛИЯНИЯ НА УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

При управлении риском бизнесмен должен руководствоваться следующими общими правилами: не рискуй больше, чем можешь себе позволить; думай о последствиях; не рискуй многим ради малого.

Первое правило управления рисками указывает, какой из рисков требует первоочередного разрешения. Важнейшим критерием при этом является максимально возможный убыток по данному риску, что позволяет бизнесмену принять решение, может ли этот риск быть оставлен на собственном удержании без возможности банкротства. В практической деятельности бизнесмена, в том числе занятого в аграрном хозяйстве, это правило нередко конкретизируется следующим образом: никогда не вкладывай в новое дело больше 10% своего капитала.

Второе правило означает, что при решении вопроса об управлении риском обычно более важным для бизнесмена является вопрос о размере возможного риска, а не его вероятности. При небольшом размере убытка и невысокой его вероятности лучший способ разрешения риска − его удержание. Страхование, наоборот, уместно в том случае, если вероятность страхового события мала, а возможный убыток достаточно велик.

Третье правило касается рисков, которые могут быть «переданы». Оно определяет соотношение между страховой премией и страховой суммой. При этом имеется в виду, что, во-первых, риск не может быть удержан, если размер убытка относительно велик по сравнению с сэкономленной премией, и, во-вторых, если страховая премия необоснованно высока по отношению к страховому покрытию (страхование обходится дорого).

Для того чтобы фермерство успешно функционировало, необходимо определить состав основных рисков, которые могут возникнуть в процессе производства и реализации продукции, по возможности точно установить их величину и вероятность возникновения, обосновать систему мер по защите от рисков.

В связи с тем, что аграрное производство в решающей степени зависит от погодных и климатических условий, в первую очередь, нужно установить риски, связанные с этими условиями. По опыту прошлых лет характерны потери урожая в результате засухи в период вегетации или, наоборот, обиль-

ных дождей в период уборки урожая. На основе экспертной оценки можно сделать вывод, что вероятность возникновения этих рисков в условиях фермерской организации составляет 20−25%, а уровень потерь – 20−30%. Основная мера защиты – страхование посевов.

Часто риски возникают вследствие поломок сельскохозяйственной техники, что приводит к несвоевременному посеву и уборке урожая. Вероятность возникновения данного риска оценивается в 10−15%, а уровень возможных потерь – до 15%. Основными мерами защиты от риска этого типа являются выделение финансовых ресурсов на обновление машинного парка и проведение своевременного ремонта техники.

Типичным является также риск несвоевременного вывоза животноводческой продукции (прежде всего молока) заготовителями. Вероятность возникновения данного риска оценивается в 10−15%, а возможные потери – в 20−25%. Чтобы застраховать себя, необходимо иметь достаточные емкости для охлаждения и хранения молока.

Риск нередко связан с неплатежеспособностью покупателя. Потери от несвоевременности платежей покупателей усугубляются инфляционными процессами. Например, 100 млн. тенге. гораздо больше значат сейчас, чем 3−4 мес. спустя. Вероятность возникновения данного риска оценивается в 25−30%, а возможные потери – в 20−25%.

По своим характеристикам агропромышленные риски можно вполне отнести к категории рисков, которые представляют собой опасность нанесения ущерба аграрному предприятию (или хозяйству фермера) вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Под нормальным производственным процессом можно понимать производственный процесс, протекающий при таких погодных условиях, когда сельскохозяйственное предприятие получает урожай не ниже средних значений для данной природно-климатической зоны. Основными признаками аграрного риска являются, во-первых, его отраслевая принадлежность и, во-вторых, конкретизация объекта, на который этот риск направлен – на производство.

Для сравнения мы приведем определение промышленных рисков: «Под промышленными рисками понимают опасность нанесения ущерба предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Кроме того, к ним относят опасность повреждения или утери производственного оборудования и транспорта, разрушение зданий и сооружений в результате воздействия таких внешних факторов, как силы природы и злоумышленные действия». Сравнение определений промышленного и аграрного рисков позволяет выявить в них аналогии, которые, в свою очередь, приводят к следующему выводу.

Промышленный и аграрный риски могут быть объединены в один крупный класс (или вид) рисков – производственный. И тот и другой риски связаны с ущербами производству, которые вызываются различными видами опасных событий. При этом нарушается нормальный производственный процесс [1].

Особенности аграрного риска определяются спецификой производства в отрасли. Если для промышленности наиболее серьезными нарушениями производственного процесса являются отказы машин и оборудования, аварийные ситуации, то для аграрного производства такими нарушениями являются изменения в процессах органогенеза (роста и развития растений) в растениеводстве, которые приводят к повреждению и гибели сельхозкультур. В животноводстве нарушение производственных процессов приводет к болезням и гибели животных.

Опасные изменения производственного процесса в промышленности и в аграрном хозяйстве, помимо разных источников рисковых событий, имеют и общий. В качестве него выступают неблагоприятные погодные условия. Однако для промышленных предприятий они представлены, как правило, такими стихийными бедствиями, как землетрясение, оползни, ураганы, смерчи, извержение вулкана. Для аграрного хозяйства они также опасны, но в отличие от промышленности здесь также имеет значение сочетание не особо опасных погодных факторов, которые могут в значительной степени снизить полезный производственный эффект и недополучение прибыли.

Еще одна важная специфическая характеристика АПК в том, что и животные, и сельскохозяйственные посевы относятся к живой природе, поэтому если рассматривать сельскохозяйственный риск с позиции страхования, именно на этом основании следует выделять его среди прочих видов риска.

Включение сельскохозяйственных рисков в классификационную систему рисков позволяет решить следующие задачи. Во-первых, распространить на него общие принципы управления риском. Во-вторых, обогатить новыми элементами уже известные методы воздейст-

вия на риски, следовательно, сделать их более разнообразными.

Общая схема процесса управления риском представлена на рис. 1.

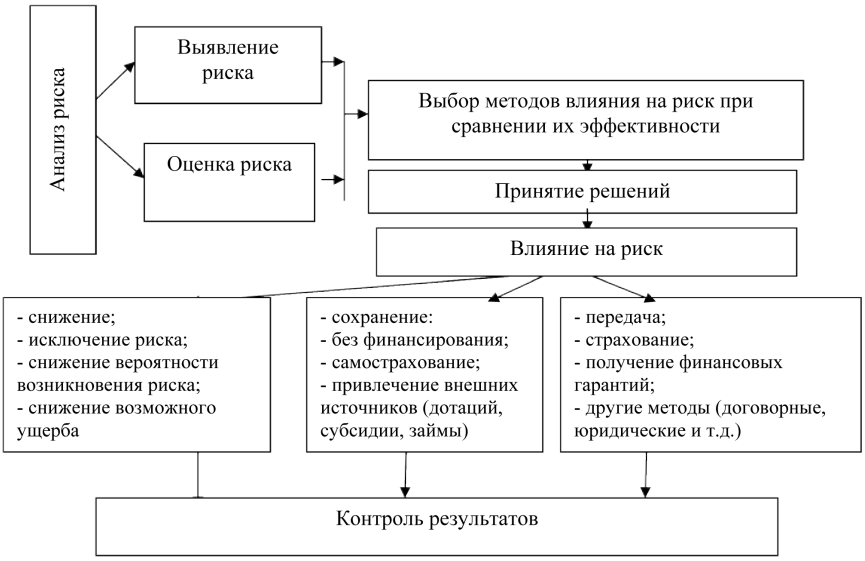


Рисунок 1 – Общая схема управления риском и методов влияния на него

На схеме влияние на риск включает три группы методов: снижение, сохранение и передачу риска. Каждый из этих методов применим к аграрному риску. Метод снижения риска позволяет уменьшить либо вероятность неблагоприятных событий, либо размеры возможного ущерба. Уменьшение размеров возможного ущерба для АПК имеет решающее значение, поскольку совсем исключить влияние неблагоприятных погодных условий невозможно. Для АПК снижение риска достигается биологическими способами защиты, которые предполагают выведение сельхозкультур, устойчивых к засухам, заморозкам и т.п. Селекция позволяет создавать такие сорта и виды растений, которые поздно зацветают, что позволяет уходить от поздних весенних заморозков. Кроме того, снижение риска достигается специальными агротехнологическими приемами, которые рассчитаны на определенный вид погоды: орошение, боронование, снегозадержание. К этим же методам относится борьба с сорняками, грызунами и вредителями растений.

Все перечисленные способы снижения риска фермера, включая стадии его выявления и оценки, осуществляются в настоящее время научно-исследовательскими институтами в аграрном секторе. Эти научные подразделения всегда способны дать заключения, исходя из результатов наблюдения за погодой, имеющихся селекционных ресурсов и т.д., каким образом планировать производственный процесс в растениеводстве. Вместе с тем рекомендации институтов для конкретного фермерского предприятия могут оказаться неприемлемыми, поскольку для своей реализации они требуют, во-первых, специальных знаний по агрономии, а во-вторых, финансовых ресурсов и специализированных видов техники. Снизить сельскохозяйственный риск в соответствии с рекомендациями может только устойчиво развивающееся прибыльное сельское предприятие. В противном случае в качестве метода воздействия на риск выбирается метод сохранения риска. Выбор этого метода для многих аграрных предприятий и сельских товаропроизводителей остается вынужденным методом. Чаше всего на этом пути происходит отказ от всех действий, направленных на компенсацию ущерба (на схеме блок «Без финансирования»). В тоже время, помимо этого выбора, существует еще самострахование и привлечение внешних источников для компенсации ущерба.

Под самострахованием обычно понимают создание специальных резервных фондов, которые впоследствии используются для компенсации потерь. При создании резервных фондов никогда не происходит раскладки ущерба между участниками созданных резервов, пос-

кольку эти резервы создаются лишь для одного предприятия и за счет его собственных отчислений. Поэтому общих признаков эти категории не имеют. Для растениеводческих отраслей необходимы резервы семян, сельхозтехники и запасных частей, ГСМ, финансовых ресурсов. Для животноводства требуется создавать резерв кормов, ремонтного молодняка и т.д. Специфика резервных фондов в фермерском хозяйстве во многом определяется особенностями кругооборота производственных фондов этой отрасли, прежде всего большой длительностью времени производства. Большая часть резервов создается не за счет собственных средств сельскохозяйственных предприятий, а дотируется (или субсидируется) из государственного бюджета.

К этому же способу сохранения риска относится и третий метод группы сохранения риска – привлечение внешних источников. Под привлечением внешних источников мы понимаем источники, не связанные с хозяйственной деятельностью аграрного предприятия.

Рисунок 2 – Схема взаимосвязи подвидов аграрного страхования

Среди методов воздействия на аграрный риск, которые относятся к группе «Передача», самым существенным способом является страхование. На рис. 2 представлена схема страхования различных видов сельскохозяйственных рисков, которую очень часто называют «сельскохозяйственным страхованием».

Страхование урожая, животных, затрат на пересев и подсев погибших посевов более 70 лет бытовало в нашей стране в обязательной форме. Однако стабильность использования термина, на наш взгляд, в большой степени определяется еще и тем, что влияние на фермерские риски всегда (в том числе и в настоящее время) требовало государственного участия. Введение обязательного страхования – один из методов государственного регулирования страхового и аграрного процессов. Кроме того, на устойчивость данного термина влияет чисто методологический аспект. Риск в АПК – это комплексный риск отдельной отрасли экономики. Поэтому выделение его в отдельный класс идет по такому же принципу, как выделение морского, медицинского, транспортного страхования. Отсутствие в терминологических словарях его общих характеристик есть следствие бессистемного исследования сельскохозяйственных рисков, в том числе на межотраслевом уровне.

Воздействие на риск методом его страхования означает, что другие методы не в полной мере компенсируют возможные ущербы и убытки от различных опасностей. Опасности неблагоприятных погодных условий не удается избежать, следовательно, доход, получаемый фермером, даже при условии, что будут реализованы все возможные способы снижения риска, все-таки будет зависеть от погоды. Эта зависимость органически присуща сельскохозяйственному производству.

На рис. 2 комплексность страховых операций представлена двумя подотраслями имущественного страхования: страхованием конкретного имущества и страхованием риска фермера. Каждая из этих подотраслей включает в себя несколько видов и подвидов страхования. В настоящее время государственная поддержка осуществляется лишь при страховании будущего урожая, т.е. тогда, когда объектом страховой защиты выступает риск фермера, в зависимости от колебания урожайности. Иные подвиды реализуются в добровольной форме без привлечения государственных субсидий.

Проведенное нами исследование показывает, что риск фермера обладает несколькими специфическими особенностями, которые выделяют его из других групп страхового риска. Такими особенностями являются: катастрофичное распределение риска во времени и его кумулятивный характер. По международной классификации организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) катастрофические риски подразделяются на эндемические (местные) риски (которые происходят под воздействием метеорологических факторов и условий) и риски, которые происходят под воздействием качества земли (например, эрозия почв). Особую группу в этой международной классификации составляют риски, которые связаны с преобразующей деятельностью человека в процессе присвоения материальных благ. Они имеют внутреннюю группировку на политические и военные [2].

Приведенная классификация никак не включает в себя риски фермера. В значительной мере это происходит потому, что сам риск в ней отождествляется только со страховой опасностью. В качестве таких опасностей обычно выступают стихийные бедствия. Стихийное бедствие имеет несколько признаков, которые отличают его от других страховых опасностей. Этими признаками являются: наличие очага катастрофы; эффект его вредоносного воздействия на окружающую природу и людей; уязвимость, т.е. неспособность населения со всеми общественными структурами в достаточной степени противостоять данному вредоносному воздействию.

При этом считается, что страховая опасность неизбежно вызовет ущерб. Однако для аграрных рисков не всегда страховая опасность сопровождается ущербом. В то же время существует большое количество модификаций природных процессов, которые по своим характеристикам не могут быть отнесены к стихийным бедствиям, тем не менее, их воздействие на посевы сопровождается ущербами в виде гибели последних или снижения урожайности сельхозкультур [3]. Таким образом, катастрофичность аграрных рисков одновременно связана с природными опасностями в виде стихийных бедствий и природными опасностями в виде отклонений от нормальных природных условий, которые вызывают губительные отклонения в фазах органогенеза растений. Например, заморозки не означают стихийного бедствия, однако их наступление при отсутствии надежного снегового покрова может привести к широкомасштабной гибели посевов озимых культур.

Графическое изображение катастрофических рисков представлено на рис. 3.

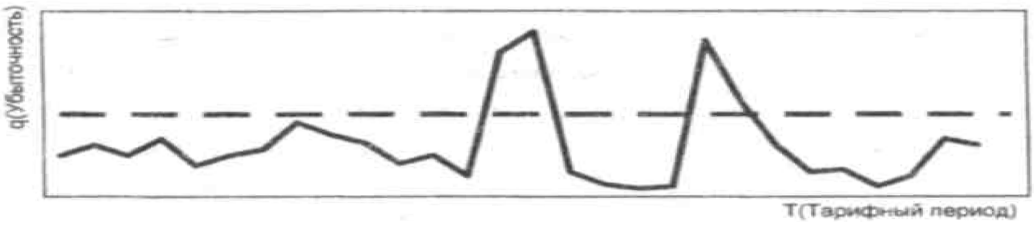


Рисунок 3 – Катастрофический риск

Само название «катастрофический» указывает на то, что пики колебания убыточности зависят от страховых опасностей, имеющих неодолимую силу. К такого рода опасностям в аграрном страховании относятся засухи, наводнения и другие стихийные бедствия, которые негативно влияют на уровень валового сбора урожая. Однако, помимо них, катастрофичность аграрного риска связана с его кумулятивным эффектом. Этот эффект проявляется таким образом, что наступление страховой опасности поражает сразу большое количество застрахованных

объектов. Поэтому на графике пик колебания убыточности может свидетельствовать не только о наступлении страховой опасности, подпадающей под определение неодолимой силы, но и о том, что сразу большое количество застрахованных объектов подверглось ущербу.

Катастрофичность аграрных рисков требует для их страхования необычных условий. Эти условия, как правило, связаны с особыми мерами безопасности страховщика, которые направляются на обеспечение своей финансовой безопасности. Основной мерой в этой части выступает превентивная или предупредительная деятельность. Для объектов страхования предупредительные мероприятия означают привлечение финансовых средств для проведения разного рода работ, предупреждающих (или снижающих) вероятность риска гибели посевов и снижения урожайности.

Выделенные нами специфические особенности аграрного риска имеют объективную природу. Однако, помимо них, действует множество субъективных факторов, которые могут оказывать негативное влияние на эффективность труда в аграрном секторе. К ним относятся уровень профессиональной подготовки фермеров (особенно в области агрономии, экономики и права), способность адаптироваться к агрессивной экономической среде, умение не просто «выживать» в условиях трансформации и реформирования АПК, но и находить свою «экономическую нишу», в рамках которой можно раскрыть весь имеющийся потенциал фермерства. Их совокупность можно отнести к категории субъективных рисковых обстоятельств, которые могут значительно усиливать объективные рисковые характеристики производственных процессов в аграрном секторе. Именно эти субъективные меры плохо поддаются формализации при оценке аграрного риска. Поэтому передача его на страхование может сталкиваться либо с отказом страховщика в продаже необходимого страхового продукта, либо с отказом в выплате страхового возмещения. К субъективным факторам риска в последнее время относят процесс криминализации сельского хозяйства. В этих условиях передача риска на страхование требует точного андеррайтинга, изощрённой экспертизы до заключения договора страхования и после окончания его действия [4].

Характеристика субъективных факторов риска в аграрном хозяйстве не будет полной, если в ее рамках не рассмотреть процесс неравномерного развития фермерских предприятий. Эта неравномерность связана с кризисными явлениями в сельском хозяйстве, поэтому специалисты обычно выделяют три группы предприятий – сильные хозяйства, средние и слабые [5]. Очевидно, что для слабых хозяйств управление риском путем его передачи на страхование является весьма проблематичным. Страховой полис – это платный продукт, и его приобретение связано с отвлечением из текущего оборота необходимых средств, которых и так недостает. Мы считаем, что для слабых хозяйств есть единственное средство защиты от аграрного риска – воспользоваться бесплатным продуктом в виде средств резерва Министерства сельского хозяйства, которые могут быть предоставлены для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий [6].

Для средних и сильных хозяйств оплата страхового полиса не является неразрешимой проблемой. Однако и для них передача риска на страхование сопряжена со сложностями различного рода. Основной из них является то, что имущественное страхование, за исключением страхования ответственности, – это преимущественно добровольное страхование. Поэтому реализация страхования в годы, когда прогнозируется благоприятная погода, становится невыгодной. Предлагаемые различные способы управления риском позволяют выявить их специфические особенности для разных уровней, начиная от первичного производственного звена в аграрном секторе и заканчивая высшими органами государственного управления. Это касается, прежде всего, такой сложной задачи, как безусловный процесс дотирования сельскохозяйственного сектора и, следовательно, поиск финансовых средств для ее решения. Способы государственной поддержки могут быть самыми разнообразными, в том числе и в сфере страхования.

Таким образом, специфическими свойствами сельскохозяйственного риска являются: его катастрофический характер распределения во времени, связь с живыми организмами и не всегда безусловная связь рисковой опасности и наступающего ущерба. Аграрный риск – комплексный риск, который может сопровождаться прямыми и косвенными ущербами.

Литература

1 Бондаренко Л.Н. Страхование в условиях трансформации агропромышленного комплекса. – М: Перемена, 2007. – С. 24.

2 Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы изучения, пути снижения: учеб. пособие. – М: Изд-во «Дело и Сервис», 2007.

3 Страхование и управление риском: Терминологический словарь. – М.: Наука, 2004.

4 Човушян Э.О., Сидоров М.А. Управление риском и устойчивое развитие: учебное пособие для экономических вузов. – М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 1999.

5 Ефимов С.Л. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование. – М.: Церих-ПЭЛ, 2006. – С. 417.

6 Финансово-экономический справочник фермера / под редакцией д.э.н., проф. Темирбековой А.Б. – Алматы: МАБ, 2013. – 260 с.

References

1 Bondarenko L.N. Strahovanie v uslovijah transformacii agropromyshlennogo kompleksa. – M: Peremena, 2007. – S. 24.

2 Granaturov V.M. Jekonomicheskij risk: sushhnost', metody izuchenija, puti snizhenija: ucheb. posobie. – M: Izd-vo «Delo i Servis», 2007.

3 Strahovanie i upravlenie riskom: Terminologicheskij slovar'. – M.: Nauka, 2004.

4 Chovushjan Je.O., Sidorov M.A. Upravlenie riskom i ustojchivoe razvitie: uchebnoe posobie dlja jekonomicheskih vuzov. – M.: Izd-vo RJeA im. G.V. Plehanova, 1999.

5 Efimov S.L. Jenciklopedicheskij slovar'. Jekonomika i strahovanie. – M.: Cerih-PJeL, 2006. – S. 417.

6 Finansovo-jekonomicheskij spravochnik fermera / pod redakciej d.je.n., prof. Temirbekovoj A.B. – Almaty: MAB, 2013. – 260 s.

Альмухамбетова Б.Ж.,
Ерманкулова Р.И.

Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласында шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру жолдары

Бұл мақала экономиканың жеңіл өнеркәсіп саласында шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру мәселелеріне арналған. Жеңіл өнеркәсіп саласы әрбір ел экономикасының дамуында маңызды рөл атқарады, себебі бұл сала бюджеттік қаржылардың маңызды көзі және жоғары экспорттық әлеуетке ие салалардың бірі болып табылады. Қазіргі уақытта жеңіл өнеркәсіп саласын дамыту мақсатында бірқатар шаралар мемлекет тарапынан жүзеге асырылуда. Жалпы экономикадағы және оның ішінде жеңіл өнеркәсіп саласы кәсіпорындарында жүргізіліп отырған экономикалық реформалар шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамыту тұрақты экономикалық дамуға қол жеткізудің стратегиялық ресурсы болып табылатындығын дәлелдейді. Мақалада жеңіл өнеркәсіпте шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті ынталандырудың тиімді тетігін әзірлеу және жүзеге асыру шаралары қарастырылған. Жүргізілген зерттеу нәтижесінде, жеңіл өнеркәсіп саласында шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті ынталандырудың перспективті бағыттары бойынша ұсыныстар берілген.

Түйін сөздер: жеңіл өнеркәсіп, шағын бизнес және жеке кәсіпкерлік, мемлекеттік қолдау, инвестициялық климат, салық салу тәртібі, экспорт және импорт үрдісін ұйымдастыру.

Almukhambetova B.Zh.,
Ermankulova R.I.

Stimulating the development of small business and private entrepreneurship in the light industry of Kazakhstan

The article discusses the stimulating the development small business and private entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan of light industry. Light industry performs an important role in the economy of each country, as is a major source of budgetary funds and has significant export potential. Currently, the government is taking active measures to create conditions for the development of light industry. Economic reforms in the Republic of Kazakhstan as a uhole and in light industry in particular, confirms that the development of small business and private entrepreneurship is a strategic resource, the inner source of sustainable economic development. The authors determined the development and implementation of an effective mechanism to support small business and private entrepreneurship in the light industry. As a result of the study are given a number of recommendations for the development of small business and private entrepreneurship in the light industry.

Key words*:* light industry, small business and private entrepreneurship, state support, investment climate, tax rules, export and import organization.

Альмухамбетова Б.Ж.,
Ерманкулова Р.И.

Стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства в легкой промышленности Казахстана

В статье расматривается стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства в легкой промышленности Республики Казахстан. Легкая промышленность исполняет важную роль в экономике каждой страны, поскольку является серьезным источником бюджетных средств и обладает значительным экспортным потенциалом. В настоящее время государством предпринимаются активные меры по созданию условий для развития легкой промышленности. Экономическая реформа, проводимая в РК в целом и на предприятиях легкой промышленности в частности, подтверждает то, что развитие малого бизнеса и частного предпринимательства является стратегическим ресурсом, внутренним источником устойчивого экономического развития. Авторами определены пути разработки и реализации эффективного механизма по поддержке малого бизнеса и частного предпринимательства в легкой промышленности. По результатам исследования дан ряд рекомендаций по стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства в легкой промышленности.

Ключевые слова: легкая промышленность, малый бизнес и частное предпринимательство, государственная поддержка, инвестиционный климат, правила налогообложения, организация экспорта и импорта.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 658.8(5)

***Альмухамбетова Б.Ж., Ерманкулова Р.И.**

Қ.А. Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті,
Қазақстан Республикасы, Түркістан қ.
*E-mail: botagoz_2077@mail.ru

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЖЕҢІЛ ӨНЕРКӘСІП САЛАСЫНДА ШАҒЫН БИЗНЕС ПЕН ЖЕКЕ КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУДЫ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ

Экономиканы жаңғырту және әртараптандыру жағдайында шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамыту еліміздің алдында тұрған басты міндеттердің бірі болып табылады. Бүгінгі күнде ішкі нарықты сапалы, бәсекеге қабілетті және әртүрлі өнім түрлерімен қанағаттандыру, жаңа жұмыс орындарын құру және халықтың өмір сүру деңгейін арттыруда шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамыту маңызды мәнге ие болып отыр. Экономиканың әрбір секторында жұмыс істейтін шағын кәсіпорындар, әдетте, ірі кәсіпорындарға қарағанда іскерлік және инновациялық белсенділіктің жоғарғы деңгейімен сипатталады. Бұл ұлттық және аумақтық өнеркәсіптік саясатты қалыптастыру және жүзеге асыру кезінде шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлік субъектілерінің экономикалық мүмкіндіктерін қарастыруда өзекті болып табылады, себебі жергілікті ресурстарды пайдаланатын және жергілікті нарықта өз өнімін сататын шағын және жеке кәсіпорындар қазіргі таңда аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуының катализаторы ретінде қызмет етеді.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың 2014 жылғы 11 қарашадағы «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауында шағын және орта бизнесті, сондай-ақ, өңдеу өнеркәсібіндегі жобаларды жүзеге асыруды жеңілдетілген несиелеу жүйесін қолдану қажеттілігі атап көрсетілген болатын [1]. Осыған орай, бүгінгі күнде жеңіл өнеркәсіп саласын дамытуда кәсіпкерлікті қолдаудың рөлі айтарлықтай артып отыр. Жеңіл өнеркәсіпте кәсіпкерлікті дамытудың негізгі мәселелерінің бірі шағын және жеке кәсіпкерлік субъектілері санының өсу қарқынының төмен болуы. Бұл жеңіл өнеркәсіп саласында жұмыс істейтін кәсіпкерлік субъектілері үшін маңызды, олардың дамуы жұмысбастылықты қамтамасыз етуде үлкен әлеуметтік маңызға ие болып табылады.

Жеңіл өнеркәсіпте шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамытудың кешенді жүйесін қалыптастыру өте күрделі және ұзақ үрдіс болып табылады. Оның негізінде қарастырылуы тиіс жағдайларға:

– кәсіпкерлік субъект қызметтерінің айрықша жағдайларын анықтаушы тиісті заңнамалық және нормативтік базаның болуы;

– кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдауды реттеуші нысандар мен әдістер.

Айрықша атап өтетін жайт, жеңіл өнеркәсіпте шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті қолдаудың тиімді тетігін әзірлеу және іске асыру оның мәнін терең талдау және барлық даму кезеңдерінде негізгі үрдістер мен заңдылықтарды айқындау бүгінгі күнде өзекті мәселелердің бірі болып саналады.

Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласы жақсы шикізаттық базаларға ие болып табылады: мақта, жүн, табиғи былғары. Дегенмен, ол экономикадағы ең бір «шешімін таппаған» сала болып есептеледі. Жалпы жеңіл өнеркәсіп көп салалы өндіріс болып саналады. Оның негізгілері – *тоқыма, тігін, мақтамата, былғары, тері илеу* салалары (1-сурет).

1-сурет – Жеңіл өнеркәсіптің құрылымы

Жеңіл өнеркәсіптегі басты сала – *мата тоқу* саласы. Негізінен ауыл шаруашылық өнімдерін пайдалана отырып, ол мақта, жүн, зығыр, жібек маталары мен тоқыма өнімдерін, киіз шығарады. Оларды өсімдік (мақта, зығыр) немесе жануарлар (жүн, жібек) өнімдерінен химиялық талшықтар қоса отырып жасайды [2].

Мақта-мата өнеркәсіптері еліміздің Оңтүстігінде шоғырланған. Барлық мақта тазалау зауыттары (олар 30-дай) Оңтүстік Қазақстан облысында орналасқан.

Жүн өнеркәсібі елімізде мардымсыз дамыған. Жүнді бастапқы өңдеу фабрикалары Оңтүстікте (Таразда және т.б.) және Шығыста (Семейде), ал мата тоқитын фабрикалар Фабричный кентінде (Алматы маңында), Қостанай мен Семейде орналасқан. Ал тоқыма өнеркәсібінде ерекше орынды Алматы алады.

Былғары, аяқ киім және тері өңдеу өнеркәсіптері бір-бірімен тығыз байланысты. Тері өңдеу (табиғи былғары алу) шикізат көзіне, су мен электр қуатына жақын орналасады. Еліміздегі тері өңдеу өнеркәсібінің негізгі орталықтары – Өтеген батыр (Алматы облысы), Петропавл, Рудный зауыттары. Қостанайда, Алматыда, Таразда, Ақтауда аяқ киім фабрикалары жұмыс істейді.

Жеңіл өнеркәсіптін, «кез келген жерде» орналаса беретін саласы – *тігін өнеркәсібі.* Ол көбінесе тұтынушыға таяу орналасады. Өнімнің негізгі бөлігін шағын тігін шеберханалары шығарады.

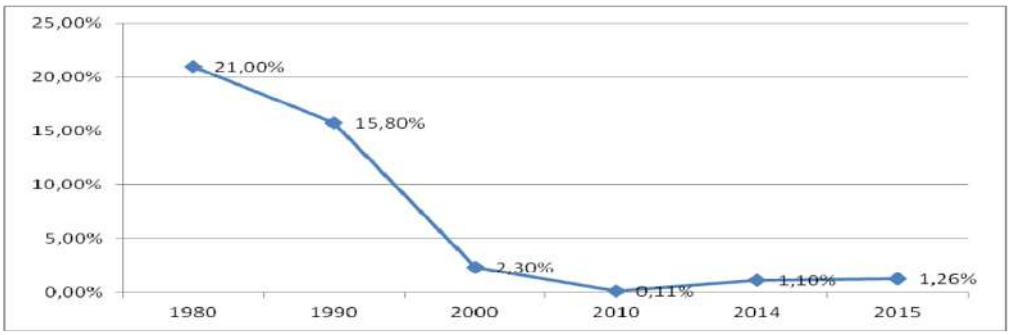
Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласы шығаратын өнімдердің 51 пайызы тоқыма бұйымдар, 42 пайызын киім өндірісі, ал қалған 7 пайызы былғары және оған жататын өнімдер құрайды.

Қазақстанның жеңіл өнеркәсібі бірінші кезекте өндірістік қуат пен материалдық ресурстарға мұқтаж. Қазіргі кезде саланың тиімділігі 6 пайыздан аспайтын төмен табыстылығымен сипатталады. Негізгі капиталға салынатын инвестиция көлемі соңғы үш жылда 2,2 есе азайған. Дәл осы айналым қаражатының жетіспеушілігі қазақстандық кәсіпорындарда өндірістің саябырсуы немесе толық тоқтауына алып келетін басты түйткілге айналып отыр. Өйткені саланың технологиялық ерекшелігіне байланысты өнім шығару мен сату кезеңі 7 айды құрайды. Осы кезеңде үздіксіз өндірісті қамтамасыз ету үшін бір жылға жететін шикізат қорын сатып алуға өте үлкен көлемдегі айналым қаражаты қажет болады. Оның үстіне бұл қаражат өндірушілер өз өнімін өткізіп болғанша ұзақ мерзімге қажет. Себебі, кәсіпорын жұмысы тоқтаған кезде 30 пайызға дейінгі шикізат барлық қайта өңдеу сатыларында станоктарда қалады. Тоқыма өнеркәсібіндегі тиімділік бар-жоғы 3-7 пайызды ғана құрап, тек тігіп өңделген кезде ғана 25-35 пайызға дейін өседі.

Мемлекеттік өндірістік саясаттың артықшылығын қалыптастыруда мынадай жағдайларды бағалау керек: ел мен оның аймақтарын мамандандыру, қалыптасқан өндірістің салалық құрылымын, оның техника-экономикалық жағдайын, өндірістік кәсіпорындардың шаруашылық байланысын, формалары мен көлемін мамандандыру. Бұл жағдайлар өндірісті орналастыруды жетілдіру үрдісінің ұзақтығын анықтайды [3].

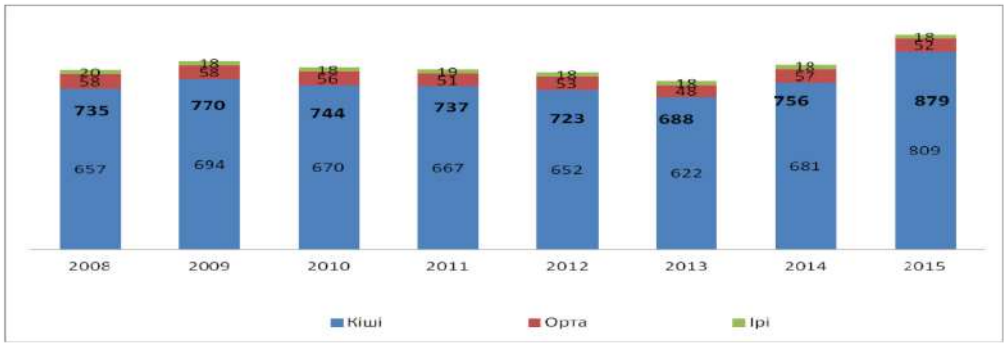
Енді кезекте Қазақстан Республикасы өнеркәсіп өндірісі құрылымының жалпы көлеміндегі жеңіл өнеркәсіп саласының үлес салмағын алып

қарайтын болсақ, ол өте төмен, мысалы 2015 жылы 0,51%, өңдеуші өнеркәсіп құрылымында 1,26%-ды құрады, бұл көрсеткіш 1980 жылы 21% құраған болатын. Төмендегі 2-суреттен көріп отырғанымыздай, 1980 жылмен салыстырғанда 2015 жылға 18,74%-ға дейін қысқарған.



2-сурет – ҚР өңдеуші өнеркәсіп өндірісі құрылымындағы жеңіл өнеркәсіп өндірісінің үлес салмағы, 1980-2014 жж., %.

Егер жеңіл өнеркәсіп саласындағы кәсіпорындар құрамына қарайтын болсақ, республикадағы оның жалпы саны 2015 жылдың жағдайы бойынша 879 кәсіпорынды құрады, оның ішінде 18 – ірі, 52 – орта және 809 шағын кәсіпорындар тіркелген (3-сурет).



3-сурет – Қазақстан Республикасындағы жеңіл өнеркәсіп саласындағы кәсіпорындардың саны, 2008-2015 жж., бірлік.

Кәсіпорындардың ең көп саны киім өндірумен айналысатын сегментте шоғырланған (574), 206 компания тоқыма бұйымдарын шығарумен және 93 кәсіпорындар былғары және оған жататын өнімдер өндірумен айналысады. Жеңіл өнеркәсіп салсындағы ірі кәсіпорындардың жартысы Оңтүстік Қазақстан облысында орналасқан. Бұл ең алдымен шикізат нарықтарының жақын орналасуы және еңбек ресурстарының болуына байланысты болып табылады. Тіркелген кәсіпорындардың жалпы санының тек 58% ғана жұмыс істеп жатқан кәсіпорындар болып табылады. Жұмыс істейтін жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындарының арасындағы 90% астамы шағын кәсіпорындар болып табылады. Бұл тенденция соңғы 7 жыл бойына жалғасып келеді.

Ірі бизнес жоғарыда айтылғандай нарықтағы ауытқуларға көп төзімді болып табылады, ал шағын бизнес жоғарыда атап өткендей жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың жалпы санының 90%-ын құрап отырғанымен, бағалық бәсекеге шыдай алмайды, соның ішінде басқа елдерге және Қазақстанға жеңіл өнеркәсіп өнімдерін импорттаушы шетелдік компаниялармен бесекеге қабілеттілік таныта алмай отыр.

Отандық жеңіл өнеркәсіптің басты түйткілдері – тиімділігінің төмендігі мен өтелімділік мерзімінің ұзақтығына байланысты инвестициялық тартымсыздығы, кәсіпорындардың іс-

керлік белсенділігінің төмендігі, кәсіпорындар қызметін маркетингтеудің әлсіздігі, өндірілетін тауарларды жарнамалаудың жоқтығы, негізгі қорлардың тозуы мен өнімдердің бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі және айналым қаражатының жетіспеушілігі болып тұр [4].

Жеңіл өнеркәсіптегі жағдайды жақсарту үшін Елбасы тапсырмасы бойынша ҚР Инвестициялар және даму министрлігі отандық өндірушілерді ынталандыру тетіктерін дайындау үшін, ішкі нарықта сатылатын тауарлардың қауіпсіздігі мен сапасын бақылауды күшейту мақсатында, сондай-ақ контрафактілік көлеңкелі айналымды қысқарту аясында «2015-2019 жылдарға арналған жеңіл өнеркәсіпті дамыту бойынша кешенді жоспар» және «Қазақстан Республикасында балалар өнімдері саласын дамыту жөніндегі іс-шаралар жоспары» әзірлеген болатын. Осы жоспар аясында саланың тұрақты дамуын қамтамасыз ету және 30% экономикалық қауіпсіздік шекті мәнін қамтамасыз ету үшін мынадай шаралар көзделеген болатын:

– тоқыма өнеркәсібінде – 10,0 мың мақта талшығы өңдеуді жылына 50,0 мың тоннаға дейін арттыру;

– былғары және одан жасалатын өнімдерді өңдеуді 700 млн шаршы дм., яғни мал терісін өңдеудің жылдық көлемін 70% дейін арттыру;

– жаңа қуаттарды пайдалану есебінен жүнді алғашқы өңдеу көлемін 25,0 мың тоннаға дейін ұлғайту көзделіп отыр [5].

Бүгінгі күнде жеңіл өнеркәсіп саласының алдында тұрған басты міндеттер:

– әлемдік деңгейдегі қазақстандық бренд киімдерді құру;

– ішкі нарықтағы қазақстандық бренд киімдердің имиджін (беделін) көтеру;

– тігін өнеркәсібінің дайын өнімдер экспортын 3 есе арттыру;

– тігін өнеркәсібінің өнім көлемін 3 есе өсіру;

– 1400 (әйелдер) жаңа жұмыс орындарын ашу;

– ішкі нарық есебінен тоқыма өнеркәсібін дамыту;

– киім импортын азайту.

Осы алға қойылған мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу мақсатында жеңіл өнеркәсіп саласында кәсіпкерлік қызметті дамыту үшін едәуір перспективалы қолдау шаралары мыналар болып табылады:

1. Жеңіл өнеркәсіп саласында инвестициялық климатты жақсарту. Шағын кәсіпорындарға көзделген жеңілдіктерге қарамастан, өнеркәсіпте инвестициялық климат тиісті деңгейде емес. Атап айтқанда, сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыру механизміндегі кемшіліктер мен кеден баждарының жоғары деңгейі. Егер дамыған елдер мен республикадағы экспорттық-импорттық операцияларды жүзеге асыруға кететін шығындарды салыстыратын болсақ, онда бүгінгі күні олар жоғары болып табылады.

2. Жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің экспорты мен импорты процесін ұйымдастыру. Жеңіл өнеркәсіп саласында жұмыс істейтін отандық және шетелдік компаниялар арасындағы қолайлы бәсекелестік ортаны құру мақсатында, олардың шикізатқа тең қол жетімділігін қамтамасыз ету қажет. Егер жергілікті компаниялар өз қажеттіліктері үшін жеткілікті көлемде мақта талшығын ала алмаса, онда олар оны шетел валютасында сатып алуға мәжбүр болады, бұл өз кезегінде жергілікті өндірушілердің қаржылық жай-күйінің нашарлауына әкеледі.

3. Жеңіл өнеркәсіп секторында жұмыс істейтін шағын бизнес субьектілеріне салық салу жүйесі. Қазіргі уақытта, жеңіл өнеркәсіп саласында жұмыс істейтін шағын бизнес субъектілері алдында тұрған мәселелердің бірі қолданылып отырған салық салу тәртібі. Көптеген жағдайларда, жалпы белгіленген салық төлеу тәртібі орнына бірыңғай салық төлеу тәртібі орын алады, шағын бизнес бойынша салық жүктемесінің деңгейі әлдеқайда төмен болады.

Жалпы, жеңіл өнеркәсіп саласында шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру үшін мына шараларды жүзеге асыру мақсатқа сай болып табылады:

1. Жеңіл өнеркәсіп өнімін өндіруге маманданған жаңадан құрылатын кіші және шағын кәсіпорындар үшін бірыңғай салық төлеу мерзімдері түрінде салықтық жеңілдіктер беру, алынған табыстарына сәйкес салық сомаларын төлеудің мерзімдік механизмі тетігін жүзеге асыру ұсынылады.

2. Өз өнімін экспорттаушы шағын бизнес субъектісіне ұсынылатын банктік микрокредиттердің жеңілдетілген пайыздық ставкасы мен Ұлттық банктің қайта қаржыландыру ставкасы арасындағы айырмашылықты мемлекеттің субсидиялау жүйесін ендіру мақсатқа сай болып табылады. Нәтижесінде коммерциялық банктердің шағын бизнес субъектілеріне микро несиелеумен байланысты несиелік тәуекелдері азаяды, сонымен қатар заем қаржыларын қайтару мүмкіндігі туындайды.

3. Жеңіл өнеркәсіп саласында шағын бизнес пен кәсіпкерлік субъектілері қызметін тиімді ұйымдастыру үшін дамыған елдер тәжірибесін-

де кеңінен қолданылатын аутсорсинг қызметтерін көрсететін компанияларды ұйымдастыру қажет.

Қорыта келе, жеңіл өнеркәсіп саласының тұрақты дамуын қамтамасыз етудің маңызды факторы ретінде шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамытуды мемлекеттік қолдауды арттыру, осы саладағы жүргізіліп отырған экономикалық реформалардың тиімділігіне қол жеткізуді қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер

1 Назарбаев Н.Ә. Қазақстан халқына «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» Жолдауы. 11.11.2014 // www.akorda.kz.

2 Печаткина Е.Ю. Особенности предприятий легкой промышленности //Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 8 – С.123-128.

3 Дуплинская Е.Б. Целевые программы как эффективная форма государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства //Молодой ученый. – 2015. – №8. – С. 510-513.

4 Худова Л.Н. Возможности легкой промышленности в Республике Казахстан в условиях модернизации производства // Инновационные технологии производства товаров, повышение качества и безопасности продукции легкой промышленности: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Алматы, 28-29 апр. 2011 г. – С. 116-120.

5 Программа по развитию легкой промышленности в Республике Казахстан на 2015-2019 годы. – Астана, 2014.

References

1 Nasarbaev N.A.Kazakhstan khalkina «Nurlu zhol-bolashakka bastar zhol» atti Zholdayi. 11.11.2014//// www.akorda.kz

2 Pechatkina E.Yu. Osobennosti predpriyatiy legkoy promıshlennosti //Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2012. – № 8 – S.123-128.

3 Duplinskaya E.B. Celevıe programmı kak effektivnaya forma gosudarstvennoy podderzhki razvitiya malogo i srednego predprinimatelstva //Molodoy uchenıy. – 2015. – №8. – S. 510-513.

4 Khudova L.N. Vozmozhnosti legkoy promıshlennosti v Respublike Kazakhstan v usloviyax modernizaciy proizvodstva // Innovacionnıe texnologyi proizvodstva tovarov, povishenie kachestva i bezopasnosti produkcyi legkoy promıshlennosti: Materialı Mejdunar. nauch.-prakt. konf., g. Almatı, 28-29 apr. 2011 g. – S. 116-120.

5 Programma po razvitiyu legkoy promishlennosti v Respublike Kazakhstan na 2015-2019 godı. – Astana, 2014.

Мунасипова М.Е.

Состояние и тенденции развития ювелирной отрасли в Республике Казахстан

Ювелирные изделия являются разновидностью распространенного и прекрасного видов искусства, охватывающего все доисторические, исторические и современные периоды Востока и Запада и имеющего непосредственное отношение не только к истории, но и к археологии и ко всем религиям мира. В настоящее время ювелирная отрасль является одной из динамично развивающихся отраслей в мире. Однако, ювелирная отрасль Казахстана находится в состоянии полной стагнации. В этой связи ее интенсивное развитие должно стать одной из важных задач. Для успешного решения поставленной задачи необходимо усовершенствовать действующие и разработать более эффективные организационно-экономические механизмы управления. При этом, как свидетельствует опыт развитых стран, развитие ювелирной отрасли возможно при тесном взаимодействии государственных органов управления, науки и бизнеса. В статье произведена оценка современного состояния ювелирной отрасли Казахстана. Проведен сравнительный анализ развития данной отрасли с развитыми странами. Были выявлены проблемы, которые сдерживают ее развитие. Разработаны эффективные механизмы развития данной отрасли.

Ключевые слова: золото, серебро, ювелирные изделия, ювелирная отрасль, экспорт, импорт.

Munasipova M.E.

Preconditions of development of jewellery industry in the Republic of Kazakhstan

Jewelry are a variety of common and fine arts, covering all prehistoric, historical and contemporary periods of east and west and which has a direct bearing not only to the history, but also to the archeology and to all religions of the world. Currently, jewelry industry is one of the fastest growing industries in the world. However, the jewelry industry of Kazakhstan is in a state of stagnation. In this regard, its intensive development should be an important task. In order to successfully solve the problem, it is necessary to improve the existing and develop more efficient organizational - economic management mechanisms. At the same time, as the experience of developed countries shows, the development of the jewelry industry is possible with close cooperation of state authorities, science and business. In this paper was assessed the modern condition of the jewelry industry in Kazakhstan. Also, comparative analysis was conducted in the development of this sector in developed countries. This study identified problems which constrain development and priorities in terms of industrialization. In this study were proposed actions for the development of the sector in Kazakhstan.

Key words: gold, silver, jewellery, jewellery industry, export, import.

Мунасипова М.Е.

Қазақстан Республикасында зергерлік бұйымдарды өндіру саласының қазіргі жағдайы және даму тенденциялары

Зергерлік өнер мың жылдық терең тарихы бар өнер түрі болып есептеледі. Қазақтың зергерлік өнері ежелгі дәстүрлердің сабақтастығы мен көрші халықтар мәдениетінің өзара ықпалы арқылы қалыптасқан. Қазақстан территориясында мыс, қалайы, алтын, тағы басқа асыл және түсті металдарға бай кен орындарын игеру ісінің ежелгі замандарда-ақ қолға алынғандығын айғақтайды. Қазіргі таңда, зергерлік бұйымдарды өндіру саласы әлемде қарқынды дамып келе жатқан индустриялардың біріне айналды. Бірақ, Қазақстанда зергерлік индустрияның дамуы әлі де бәсекеге қабілетті және жеткілікті деңгейде емес екені анық. Осы саланы дамыту үшін әлемдегі озық тәжірибені зерттеп, керекті экономикалық және ұйымдастырушылық шараларды іске асыру керек. Осыған байланысты, бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы зергерлік бұйымдарды өндіретін саласының қазіргі жағдайы, даму мәселелері және болашағы қарастырылған. Дамыған мемлекеттердің тәжірибесі зерттеліп, отандық зергерлік бұйымдарды өндіретін саланы дамытуға тиімді механизмдері ұсынылған.

Түйін сөздер: алтын, күміс, зергерлік бұйымдар, зергерлік сала, экспорт, импорт.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.645 845

Мунасипова М.Е.

Международный казахско-турецкий университет им. Х А. Ясави,
Республика Казахстан, г. Туркестан
E-mail: munasipova62@mail.ru

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

С начала бронзового века золото стало символом силы и богатства; этот не окисляющийся металл, легко обрабатываемый и обладающий блестящим желтым цветом, не теряющимся в обычных условиях, занял особое место в истории ювелирного дела. В настоящее время ювелирная отрасль является одной из динамично развивающихся отраслей в мире. Так, общая продажа готовой ювелирной продукции в 2014 году составила 148 млрд.€. По оценкам специалистов, при ежегодном росте продажи на 5-6 процентов, к 2020 году сумма продажи может достигнуть 250 млрд. € [1].

По данным Всемирного золотого совета в 2015 году по объему экспорта готовых ювелирных изделий первое место в мире занимает Индия, на втором месте – Турция, на третьем месте – Китай. Из стран СНГ лидирующие позиции по производству и экспорту ювелирных изделий занимает Россия. Казахстан как участник мирового рынка золота выступает в основном в качестве экспортера аффинированного золота и импортера готовой ювелирной продукции. 87% ювелирных изделий, продаваемых на казахстанском рынке – это изделия, импортированные из зарубежных стран, таких как: Россия, Украина, Италия, Китай, Кыргызстан, Узбекистан, Азербайджан, Малайзия, Индия, Объединенные Арабские Эмираты и Республика Турция. Рост продаж ювелирных изделий на казахстанском рынке обусловлен, прежде всего, тем, что большая часть населения Казахстана – представители азиатской национальности, которые приобретают ювелирные изделия не только как средство самовыражения, но и как инструмент для инвестирования. Кроме того, у народов Казахстана и Азии ювелирные изделия являются атрибутом семейного торжества и элементом одежды.

По оперативным данным, Казахстан по запасам золота занимает пятнадцатое место в мире, по запасам серебра – четвертое место, по содержанию золота в руде – второе место в мире. Среди стран СНГ по доказанным месторождениям золота Казахстан находится на третьем месте после России и Узбекистана. Однако, ежегодно добыча этого драгоценного металла не превышает 20-30 тонн, в то время как в недрах страны таится, по прогнозам специалистов, более 10 тыс. тонн золота [2]. Особенность Казахстана в том, что месторождения золота

выявлены почти во всех регионах, их общее количество превышает две сотни, но по уровню запасов лидирующее положение занимают Восточный (около 52,2%), Северный и Центральный Казахстан (30%). Золоторудные и золотосодержащие месторождения локализованы в 16 горнорудных районах, важнейшими из которых являются: на востоке страны – Калбинский и Рудно-Алтайский, на севере – Кокшетауский и Жетыгаринский, на юге – Шу-Илийский и Джунгарский, на западе – Мугоджарский, в центральной части – Майкаинский и Северо-Балхашский. По официальным данным в стране насчитывается 122 коренных золоторудных, 81 комплексное и 34 россыпных месторождения. Зарегистрировано около ста золотодобывающих компаний, но только 35 из них ведут добычу золота и проводят геологоразведочные работы. Самым крупным производителем является компания «KazakhGold Group Ltd» [3]. В республике почти половина всех запасов золота сосредоточена на 8 крупнейших месторождениях – Бакырчик, Васильковское, Мизек, Суздальское, Большевик, Акбакай, Бестобе и Жолымбет. Но золотодобывающие предприятия дают только одну треть золота, остальные две трети приходятся на предприятия медной и свинцово-цинковой отраслей, где золото является попутным продуктом производства. Сейчас самыми крупными производителями золота в стране выступают АО «Казцинк» и ТОО «Корпорация «Казахмыс», на которые приходятся основные аффинажные мощности в республике. Однако из-за высокой стоимости переработки эти мощности загружены менее чем на треть [4]. В этой связи увеличение объема производства афинированного золота для Казахстана является одной из важных задач сегодняшнего дня. Об этом говорил Президент страны Н.Назарбаев на Конгрессе ГМК: «К 2015 году мы имеем возможность выйти на производство золота – свыше 70 тонн – и стать одними из крупнейших производителей этого ценного металла. Для достижения поставленных задач у нас есть все необходимые ресурсы. Нужно только качественно их использовать» [5]. В 2014 году Комитет геологии Министерства индустрии и новых технологий РК объявил о начале двух грандиозных проектов в сфере геологоразведки. Это «Рудный Алтай» (Восточный Казахстан) и «Сары-арка» (Карагандинская и Акмолинская области). Оба проекта рассчитаны до 2018-2020 годов. Общая сумма финансирования двух проектов составляет 66 млрд. тенге. Одновременно, благодаря расширению работ на месторождениях «KazakhGold», а также на Суздальском («Celtic Resources») и Васильковском («Васильковское золото») месторождениях в ближайшие годы производство первичного золота в Казахстане может удвоиться.

Значительный темп развитию данной отрасли дал бы аффинажный завод, который был построен совместно с инвесторами из Турции в 2013 году в г. Астане. Проектная мощность предприятия составляет 25 тонн аффинированного золота и 50 тонн серебра. Однако, решением Правительства все аффинированное золото в течение трех лет будет направлено на пополнение золотовалютного резерва страны.

Таким образом, Казахстан как страна, входящая в «десятку» мировых обладателей золота, на внутреннем рынке представляет только 10% всей ювелирной продукции, остальные 90% поступают из зарубежных стран-экспортеров готовых ювелирных изделий. Это объясняется тем, что компании-продавцы ювелирных изделий не сотрудничают с крупными производителями драгметалла: все выпускаемое в стране золото идет на экспорт и на формирование золотовалютного резерва. Золото не накапливается внутри республики, так как производители не заинтересованы в продаже золота на внутреннем рынке в силу налоговых нагрузок и заключенных контрактов. Хотя, несомненно, золото пользовалось бы большим спросом внутри Казахстана как со стороны гос. организаций, так и бизнес-структур.

Главным препятствием развития отечественного ювелирного производства является отсутствие внутреннего рынка драгоценных металлов и драгоценных камней – сырья для производства ювелирной продукции. Кроме того, в стране практически не налажено производство оборудования и инструментов для ювелирного производства. Немаловажной причиной неразвитости рынка является несовершенное законодательство. Прорехи в законодательстве не только препятствуют развитию рынка золота в Казахстане, но и наносят определенный ущерб государственным интересам. Нормативно-правовая база, регулирующая рынок золота, не способствует концентрации золота внутри страны, но поощряет его вывоз за границу. Кроме того, действующее нормативно-правовое поле препятствует ввозу золота на территорию страны. Так, например, при ввозе в страну золота необходимо оплатить таможенную пошлину и НДС, которые не взимаются при ввозе иностранной наличной валюты.

Следует отметить, что отсутствие государственной поддержки в вопросах промышленного производства ювелирных изделий является одной из немаловажных факторов сдерживания развития данной отрасли. Так, на ювелирном рынке Казахстана работают всего 3 крупных предприятия по производству ювелирных изделий: «Казахювелир» (Алматы), «KAZYNA GOLD» (Астана) и ювелирный завод «Жемчужина» (Караганда) и около 80 более-менее крупных мастерских, специализирующихся на изготовлении изделий из золота и серебра. В массовом сегменте казахстанские ювелиры не могут конкурировать с заводами, которые выпускают тонны ювелирных изделий. Особенно с производителями Китая, Турции, где действуют десятки заводов, выпускающих украшения из золота, каждый из которых перерабатывает несколько тонн в год. Мелкие производители, работающие на казахстанском рынке, ежемесячно выпускают до 20 украшений, не имея возможности соперничать с зарубежными заводами ни по объемам, ни по технологии. Причем украшения производятся кустарным способом [6]. Производство украшений в национальном стиле из серебра является одним из самых перспективных для отечественных ювелиров и в основном оно более развито в г. Алматы и в г. Шымкенте. В остальных регионах страны считанное количество мастеров-ювелиров кустарным способом занимаются серийным производством ювелирных изделий из серебра и продают их на местном рынке.

Для сравнения в Турции в 90-х годах было всего 3 ювелирных предприятия, где работали 100-200 человек. За двадцать пять лет в Турции построено около 50 заводов, оснащенных современным оборудованием, где работают более 250 тыс. человек. Центром ювелирного производства Турции считается Стамбул, но стоит отметить и рост активности ювелирного производства в Анкаре и Измире. Также заметен рост производства ювелирных изделий из золота в некоторых крупных городах Восточного и Юго-Восточного регионов Турции. В настоящее время Турция производит экспорт ювелирных изделий в 100 странах мира. По данным Ассоциации экспортеров ювелирных изделии Турции, общий экспорт сектора в 2014 году без учета золотых слитков составил 195,4 тысяч долларов. С точки зрения количества, экспорт готовых ювелирных изделий составил 233 тонны, увеличившись на 17,83%. Если рассмотреть экспорт в январе 2014 года по группам, то выходят следующие данные:

– на первом месте ювелирные изделия из золота на сумму 176,8 тыс. долларов,

– на втором месте ювелирные изделия из серебра на сумму 8,4 тыс. долларов,

– на третьем – золотые и серебряные ювелирные изделия с бриллиантами на сумму 4,1 тыс. долларов [7].

Турция шла к тому, чтобы производить свыше 100 тонн золотых изделий в год, двадцать пять лет, причем все это достигнуто в результате интеграции науки и бизнеса, и реализации государственной программы по развитию данной отрасли.

Одной из острых проблем, способствующих сдерживанию развития ювелирного производства, является отсутствие в республике квалифицированных мастеров-ювелиров и дизайнеров. В Казахстане, в колледже им А. Кастеева и в художественной академии им Т. Жургенова, готовят специалистов по специальности «Художественная обработка металла». Ежегодно количество желающих получить эту профессию уменьшается в связи с тем, что мастера-ювелиры на рынке труда недостаточно востребованы. Кроме того, на ювелирном рынке страны работают потомки известных зергеров, которые из поколения в поколение передают свое мастерство только членам своей семьи, сохраняя тайны ювелирного искусства как достояние семьи. Прекрасным примером организации школы для обучения прикладному искусству является «Школа для обучения детей прикладному искусству», открытая в г. Туркестане в 2014 году при Мавзолее Х.А.Ясави. Школа предназначена для обучения ювелирному ремеслу учащихся школ. Школа финансируется из местного бюджета, поэтому обучение в нем бесплатное. Аналогов такой школы пока в Казахстане нет. Однако, из-за недостаточности финансирования, обучение учеников ювелирному ремеслу проводится на примитивном оборудовании.

В Турции подготовка специалистов для ювелирной отрасли в основном проводится в колледжах и университетах, при непосредственном участии ювелирных компаний. Например, крупная ювелирная компания «Favori» начиная с 2005 года осуществляет образовательную и издательскую деятельность под руководством «Золотой Академии Фавори». Академия организует сертификационные курсы обучения по дизайну ювелирных изделий. «Favori» является первой и единственной в Турции спонсорской компанией программы получения образования магистра по дизайну промышленных ювелир-

ных изделий при Стамбульском Техническом Университете. Также компания выступает спонсором факультета «Дизайн ювелирных изделий» университетов Мармара и Балыкесир. Студенты данного факультета проходят стажировку на ювелирной фабрике «Favori». Для ювелиров и продавцов ювелирных изделий компания выпускает различные книги, связанные с техникой розничных продаж, маркетингом и работой с клиентами.

Немаловажным фактором развития ювелирной отрасли является наличие информации о состоянии и тенденциях развития данной отрасли. В настоящее время в республике нет специализированных изданий, освещающих проблемы развития ювелирного производства. Кроме того, исследованиям проблем развития ювелирного производства отечественными учеными не уделяется достаточного внимания. Только в отдельных трудах казахстанских ученых, таких как Каренов Р.С., Ыдырыс С.С., нашли отражение эти проблемы. Кроме того, Ассоциация ювелиров Казахстана как официально зарегистрированный орган, который должен координировать деятельность ювелиров, не выполняет на должном уровне свои функции.

Таким образом, проведенные исследования современного состояния отечественного ювелирного производства позволили сделать следующее заключение. В настоящее время отечественная ювелирная отрасль находится перед угрозой полной стагнации. В этой связи ее интенсивное развитие должно стать одной из важных задач. Для успешного решения поставленной задачи необходимо усовершенствовать действующие и разработать более эффективные организационно-экономические механизмы управления. При этом, как свидетельствует опыт развитых стран, развитие ювелирной отрасли возможно при тесном взаимодействии государственных органов управления, науки и бизнеса.

Следует отметить, что в условиях глобального экономического кризиса развитие ювелирной отрасли для Казахстана имеет колоссальный социально-экономический эффект. Это обусловлено тем, что производство ювелирных изделий невысокотехнологично и неэнергоемкое, поэтому инвестиции в данную отрасль быстроокупаемы и рентабельны. Кроме того, производство ювелирных изделий является трудоемким и в нее можно привлечь большое количество безработных, в том числе из категории социально-уязвимых слоев населения. В результате в стране, особенно в малых городах и в сельской местности, увеличится численность самозанятых, соответственно снизится уровень безработицы и повысится жизненный уровень населения. Благодаря ее развитию увеличится инвестиционная привлекательность региона, сформируются условия для развития франчайзинга. Произойдет структурная перестройка в экономике, увеличится доля МСБ в ВВП страны. С развитием ювелирного производства появятся новые наименования в списке экспортируемых продуктов и сформируются новые направления интеллектуальной творческой деятельности. А главное, будет способствовать возрождению богатого культурного наследия, в сочетании с новейшими технологиями, выдающимся мастерством и современным дизайном.

Необходимо подчеркнуть, что в Казахстане для развития ювелирного производства имеются все предпосылки. Одной из важных предпосылок, является наличие большого количества месторождений золота и серебра, которые обнаружены почти во всех областях республики. Другой немаловажной предпосылкой развития ювелирного производства является наличие в стране растущего спроса на готовые ювелирные изделия. Благоприятному развитию ювелирного производства способствует и то, что многие страны, которые сегодня являются лидерами по экспорту готовой ювелирной продукции, такие как Турция, ОАЭ, Италия, не имеют природных запасов золота и серебра. Поэтому если своевременно войти в международный рынок ювелирного производства, то у Казахстана есть реальная возможность наладить поставку готовых изделий в страны Центральной Азии, где проживают более 60-ти млн. человек.

Литература

1 Данные Всемирного золотого совета 2015 // http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends

2 Конырова К. Недрам обозначили перспективу» // Казахстанская правда. – 2014.

3 Донских А. Барьер для … золота: Что мешает благородному металлу стать важным инструментом финансового рынка // «Казахстанская правда». – 25 июня. – 2009. – С. 8.

4 Бутырина Е. В Казахстане при благоприятной конъюнктуре золото еще долгое время будет оставаться инструментом для инвестирования //«Панорама». – №42. – 30 октября 2009. – С. 12.
5 Доклад Н.Назарбаева на Конгрессе ГМК, Астана 2014 г.
6 Ыдырыс С.С. Приоритеты стабилизации и развития производства благородных, редких и редкоземельных металлов в условиях индустриализации» // Вестник ТарГУ им. М.Х. Дулати. – №1. – Тараз, 2010. – С. 70.
7 Министерство экономики Турции // http://www.economy.gov.tr

References

1 Dannye Vsemirnogo zolotogo soveta 2015 // http://www.gold.org/supply-and-demand/gold-demand-trends
2 Konyrova K. Nedram oboznachili perspektivu» // Kazahstanskaja pravda. – 2014.
3 Donskih A. Bar'er dlja … zolota: Chto meshaet blagorodnomu metallu stat' vazhnym instrumentom finansovogo rynka // «Kazahstanskaja pravda». – 25 ijunja. – 2009. – C. 8.
4 Butyrina E. V Kazahstane pri blagoprijatnoj kon#junkture zoloto eshhe dolgoe vremja budet ostavat'sja instrumentom dlja investirovanija //«Panorama». – №42. – 30 oktjabrja 2009. – C. 12.
5 Doklad N.Nazarbaeva na Kongresse GMK, Astana 2014 g.
6 Ydyrys S.S. Prioritety stabilizacii i razvitija proizvodstva blagorodnyh, redkih i redkozemel'nyh metallov v uslovijah industrializacii» // Vestnik TarGU im. M.H. Dulati. – №1. – Taraz, 2010. – C. 70.
7 Ministerstvo jekonomiki Turcii // http://www.economy.gov.tr

Сабденалиев Б.,Оскенбаев Е.,
Заманбеков Д.Ш.

Глобальные экономические кризисы и пути выхода из них: пощечина «Невидимой рукой» рынка

Текущие исследования рассматривают банковскую панику, произошедшую в США в августе 2007 года стала причиной банкротства многих банков, в том числе и одного из крупных инвестиционных банков. История развития мировой экономики показывает, что глобальные экономические кризисы создают предпосылки для экономического рывка отдельно взятых стран. Те страны, которые точнее всего оценивают вызовы новой эпохи, находят адекватные ответы, вырываются вперед. Наиболее яркие эпизоды ускорения отдельных стран, достижения ими уровня наиболее развитых происходили на волне системного экономического кризиса. Хотя было отмечено ведущими специалистами МВФ и Всемирного Банка, что Казахстан достиг стабильного развития экономики, нынешнее состояние казахстанского общества в реальности носит переломный характер. Рыночная экономика всегда выходила из кризиса более окрепшими, более конкурентоспособными, сильными и гораздо более агрессивными. Уверены, что Казахстан будет ярким представителем такой страны.

Ключевые слова: Центральный банк, Великая Депрессия, посткризис, интегрированная финансовая система.

Sabdenaliyev B., Oskenbayev Y.,
Zamanbekov D.Sh.

Global Economic Crises and Way out of them: Slap of Markets' «invisible hand»

Current study reviews the major causes and consequences of 2007 subprime mortgage crisis. We argue that during the pre-crisis period, the authorities failed to adopt sound policies to prevent the upcoming shock. In particular, global economy was approaching this unavoidable end unconsciously (or maybe consciously). Besides, the measures to mitigate the destructive consequences of the crisis were also less effective. As an d actor of the global financial system, Kazakhstan was also affected from the shocks since committed mistakes were common with other countries. Current study once again emphasizes that global and local financial system should adopt more effective tools to avoid future crisis.

Key words: Central Bank, Great Depression, post-crisis, integrate, financial system.

Сабденалиев Б., Өскенбаев Е.,
Заманбеков Д.Ш.

Жаһандық экономикалық дағдарыстар және оны шешу жолдары, «Көрінбейтін қол теориясының нарықтағы тиімсіздігі»

Бұл зерттеудің негізгі өзектілігі 2007 жылғы ипотекалық дағдарыс салдарынан болған экономикалық тепе-теңсіздікті қарастырамыз. Экономикадағы дағдарысқа дейін болған көптеген факторлардың барлығы бір-бірімен өзара байланысты деген түйінге келсек, онда олардың барлығы бірдей тек қана ипотекалық дағдарыс қана емес, сондай-ақ әлемдегі жалпы экономикаға да ықпал етеді. Ел экономикасының жағдайы мен оның даму үрдісі, инвестициялық қаражатты тарту және ипотекалық дағдарысқа ұшырамас үшін мемлекет реттеуші және оның нәтижесін қадағалаушы рөл атқару керек. Жасалған қателіктер басқа елдермен ортақ болғанымен, Қазақстан экономикасы да зардап шекті. Бұл зерттеу тағы да жаһандық және жергілікті қаржы жүйесі болашақта дағдарысқа ұшырамау үшін және қаржы құралы неғұрлым тиімді құралдарын біріне айналу үшін, болған дағдарыс мәселелеріне қарай отырып, ел экономикасына тиімді шешімдерін қабылдау керек.

Түйін сөздер: орталық банк, ұлы депрессия, дағдарыс, интеграция, қаржы жүйесі.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336:77

[1]Сабденалиев Б., *[2]Оскенбаев Е., [2]Заманбеков Д.Ш.

[1]Университет международного бизнеса,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Университет имени Сулеймана Демиреля,
Республика Казахстан, г. Каскелен
* E-mail: yessengali.oskenbayev@sdu.edu.kz

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НИХ: ПОЩЕЧИНА «НЕВИДИМОЙ РУКОЙ» РЫНКА

Экономические кризисы, за которыми, как правило, следует новый подъём, являются нормальным этапом экономического цикла и характеризуются нарушением равновесия между спросом и предложением на товары и услуги, в результате которого ухудшается состояние экономики государства, происходит спад производства, предприятия и банки объявляют себя банкротами, растёт безработица. До XX века кризисы обычно носили локальный характер и затрагивали какую-либо конкретную страну. С развитием рыночной экономики всё изменилось. Чуть более чем за 100 лет человечество пережило несколько таких масштабных и разрушительных кризисов, каких ещё не знало за всю свою историю. Одним из первых глобальных кризисов стал кризис 1907 года, когда Центральный Банк Англии резко повысил учётную ставку для пополнения золотовалютных резервов, в результате чего начался приток капитала в Англию и его отток из США. Из-за массового изъятия вкладов из банков США произошёл обвал индекса Нью-Йоркской биржи. Люди в панике стали забирать деньги из банков, в результате многие банки и предприятия заявили о своём банкротстве. Всё это вызвало экономическую рецессию и отразилось на экономике таких стран, как Италия и Франция. Анализируя данный кризис, Эндрю Пиатт, заместитель министра финансов, а также специальный помощник Национальной денежной комиссии, сделал вывод, что американская паника 1907 года показала ошибочное убеждение тех, кто утверждал, что горький опыт 1837, 1857, 1873 и 1893 годов больше никогда не повторится. Однако опыт повторился и не раз. Так, глобальный кризис, начавшийся в 1929 году и продолжавшийся вплоть до Второй мировой войны, вошёл в историю как «Великая депрессия». Этот затяжной кризис запомнился как самый страшный и разрушительный в истории.

Как правило, экономисты смотрят на этот мир как на результат действий «невидимой руки» рыночной экономики. Это мир, в котором личные решения неосознанно направляются ценами для того, чтобы эффективно распределить ресурсы. Возникший после долгого периода «Великой умеренности» (The Great moderation) кризис 2008 года заставляет задуматься о том, что мы могли получить пощечину пресловутой «невидимой рукой».

Как же это произошло? Активно развивающаяся с начала 2000 года теневая банковская система была очень уязвима по отношению к панике, вследствие которой вкладчики пытались одновременно изъять свои средства из банков, а банки не в состоянии были удовлетворить все требования вкладчиков. Таким образом, банковская паника, произошедшая в США в августе 2007 года, стала причиной банкротства многих банков, в том числе и одного из крупных инвестиционных банков Lehman Brothers.

До недавнего времени многие и не задумывались о том, что опасность повторения банковских паник всё ещё существует. К тому же Великая депрессия осталась всего лишь тусклым воспоминанием в сознаниях людей. На протяжении 75-ти лет, с тех пор как в 1934 году был принят закон о страховании вкладов, до недавнего времени относительно было спокойно. В результате столь долгого времени стабильности появилась уверенность в том, что банковская паника осталась в прошлом и больше не повторится.

Рисунок 1 – Число обанкротившихся банков с 1933 по 2013 год
Источник: Федеральная Корпорация по страхованию депозитов -FDIC.

Период «Великой умеренности» характеризуется резким уменьшением волатильности общей экономической активности в большинстве индустриализованных стран, как это выше показано на рисунок 1. Эту стабильность можно объяснить отсутствием банковских паник. Почему же на протяжении 75 лет в банковской системе все было относительно спокойно? Как могли проблемы в секторе недвижимости вызвать банковскую панику в 21 веке? Чтобы найти ответы на эти вопросы, необходимо взглянуть на последние три десятилетия. За этот период банковская система подверглась трансформации, повторно создавшей благоприятные условия для паники. Неспособность понять эти изменения привела к запутанному состоянию, в котором мы находимся в настоящее время. Однако банки и банковское дело, несмотря ни на что, продолжают существовать, и единственным выходом является изучение и стремление понять сущность банковской паники, что, в свою очередь, станет базой для разработки новых законов в банковской сфере.

Для банковской системы любой страны мира очень важны стабильность и доверие со стороны реальных и потенциальных вкладчиков. Для обеспечения стабильности банковской системы и защиты интересов вкладчиков в различных государствах разработан ряд мероприятий, важнейшее место среди которых занимает создание системы банковского регулирования и надзора, а так же системы страхования банковских вкладов. Страхование депозитов было введено для того, чтобы защитить вкладчиков от потерь в случае прекращения деятельности банка и гарантировать доступ к своим средствам. “Chartering” (Регулирование банков) – используется для проверки менеджеров банков и процесса работы, а также является одним из главных методов снижения неблагоприятного отбора и морального риска в финансовом секторе. Стоит упомянуть, что неблагоприятный отбор в банковском деле возникает при сделках кредита, когда заемщики скрывают информацию и знают, что могут не вернуть долг, т.е. возникает асимметрия информации. Моральный риск, в свою очередь,

напрямую связан с неблагоприятным отбором и заключается в недобросовестном исполнении заемщиком своих обязательств по финансовому договору.

Основная функция банковской системы, как утверждают Гортон и Пенакки (1990), заключается в создании особого рода обязательств, которые были бы невосприимчивы по отношению к негативной информации или спекулятивных сигналов. Хорошим примером таких обязательств являются бессрочные депозиты. Этот вид обязательств достаточно ликвиден, потому что его стоимость не меняется; его можно продать без страха, что кто-то узнает стоимость. Даже если спекулянты узнают конфиденциальную информацию, они не смогут её использовать для получения собственной выгоды, так как стоимость бессрочного депозита нечувствительна к такой информации. Впервые термин “информационная невосприимчивость» («informationally-insentsitive») использовал Гортон (2009) для того, чтобы описать обязательства по бессрочным депозитам. В своей работе он охарактеризовал банковскую панику как явление, в котором информационно-невосприимчивый долг становится информационно-восприимчивым.

Теневая банковская система

Как было сказано выше, теневая банковская система очень уязвима по отношению к банковской панике. Эта система состоит из недепозитных банков и таких финансовых фирм, как хедж-фонды, фонды валютного рынка, инвестиционные банки и страховые компании, которые неимоверно выросли в последнее десятилетие и стали играть важную роль в предоставлении кредитов, обязательств и страховых займов. Теневая банковская система была постороена на деривативах (производные инструменты фондового рынка) и не контролировалась достаточно хорошо со стороны государства. В результате её размер в 2008 году достиг размеров традиционной, основаной на депозитах банковской системы. Почему же огромные фонды покинули традиционные коммерческие банки? Ответ прост: непродуманные государственные законы и постановления, повысив стоимость операций, сделали коммерческие банки менее конкурентноспособными. Завышенные цены вынудили банки сконцентрироваться на ипотечном кредитовании, приносящем более высокие доходы, но таящем в себе и большие риски.

«Большой брат» – катализатор финансового кризиса

Рассматривая финансовый кризис 2008 года более детально, можно выделить два основных катализатора. Первым из них была политика председателя Федерального резерва Алана Гринспена, нацеленная на увеличение экономического роста США за счет низкой процентной ставки. После российского кризиса в 1998 году ставки казначейства США были снижены, но с восстановлением и ростом рынка они вновь повысились для предотвращения инфляция. Во время технологического кризиса в 2001 и 2002 годах процентные ставки США упали до 1%, что привело к росту потребления и экспорта и, как результат, оживлению экономики США (См. График 1). После начала экономического роста Гринспан не поднимал ставки, полагая, что опасности инфляции не существует.

В конце концов, из-за низкой ставки, держащейся на протяжении долгого времени, образовался рыночный пузырь. На этот раз пузырь был вызван «легкими кредитами», которые привели к кредитному кризису, ставшему началом финансового кризиса 2008 года. низкие процентные ставки подтолкнули банки, хедж-фонды и других инвесторов к спекуляции на более рискованные активы, приносящие больше дохода. Оправдывая себя тем, что доход намного превысит стоимость долга, они брали кредиты и использовали дополнительные деньги для увеличения инвестиций. Низкая волатильность периода Великой умеренности усилила желание заработать «легкие деньги». Если краткосрочные ставки низкие и нестабильные, то инвесторы будут сомневаться при использовании этих ставок. Если же, наоборот, ставки стабильны, инвесторы решаться на риск, заняв деньги, чтобы купить долгосрочные высокодоходные облигации. Что и произошло в США.

Вторым катализатором глобального кризиса стало Базельское соглашение, принятое в 1988 году. Согласно положениям Базель 1 (Base Capital Accord), кредиторы должны иметь капитал в размере не менее 8% от суммы активов для любого вида бизнеса. В случае иппотечного кредитования кредиторы должны вернуть капитал в размере не менее 4% от суммы активов, взвешенных также с учетом риска. Таким образом, финансовое учреждение обязано владеть только 4% от капитала для ипотечного кредита и 1,6% от капитала для ипотеки с высокой ставкой (Allison JA, 2013). Это заниженное требование к капиталу создало такой мощный экономический стимул в секторе недвижимости, что цены на жилье выросли как мыльный пузырь.

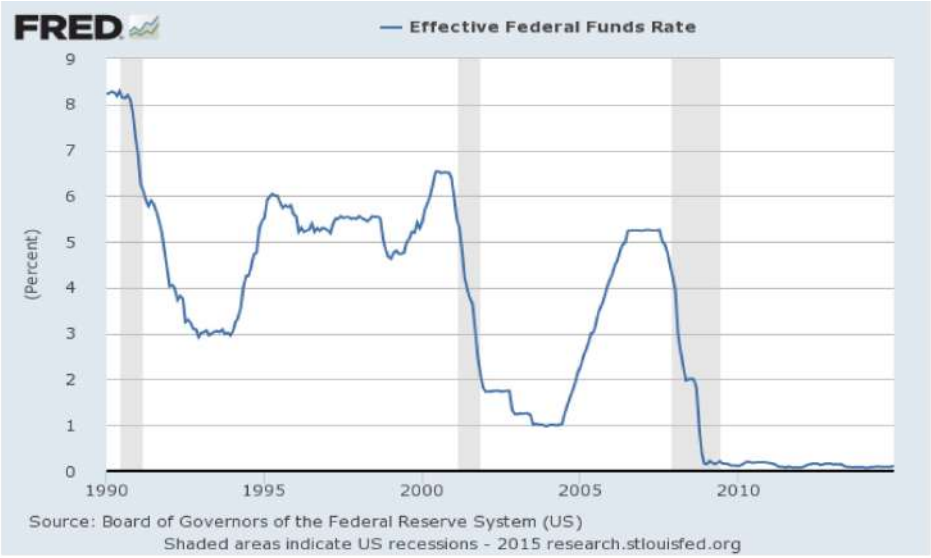


Рисунок 2 – Эффективная ставка федеральной резервной системы США

Похожее явление наблюдалось и в Европе. Согласно нормативным стандартам банковского обслуживания (Базель) банки не должны держать капитал в целях поддержки государственных облигаций. В Соединенных Штатах же банки не должны держать капитал в целях поддержки казначейских облигаций США. Правило таково, что если правительство идет ва-банк, банки неизбежно обанкротятся. В Европе этот коэффициент достаточности капитала способствовал приобретению высококачественного государственного долга Греции, Испании, Италии, Португалии и других стран, в которых присутствовал дефицит.

Также, основанием данного финансового кризиса является нестабильность банковской системы, в которой отсутствуют общепринятые и рациональные принципы учета, регулирования и управления рисками в финансовых институтах. Объем финансовых деривативов по отношению к мировому валовому продукту и рынку ценных бумаг огромен. К концу 2007 года объем внешних долгов по облигациям составлял около 80 триллионов долларов, а рынок акций компаний – 40 триллионов долларов. Однако, относительно небольшое количество держателей акций и облигаций ограничивали свои позиции, потому что инвесторы предпочитают вкладываться в прибыльные долгосрочные бумаги. Таким образом, та незначительная часть рынка деривативов, которая должна быть застрахована, составляет всего 120 триллионов долларов. Компании – экспортеры и импортеры страховали свои операции для защиты от скачков в обменных курсах и в изменениях в процентных ставок. Объем данных страхований имел прямое отношение к объему всемирного производства. В 2007 году мировой ВВП составлял около 75 триллионов долларов, в итоге корпоративное хеджирование должно составлять малую часть данного объема. Мировой объем страхования должен занимать некую малую часть данных – 200 триллионов долларов, однако общемировой объем деривативов был равен 600 триллионам долларов, т.е. рынок был перенасыщен в три раза больше, чем допустимая норма, что и вызвало вздутие фондового рынка.

Регуляторы рынка «проспали» кризис?

Когда Американский рынок недвижимости обрушился, цепная реакция раскрыла все слабости ее финансовой системы. Бумаги, защищенные ипотеками, провалились в цене, если в принципе не стали иметь нулевую ценность. Ранее безопасные долговые обязательства потеряли свою ценность, несмотря на оценку рейтинговых агенств. Было трудно продать любые активы, если они были хотя бы в малой степени подозрительными, или же использовать их в качестве залога на краткосрочные займы, которые имели популярность у банков. Программа огромных скидок в цене оказала обратное воздействие на капиталы банков из-за принципа реальной стоимости в учете, которая требовала учитывать цен-

ность активов в реальной рыночной стоимости, и как результат банки несли огромные потери, которые могли и не произойти.

Сложная система заимствования была столь уязвима, что нарушения в одном звене финансовой системы привели к обвалу всей системы за счет цепной реакции. Финансовые инструменты, такие как кредитные дефолтные свопы, нацеленные на распределение риска между контрагентами, наоборот, сконцентрировали риск на некоторых их них. Американский страховой гигант, AIG, после краха Lehman Brothers, был спасен правительством, потери которого являются самым масштабным в истории США. История показала, что финансовая система была построена на сомнительных принципах: банки допустили раздувание активов, при этом откладывая незначительную часть капитала и резервов для обслуживания своих долгов. На графике 3 наглядно представлено, что ликвидные средства по отношению к общим активам банковской системы США являются мизерными по сравнении с другими странами мира. Мы думаем, что это привело к катастрофическим последствиям. Это соотношение начало меняться в лучшую сторону только 2007 года. Но это не помогло предотвратить кризис.

Крах в финансовой системе был ключевым фактором. Но банкиры не единственные, кого стоит винить. Центральные банки и остальные регуляторы несут ответственность не меньше, так как они не предвидели кризис и допустили дисбаланс в экономике, не выполняя мониторинг за финансовыми институтами. Главной ошибкой регуляторов был допуск краха Lehman Brothers, и это привело к панике на рынках. Неожиданно доверие на рынке исчезло, никто никому не доверял и в итоге никто не выдавал займы. Нефинансовые компании были не в силах выплатить зарплаты работникам и погасить долги перед заемщиками, были заморожены все расходы для сохранения резервов, что привело к обвалу на реальном рынке. Иронично то, что невмешательство в дела Lehman Brothers обернулось еще большим регулированием рынка. Для того чтобы остановить начавшуюся панику, регуляторам пришлось вмешиваться в дела очень большого количества компаний.

Европа имела свой собственный дисбаланс, по важности не меньший, чем в Китае и Америке. Южные страны Европейского Союза имели большие дефициты, в то время как в северных странах наблюдался переизбыток средств. Дисбаланс был профинансирован переводом денег из сильных стран в перенасыщенные ипотечные страны, как Испания и Ирландия. Кризис в Еврозоне продлил финансовый кризис, рынки были ослаблены плохими займами, выданными Центральными банками европейских государств. Центральные банки могли сделать большее. Федеральный резервный банк не сделал ничего для сдерживания роста мыльного пузыря. Европейский Центральный Банк не сдерживал дисбаланс на кредитном рынке в «неустойчивых» странах, считая, что проблемы данных регионов не окажут влияние на монетарную политику в целом.

Рисунок 3 – Обеспечение ликвидных средств банковских систем США и стран Центральной Европы
Источник: Данные Всемирного Банка

Центральные банки твердят, что было бы сложно контролировать ипотечный и кредитный бум через повышение ставок. Возможно, это и правда, но у них имелись другие инструменты стабилизации экономики, такие как уменьшение максимально выдаваемого ипотечного кредита

или увеличение требуемого резерва для банков. Под давлением акционеров, которые требовали увеличения доходности, банки оперировали с минимальными собственными вложениями, что делало их уязвимыми перед потенциальной нестабильностью. Начиная с середины 1990 годов, им разрешили контролировать риск собственными средствами и устанавливать свои резервные требования. Очевидно, что они считали свои активы самыми стабильными и пускали одолженные деньги в оборот без достаточного уровня собственного капитала. Базельский комитет по банковскому надзору также не вводил определенных правил для поддержания ликвидности банков (См.граф. 3). Это не дало возможности для построения механизма стабилизации, которые могли защитить весь рынок от нестабильности определенных крупных международных банков.

Влияние глобального кризиса на экономику Казахстана

Мировой финансовый кризис 2007–2010 годов негативно повлиял на экономику Казахстана. Причинами кризиса были:

– интегрированность экономики Казахстана в мировую экономику;

– сырьевая ориентированность экономики, вследствие чего высокая зависимость от мировых цен на добываемое в стране сырьё;

– избыток свободных денежных средств и отсутствие достаточных возможностей для их инвестирования, в частности из-за неразвитости фондового рынка в стране, и как следствие спекулятивные настроения на рынке недвижимости, что привело к высокому росту цен на данном рынке и его перегреву в конечном итоге;

– агрессивная кредитная политика большинства коммерческих банков, что стало причиной высокого внешнего долга страны за довольно короткий промежуток времени;

– несвоевременные и неэффективные антикризисные меры правительства страны.

Для предотвращения первой волны глобального экономического кризиса 2007-2009 годов правительством РК было принято решение о выделении из национального фонда 4 млрд. долларов США для удовлетворения потребностей в жилье 56 тыс. дольщиков. В целом на поддержку экономики было выделено 540 млрд. тенге, из них на стабилизацию рынка жилищного строительства направлено 175 млрд. тенге, на обеспечение продовольственной безопастности и развитие сельского хозяйства 135 млрд. тенге. На поддержку малого и среднего бизнеса было выделено 165 млрд. тенге.

Для предотвращения второй волны экономического кризиса по «Плану совместных действий Правительства Республики Казахстан, Национального банка Республики Казахстан и Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009-2010 годы» из Найционального фонда Республики Казахстан выделено 10 млрд. долларов США. Они направлены на:

– стабилизацию финансового сектора – 4 млрд. долларов США;

– развитие жилищного сектора – 3 млрд. долларов США;

– поддержку малого и среднего бизнеса – 1 млрд. долларов США;

– развитие агропромышленного комплекса – 1 млрд. долларов США.

Были отмечены следующие важные шаги в национальной экономике:

– 2 февраля 2009 г. Правительство Республики Казахстан сообщило о выкупе 78% акций «БТА Банка» и 76% акций «Альянс Банка». Реально выкуп акций не состоялся вплоть до конца 2009 г;

– 4 февраля 2009 г. Национальный банк Республики Казахстан девальвировал национальную валюту тенге на 25%. Девальвация была проведена в связи с тем, что банковская система оказалась на грани банкротства. Национальный банк уходит от поддержания тенге в прежнем неявном коридоре (117–123 тенге за доллар США) и определяет коридор обменного курса тенге около уровня 150 тенге за доллар с колебанием +/-3%, или 5 тенге;

– 3 марта 2009 г. Минимальные резервные требования к банкам второго уровня снижены с 2% до 1,5% по внутренним обязательствам и с 3% до 2,5% по иным обязательствам. Это позволило предоставить ликвидность банковской системе в размере 50 млрд. тенге;

– декабрь 2010 г. Эксперты Международного Валютного фонда, которые оценивали ситуацию в финансовом секторе Казахстана, решили, что острая фаза кризиса закончилась. Экономическое развитие 2010 и 2011 годов засвидетельствовало то, что Казахстан вышел на устойчивую фазу экономического развития.

Пути и возможности выхода из глобального кризиса для Казахстана

Хотя было отмечено ведущими специалистами МВФ и Всемирного Банка, что Казахстан достиг стабильного развития экономики, нынешнее состояние казахстанского общества в реальности носит переломный характер. Первоначальная эйфория, связанная с надеждами быстро построить процветающую рыночную экономику, начинает уступать место осмыслению длительности и трудностей выхода страны из кризиса.

Преодолеть кризис казахстанской экономики без опоры на мощь государства невозможно. Осуществление антикризисных мер должно опираться на административные, юридические и экономические рычаги, имеющиеся у государства. На первом этапе важно выправить наиболее острые диспропорции в экономике при приоритете централизованно используемых административных рычагов. При этом государственная политика должна, в частности, включать в себя:

– антикризисную поддержку удовлетворения первоочередных потребностей населения;

– антикризисную поддержку приоритетных производств;

– обеспечение критического импорта при государственном контроле экспорта стратегических товаров.

Как отметил Президент Казахстана, с 1 января 2015 года действует Закон по кардинальному улучшению условий предпринимательской деятельности, которые направлены на вхождение Казахстана в 30-ку развитых стран по рейтингу Doing Business. Программа «Нурлы жол» является эффективным антикризисным инструментом, привлекая инвестиции и создавая новые рабочие места, и направлена на формирование эффективной транспортно-логистической инфраструктуры по лучевому принципу от Астаны. В 2015-2017 годах из Национального фонда выделяется около 500 млрд. тенге, в том числе 180 млрд. тенге будет использовано в этом году. Текущие расходы АО «Самрук-Казына» будут сокращены на 337 млрд. тенге, или почти на 7%, в том числе административные – на 64 млрд. тенге. Капитальные затраты группы «Самрук-Казына» – на 240 млрд тенге, или на 18%. Холдинг «Байтерек» должен оптимизировать затраты административного характера и капитальные вложения на сумму 3,8 млрд тенге, или на 11,8%. Сокращение ожидается в холдинге «КазАгро» – на 196 млн тенге, или на 12%.

По каждому региону разрабатываются программы содействия занятости. Также отмечена необходимость сохранения «Дорожной карты занятости-2020», доказавшей свою эффективность. В частности, в ее рамках с 2011 по 2014 годы было трудоустроено 260 тыс человек, 120 тыс человек прошли обучение. Начало и укрепление таких структурных сдвигов позволят перейти к осуществлению программы мер по целенаправленному развитию системы рынков. Подобному реальному формированию рыночных структур должны быть подчинены средства налоговой и кредитной политики, экономические и правовые меры воздействия государства на экономику, формы, способы и темпы приватизации, а также внешнеэкономическая политика.

Сегодня Казахстан находится на пути построения своего собственного независимого государства, поэтому очень важно учитывать уроки истории, особенно на данный момент, когда по прогнозам ученых, политиков, дипломатов мировое сообщество вступает в новый этап своего развития – эпоху глобализации. Глобализация проявляется практически во всех сферах общественной политической и экономической жизни. И я думаю, что если будут происходить какие-либо признаки кризиса в странах, с которыми у Казахстана тесные связи, то это, несомненно, отразится и на нашей экономической и общественной жизни. Поэтому Казахстану нужно достичь того уровня, при котором можно будет уже не зависеть от тех или иных ситуаций в экономической сфере на мировой арене. А для этого требуется правильная и эффективная политика, направленная на укрепление основ государственности, экономической стабильности и развитие гражданского общества.

История развития мировой экономики показывает, что глобальные экономические кризисы создают предпосылки для экономического рывка отдельно взятых стран. Те страны, которые точнее всего оценивают вызовы новой эпохи, находят адекватные ответы, вырываются вперед. Наиболее яркие эпизоды ускорения отдельных стран, достижения ими уровня наиболее развитых происходили на волне системного экономическо кризиса. Рыночная экономика всегда выходила из кризиса более окрепшей, более конкурентоспособной, сильной и гораздо более агрессивной. Уверены, что Казахстан будет ярким представителем такой страны.

References

1 Adrian, T., & Shin, H. S. (2009). The shadow banking system: implications for financial regulation. FRB of New York Staff Report, (382).

2 Bartram, S. M., Brown, G. W., & Fehle, F. R. (2009). International evidence on financial derivatives usage // Financial management. – 38(1). – 185-206.

3 Benzin, A., Trück, S., & Rachev, S. T. (2003). Approaches to credit risk in the new Basel Capital Accord. In Credit Risk (pp. 1-33). Physica-Verlag HD.

4 Gennaioli, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (2012). Neglected risks, financial innovation, and financial fragility // Journal of Financial Economics. – 104(3). – 452-468.

5 Gerardi, K., Goette, L., & Meier, S. (2010). Financial literacy and subprime mortgage delinquency: Evidence from a survey matched to administrative data.Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper Series, (2010-10).

Товма Н.А., Тлеппаев А.М.

Система измерителей озеленения экономики для энергоэффективного развития

Для человечества требуется переход к «зеленой экономике» – то есть к системе видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, которые приводят к повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе, при этом не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита. В статье представлены направления, по которым можно оценивать зеленую экономику с учетом энергоэффективного развития. Предложены подходы, позволяющие оценить экологическое воздействие. Для совершенствования системы измерителей «озеленения экономики» предлагается оценить возможности и перспективы развития «зеленой» экономики по следующим направлениям: развитие возобновляемых источников энергии – «озеленение» сектора ЖКХ (отопление и освещение зданий), развитие «чистого» транспорта (общественный транспорт, альтернативное топливо), совершенствование управления водными ресурсами, совершенствование управления земельными ресурсами и «озеленение» сельского хозяйства и совершенствование управления отходами.

Ключевые слова: энергоэффективность, зеленая экономика, индикаторы, экономика.

Tovma N.A, Tleppaev A.M.

System of indicators of green economy for energy efficiency economic development

For humanity requires a transition to a «green economy» – the system of economic activities related to the production, distribution and consumption of goods and services that result in improved human well-being in the long term, while not exposing future generations to significant environmental risks or environmental deficit. The paper presents the ways which can evaluate the green economy based on energy-efficient development. In the paper we approach to assess environmental impact. To improve meters «greening the economy» of the system is proposed to evaluate the possibilities and prospects of development of «green» economy in the following areas: the development of renewable energy sources «Greening» of housing and communal services sector (heating and lighting of buildings), the development of «clean» transport (public transport, alternative fuel), improving water management, improved land management and the «greening» of agriculture and the improvement of waste management.

Key words: energy efficiency, green economy indicators, the economy.

Товма Н.А., Тлеппаев А.М.

Энерготиімді даму ушін экономиканы жасылдандыру өлшегіштерінің жүйесі

Адамзатқа «жасыл экономикаға» көшу қажеттігі туындап отыр – яғни өнім шығарумен, тауарлар мен қызметтерді бөлу және тұтынумен байланысты экономикалық қызметтердің болашақта адамдардың әл-ауқатын көтеруге әкелетін, онымен қоса келер ұрпақтың болашағын елеулі экологиялық тәуекел мен экологиялық дефициттен қорғайтын түрлерінің жүйесіне өту қажет. Мақалада энерготиімді дамуды есепке ала отырып, жасыл экономиканы бағалауға болатын бағыттар көрсетілген. Экологиялық әсерді бағалауға мүмкіндік беретін жолдар ұсынылған. «Экономиканы көгалдандырудың» өлшеуіштер жүйесін жетілдіру үшін келесі бағыттар бойынша «жасыл» экономиканы дамытудың мүмкіндіктері мен перспективаларын бағалау ұсынылып отыр: энергияның қайта қалпына келетін көздерін дамыту, ТКШ секторын «көгалдандыру» (ғимараттарды жылыту және жарықтандыру), «таза» көлікті дамыту (қоғамдық көлік, баламалы отын), су қорларын басқаруды жетілдіру, жер қорларын басқаруды жетілдіру және ауыл шаруашылығын «көгалдандыру» және қалдықтарды басқаруды жетілдіру.

Түйін сөздер: энерготиімділік, жасыл экономика, индикаторлар, экономика.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 005.96(574)

***[1]Товма Н.А., [2]Тлеппаев А.М.**

[1]Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
[2]Казахстанско-Немецкий университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
* E-mail: natalivictor45@mail.ru

СИСТЕМА ИЗМЕРИТЕЛЕЙ ОЗЕЛЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ

Президент РК Н. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Стратегия-2050» призвал ускорить переход к низкоуглеродной экономике, встать на «зеленый путь» развития. Так, по его словам, предстоящая международная выставка ЭКСПО-2017 должна стать своего рода квинтэссенцией наших устремлений к воплощению идеи «Энергии будущего».

Сегодня «зеленая» экономика рассматривается как важная модель инновационного антикризисного развития для мировой экономики, способная стабилизировать экономические системы и сбалансировать интересы человека, природы и эффективного использования ресурсов [1, с. 73].

В настоящее время экологическая проблема вышла на глобальный уровень. Рост популярности концепции «зеленая экономика» во многом вызван многочисленными кризисами, с которыми столкнулся мир в последние годы, прежде всего, климатическими, экологическими, продовольственными, финансовыми и экономическими [1, с. 69].

Инициатива ООН по «зеленой» экономике (GEI) стартовала в 2008 году в ответ на финансово-экономический кризис и была одной из девяти Совместных кризисных инициатив, предложенных Генеральным секретарем ООН и Координационным советом руководителей системы ООН. В это же время получил распространение ряд других терминов, например «зеленый рост» или «озеленение экономики», которые часто используются как взаимозаменяемые [2].

Концепция «Глобальный зеленый новый курс» была выдвинута Программой ООН по окружающей среде (ЮНЕП) в 2009 г. в период, когда обанкротились многие банки и предприятия, а миллионы людей оказались без работы. Основное место уделяется в ней поощрению инвестиций, которые бы привели к созданию низкоуглеродной экономики, в такие области, как чистые технологии, экологичный транспорт, энергоэффективность, стратегии в области изменения климата, а также другие ключевые сектора экономики. Была поставлена задача создания новых, передовых предприятий и достаточного количества рабочих мест на предприятиях XXI века. Важная цель «зеленой» экономики – это осознание значимости экосистем и их центрального места в национальной и глобальной экономической жизни.

Инициатива по «зеленой экономике» основана на трех главных принципах:

– оценка и выдвижение на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях;

– обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики;

– использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития.

Международная инициатива нашла свое продолжение и в Казахстане благодаря поддержке Главы государства Н. Назарбаева, поручившего разработать Концепцию по переходу к «зеленой» экономике. В этом подписанном документе представлен перечень приоритетных задач, главным образом нацеленных на реформирование определенных отраслей экономики. В рамках перехода к «зеленой» экономики предполагается достичь следующей целей: повысить эффективность ресурсов; усовершенствовать казахстанскую инфраструктуру; улучшить благосостояние населения. Реализация Концепции планируется в три этапа. На первом этапе необходимо (2013–2020 гг.) осуществить оптимизацию использования ресурсов и повышение эффективности природоохранной деятельности, а также создание «зеленой» инфраструктуры. Второй этап (2020–2030 гг.) предполагает рациональное использование природных ресурсов, внедрение возобновляемой энергетики на базе высоких технологий. И на третьем этапе будет осуществлен переход национальной экономики на принципы «третьей промышленной революции», в основу которой положено использование природных ресурсов в случае их возобновляемости.

Инструментами реализации конкретных задач концепции по секторам экономики являются действующие программные документы.

По расчетам, к 2050 году преобразования в рамках «зеленой экономики» позволят дополнительно увеличить ВВП на три процента, создать более 500 тысяч новых рабочих мест, сформировать новые отрасли промышленности и сферы услуг, обеспечить повсеместно высокие стандарты качества жизни для населения. На сегодняшний день Казахстан активно продвигает вопрос внедрения принципов «зеленой» экономики не только внутри страны, но и в регионе Центральной Азии. Для этого есть определенные предпосылки, политическая база, концепция перехода к «зеленой» экономике. Одна из самых больших проблем – это понимание того, что такое «зеленая» экономика для Казахстана. Все возможные показатели и индексы, которые используются на международном уровне, дают хорошую картину и показывают, что Казахстану необходимо проделать большой путь для того, чтобы достигнуть лучших образцов международной практики». В настоящее время общество по-разному понимает суть выражения «зеленая» экономика. Одни считают, что это новые отрасли экономики, которые улучшат природу страны. Другие понимают это выражение как новые технологии, своего рода экосистемы, которые призваны помогать и приносить пользу природе. Третьи считают, что это переход на новый этап развития, целью которого является создание экологически чистых продуктов [3].

Все эти подходы к определению понятия очень близки к значению выражения. «Зеленая» экономика – это экономика, направленная на сохранение благополучия общества за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивающая возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл. В первую очередь, «зеленая» экономика направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению (полезные ископаемые – нефть, газ) и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов [4, с. 35].

В основе зеленой экономики – чистые или «зеленые» технологии. По словам специалистов, развитие «зеленой» экономики позволит избежать нашей стране экологического кризиса, который затронул своими масштабами уже многие постиндустриальные страны.

Одним из основных направлений перехода к «зеленой экономике» является энергетический аспект. Казахстану необходимо добиться снижения использования угля и углеводородов путем модернизации морально устаревшего технического парка оборудования и технологических линий.

В течение 20 лет в Казахстане произойдет существенное обновление и развитие инфраструктуры: 55% зданий и 40% электростанций из общего объема данных активов к 2030 году будут построены с нуля.

Эра энергетики, основанной на сжигании ископаемых топливных ресурсов, завершается, на смену приходит третья промышленная (энергетическая) революция, которая будет базироваться на «зеленых» технологиях, смарт-решениях и Интернете.

Реальные возможности для развития возобновляемой энергетики имеют 60% территории Казахстана. По солнце- и ветропотенциалу обес-

печенность республики оценивается как одна из лучших в мире, она намного превосходит показатели Дании, Испании, Германии и других стран ЕС, добившихся объемов «зеленой» генерации в своих энергобалансах на уровне 20%. По оценкам Министерства индустрии и новых технологий, общий потенциал возобновляемых источников энергии в Казахстане огромен – около триллиона кВт/ч в год, что в 10 раз больше потребления электроэнергии в стране. Однако технические и экономические ресурсы возобновляемых источников энергии достаточно ограниченны и получение такой энергии остается относительно дорогим. «Зеленой» энергии (без учета генерации крупных ГЭС) вырабатывается менее 8 млрд кВт/ч в год – то есть потенциал реализован менее чем на 0,1%, а их доля в совокупном энергобалансе страны составляет менее 1%. Очевидна необходимость активного включения Казахстана в глобальную тенденцию по развитию возобновляемой энергетики.

Основные направления перехода к «Зеленой экономике»:

– снижение ресурсоемкости производств,

– «озеление» ключевых секторов экономики – рационализации природопользования,

– повышение энероэффективности и увеличение использования возобновляемых источников энергии,

– распространение малоотходных и безотходных технологий,

– переработка отходов [2, с. 23].

Данный переход требует крупных инвестиций в развитие «зеленых» секторов экономики и «озеленение» традиционных ресурсорасточительных отраслей. Безусловно, подобная трансформация довольно болезненна в краткосрочном плане, но бездействие может значительно ухудшить среду обитания не только будущих, но и ныне живущих поколений. «Озеленение» экономики – это движущая сила экономического развития в XXI веке, определяет экономическую эффективность и успешность страны.

Стратегия перехода к зеленой экономике будет предусматривать решение водных проблем, наболевшие вопросы экологии, энергоффективности, выработки тепловой и электрической энергии, опустынивания, вопросы развития зеленой энергетики, урбанистического планирования, развития регионов, восстановление и модернизация сельского хозяйства, сокращение последствий загрязнения окружающей среды, макроэкономические показатели и институциональное развитие [5, с. 23].

Для реализации «зеленой экономики» предполагается обширный спектр инструментов, таких как ценообразование, субсидии, налоги и т.д. Нетехнологические финансовые изменения и инновации, как новые бизнес-модели, схемы инвестирования также станут инструментами, приводящими в действие «зеленую экономику» [4, с. 35].

Сегодня необходимость перехода к «зеленой» экономике имеет прочное экономическое и социальное обоснование. В частности, в течение последних 10 лет население планеты столкнулось с рядом кризисов: климатический кризис, кризис биоразнообразия, топливный, продовольственный, водный, а также кризис финансовой системы и экономики в целом. Несмотря на то, что причины этих кризисов различаются, между ними существует фундаментальное сходство, заключающееся в нерациональном распределении капитала. В частности, большинство стратегий экономического развития и роста, реализуемых в течение последних десятилетий, поощряли быстрое накопление физического, финансового и человеческого капитала за счет чрезмерного истощения природного капитала. Существующая модель развития пагубно сказывается на благополучии нынешних поколений, создает огромные риски и проблемы для будущих поколений и обусловливает необходимость перехода к «зеленой» экономике для обеспечения устойчивого развития в долгосрочном периоде.

Существующая сегодня в Казахстане экономическая система также является недостаточно эффективной в рамках концепции «зеленого» развития, что создает риски и проблемы для устойчивого развития страны в долгосрочной перспективе. В частности, несмотря на то, что действующая экономическая система позволила обеспечить высокие темпы экономического роста и повышение благосостояния населения страны, значительны негативные последствия функционирования этой системы: экологические проблемы; истощение запасов энергоресурсов, водных и земельных ресурсов; сохранение неравенства населения по доходам.

Для совершенствования системы измерителей «озеленения экономики» предлагается оценить возможности и перспективы развития «зеленой» экономики по следующим направлениям:

– развитие возобновляемых источников энергии;

– «озеленение» сектора ЖКХ (отопление и освещение зданий);

– развитие «чистого» транспорта (общественный транспорт, альтернативное топливо);

– совершенствование управления водными ресурсами;

– совершенствование управления земельными ресурсами и «озеленение» сельского хозяйства;

– совершенствование управления отходами.

Для того чтобы определить стратегические ориентиры формирования «зеленой» экономики, необходимо провести оценку результатов за счет «озеленения» каждого из 6 указанных выше секторов.

Сейчас ООН, развитыми странами предпринимаются попытки «зеленого» измерения основных экономических показателей с учетом экологического фактора. В частности, Статистическим отделом ООН предложена система интегрированных экологических и экономических счетов, направленная на учет экологического фактора в национальных статистиках. Представляют интерес следующие показатели: индекс гуманитарного развития, предложенный ООН, и индекс устойчивого экономического благосостояния, предложенный Г. Дали и Дж. Коббом. Первый представляет собой агрегатный показатель, рассчитываемый на основе характеристик продолжительности жизни, уровня знаний и уровня овладения ресурсами, необходимыми для нормальной жизни. Второй – является достаточно комплексным показателем, учитывающим издержки экологического характера, связанные с нерациональным хозяйствованием [6].

Расчеты по индексу устойчивого экономического благосостояния в США показали противоположные тенденции изменения этого индекса и показателя ВНП на душу населения в 80-е гг. – уменьшение первого при значительном росте второго. По мнению Г. Дали, «пока мерой человеческого благосостояния остается ВНП, на пути перемен существуют огромные препятствия. Рынок видит только эффективность, он не приспособлен чувствовать справедливость или устойчивость». Чаще всего экологическая оценка выступает в виде эколого-экономического ущерба, отрицательной величины, что снижает эффективность проектов.

Под экономическим ущербом от деградации окружающей среды (или эколого-экономическим ущербом) понимается денежная оценка негативных изменений в окружающей среде в результате ее загрязнения, в качестве и количестве природных ресурсов, а также последствий таких изменений. Экологический ущерб и его последствия могут проявляться в самых различных видах и областях: ухудшение здоровья человека из-за потребления загрязненной воды и загрязнения воздуха (социальный ущерб), снижения урожайности в сельском хозяйстве на загрязненных выбросами промышленности землях, уменьшением сроков службы оборудования из-за коррозии металлов и т.д. Обычно при измерении ущерба природе сначала выявляются изменения / ухудшения в натуральных показателях, а затем дается их экономическая оценка.

Величину эколого-экономического ущерба можно представить в виде суммы разнообразных видов издержек, затрат, убытков в различных областях:

$$U = \sum U_i = \sum x_i p_i \qquad (1)$$

где *Ui* – экономический ущерб, вызванный натуральными изменениями i-го фактора, тенге;

xi – натуральное изменение 1-го фактора;

pi – денежная оценка i-го фактора.

Под экономическим ущербом, наносимым окружающей среде, понимаются выраженные в стоимостной форме фактические и будущие (возможные) убытки, причиняемые народному хозяйству загрязнением окружающей среды. Пределы загрязнения отдельных природных сфер различны, так как различны их степень чувствительности к вредным ингредиентам и способность к самоочищению.

Использование этих критериев предполагает расчет экономической оценки экологического воздействия проекта/программы. Здесь можно применить следующие два подхода: использование рыночных цен для оценки воздействия на товары и услуги (изменение продуктивности, ухудшение качества жизни, альтернативная стоимость и др.), а также оценку, основанную на использовании величины непосредственных затрат, расходов.

В теоретическом плане довольно хорошо изучен такой вид ущерба, как экономический ущерб от загрязнения окружающей среды. Он вместе с затратами на предотвращение загрязнения составляет экологические издержки производства. Имеются и практические подходы к расчетам ущерба. В 80-е гг. в стране была разработана достаточно простая методика оценки ущерба (авторы К.Г. Гофман, О.Ф. Балацкий и др.), связывающая натуральные показатели объемов выбросов, их опасность, региональные особенности с экономическими показателями.

Однако данная методика вызвала ряд замечаний как практического, так и теоретического характера. Так что к ее использованию надо относиться дифференцированно и осторожно [5].

Под экологическим ущербом понимается изменение полезности окружающей среды вследствие ее загрязнения. Он оценивается как затраты общества, связанные с изменением окружающей среды, и складывается из следующих затрат:

– затраты общества на возврат окружающей среды в прежнее состояние;

– затраты общества в связи с безвозвратным изъятием части дефицитных природных ресурсов;

– дополнительные затраты общества в связи с изменением в окружающей среде.

Для оценки ущерба определяются затраты:

– на снижение загрязнения;

– на восстановление окружающей среды;

– на компенсацию риска для здоровья людей;

– на очистку загрязняющих потоков газов, сбросов загрязненных вод и др.;

– на создание могильников для радиоактивных и высокотоксичных отходов.

Ущерб от загрязнения окружающей среды наносится обществу путем воздействия на объекты: население, жилищно-коммунальное и промышленное хозяйство, сельскохозяйственные угодья, животных, водные ресурсы, лесные объекты. Для каждого объекта влияния анализируются и учитываются элементы дополнительных расходов.

Имеется ряд экономических подходов, позволяющих оценить экологическое воздействие. Наиболее разработаны подходы по следующим двум направлениям:

1. Использование имеющихся (рыночных) цен для оценки воздействия на товары и услуги. В рамках этого общего подхода возможно применение следующих подходов:

– изменение продуктивности, производительности (уменьшение урожайности в сельском хозяйстве, сокращение уловов рыбы, уменьшение прироста биомассы и деградация лесов и пр.);

– ухудшение качества жизни (или метод потери дохода) (рост заболеваемости, смертности, ухудшение условий рекреации и пр.);

– альтернативная стоимость;

– сокращение сроков службы имущества (зданий, оборудования и пр.).

2. Оценка, основанная на использовании величины непосредственных затрат, расходов.

Второе направление, связанное с затратами: затратная оценка ценности природных благ и услуг, метод приведенных затрат (анализ затраты/эффективность).

По всем перечисленным в рамках этого направления методам возможно получение натуральных показателей, отражающих ухудшение экологической ситуации и экологический ущерб, которые могут быть оценены в стоимостной форме. Важным достоинством перечисленных подходов является возможность использования рыночной цены для оценки воздействий на товары и услуги.

Здесь обычно применяются прямые методы анализа затрат и выгод с учетом экологических последствий воздействия проектов. Воздействия могут оказываться как на природные системы (сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство), так и на искусственно созданные системы (здания, сооружения, производства в производственном и бытовом секторах). В результате изменения качества природных ресурсов и состояния окружающей среды происходит изменение производительности, продуктивности природных и искусственных систем, возможно изменение производственных затрат в этих системах. Данные изменения влияют на объемы производства, колебания цен и т.д. В результате возможные физические изменения на основе рыночных цен могут быть оценены в стоимостной форме.

Метод с использованием изменения продуктивности является прямым продолжением традиционного анализа эффективности или затраты-выгоды. Физические изменения производства оцениваются с использованием рыночных цен на используемую и производимую продукцию. Метод оценки изменения продуктивности используется в основном в двух случаях: когда оценивается абсолютная величина воздействия и когда воздействие оценивается в «приростной» форме. Первый случай является наиболее чистым и простым. Здесь сопоставляются два варианта: имеется экологическое воздействие или нет. Первый вариант и требует оценки. Например, загрязнение воздуха в результате работы предприятия приводит к снижению урожайности сельскохозяйственных угодий. Здесь требуется оценка изменения продуктивности земли, что возможно при сопоставлении урожайности аналогичных по качеству почвы участков вблизи завода и в чистом районе.

Более сложным случаем является оценка изменения продуктивности при уже имеющемся экологическом воздействии.

Оценка экологического воздействия, учитывающая изменение качества жизни, во многом базируется на расчете потери дохода. По своей

идеологии подход, основанный на оценке потери дохода, подобен подходу к оценке изменения производительности. Здесь в качестве объекта экологического воздействия выступают люди, состояние их здоровья. Их производительность может изменяться в результате изменения состояния окружающей среды (загрязнение воды и воздуха, шумовое воздействие) и соответственно состояния их здоровья. И здесь возможна стоимостная оценка ряда показателей:

– потеря доходов (заработной платы) в результате заболеваемости;

– затраты на медицинское обслуживание, лекарства и пр.;

– получение выгод благодаря предотвращению негативных экологических воздействий.

Методика альтернативной стоимости измеряет упущенную выгоду индивида или общества при сохранении природного ресурса или блага, что важно для принятия экономического решения.

Возможный простой пример использования на практике такого рода подходов по оценке экологического воздействия приведен в примере при определении экстернальных издержек в результате загрязнения реки.

Таким образом, необходима поддержка модернизации производства по пути так называемого двойного выигрыша, связанного с обеспечением как экономической эффективности, так и сокращения вредных выбросов, неистощительного использования природных ресурсов, малоотходного производства.

Модернизация должна позволить за счет ресурсосбережения – при стабилизации объемов природных ресурсов, вовлекаемых в экономику, – значительно увеличить конечный выход товаров и услуг. Мировой опыт такой модернизации производства показывает, что этот подход ведет не только к улучшению экономических показателей, но к существенному улучшению условий жизни людей. Необходима поддержка и распространение такого опыта. Это является центральной задачей современного инновационного развития. А для этого необходимы как строгие экологические требования, так и экономическая заинтересованность, включая все возможные механизмы, – модернизация должна быть выгодна. Перспективным в этом направлении представляется переход на политику использования наилучших доступных технологий [7].

Для перехода к зеленой экономике и экологизации экономической политики важнейшим приоритетом должен стать следующий: не надо использовать больше природных ресурсов, так как они ограничены и их дополнительная эксплуатация приводит к росту нагрузки на экосистемы, истощению природного капитала и загрязнению окружающей среды. Надо инвестировать в улучшение использования уже эксплуатируемых природных ресурсов и охрану окружающей среды на основе модернизации экономики, поддержки инноваций, замены природоемких технологий на ресурсосберегающие и энергоэффективные. Это позволит значительно увеличить ВВП при современном уровне изъятия сырья и эксплуатации природного капитала, сократить уровень загрязнения окружающей среды [8].

Первоочередная мера для оценки ситуации и определения приоритетов действий – введение системы индикаторов устойчивого развития. Многие важные экологические и социальные проблемы не учитываются в ВВП (ВРП) и его динамике, что широко признается в мире. Поэтому для мониторинга перехода к устойчивому развитию необходим учет макроэкономических индикаторов, учитывающих деградацию природного капитала и загрязнение окружающей среды, показателей природоемкости и энергоемкости экономического роста, удельные показатели загрязнения.

Литература

1 Ережепова А.А. Тенденции развития зеленой экономики в условиях глобализации // Вестник КазНУ имени аль-Фараби. – Алматы, 2015. – С. 69-73.

2 Казбеков Б.К. Механизмы перехода к «зеленой экономике» в Казахстане. – Алматы, 2014. МНПК «Финансовые ресурсы обеспечения «зеленой экономики» – Новой парадигмы устойчивого развития». – 348 с.

3 Ережепова А.А. Нурманова Б.З. Зеленая экономика – новая парадигма развития мировой экономики / МНПК «Финансовые ресурсы обеспечения «зеленой экономики» – Новой парадигмы устойчивого развития». – Алматы, 2014. – 308 с.

4 Сагиева Р.К., Ермухамбетова А.Д. Институциональный дизайн «зеленой экономики» / МНПК «Финансовые ресурсы обеспечения «зеленой экономики» – Новой парадигмы устойчивого развития». – Алматы, 2014. – 38 с.

5 Перелет Р.А., Бобылев С.Н. Устойчивое развитие и «зеленая» экономика в России: актуальная ситуация, проблемы и перспективы // Устойчивое развитие в России/под редакцией С.Н. Бобылева и Р.Н. Перелета – Берлин – СПб: Русско-Немецкое Бюро Экологической Информации, 2013 – С.14.

6 Доклад ЮНЕП «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности» – обобщающий доклад для представителей властных структур. – Сен-Мартэн-Бельвю: Программа ООН по окружающей среде, 2011. – 52 с.

7 Перелет Р.А. Направления стратегии «зеленого роста» // «Евразийский экономический обзор». – №1. – 2011. – С. 98-104.

8 Бобылев С.Н., Захаров В.М. Обзор «Навстречу «зеленой» экономике России». – М.: Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации. Центр экологической политики России, 2012. – 82 с.

References

1 Erezhepova A.A. Tendencii razvitija zelenoj jekonomiki v uslovijah globalizacii // Vestnik KazNU imeni al'-Farabi. – Almaty, 2015. – S. 69-73.

2 Kazbekov B.K. Mehanizmy perehoda k «zelenoj jekonomike» v Kazahstane. – Almaty, 2014. MNPK «Finansovye resursy obespechenija «zelenoj jekonomiki» – Novoj paradigmy ustojchivogo razvitija». – 348 s.

3 Erezhepova A.A. Nurmanova B.Z. Zelenaja jekonomika – novaja paradigma razvitija mirovoj jekonomiki / MNPK «Finansovye resursy obespechenija «zelenoj jekonomiki» – Novoj paradigmy ustojchivogo razvitija». – Almaty, 2014. – 308 s.

4 Sagieva R.K., Ermuhambetova A.D. Institucional'nyj dizajn «zelenoj jekonomiki» / MNPK «Finansovye resursy obespechenija «zelenoj jekonomiki» – Novoj paradigmy ustojchivogo razvitija». – Almaty, 2014. – 38 s.

5 Perelet R.A., Bobylev S.N. Ustojchivoe razvitie i «zelenaja» jekonomika v Rossii: aktual'naja situacija, problemy i perspektivy // Ustojchivoe razvitie v Rossii/pod redakciej S.N. Bobyleva i R.N. Pereleta – Berlin – SPb: Russko-Nemeckoe Bjuro Jekologicheskoj Informacii, 2013 – S.14.

6 Doklad JuNEP «Navstrechu «zelenoj» jekonomike: puti k ustojchivomu razvitiju i iskoreneniju bednosti» – obobshhajushhij doklad dlja predstavitelej vlastnyh struktur. – Sen-Martjen-Bel'vju: Programma OON po okruzhajushhej srede, 2011. – 52 s.

7 Perelet R.A. Napravlenija strategii «zelenogo rosta» // «Evrazijskij jekonomicheskij obzor». – №1. – 2011. – S. 98-104.

8 Bobylev S.N., Zaharov V.M. Obzor «Navstrechu «zelenoj» jekonomike Rossii». – M.: Institut ustojchivogo razvitija Obshhestvennoj palaty Rossijskoj Federacii. Centr jekologicheskoj politiki Rossii, 2012. – 82 s.

Дауешова А.Е., Куаныш С.Ж.

Стратегические аспекты управления устойчивым развитием городских агломераций

Целью управления городской агломерацией является его устойчивое развитие. Устойчивое развитие – это процесс качественного повышение уровня социально-экономической среды, удовлетворяющее современным требованиям и обеспечивающее нормальное развитие в перспективном будущем. Развитие позволяет получить долгосрочный положительный эффект. Для устойчивого развития особенную важность приобретает собственное ресурсообеспечение. Достаточность ресурсов и эффективное их использование позволяет ГА в меньшей степени зависеть от внешних и внутренних факторов, что обеспечивает устойчивость социально-экономического развития ГА. Устойчивое развитие региона и ГА невозможно без долгосрочных планов развития. Для эффективного стратегического планирования необходимо уметь прогнозировать появление внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую политику ГА. Это возможно при использовании современных методик анализа, наличии полных баз данных с учетом целей и задач устойчивого социально-экономического развития ГА, региона.

Ключевые слова: Городская агломерация, устойчивое развитие, государственное управление, стратегическое планирование, ресурсы.

Dauyeshova A.E., Kuanysh S.Zh.

Strategic aspects of management sustainable development of city agglomerations

The purpose of management of urban agglomeration is a sustainable development of urban agglomeration. The sustainable development is a process high-quality increase of level socially – the economic environment, the normal development meeting modern requirements and providing in the perspective future. Development allows to gain a long-term positive effect. For a sustainable development special importance is gained by own resource provision. Sufficiency of resources and their effective use allows urban agglomeration to depend on external and internal factors that provides stability socially – economic development of urban agglomeration to a lesser extent. The sustainable development of the region and urban agglomeration is impossible without long-term development plans. For effective strategic planning it is necessary to be able to predict emergence of the external and internal factors influencing economic policy of urban agglomeration. It is possible during the using of modern techniques of the analysis, existence of full databases taking into account the purposes and tasks steady socially – economic development of urban agglomeration, the region.

Key words: Urban agglomeration, sustainable development, public administration, strategic planning, resources.

Дауешова А.Е., Қуаныш С.Ж.

Қалалық агломерациялардың тұрақты дамуын басқарудың стратегиялық қырлары

Қалалық агломерацияны басқарудың мақсаты оның тұрақты дамуы болып табылады. Тұрақты даму – заманауи талаптарға сай келетін және болашақта қалыпты дамуды қамтамасыз ететін әлеуметтік-экономикалық ортаның деңгейін сапалы түрде көтеру. Даму ұзақ мерзімді оң нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Тұрақты даму үшін жеке ресурстық қамтамасыз ету ерекше орынға ие болады. Ресурстардың жеткіліктігі мен оларды тиімді қолдану қалалық агломерацияларға сыртқы және ішкі факторларға тәуелділігін төмендетуге мүмкіндік бере отырып, қалалық агломерацияның әлеуметтік-экономикалық дамуының тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Аймақ пен қалалық агломерацияның тұрақты дамуы ұзақ мерзімді даму жоспарларынсыз мүмкін емес. Тиімді стратегиялық жоспарлау үшін қалалық агломерацияның экономикалық саясатына ықпал ететін сыртқы және ішкі факторлардың туындауын болжай ала білу орынды. Ол үшін талдаудың қазіргі кездегі үздік әдістерін қолданудың және қалалық агломерация мен аймақтың тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуының мақсаттары мен міндеттері ескеріле отырып толық мәліметтер базасының болуы қажет.

Түйін сөздер: Қалалық агломерация, тұрақты даму, мемлекеттік басқару, стратегиялық жоспар, ресурстар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 332.1:005.21

***Дауешова А.Е., Куаныш С.Ж.**

Академия государственного управления при Президенте РК,
Республика Казахстан, г. Астана
*E-mail: d-alya@mail.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ

В 1994 году принята «Хартия городов Европы за устойчивое развитие» – Аалборгская хартия. Целью подписания названного документа являлось стимулирование перехода к устойчивому развитию путем организации сотрудничества городских властей и общественности, а также кооперации деятельности властей разных городов. Главным свойством живых систем, согласно теории А.А. Ляпунова, является устойчивость как реакция на неблагоприятные внешние условия, эти реакции он назвал «сохраняющими» [1].

Управление ГА как способ организации общества должно быть направлено на достижение определенного результата. Таким результатом должно стать достижение целей жителей ГА при эффективном использовании имеющихся ресурсов. В научных исследованиях, посвященных ГА и другим городским образованиям, преобладают направления экономического, экологического, социального, географического, архитектурного, экологического характера. Тогда как проблемы устойчивого развития ГА, их стратегического управления на данный момент очень мало изучены. Такая категория, как «устойчивое развитие», впервые был введена Международной комиссией по окружающей среде и развитию (Bruntland's Commission) в 1987 году. Полагаем, что под устойчивым развитием стоит понимать развитие территории, удовлетворяющее современным требованиям и в то же время обеспечивающее нормальное развитие в перспективном будущем. Концепция устойчивого развития состоит из трех основных направлений: экономической эффективности, социальной защищенности и экологической устойчивости. Рассматривая такие категории, как «экономический рост» и «экономическое развитие», мы видим, что различие между ними и лежит в основе понятия «устойчивость». При экономическом росте происходит количественное увеличение масштаба экономических процессов. А именно увеличение скорости материальных потоков, рост производственных процессов и увеличение объема результатов таких процессов, демографический рост. При экономическом развитии происходят качественные изменения в различных структурах. Происходит совершенствование экономических, социальных, управленческих и др. систем. Развитие позволяет получить долгосрочный поло-

жительный эффект. Следовательно, устойчивое развитие ГА – это обеспечение ее экономической эффективности [2]. Под развитием любой территории как социально-экономической системы понимается сохранение и воспроизводство имеющихся ресурсов в объеме, достаточном для перспективного расширенного воспроизводства. Исходя из этого, применение теории устойчивого развития в целях управления социально-экономическим развитием ГА можно свести к составлению системы целей, планируемой на долгосрочный период с определением необходимых ресурсов. Полагаем, что важнейшей целью управления ГА является обеспечение устойчивого экономического развития. Устойчивое экономическое развитие ГА возможно при наличии следующих факторов: качественной стратегической программы развития, развитой предпринимательской среды, человеческого капитала, внутренних ресурсов, стимулирования инновационного развития, конкурентных преимуществ. Цели устойчивого развития ГА должны обладать определенными обязательными свойствами:

– цель должна быть сформулирована таким образом, чтобы в результате ее достижение можно было определить количественными методами;

– определение и обоснование объема ресурсов для достижения каждой цели;

– совокупность целей должна удовлетворять интересам всего общества для обеспечения расширенного воспроизводства.

Таким образом, устойчивое развитие ГА – это сбалансированное социально-экономическое развитие с рациональным использованием имеющихся ресурсов для удовлетворения интересов всего общества, обеспечивающее расширенное воспроизводство. Для определения устойчивости развития ГА необходима разработка индикаторов – показателей такого развития. Предлагаем следующий набор индикаторов устойчивого экономического развития: ВРП, инвестиционный климат, миграционное сальдо, уровень безработицы, уровень преступности, экологические индексы, состояние очистки и переработки ТБО.

Важнейшим фактором устойчивого развития ГА является эффективная транспортная инфраструктура. Концепция развития транспортной системы должна обеспечить высокую мобильность всего населения ГА. Она должна учитывать социальный состав ГА, цели и частоту поездок и пр. Таким образом, концепция транспортной инфраструктуры должна быть ориентирована на население и, поэтому местное сообщество должно непосредственно участвовать в построении концепции транспортной инфраструктуры ГА. Кроме того, конкурентоспособность ГА зависит от таких факторов, как экологическая целостность, качество жизни населения, состояние человеческого капитала. Следует отметить важность собственного ресурсообеспечения. Собственные ресурсы позволяют не зависеть от внешних факторов, что обеспечивает устойчивость социально-экономического развития ГА. Таким образом, устойчивое развитие ГА состоит из следующих элементов: организационно-управленческой системы, финансово-экономической системы, человеческих ресурсов, производственно-технологической системы, ресурсной базы, экологической стабильности.

Устойчивое развитие региона и ГА невозможно без долгосрочных планов развития. Стратегическое планирование – это деятельность государства в лице его органов. Она состоит в подготовке проектов стратегических решений с представлением в виде прогнозов на сроки от нескольких лет и более программ и планов, предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий развития соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе с учетом изменяющихся условий внешней среды [3]. На сегодняшний день у каждой области и у городов Астана и Алматы есть стратегические программы развития, но реализация этих программ вызывает сомнения. Основной задачей местных органов власти является решение насущных проблем населения: решение социально-экономических проблем граждан, коммунальное обслуживание населения, обеспечение безопасности населения и пр. К сожалению, при решении этих каждодневных задач теряется перспектива, не решаются проблемы, решение которых позволит добиться устойчивого развития. Зачастую можно наблюдать недопонимание важности стратегических планов как самими местными органами власти, так и местным сообществом. Современные реалии требуют учитывать постоянно изменяющиеся экономические условия, выдерживать конкурентную борьбу за рынки всех видов и выходить победителем в привлечении инвестиционных ресурсов. Изучая Программу развития Алматы – 2020, которую можно назвать среднесрочным стратегическим планом развития города и ГА, а также план мероприятий по реализации Программы развития Алматы – 2020, мы заме-

тили, что данная программа нацелена на решение насущных проблем, которых, конечно, в городе накопилось огромное множество [4, 5]. К сожалению, Программа развития не содержит перспективного взгляда. Стратегический план должен прогнозировать возможные изменения внешней и внутренней среды, так как только долгосрочные прогнозы делают стратегическое планирование успешным, но при изучении и Программы развития, и Плана мероприятий нами был замечен только прогноз сейсмической опасности. Следует отметить, что Программа развития показывает нацеленность администрации города на устойчивое развитие, на построение города, соответствующего мировым стандартам, но при качественном определении приоритетов и целей Программы развития План мероприятий не во всем совпадает с ними или же мероприятия носят декларативный характер, без какого-либо плана действий, тогда как план мероприятий – это уже план действий.

В последнее время в научном сообществе вопросам стратегического планирования уделяется очень много внимания. Этот интерес обусловлен тем, что стратегическое планирование позволяет наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы и своевременно реагировать на различные внутренние и внешние изменения. Многие исследователи пришли к выводу, что отсутствие четкой стратегии социально-экономического развития приводит к усложнению ситуации в регионе, усугублению имеющихся проблем [6, 7, 8, 9, 10].

Стратегия социально-экономического развития позволяет двигаться не к неизвестному, непонятному, и потому может быть к страшному будущему, а идти четко и уверенно к тому будущему, которое мы желаем и которое мы сами себе определили. Конечно, стратегии могут быть разными. Могут быть стратегии, направленные на выживание, а могут быть стратегии, нацеленные на развитие. Грамотное государственное управление должно быть направлено только на развитие, причем именно на устойчивое развитие. Стратегическое управление позволяет максимально учитывать все имеющиеся ресурсы и эффективно использовать их с пользой для устойчивого развития. Согласимся с Яковлевым В.А. в том, что стратегический план – наиболее эффективный способ совместной деятельности городских властей и общества в решении проблем повышения эффективности ресурсного потенциала и использования городского пространства в условиях открытой конкурентной экономики [11].

Для эффективного стратегического планирования необходимо уметь прогнозировать появление внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую политику ГА. Это возможно при использовании современных методик анализа, наличии полных баз данных с учетом целей и задач устойчивого социально-экономического развития ГА, региона.

Разработка стратегического плана социально-экономического развития предполагает цикличность процесса, т.е. периодическое повторение каждого этапа с выходом новой информации для получения более эффективного конечного результата. Представленный процесс позволяет составлять комплексные программы социально-экономического развития, содействующие достижению следующих результатов:

– управление ГА как проектом, комплексной реализации всех программ развития ГА;

– проведение системного моногокритериального и многоуровневого контроля и мониторинга исполнения программ развития для получения эффективной обратной связи. Это позволит своевременно вносить изменения в стратегический план для соответствия его современным реалиям и более успешному исполнению;

– система взаимосвязанных программ развития ГА, региона позволяет оптимизировать государственные расходы и получить максимальный результат при наименьших ресурсных затратах.

Интересно, что в Казахстане в стратегические планы не вносят изменения, но их действие могут отменить как в случае со Стратегическим планом устойчивого развития города Астаны до 2030 года, утвержденным Указом Президента Республики Казахстан от 17 марта 2006 года №67 и утратившим силу Указом Президента Республики Казахстан от 27 апреля 2015 года №104. Таким образом, до завершения исполнения данного плана остается еще 15 лет, но его действие отменяют. План можно назвать долгосрочным, для его исполнения необходимо было принять более краткосрочные целевые программы, тем более, что цели стратегического плана были определены весьма правильно [12]:

– обеспечение устойчивого экономического развития города;

– поддержание благоприятной окружающей среды и устойчиво функционирующей инфраструктуры;

– формирование социально устойчивого общества;

– совершенствование системы городского управления.

Впервые территориальное государственное управление ставит целью обеспечение устойчивого экономического развития города и формирование социально устойчивого города. Такое целеполагание развития ГА является прогрессивным и весьма своевременным для города, растущего ускоренными темпами и являющегося флагманом регионального развития Казахстана.

Городская агломерация как объект стратегического управления представляет собой систему, состоящую из следующих макросистем:

– агломерационное хозяйство, включающее в себя инфраструктуру, обеспечивающую нормальной функционирование ГА;

– экономико-производственная сфера, включающая в себя все предприятия, производящие валовый региональный продукт;

– финансовая сфера, обеспечивающая макроэкономические пропорции, финансовые связи отраслей города в виде бюджета города;

– социальная сфера ГА, состоящая из населения, проживающего на территории ГА, различных общественных объединений и организаций, а также социальной инфраструктуры;

– система управления, состоящая из всех органов государственного управления и самоуправления, участвующих в решении задач устойчивого развития ГА;

– экологическая окружающая среда.

Основная цель стратегического планирования – это создание образцовой модели ГА с помощью различных методов анализа:

– анализ современного состояния основных систем ГА, прогноз их развития;

– составление позитивных и негативных сценариев развития ГА;

– выработка практических рекомендация для развития положительного сценария развития ГА.

Анализируя зарубежный опыт, мы смогли сделать следующие выводы [13, 14]:

– стратегическое планирование предполагает гибкость. Стратегический план и лица, его реализующие, должны уметь подстраиваться под изменяющиеся внешние и внутренние условия при ограниченных ресурсах;

– стратегическое планирование ГА имеет наибольшую эффективность при включении стратегического плана во все уже существующие программы развития ГА и региона;

– разработка стратегического плана – сложная работа, требующая много времени и привлечения опытных специалистов.

Для повышения эффективности стратегического управления необходимо выполнение ряда тактических шагов:

– определение миссии и основных целей ГА и региона;

– использование бюджетных средств с использованием методики бюджетирования, ориентированного на результат и программно-целевого метода, что должно привести к наиболее эффективному расходованию бюджетных средств и четкой связи между потраченными бюджетными ресурсами и программными целями;

– создание правового поля, обеспечивающего свободное развитие бизнесса без давления на него со стороны властей, но в то же время позволяющего получать минимум необходимых сведений государству и обществу для наиболее эффективного управления регионом и ГА;

– внедрение системы унифицированных показателей эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти по достижении стратегических целей на основе увязки показателей эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти с показателями качества предоставления государственных услуг;

– внедрение в законодательство реальных мер персональной ответственности за неэффективное расходование бюджетных средств и недостижение программных целей.

Составление стратегического плана развития необходимо для принятия управленческих решений, позволяющих эффективно исполнять управленческие функции местными органами власти. «Эффективное» исполнение функций – это такое исполнение, которое ведет к максимальным позитивным изменениям в процессе социально-экономического развития ГА и региона при постоянно ограниченных ресурсах [15]. Назовем ключевые параметры стратегической цели развития экономики ГА:

– повышение качества жизни населения ГА;

– организация гибкой экономической сферы, легко подстраивающейся под изменения внешней и внутренней среды;

– ориентация на достижение тактических и стратегических результатов.

Тактическими задачами при стратегическом планировании являются:

– создание и укрепление экономической базы, которая позволит развивать социально-экономическую сферу ГА;

– совершенствование законодательного регулирования государственного управления ГА и региона в целом, взаимодействие органов государственной власти ГА и региона при решении общих или взаимосвязанных задач;

– укрепление финансовой независимости региона, основанной на принципе независимости бюджета;

– осуществление государственной политики в отношении ГА, согласно государственной программе «Развитие регионов»;

– использование территориальных преимуществ региона и ГА.

Таким образом, для эффективной реализации стратегического плана устойчивого развития ГА, региона мы предлагаем использовать организационный механизм системы управления ГА. Данный механизм состоит из стратегии развития, методики реализации стратегического плана, разделения полномочий между ответственными лицами и органами.

Литература

1 Город в средневековой цивилизации Западной Европы./ отв. редактор А.А. Сванидзе. Т.4 Город, общество, государство. – М., 2000. – 354 с.

2 Государственно-частное партнерство в инновационных системах / под ред. С.Н. Сильвестрова и др. – М.:URSS, – 2008. – 312 с.

3 Гапоненко Л.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: учебник./ А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.

4 Программа развития «Алматы – 2020» http://almaty.gov.kz/page.php?page_id=18&lang=1

5 План мероприятий по реализации Программы развития Алматы-2020.

6 Гапоненко А.Л. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город./А.Л. Гапоненко. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 224 с.

7 Воронин А.Г., Лапин В.А., Широков А.Н. Основы управления муниципальным хозяйством: учеб. пособие/А.Г. Воронин, В,А. Лапин, А.Н. Широков. – М.: Дело, 1998. – 128с.

8 Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации (На примере г. Тольятти Самарской области) / Под ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. – СПб.: ИСЭП РАН, 1999. – 183 с.

9 Рохчин В.Е., Знаменская К.Н. Стратегическое территориальное планирование в современной России: состояние, проблемы и первоочередные задачи научного обеспечения. – СПб.: ИСЭП РАН, 2000. – 41с.

10 Опыт западноевропейских городов по разработке стратегий развития в XXI веке // Научные материалы, часть 2. – СПб.: Институт «Еврогград», ЭИМИ, 2000. – С. 74.

11 Яковлев В.А. Концепция, методы и модели повышения эффективности управления мегаполисом (агломерацией) в современных условиях. / В.А. Яковлев. – М., 1999. – 153 с.

12 О Стратегическом плане устойчивого развития города Астаны до 2030 года. Указ Президента Республики Казахстан от 17 марта 2006 года № 67. Утратил силу Указом Президента Республики Казахстан от 27 апреля 2015 года № 1041.

13 Strategic Planing in Local Government (A Casebook). Ed. R.L. Kemp, Chicago-Washington, 1992.

14 Achieving Economic Development Success: Tools that Work. H. Black, Washington, 1991.

15 Проблемы стратегического развития региона // Сборник научных трудов под ред. Г.Ф. Ярыгина. Красноярск: издательство КГТУ, 2005. – 321 с.

References

1 Gorod v srednevekovoj civilizacii Zapadnoj Evropy./ otv. redaktor A.A. Svanidze. T.4 Gorod, obshhestvo, gosudarstvo. – M., 2000. – 354 s.

2 Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v innovacionnyh sistemah / pod red. S.N. Sil'vestrova i dr. – M.:URSS, – 2008. – 312 c.

3 Gaponenko L.L., Pankruhin A.P. Strategicheskoe upravlenie: uchebnik./ A.L. Gaponenko, A.P. Pankruhin – M.: Omega-L, 2004. – 472 s.

4 Programma razvitija «Almaty – 2020» http://almaty.gov.kz/page.php?page_id=18&lang=1

5 Plan meroprijatij po realizacii Programmy razvitija Almaty-2020.

6 Gaponenko A.L. Strategija social'no-jekonomicheskogo razvitija: strana, region, gorod./A.L. Gaponenko. – M.: Izd-vo RAGS, 2001. – 224 s.

7 Voronin A.G., Lapin V.A., Shirokov A.N. Osnovy upravlenija municipal'nym hozjajstvom: ucheb. posobie/A.G. Voronin, V,A. Lapin, A.N. Shirokov. – M.: Delo, 1998. – 128s.

8 Strategicheskij vybor goroda: nauchnoe obosnovanie i mehanizm realizacii (Na primere g. Tol'jatti Samarskoj oblasti) / Pod red. V.E. Rohchina, S.F. Zhilkina. – SPb.: ISJeP RAN, 1999. – 183 s.

9 Rohchin V.E., Znamenskaja K.N. Strategicheskoe territorial'noe planirovanie v sovremennoj Rossii: sostojanie, problemy i pervoocherednye zadachi nauchnogo obespechenija. – SPb.: ISJeP RAN, 2000. – 41s.

10 Opyt zapadnoevropejskih gorodov po razrabotke strategij razvitija v XXI veke // Nauchnye materialy, chast' 2. – SPb.: Institut «Evrograd», JeIMI, 2000. – S. 74.

11 Jakovlev V.A. Koncepcija, metody i modeli povyshenija jeffektivnosti upravlenija megapolisom (aglomeraciej) v sovremennyh uslovijah. / V.A. Jakovlev. – M., 1999. – 153 s.

12 O Strategicheskom plane ustojchivogo razvitija goroda Astany do 2030 goda. Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 17 marta 2006 goda № 67. Utratil silu Ukazom Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 27 aprelja 2015 goda № 1041.

13 Strategic Planing in Local Government (A Casebook). Ed. R.L. Kemp, Chicago-Washington, 1992.

14 Achieving Economic Development Success: Tools that Work. H. Black, Washington, 1991.

15 Problemy strategicheskogo razvitija regiona // Sbornik nauchnyh trudov pod red. G.F. Jarygina. Krasnojarsk: izdatel'stvo KGTU, 2005. – 321 s.

Темирбек Е.Б.

Факторы и причины экономического кризиса в Казахстане

Экономический кризис в Казахстане является следствием влияния как внешних, так и внутренних факторов. К внешним факторам относятся зависимость от конъюнктуры на рынке нефти и металлов, мировой финансовый кризис, зависимость от состояния развития экономики соседних государств, прежде всего России и Китая. К внутренним факторам относятся слабый контроль за использованием средств, направленных на реализацию государственной программы ФИИР, неразвитость обрабатывающих отраслей промышленности, запоздалые реформы, низкая производительность труда и низкий инновационный потенциал на предприятиях страны. В статье анализируются причины и факторы экономического кризиса в Казахстане. На основе этого анализа сделана попытка определить потенциальный сценарий развития экономики РК на ближайшую перспективу. Экономически основные страны-экспортеры нефти уже исчерпали свои возможности по снижению цен на нефть. Треть американских нефтедобывающих компаний на грани банкротства. Бюджет Саудовской Аравии в основном состоит из нефтяных доходов. На данном этапе на нефтяном рынке превалируют политические факторы.

Ключевые слова: экономический кризис, цены на нефть, девальвация, диверсификация.

Temirbek E.B.

Factors and causes of the economic crisis in Kazakhstan

The economic crisis in Kazakhstan is a consequence of both external and internal factors' influence. The external factors include dependence on conjuncture on the market of oil and metals, global financial crisis, dependence on the state of economic development of the neighboring countries, especially Russia and China. The internal factors include poor control over the use of funds allocated for the implementation of the state FIID program, underdeveloped processing industry, outdated reforms, low productivity and low innovation potential in the country's enterprises. The article analyzes the causes and factors of the economic crisis in Kazakhstan. Based on this analysis there has been taken an attempt to identify potential scenario of Kazakhstani economy for the short-term perspective. Economically, the country's main oil exporters have already exhausted their potential to reduce prices on oil. One-third of US oil companies are on the verge of bankruptcy. The budget of Saudi Arabia is mainly made of oil revenues. At this stage political factors are prevailing in the oil market.

Key words: Economic crisis, prices of oil, devaluation, diversification.

Темірбек Е.Б.

Қазақстандағы экономикалық дағдарыстың факторлары мен себептері

Қазақстандағы экономикалық дағдарыс сыртқы және ішкі факторлардың әсерінен болды. Сыртқы факторларға мұнай және металдардың нарығындағы конъюнктураға тәуелділік, әлемдік қаржылық дағдарыс, көрші елдердің, ең алдымен Ресей мен Қытай елдерінің экономикасының даму жағдайына тәуелділік жатады. Ішкі факторларға ҮИИД мемлекеттік бағдарламаға бағытталған құралдарды пайдалануға дұрыс бақылау болмау, өнеркәсіптің өңдеу салаларының дамымауы, кешіккен реформалар, еңбек өнімділіктің төмендігі және елдегі кәсіпорындардың төмен инновациялық потенциалы. Мақалада Қазақстандағы экономикалық дағдарыстың себептері мен факторлары талданған. Осы талдау негізінде жақын болашаққа Қазақстан дамуының әлеуеттік сценарийі ұсынылады. Экономикалық жақтардан мұнайды экспорттайтын негізгі елдер өз мүмкіндіктерін тауысты. Американдық мұнай өндіретін компаниялардың 1/3 банкрот шегінде. Сауд Аравияның бюджеті негізінде мұнай табыстарынан тұрады. Қазіргі кезеңде мұнай рыногында саяси факторлар билейді.

Түйін сөздер: экономикалық дағдарыс, мұнай бағасы, девальвация, әртараптандыру.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.124.4

Темирбек Е.Б.

Алматы менеджмент университет,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: erken84@rambler.ru

ФАКТОРЫ И ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В КАЗАХСТАНЕ

Закономерностьюрыночнойэкономикиявляетсяцикличность, то есть периодически колебаниям подвергается экономика тех или иных стран и мировая экономика в целом. Несмотря на то, что Казахстан имеет сравнительно небольшую историю развития в условиях рынка, тем не менее экономика страны уже неоднократно ощущала кризисные явления. Однако в настоящее время кризис стал настоящим потрясением как для экономики страны в целом, так и для населения. Поэтому выявление основных причин современного кризиса ставится во главу угла для того, чтобы определить основные пути выхода из него.

Экономическая теория рассматривает экстеральные и интеральные теории, объясняющие причины циклических колебаний. Экстеральные теории объясняют экономический цикл главным образом наличием внешних факторов. Интеральные теории рассматривают экономический цикл как порождение внутренних, присущих самой экономической системе, факторов.

Казахстанская экономика относится к малой открытой экономике. И поэтому на ее развитие оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Нельзя однозначно сказать, влияние каких факторов превалирует. Одни эксперты высказывают мнение, что причина кризиса в экономике Казахстана – низкие цены на нефть, то есть внешние. Другие же считают, что если бы страна не имела сырьевую направленность, то внешний фактор на экономике страны так сильно не отразился. То есть причину кризиса в стране связывают с внутренними факторами.

К внешним факторам относятся:

– мировой финансовый кризис. Влияние скорее косвенное, поскольку в стране не развит в достаточной степени финансовый рынок, и прежде всего рынок ценных бумаг;

– мировые цены на нефть. Влияние значительное, поскольку основной источник доходов страны зависит от объемов и цен на экспортируемую нефть;

– зависимость от состояния развития экономики соседних государств, прежде всего России и Китая. Санкции Запада против России отражаются и на экономике Казахстана.

К внутренним факторам относятся:

– слабый контроль за использованием средств, направленных на реализацию государственной программы ФИИР;

– неразвитость обрабатывающих отраслей промышленности;

– запоздалые реформы;

– низкая производительность труда и низкий инновационный потенциал на предприятиях страны, результатом чего является неконкурентоспособность отечественной продукции;

Все эти факторы тесно между собой взаимосвязаны.

Санкции против России и цены на нефть. Политика США против России, направленная на обвал экономики последней, реализуется через многие инструменты. Одним из главных является установление низких цен на нефть и системное их сокращение. Америка знает, что львиная доля доходов бюджета России – это доходы от экспорта нефти. В результате долговременной политики низких цен экономическая ситуация в России ухудшается, однако не в той мере, в которой ожидали американцы. Хотя политика США не направлена против Казахстана, именно наша экономика оказалась в результате этих санкций в глубоком кризисе.

Снижение цен на нефть стало возможным в результате так называемой «сланцевой революции» в США, когда внедрение в промышленную эксплуатацию эффективных технологий добычи легкой нефти низкопроницаемых коллекторов в начале XXI века превратило страну из импортера в активного экспортера нефти.

Добыча сланцевой нефти в США выросла с небольших значений в 2007 до 2,3 млн баррелей в сутки в 2013 году, а в начале 2014 превысило 3.5 миллиона баррелей в день, составив примерно 4,3% от мировой добычи всех типов нефти. Для сравнения, суточная добыча крупнейших мировых экспортеров нефти, России и Саудовской Аравии, составляет приблизительно по 10 млн баррелей [1].

Однако добыча сланцевой нефти рентабельна при цене не менее 80 долларов за баррель. Она имеет высокие операционные расходы, предполагает постоянное горизонтальное бурение и гидроразрыв пласта, то есть требует больших затрат воды. В отличие от сланцевой нефти, добыча на шельфе имеет высокие капитальные затраты, но низкие текущие расходы.

Низкие цены на нефть на мировом рынке и высокие издержки производства сланцевой нефти в 2015 году привели в США к сокращению объема инвестиций в эту отрасль и количества буровых установок: «производство нефти на «новых месторождениях» в США, к которым в первую очередь относятся сланцевые пласты, уменьшилось в период с мая 2014 года по январь 2015-го с 600 тыс. до 525 тыс. баррелей в день. При этом бурение новых скважин для добычи нефти сократилось на 32%... Чистая прибыль крупнейшей в мире американской сервисной компании в области нефтегазодобычи Schlumberger снизилась в первом полугодии 2015 года на 34% по сравнению с аналогичным показателем за 2014 год, или на 1,1 млрд долларов» [2]. Это является предпосылкой того, что в среднесрочном периоде, возможно, рынок сбалансируется и начнется повышение цен на нефть.

Однако нельзя не учитывать и тот факт, что американцы ищут и находят варианты снижения издержек производства сланцевой нефти: переключаются на разработку менее затратных месторождений, усовершенствуют технологию добычи.

Низким ценам на нефть на мировом рынке способствует также политика стран ОПЕК, которые, надеясь сохранить свое положение ценового диктата, резко нарастили добычу нефти, тем самым способствуя еще большему падению цены. Ближневосточным экспортерам добыча одного барреля, по оценкам властей США, обходится в $20 [3]. Поэтому у них еще есть резервы для снижения цены.

Однако, если учитывать, что в той же Саудовской Аравии экспорт нефти дает 90% поступлений в ее бюджет, а граждане не платят налоги на доходы или дивиденды, по оценкам Международного валютного фонда, в 2015 году дефицит бюджета может составить 20% ВВП, или около $140 млрд.: «Для бездефицитного бюджета стране требуется, чтобы баррель нефти стоила $106» [4]. Поэтому, очевидно, что политика противостояния американской сланцевой нефти за счет большого объема экспорта и низких цен на нефть в Саудовской Аравии и других стран ОПЕК не имеет перспектив.

Слабый контроль за использованием средств, направленных на реализацию государственной программы ФИИР. При цене за баррель нефти более 100 долларов долларовые денежные потоки в бюджет страны позволяли перекрывать потерянные в результате коррупции, бесхозяйственности, безответственности денежные потоки. Однако в 2015 году, по словам Президента РК Н.А.Назарбаева, бюджет страны из-за низких цен на энергоносители недополучил 40 % от запланированного объема доходов: «По причине снижения цен на энергоносители поступление доходов в бюджет сократилось на 40%» [5].

Большая сумма денег, направленная на реализацию первой пятилетки программы фор-

мированного индустриально-инновационного развития, была не освоена или расхищена. В результате стратегия диверсификации экономики была сорвана. По официальным данным только 3% проектов (15 проектов из 563) государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития были «провалены». Это: 2 проекта в Актюбинской области (строительство мини-завода по производству сварочных электродов и производство химических реагентов); 1 проект в Алматинской области (строительство фармацевтического завода); 3 проекта в ВКО (комбинат по производству кожевенно-меховой продукции в Семее, производство тормозных колодок для передвижного ж/д состава, утилизация и переработка изношенных транспортных шин в резиновую крошку); в Жамбылской области 1 проект (цементный завод); ЗКО – 1 проект (строительство Аксайского индустриального парка), в Карагандинской области (строительство комплекса ферросплавного производства, строительство комплекса по переработке органических отходов в биогаз), в Кызылординской области 1 проект (строительство цеха по производству томатной продукции), в Мангистауской области 1 проект (производство планшетных компьютеров, телевизоров и мониторов); ЮКО – 2 проекта (комплексная автоматизированная прядильно-крутильная фабрика и завод по производству керамогранита); в Алматы – 1 проект (создание производства средств радиосвязи тактического звена). Мы видим, что в этот список входят очень серьезные проекты инновационной напрвленности [6].

Защитники программы ФИИР не отрицают ее недостатков: «Причина плохого исполнения отдельных проектов лежит в совокупности факторов, где основная проблема – их недостаточная проработка. Однако вопросы размытой ответственности, в основном на региональном уровне, слабой межведомственной, межотраслевой координации, также значительно препятствовали выполнению отдельных, в том числе крупных проектов. Но остальные причины – отсутствие необходимого уровня квалификации технических и инженерных кадров, отсутствие должной системы мониторинга и т.д. также необходимо учитывать» [7]. И возникает вопрос: почему важнейшая государственная программа, которую мы декларируем на весь мир, недостаточно проработана? Кто ее прорабатывал и несет ли он за нее ответственность?

Запоздалые реформы. Девальвация российского рубля началась на 1-1.5 раньше казахстанского тенге. Вследствие девальвации российской национальной валюты продукция российских товаропроизводителей в долларовом исчислении стала намного дешевле казахстанской продукции. Это привело к снижению конкурентоспособности отечественной продукции как внутри страны, так и на российских рынках. В результате предприятия стали сокращать объемы производства или вообще закрываться. Девальвация тенге в августе 2015 года была запоздалой, поскольку дестабилизации в экономике уже началась. Кроме того она привела к дальнейшему углублению кризиса, особенно на предприятиях обрабатывающей промышленности, только наладивших производство оборудования, техники, машин, поскольку ими были заключены сделки с иностранными производителями по поставкам запчастей и оборудования в национальной валюте США, то есть в долларах. Резкий рост курса доллара по отношению к тенге привел к тому, что отечественные производители не смогли оплатить эти сделки, что привело к разорению многих предприятий.

Еще одно негативное последствие запоздалой девальвации заключается в том, что покупательская способность казахстанцев по сравнению с жителями России на несколько месяцев до девальвации временно возросла. Это привело к тому, что многие казахстанцы, особенно приграничных с Россией областей, стали совершать поездки за покупками в соседнее государство. Причем закупалось все: от конфет до автомобилей. В результате спрос на продукцию отечественных товаропроизводителей значительно снизился, что усугубило их тяжелое положение.

Потенциальный сценарий развития экономики Казахстана в настоящее время, когда экономика не диверсифицирована, зависит прежде всего от цен на энергоносители. Если цена на нефть будет продолжать падать, то дальнейшее обесценение тенге с целью поддержки экспортеров и обеспечения конкурентоспособности казахстанских товаров неизбежно. Соответственно, это приведет к росту цен. И монетарная политика Национального банка обретет жесткий характер, то есть сдерживание инфляции будет происходить за счет сокращения денежной массы в обращении. Это – политика дорогих денег, что не будет способствовать развитию отечественного производства, особенно малого и среднего бизнеса.

По словам Карима Масимова, низкие цены на казахстанские экспортные товары продержатся

не менее 3-5 лет. В августе глава государства призвал к режиму всеобщей экономии:

– во-первых, прекращается финансирование строительства новых объектов;

– во-вторых, прекращается субсидирование плохо работающих предприятий;

– в-третьих, продолжается приватизация государственных предприятий [8].

Мировой опыт и опыт рыночного развития Казахстана показывает, что в условиях кризиса роль государства должна быть усилена. В нашей же стране происходит наоборот: государство активно приватизирует собственность, отпускает тенге в свободное плавание и т.д.

Выход Казахстана из кризиса напрямую связан с реализацией проектов государственной программы ФИИР для диверсификации экономики; своевременного проведения реформ для сбалансированности экономического развития с соседними государствами; усиления в условиях кризиса государственного воздействия на экономический сектор.

Литература

1 Сланцевая революция. - [электронный ресурс]:https://ru.wikipedia.org/wiki/

2 Сланцевая нефть уходит с рынка. - [электронный ресурс]: http://vz.ru/economy/2015/9/10/766126.html

3 Нефтяной пузырь: почему сланцевая революция в США близка к провалу. - [электронный ресурс]:http://m.forbes.ru/article.php?id=240808

4 Стратегия Саудовской Аравии на нефтяном рынке провалилась. - [электронный ресурс]: http://www.interfax.ru/business/458565

5 Назарбаев: Поступление доходов в бюджет сократилось на 40%. - [электронный ресурс]: http://forbes.kz/process/economy/nazarbaev_postuplenie_dohodov_v_byudjet_sokratilos_

6 Провал 3% проектов госпрограммы ФИИР назвали в мининдустрии РК «нормальной практикой». - [электронный ресурс]: http://www.zakon.kz/financial_news/4577511-proval-3-proektov-gosprogrammy-fiir.html

7 Помогать, а не противодействовать. КазПрограмма ФИИР нуждается в аргументированной критике, а не огульном охаивании, - Т.Ибраев». - [электронный ресурс]: http://news.ivest.kz/59751656-pomogat-a-ne-protivodeystvovat-kazprogramma-fiir-nuzhdaetsya-v-argumentirovannoy-kritike-a-ne-ogulnom-ohaivanii---t-ibraev

8 Назарбаев: Поступление доходов в бюджет сократилось на 40%. - [электронный ресурс]:http://forbes.kz/process/economy/nazarbaev_postuplenie_dohodov_v_byudjet_sokratilos_na_40?utm_source=forbes&utm_medium=incut&utm_campaign=98963

References

1 Slancevay revolucia. - [ekektronny resurs]:https://ru.wikipedia.org/wiki/

2 Slancevay neft uhodit s rynka. - - [ekektronny resurs]: http://vz.ru/economy/2015/9/10/766126.html

3 Neftynoy puzyr: pochemu slancevay revolucia v SSHA blizka k provalu. - [ekektronny resurs]:http://m.forbes.ru/article.php?id=240808

4 Strategia Saudovskoi Aravii na neftiannom rynke provalilas. - [ekektronny resurs]: http://www.interfax.ru/business/458565

5 Nazarbaev: Postuplenie dohodov v budget sokratilos na 40%. - [ekektronny resurs]: http://forbes.kz/process/economy/nazarbaev_postuplenie_dohodov_v_byudjet_sokratilos_

6 Proval 3% proektov gosprogrammy FIIR nazvali v minindustrii RK «normalnoi praktikoi». - [ekektronny resurs]: http://www.zakon.kz/financial_news/4577511-proval-3-proektov-gosprogrammy-fiir.html

7 Pomogat, a ne protivodeistvovat. KazProgramma FIIR nugdaetsia v argumentirovannoi kritike, a ne ogulnom ohaivanii, - T.Ibraev». - [ekektronny resurs]: http://news.ivest.kz/59751656-pomogat-a-ne-protivodeystvovat-kazprogramma-fiir-nuzhdaetsya-v-argumentirovannoy-kritike-a-ne-ogulnom-ohaivanii---t-ibraev

8 Nazarbaev: Postuplenie dohodov v budget sokratilos na 40%. - [ekektronny resurs]:http://forbes.kz/process/economy/nazarbaev_postuplenie_dohodov_v_byudjet_sokratilos_na_40?utm_source=forbes&utm_medium=incut&utm_campaign=98963

Белғожақызы М.,
Сейдалиева Д.А.

Инновациялық тәуекелді азайту жолдарын жетілдіру

Заманауи экономикада анықсыздық басым болып табылады. Кез келген ұйым, қандай өнім өндіріп, қандай қызмет көрсеткеніне қарамастан, белгілі бір тәуекелге ұшырайды. Қазіргі таңда инновациялық кәсіпорындарды дамыту мәселесіне ерекше көңіл бөлінуде. Осыған орай, инновациялық қызметті ұйымдастыруда инвестициялық үрдістің қарқындылығын жоғарылату қажеттілігінде инфрақұрылым ортасын құру шаралары қолданылады. Бірақ, бұндай қызметтердің әр түрлі жағдайдағы мақсаттылығын бағалау әдістері мәселелері ашылмай қалады. Осы мақалада анықсыздық факторларды неғұрлым толық ашып көрсету үшін, инновациялық жобаларда кездесетін тәуекелдерді нақты бағалау үшін тәуекелдерді талдауды жүзеге асыру бойынша әдістері көрсетілген. Кәсіпкерлік қызметтің тәуекелділігі ең жоғары, анықсыздық дәрежесі максимумға жақын саласы болып инновациялық үдеріс болып табылады. Инновациялық кәсіпкерлік қалыптастыру, ұйымдастыру және басқару мәселелері қажетті деңгейде зерттеле қойған жоқ. Сондықтан тәжірибе жүзінде инновациялық тәуекелдерді басқару механизмін жетілдіру мәселелері туындайды.

Түйін сөздер: менеджмент, маркетинг, өндіріс, бәсекеге қабілеттілік, сапа, қызмет көрсету, индустрия, инфрақұрылым, инновация.

Belgozhakyzy M.,
Seydalyeva D.A.

The development of innovative approaches to reduce risks

In the modern economy largely appears the uncertainty. Any organization despite the fact that what goods it produces or what service has he stalkivaetsya with any risk. Now special importance is the problem of creating innovative enterprises. In this regard, measures are being taken for formation of infrastructure needed for the intensification of the investment process in the field of innovation. However, there is still the question of how to assess the appropriateness of such activity in each case. The cornerstone of the innovative design of a risk assessment. This article describes approaches for improving methods of risk analysis aimed at better accounting for the uncertainties inherent in innovation and investment projects, and, consequently, more accurate estimates of the level of project risk. A high degree of risk occurs most often during the innovation process. Therefore, there are problems of development of mechanism of management innovative risks.

Key words: management, marketing, production competitiveness, quality, service, industry, infrastructure, innovation.

Белгожакызы М.,
Сейдалиева Д.А.

Развитие подходов уменьшения инновационных рисков

В современной экономике во многом появляется неопределенность. Любая организация несмотря на то, какой товар она производит или какой вид услуги оказывает столкивается с любым риском. Сейчас особое значение приобретает проблема создания инновационных предприятий. В этой связи предпринимаются меры по формированию инфраструктурной среды, необходимой для интенсификации инвестиционного процесса в сфере инновационной деятельности. Однако открытым остается вопрос о методах оценки целесообразности такой деятельности в каждом отдельном случае. Краеугольным камнем инновационного проектирования является оценка риска. В данной статье изложены подходы по совершенствованию методики анализа рисков с целью наиболее полного учета факторов неопределенности, присущих инновационно-инвестиционным проектам, и, как следствие, более точной оценки уровня проектного риска. Высокая степень риска чаще всего встречается особенно во время инновационных процессов. Поэтому появляются проблемы развития механизма управления инновационными рисками.

Ключевые слова: менеджмент, маркетинг, производство, конкурентоспособность, качество, сервис, промышленность, инфраструктура, инновации.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 338.48

***[1]Белгожақызы М., [2]Сейдалиева Д.А.**

[1] Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
[2]Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Қазақстан Республикасы, Астана қ.
*E-mail: belgozhakyzy89@gmail.com

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДІ АЗАЙТУ ЖОЛДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ

Қазақстан экономикасында техника мен технологияның физикалық және моральді тозуымен, институционалдық ортаның жетіспеушілігіне байланысты ЖІӨ-гі әрбір өсім пайызы, экономикасы дамыған едермен салыстырғанда 5 есе артып түсетін, еңбек және энергия ресурстарының жиынтық шығындары есебінен алынады.

Қазақстан Республикасындағы экономикалық жағдай бірқатар жағымсыз факторлармен сипатталады: институционалдық анықсыздық, жоғары тәуекелдердің болуы, инновациялық-инвестициялық үдерістерді тиімсіз мемлекеттік басқару; инновацияларды ендіру және өндірістің, сонымен қатар инновациялық технологиялардың төмен деңгейі; елдегі венчурлық бизнестің жеткіліксіз дамуы; заңдық, нормативтік-құқықтық саладағы анықсыздық; инновациялық кәсіпкерліктің төмен белсенділігі; зерттеулер мен әзірлемелерді мемлекетпен қаржыландырудың жеткіліксіздігі және инновациялық үдерістерді қаржыландыруды әртараптандырудың нақты еместігі.

Сонымен, белгілі күш салуға қарамастан, мемлекеттік билік, жалпы экономика әлі инновацияланбаған; инновация нарығы құрылмаған; елдегі инновациялық климатты қалыптастыруда айтарлықтай жетістікке жетпеген. Тәжірибе көрсетіп отырғанындай, шаруашылық субъектілерінің қызметін координациялаудың деңгейі төмен және ҒЗТКЖ жүзеге асыру деңгейі жеткілікті дәрежеде жоғары емес.

Ұлттық инновациялық жүйенің қалыптасу мәселелерін зерттеу қажеттігі, жалпы «инновациялық қызмет ерекшелігін – нәтижелердің анықсыздығы және кейінге қалдырылуы, зерттеушілерге, новаторлар, инвесторлар және тұтынушыларға қол жетімді ақпараттың асимметриялылығы; жоғары тәуекел; кадрлар біліктілігі және менеджмент сапасына ерекше талаптар» өзектілігін арттырады [1], бұл себеп-салдарлық байланыстың басымдығын, инновациялық қызметке түбегейлі әсер ететін – «анықсыздық» және соған сәйкес «жоғары тәуекел» зерттеудің маңыздылығымен шарттастырылады.

Сәйкесінше, қалыптасқан жағдайлардың бірден-бір себебі инновациялық жобаларды жүзеге асырудың жоғары тәуекелділігі болып табылады.

Инновациялық тәуекел, инновациялық саладағы инновациялық идеяны жасаудан бастап оны нарыққа шығаруға дейін, анықсыздықпен байланысты тәуекелді сипаттайды. Бұл жағдайда инновациялық қызмет объектілерін жасау, меңгеру және тарату барысында жағымсыз салдарлардың орын алуы мүмкін.

Жоғарыда атап өткеніміздей, инновациялық даму басқа қызмет түрлеріне қарағанда көбірек дәрежеде, тәуекелмен қатар жүреді. Инновациялық тәуекелдердің жағымсыз көрінуінің нәтижесінде, 10 инновациялық әзірлемелердің 5 шығынды болып келеді. Қалған 5 әзірлемелердің тек 3-уі ғана «нөлге шығуға» мүмкіндік береді. Қалған 2 инновациядан алынған пайда 40%-да кем емес көлемде барлық 10 әзірлемеге бөлінеді [2].

Дегенмен, инновациялық жобаны ендіруден жоғары пайда алу мүмкіндігін инновациялық қызметтің жоғары тәуекелі жояды.

Инновациялық тәуекелдерді басқару жүйесін қалыптастыруда түрлі инновациялық жобалар және олардың түрлі кезеңдерінің тәуекелі және әлеуетті пайдасы болатындығын есепке алуымыз керек. Сондықтан, инновациялық үдерістің негізгі міндеттерінің – инвесторлар және инновациялық үдерістің басқа да субъектілерінің мүдделерін өзара байланыстыруымыз керек. Бұл мақсаттар үшін нарықтық ойыншылардың арнайы үлесі болады – зерттеушілер мен өнертапқыштарға олардың жұмыстарын коммерциализациялауға көмектесетін компаниялар.

Қазақстандағы қалыптасқан инновациялық нарықты талдау кезінде ондай компаниялардың мүлдем жоқтығы анықталды. Және соның салдары ретінде, өнертабыстар мен технологиялар тиісті қолданылмайды. Қазақстандық нарықта мынадай жағдай қалыптасты, адамдар өз мүддесі үшін ғана, болашақтағы нәтижесін күтпестен ойлап табады, ал қалған бөлігі – зерттеулерді коммерциализациялау мақсатында жүргізеді, алайда инновациялық үдерісті соңына дейін жеткзбейді. Мұның негізгі себебі инновациялық жобаларды инвестициялау көзін дұрыс таңдамау және бар коммерциализациялау технологияларында маркетингтік құрауыштың жоқтығы.

Сондықтан түрлі инновациялық жобалар инновациялардың негізгі сипаттамаларына қарай сәйкес инновациялық ресурстары болуы тиіс (1-кесте).

1-кесте – Инновация сипаттамаларының инвестициялық ресурстары көздерін таңдаудағы әсері [3]

Инвестициялар көздері	Инновация сипаттамасы – инвестициялау объектісі			
	Инвестормен қабылданатын инновациялық тәуекел деңгейі	Инновациялық циклдың ұзақтығы	Инвестициялық салымдардың көлемі	Инвестициялардан алынған әсер
Мемлекеттік бюджет	Жоғары	Ұзақмерзімді	Ірі, стратегиялық	Қоғамдық және экономикалық
Корпорациялар	Төмен немесе орташа	орта- және қысқамерзімді	Ірі және орта	Экономикалық
Кіші кәсіпорындар	Жоғары немесе орташа	орта- және қысқамерзімді	Орта және ірі	Экономикалық
Банктар	Төмен	орта- және қысқамерзімді	Орта және ірі	Экономикалық
Венчурлық қорлар	Жоғары	Ұзақ және ұзақмерзімді	Орта және ірі	Экономикалық

Экономикада инновациялық инвестициялардың барлық типтерінің кешенінің болуы ұлттық инновациялық қабілет дамуының басты факторы болып табылады, атап айтқанда жаңалықтарды жасау және енгізу мүмкіндігі мен дайындығы.

Сонымен, заманауи инновациялық тәуекелдерді зерттеу келесі қорытынды жасауға алып келеді, экономиканың кез келген деңгейіндегі инновациялық үдерістер, тәуекелді жағдайлардың орын алуын болдырмауға, олардың жағымсыз салдарларын төмендетіп және жағымды

салдарларын күшейтуге әсер етуге бағытталған, инновациялық жоба тәуекелдерді басқарудың белгілі бір механизмін жасауды талап етеді. Инновациялық тәуекелдерді басқару жүйесі өзіне тәуекелдерді басқаруды жоспарлау, бірегейлендіру, талдау, инновациялық тәуекелдер бойынша жоспар әзірлеу, тәуекелдерге әсер ету және бақылау бойынша іс-шараларды ұйымдастыру үдерістерін біріктіреді [4].

Тәуекел субъектінің анықсыздық төмендету моделі, нақты жағдайлардағы қарама-қарсы тенденциялардың анықсыз (баламалы) дамуындағы қарама-қайшылықтарды іс жүзінде шешу жолы болып табылады. Тәуекел — таңдау шартымен жүзеге асырылатын, бірнеше нұсқалы және сандық және сапалық бағалауға болатын, белгілі бір іс-әрекеттердің әлеуетті немесе нақты салдары болып табылады.

Инновациялық тәуекелдерді жою – бұл іс жүзінде креативті менеджмент үдерісі болып табылады, себебі жаңа енгізілімдер мен тәуекелдерді жүзеге асыру болжап болмайтын және еңбекті көр қажет ететін сипатта болады және бұл жағдайда стандартты шешімдер көбіне тиімді бола бермейді. Кәсіпорындағы тәуекелдерді басқару жүйесін құру кезінде анықсыздықты жою тәуекел-менеджменттің басты міндеті болып табылмайтынын анық түсіну қажет.

Негізгі міндет кәсіпорында анықсыздық жағдайында тиімді қызмет ете алатын механизм құру болып табылады, яғни тәуекел саласында бар мүмкіндіктерді тиімді пайдалана отырып икемді жалтару жүйесін құру болып табылады. Ал анықсыздықты жою, нақтырақ айтсақ төмендету, тәуекелдерді басқару жүйесінің бір қызметі ғана болып табылады. Анықсыздықты төмендету, қосымша ақпарат алу арқылы, сондай-ақ бар ақпараттар негізінде болып жатқан жағдайларға адекватты сипаттама беру арқылы қол жеткізуге болады [5].

Инновациялық тәуекелдерді төмендету құралдары. Инновациялық тәуекел дәржесін төмендетудің негізгі әдістеріне келесілерді жатқызуға болады:

1) тәуекелдерді бөлу әдісі;
2) диверсификация әдісі;
3) шектеу әдісі;
4) хеджирлеу әдісі;
5) қор қалыптастыру әдісі;
6) сақтандыру және өзін-өзі сақтандыру әдісі;
7) тәуекелдерді беру (трансфер).

Тәуекелдерді бөлу әдісінің мәні тәуекелге деген максималды жауапкершілікті барлығынан да жақсы бақылай алатын қатысушыға беру. Сенімділік теория жүйеде параллельді бөлімдер санының көбеюімен сбас тарту ықтималдылығы соған байланысты пропорционалды түрде төмендейтінін көрсетеді. Сондықтан тәуекелдерді инновациялық қызмет қатысушылары арасында бөлу нәтижеге жету сенімділігін арттырады.

Диверсификация әдісі бір-біріне тікелей қатысы жоқ әртүрлі бағыттағы инновациялық жобалар бойынша зерттеулер мен капитал салымдарын бөліп тарату есебімен инновациялық тәуекелдерді төмендеуін қамтамасыз етеді. Диверсификация – инновациялық тәуекелді тарату болып табылады. Түрлі балама салалық және аймақтық бағыттары бар инновациялық жобаларды қосуды ұсынады, бұл бағдарлама бойынша жалпы инновациялық тәуекелді төмендетуге мүмкіндік береді. Алайда бұл тәуекелді толықтай жоя алмайды, себебі бұл әдіспен әсер ете алмайтын бірқатар сыртқы факторлар бар. Бұл факторларға жалпы ел экономикасында болып жатқан үдерістерді, әскери жағдайлар, азаматтық толқулар, инфляция және дефляция, коммерциялық банктердегі депозиттер мен несиелердің пайыздық қойылымдарының өзгеруі және т.б. жатқызуға болады. Егер күтпеген жағдайлар әсерінен жобалардың бірі шығынға ұшыраса, басқа жобаға сәтті болып, пайда алып келуі мүмкін.

Шектеу әдісі шығындар, сату, несие соммаларын шектеуді сипаттайды. Бұл әдіс банкпен шаруашылық субъектілеріне ссуда беру, ал кәсіпорындарға – тауарларды несиеге сату және түрлі жобаларға капитал салымдарының соммасын анықтау кезінде тәуекел дәрежесін төмендету үшін қолданылады. Тәуекелдерді шоғырландыру жағы шектеу механизмі әдетте мүмкін болатын деңгей шегінен шығып кеткен түрлеріне, яғни өте қиын және апатты тәуекел аймағында жүзеге асырылатын қаржылық операциялар бойынша қолданылады. Мұндай шектеу кәспорындарда қаржылық қызметтің түрлі аспектілерін жүзеге асыру саясатын әзірлеу үдерісінде сәйкес ішкі қаржылық нормативтерді бекіту жолымен жүзеге асырылады және жоғары қаржылық шығындарды талап етпейді.

Хеджирлеу әдісі – жедел келісім-шарттар жасасу көмегімен баға конъюнктурасындағы жағымсыз өзгеруі тәуекелдерін төмендетудің тиімді әдісі (фьючерстер мен опциондар). Бұл әдіс сатушы үшін міндетті де, ал сатып алушы үшін міндетті емес. Хеджирлеу тар қолданбалы мағынасында түрлі тәуекелдерді сақтандыру әдістерін белгілеу кезеңінде қолданылады.

Отандық әдебиетте «хеджирлеу» термині кеңірек мағынада, болашаққа кезеңдерге тауарларды сатуды (жеткізіп беру) қарастыратын, келісім-шарттар және коммерциялық операциялар бойынша кез келген тауарлы материалдық құндылықтар бағасының жағымсыз өзгерісі тәуекелінен сақтандыру мағынасында қолданыла бастады.

Қор қалыптастыру әдісі – жүйедегі элементтердің бірінен бас тарту шығындары өтелетін қор қалыптастыру арқылы жүйе қызметі сенімділігін қамтамасыз ететін әдіс. Қор көлемі мүмкін болатын шығындар көлемімен бірдей немесе асып кетуі мүмкін, алайда қорды ұстау шығындары жүйеден бас тартқан жағдайда қалпына келтірумен байданысты шығындардан асып кетпеуі керек.

Сақтандыру тәуекелді төмендету әдісі, арнайы қаражаттар қорын қалыптастыру және оны жағымсыз жағдайлармен (сақтандыруға болатын) байланысты түрлі жоғалтулар, зиян, шығындарды өтеу үшін сақтандыру төлемдерін төлеу жолымен қолдануды ұсынады. Сақтандыру үшін екі жақтың болуы міндетті: арнайы ұйымдар (сақтандырушы), бекітілген төлемдерді қорға төлеп отыратын, заңдық және жеке тұлғалардың қаржаттарын аккумуляциялайтын ұйымдар. Олардың өзара міндеттемелері келісім-шартпен реттеледі. Тәуекелдерді басқару формаларының ішінен сақтандыру неғұрлым тиімді болып табылады, себебі инновациялық кәсіпорындардың шығындарын жабуға қажетті ресурстар басқа көздерге қарағанда сақтандыру ұйымдарынан тезірек алынады.

Сақтандыру тәуекел дәрежесін төмендетудің неғұрлым маңызды және кең тараған әдісі болып табылады. Ішкі механизмдері есебінен төмендетуге келмейтін, салдары неғұрлым күрделі және қауіпті тәуекелдер сақтандыруға жатады. Сақтандыру мәні инвестор тәуекелден құтылу үшін өз пайдасының бір бөлігінен бас тартуға дайындығымен сипатталады. Тәуекелдердің жағымсыз салдарларының орнын толтыру көлемі сақтандыру компаниясымен шектелмейді – ол сақтандыру объектісінің нақты құны, сақтандыру соммасы және төленетін сақтандыру сыйақы көлемімен анықталады. Инновациялық тәуекелдерді сақтандыру кезінде объект ретінде әдетте, ең алдымен, инновациялық жоба бойынша жоба-конструкторлық, құрылыс-монтаж жұмыстарының өз уақытында аяқтамау, жоспарланған өндірістік қуаттан шыға алмау және басқа тәуекел жатады.

Өзін-өзі сақтандыру кәсіпорын сақтандыру компаниясынан сақтандыру сатып алмастан, өзін-өзі сақтандырғысы келетінін сипаттайды. Инновациялық тәуекелді төмендетудің бұл бағытының механизмі контрагенттер әрекетімен байланыссыз, тәуекелдер операциялары бойынша жағымсыз салдарларын жоюға мүмкіндік беретін, қаржылық ресурстар бөлігінен қор қалыптастыруға негізделеді. Мысалы, бұл өндірістік үдерістердегі мүмкін болатын шығындардың орнын толтыру үшін мақсатты қор қалыптастыру болуы мүмкін. Өзін-өзі сақтандырудың негізгі міндеті қаржы-коммерциялық қызметтегі уақытша қиыншылықтарды жедел шешу болып табылады.

Тәуекелдерді беру (трансфер) – сәйкес келісім-шарттар жасасу жолымен тәуекелді төмендету әдісі. Бұл әдіс мүмкін болатын тәуекелдер көлемі инновациялық кәсіпорын үшін тиімсіз болған кезде қолданылады.

Инновациялық қызметтегі тәуекелдерді беру әдетте келесі келісім-шарт түрлерін жасау жолымен жүзеге асырылады:

– құрылыс;
– лизингтік;
– жүктерді сақтау және тасымалдау;
– сату, қызмет көрсету, жабдықтау;
– факторинг.

Жоғарыда келтірілген инновациялық қызмет тәуекел деңгейін төмендету немесе жағымсыз салдарларын төмендету үшін тәуекелдерді басқару әдістермен қатар басқарылатын тәуекел факторларына тікелей әсер ету қолданылады, атап айтсақ:

– инновациялық жобаларды талдау және бағалау;
– инновациялық жоба бойынша серіктестерді тексеру;
– инновациялық қызметті жоспарлау және болжау;
– басқарудың барлық деңгейінде, өзгерістерге қарсылықты жою, түрлі бастамаларды ынталандыруда менеджменттің инновациялық қалыпқа салу.

Инновациялық тәуекелді төмендетуде кәсіпорындардағы коммерциялық құпияларды қорғауды ұйымдастыру маңызды, себебі кейбір жағдайларда кәсіпорындағы жасалып жатқан инновациялық жоба жөнінде техникалық және коммерциялық ақпарат бәсекелестердің параллельді әзірлемелер жасауға «итермелеуі» мүмкін.

Сонымен, неғұрлым тиімді нәтижеге қол жеткізу үшін, инновациялық жобаның кез келген кезеңіндегі тәуекелдерді төмендетудің бір ғана әдіс емес, әдістер кешені қолданылады [6].

Қорыта келе, инновациялық кәсіпкерлікті қолдау кез келген дамыған нарықтық экономикасы бар мемлекеттердің мемлекеттік ғылыми-техникалық және экономикалық саясатының басым бағыттарының бірі болып табылады.

Инновациялардың тиімділігін төмендететін себептердің бірі инновациялық кәсіпкерлік саласындағы құқықтық базаның әлсіздігі және инновациялық кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау деңгейінің төмендігі болып табылады.

Инновациялық қызметтің кез келген түрі мемлекеттік қолдау мен ынталандыруды талап етеді. Дамыған елдерде инновациялық кәсіпкерлікті қолдау жүзеге асырылатын жолдары мен формалары әзірленген.

АҚШ, Жапония, Ұлыбритания, Канада, Франция, Израиль сияқты елдердің тәжірибесі ерекше қызығушылыққа ие, себебі бұл елдердегі ғылыми-техникалық мәселелерді шешу ерекшеліктері ерекше негізге ие – инновациялық саясатты жүргізуде мемлекеттің белсенді қатысуы.

Әдебиеттер

1 Әмірбекұлы Е. Қазақстан Республикасындағы ұлттық инновациялық инфрақұрылымды дамытудың экономикалық механизмі: Экономика ғылымдарының докторы ғылыми дәрежесін алу үшін дайындалған диссертацияның автореферaты. – Алматы, 2010.

2 Гришин В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики. – М.: ИТК Дашков и К, 2012.

3 Хуснутдинов А.З. Институциональные условия формирования инновационно-инвестиционного механизма. – М.: Россельхозакадемия РАН РФ, 2010.

4 Тұрғынбаева А.Н. Инновации и риски. – Алматы: Қазақ университеті, 2008. – 118 с.

5 Купешова С.Т. Инновациялық менеджмент: оқулық. – Алматы: ЖСШ РПБК «Дәуір», 2011. – 256 бет.

6 Исин К.Б. О проблемах распределения рисков на предприятии // Вестник КазНУ. Сер. экономическая. – Алматы, 2010. – № 3 (79). – С. 37-40.

References

1 Amirbekuly E. /Kazakstan Respublikasyndagy ulttyk innovacijalyk infrakurylymdy damytudyn jekonomikalyk mehanizmi, Jekonomika gylymdarynyn doktory gylymi darezhesin alu ushin dajyndalgan dissertacijanyn Avtoreferaty / Almaty, 2010.

2 Grishin V.V. Upravlenie innovacionnoj dejatel'nost'ju v uslovijah modernizacii nacional'noj jekonomiki. – M.: ITK Dashkov i K, 2012.

3 Husnutdinov A.Z. Institucional'nye uslovija formirovanija innovacionno-investicionnogo mehanizma. – Moskva: Rossel'hozakademija RAN RF, 2010.

4 Turgynbaeva A.N. Innovacii i riski. – Almaty: «Kazak universiteti», 2008. 118 s.

5 Kupeshova S.T. Innovacijalyқ menedzhment: Oқulyқ. – Almaty: ZhSSh RPBK «Dəuir», 2011. – 256bet.

6 Isin, K. B. O problemah raspredelenija riskov na predprijatii/ K. B. Isin // Vestnik KazNU. Ser. jekonomicheskaja. – Almaty, 2010. – № 3 (79). – S. 37-40.

Абилов С.М.

Мировая практика принятия управленческих решений в вузах

Как известно, процесс принятия управленческих решений является достаточно сложным, неоднозначным и многогранным. В современном мире отсутствует едино признанный подход к тому, как и в течение какого времени следует принимать соответствующие управленческие решения. И если всеми признано, что сам процесс принятия управленческих решений должен начинаться с постановки главных целей и четких задач и заканчиваться успешно их реализацией, то нет однозначного мнения в отношении того, какие этапы должен пройти менеджер, чтобы достичь намеченных результатов.

Как правило, деятельность высших учебных заведений существенным образом отлична от деятельности коммерческих структур. Вместе с тем, в условиях, когда финансирование высшего образования все больше осуществляется за счет внебюджетных средств, университеты становятся приближенными к коммерческим структурам. В результате такого симбиоза возникает необходимость поиска совершенно новых, можно даже сказать, инновационных подходов к процессу принятия управленческих решений именно в высших учебных заведениях. В связи с этим изучение мировой практики в данной области менеджмента представляет особую ценность.

Ключевые слова: управление вузами, менеджмент в вузах, принятие управленческих решений в вузах.

Abilov S.M.

Decision-making in a University: World Experience

Decision-making management is well known to be complex, ambiguous and multifaceted process. In today's world there is no special approach as to how and how much time appropriate management decisions should take. And while it is generally recognized that decision-making process begins with a statement of main goals and clear objectivities and ends with their successful implementation, there is no common opinion as to what steps the manager should go through to achieve the results intended by made decision.

As a rule, higher education institution functions significantly differ from that of commercial companies. However, in an environment where higher education is funded increasingly at the expense of non-budget funds, universities grow similar to the commercial enterprise. The result of this symbiosis is a necessity to find completely new, more innovative approaches to the management in higher educational institutions. In this regard, the study of international experience in the field of management decision-making process is particularly valuable.

Key words: university governance, management in higher education, decision-making in higher education.

Әбілов С.М.

Жоғары оқу орындарында басқарушылық шешімдерді қабылдаудағы әлем тәжірибесі

Басқарушылық шешімдерді қабылдау барысы айтарлықтай күрделі, бір мағыналы емес және сан қырлы болып табылатыны жалпыға белгілі. Қазіргі әлемде тиісті басқарушылық шешімдерді қалай және қанша уақытта қабылдауға болатыны жөнінде бірыңғай танымды көзқарас жоқ. Және егер, басқарушылық шешімдерді қабылдау барысы басты мақсаттар мен айқын міндеттер қоюдан басталып және олардың сәтті жүзеге асырылуымен аяқталуы қажет болатыны бәріне мәлім болса, бірақта алға қойылған мақсаттарға жету үшін менеджер қандай кезеңдерден өтуі қажет болатыны жөнінде бірыңғай пікір жоқ.

Әдетте, жоғары оқу орындарының қызметі елеулі түрде коммерциялық құрылымдар қызметінен ерекшелінеді. Сонымен бірге, жоғарғы білімді қаржыландыру көбінде бюджеттен тыс қуралдар есебінен жүзеге асырылатын жағдайда, университеттер коммерциялық құрылымдарға жуық болып барады. Осындай селбесу нәтижесінде жоғары оқу орындарында басқарушылық шешімдерді қабылдау барысына деген, тіпті инновациялық деуге болатын мүлдем жаңа амалдарды іздестіру қажеттілігі туындайды. Осыған байланысты менеджменттің бұл саласындағы әлемдік тәжірибені зерттеу аса құнды болады.

Түйін сөздер: жоғары оқу орындарын басқару, жоғары оқу орындарындағы менеджмент, жоғары оқу орындарында басқарушылық шешімдерді қабылдау.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.37.(075.8)

Абилов С.М.

Казахстанско-Американский свободный университет,
Республика Казахстан, г. Усть-Каменогорск
E-mail: serikabilov@kafu.kz

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ВУЗАХ

Введение

Республика Казахстан практиковала как централизованные, так и децентрализованные методы принятия управленческих решений. Но до сих пор остается множество вопросов в данном направлении, поскольку процесс принятия управленческих решений должен быть постоянно изменчивым, то есть подстраиваться под реалии современного развития рынка и общества. Кроме того, следует обратить внимание на то, что процесс принятия управленческих решений не может быть универсальным для всех сфер деятельности, поскольку каждая из них имеет соответствующие специфические особенности, к которым также необходимо адаптировать данный процесс. Также следует учесть, что даже при подборе, казалось бы, эффективного подхода к принятию управленческих решений каждый новый вопрос и поставленная цель отличны друг от друга, а, следовательно, не может быть четкого универсального механизма принятия управленческих решений ни в одной сфере, ни в одной компании или даже его отделе.

Таким образом, процесс принятия управленческих решений должен:

– учитывать специфику сферы деятельности;

– быть максимально адаптированным к меняющимся требованиям рынка и общества;

– быть достаточно гибким, чтобы всегда можно было поменять его русло.

Как правило, деятельность высших учебных заведений существенным образом отлична от деятельности коммерческих структур. Вместе с тем, в условиях, когда финансирование высшего образования все больше осуществляется за счет внебюджетных средств, университеты становятся приближенными к коммерческим структурам. В результате такого симбиоза возникает необходимость поиска совершенно новых, можно даже сказать, инновационных подходов к процессу принятия управленческих решений именно в высших учебных заведениях. В связи с этим изучение мировой практики в данной области менеджмента представляет особую ценность.

Эспериментальная часть

Процесс институционализации, наблюдавшийся в середине 20 века, для большинства европейских высших учебных заведений привел к более сильной корпоративной культуре и четким структурам принятия решений более прочным институциональным руководством. В странах с традиционно сильными советами управляющих и руководящих деятелей, таких как США, тенденция к усилению влияния в учебной работе руководящих советов и бизнеса университетов очевидна.

В 2000 гг. система высшего образования Австралии предлагает ввести такое понятие как «предприятие-университет» [1]. В связи с этим миссия университета в отношении с внешним миром начинает определяться сильным корпоративным контролем со стороны исполнительной власти, а также введением целевых экономических показателей производительности внутренних структур.

Одним из важных направлений развития в последние годы, которые решают исследовательские и прогностические группы в Европе, США, Юго-Восточной Азии, является создание системы и методологии, позволяющих отслеживать технологические тренды, давая возможность формированию новых пулов исследований и продуктов на основании форсайтинга. При этом в США исторически данная деятельность ведется на базе специализированных организаций, таких как RAND Cogrogation (англ. Researchand Development), а также крупных транснациональных корпораций, в Европе же в форсайтинговой деятельности активно принимают участие университеты [2].

Одним из зарубежных примеров создания системы форсайта и прогноза научно-технологических направлений является Университет Манчестера (Великобритания), где система прогнозирования нацелена на форсайтные исследования в различных научно-технологических направлениях.

Еще одним значимым примером университета, базирующегося на результатах форсайтинга, можно назвать Sigularity University, созданный Американским аэрокосмическим агентством (NASA) при поддержке транснациональных корпораций Coogle, E-planet Ventures, Autodesк, Cisco, KauffmanF oundation и Nokia.

Органы управления в различных вузах стран ОЭСР имеют различные полномочия в отношении менеджмента университета. В Германии, например, глава администрации вуза назначается Министерством образования и очень часто принимает участие в учебном самоуправлении. И, несмотря на то, что должность является официальной, вместе с тем, имеет гораздо меньше полномочий по сравнению с вице-канцлерами в странах, где университеты являются корпоративными. Руководитель вуза в странах ОЭСР известен как президент, канцлер или ректор. Позиция руководителя и его полномочия отличаются в различных странах. В странах, где вузы имеют разностороннюю систему управления, зачастую руководитель университета играет только репрезентативную роль. В таких странах, как Венгрия, Франция или Германия, должности руководителя вуза по-прежнему имеют сильные исполнительные полномочия. В англо-саксонских странах руководитель вуза поддерживается проректорами, основной задачей которых является подготовка и реализация решений Ученого совета. В целом, в настоящее время вузы стран ОЭСР имеют все большую автономность. Вместе с тем автономия университетского управления не является абсолютной. Зависимость от правительственного финансирования, подчинение законам высшего образования, а также подотчетность только создают условия, в которых вузы могут осуществлять их автономность. Ответственность за принятие управленческих решений в сфере высшего образования зачастую не привязана к единой государственной структуре, а ее разделяют несколько органов управления. Например, в Израиле Совет по высшему образованию (CHE) является посредником между Министерством образования и Министерством финансов. В Австралии наибольшее финансирование поступает от федерального правительства, несмотря на то, что государство определяет достаточно разветвленную структуру управления университетами, а промежуточный орган управления – Агентство качества австралийских университетов контролирует механизмы обеспечения качества институциональной среды.

Результаты

В мировой практике большое распространение получили так называемые попечительские и наблюдательные советы вузов, которые обладают исполнительной верховной властью, являются законодательными органами, формулирующими организационную структуру и политику университета, начиная от учебных программ и заканчивая порядком замещения

вакантных должностей преподавателей и сотрудников вуза [3].

Попечительский совет разрабатывает положения о деятельности университета, в которых детально оговорены все аспекты управления университетом: структура, права и обязанности структурных подразделений; порядок законодательной деятельности университета; условия замещения вакантных должностей преподавателей и других сотрудников университета; вопросы финансовой поддержки исследований, финансовой помощи студентам, а также вопросы защиты интеллектуальной собственности, патентов. Любые изменения в положениях могут быть предложены попечительским советом и сенатом университета, но в любом случае не могут быть приняты без одновременного одобрения изменений и дополнений в положениях обеих управленческих структур университета.

Обсуждение

В отличие от зарубежных стран попечительские советы казахстанских вузов не имеют таких больших полномочий. Их предложения по решению наиболее важных вопросов образовательной политики носят скорее рекомендательный, чем обязательный характер.

Таким образом, европейские высшие учебные заведения являются юридически автономными. Эта автономия оформлена в национальных системах отчетности, которые в первую очередь предназначены для укрепления доверия между вузами и обществом. Официальное законодательство определяет организационные структуры управления, и сферы ответственности зависят от частных вузов в каждой стране.

Исполнительный руководитель учреждения, как правило, является главной фигурой вуза и несет ответственность за Стратегическое планирование, разработку, организацию, управление и мониторинг в вузе. Примерно в одной трети стран глава вуза выбирается в рамках вуза, но окончательное назначение производится внешней властью, Министром образования или главой государства.

Институциональный орган принятия решений является органом управления и несет ответственность за долгосрочное институциональное планирование и стратегическое развитие вуза. Академический совет служит в качестве органа принятия решений в половине стран Европы.

В последнее время в европейских вузах наметилась тенденция к участию внешних заинтересованных сторон из промышленности, коммерции и гражданского общества в институциональных органах управления, в основном членами Консультативных или надзорных органов. Вузы в большинстве стран ввели контролирующие органы, состоящие в основном или исключительно из внешних заинтересованных сторон. С точки зрения институциональной автономии, общим назначением этого органа является обеспечение интересов института, а с точки зрения ответственности – гарантирование того, что вуз отвечает национальным законам и правилам.

В большинстве стран процесс найма ППС главным образом осуществляется совместными усилиями самого вуза и органов власти на центральном уровне. Только пять стран пользуются, что особенно примечательно, институциональной автономией в данной сфере. В большинстве стран Европы основная ответственность по процесс укомплектования ППС лежит на одном из существующих органов управления (Сенат или Совет управляющих).

В Европе вузы ориентируются в первую очередь на две основные стратегические цели: стратегические приоритеты в сфере финансирования и стратегические приоритеты в отношении профессорско-преподавательского состава.

Первая цель включает в себя:

– увеличение государственного финансирования высшего образования;

– предоставление большей автономии учреждений для управления финансовыми ресурсами;

– установление прямых связей между результатами и объемом выделенного государственного финансирования;

– поощрение диверсификации источников финансирования, а также создание партнерских отношений с научно-исследовательскими институтами, предприятиями и региональными властями.

Несмотря на приоритет финансирования, персонал вузов все чаще является предметом конкретных реформ. Такие тенденции, как связь финансирования и результатов деятельности вузов, также влияют на приоритет профессорско-преподавательского состава.

В некоторых европейских странах текущие стратегии высшего образования связаны с более широкой политикой и целями развития науки и техники. Часто политика реформ, которые изначально были предусмотрены в стратеги-

ческих документах вуза, позже интегрируются в законодательных актах, как, например, в Германии, Греции, Франции, Португалии, Швеции, и, таким образом, постепенно реализуется в секторе высшего образования [4].

Приоритетные цели в отношении ППС включают в себя:

– акцент на более сбалансированную гендерную и возрастную структуру;

– введение большей автономии в управлении деятельностью профессорско-преподавательского состава;

– введение критериев эффективности.

Таким образом, можно отметить, что общей тенденцией в европейских странах выступает увеличение степени вузовской автономии, которая сопровождается внедрением новых управленческих средств и инструментов мониторинга. При этом усиливается степень подотчетности вузов перед государством в связи с необходимостью достижения национальных целей [5]. Центральные органы исполнительной власти все больше заинтересованы в оптимизации баланса финансовых ресурсов, которые они инвестировали в высшее образование и общие результаты отрасли. Они создают механизмы финансирования, которые направлены на увязку результатов деятельности вуза к распределению государственных и муниципальных средств.

Как и в случае с финансовыми вопросами, за последние десять лет высшие учебные заведения приобрели больше автономии и в управлении деятельностью их преподавателей. Отбор, найм, трудовые договора и продвижения по службе во все большем числе стран координируются на институциональном уровне.

В некоторых странах используются меры дерегулирования, что напрямую связано с изменением структуры занятости и более гибким подходом к академической работе. Как и в случае повышения автономии в управлении фондами, эти процессы, как правило, повлекли за собой и расширение процедур подотчетности.

В Чешской Республике отдельные вузы имеют большую свободу в кадровых вопросах. Они могут определить, не только какие-либо правила для научных сотрудников всех рангов, но и объем учебной нагрузки (не определяются законодательством), так что могут быть значительные различия между кафедрами или факультетами. Такая свобода распространяется и на границы трудовых договоров, поскольку Закон о вузах позволяет каждому вузу решать, будет ли его преподаватель нанят на неопределенное время или будет иметь место срочный контракт.

Частью стратегии датского правительства является то, что университеты должны иметь больше свободы в привлечении талантливых исследователей, применяя оплату на гибкой основе. Кроме того, университеты имеют больше свободы, когда дело доходит до определения претендента на новую должность и более гибкие процедуры при назначении административного персонала.

В Венгрии Закон о высшем образовании 2005 расширил права вузов и автономию в плане управления. Как следствие, хотя правила и стратегическая политика в области академического персонала изложены в нескольких правовых актах, институты могут разрабатывать дополнительные правила самостоятельно. Кроме того, институциональная автономия включает право вуза на создание своей собственной организационной структуры, право свободно выбирать сотрудников и определять их обязанности на основе институциональных требований и ожиданий в отношении производительности и качества работы. В Австралии в целом делегирование полномочий в вузах осуществляется по следующей иерархии: совет вуза, проректор, исполнительный директор, менеджеры (руководители структурных подразделений), ППС (по контракту, по всем уровням, исполнительные директоры) и специалисты (по контракту, специалист, ассистент по исследованиям, специалисты центров, старшие менеджеры и исполнительные директора).

Для упрощения принятия решений в вузах Канады и Великобритании часть централизованной власти университетов была передана факультетам. Способ делегирования власти варьировался от вуза к вузу в трех основных сценариях. Например, в университете Торонто факультеты, сохраняя определенную подотчетность ректорату, получили большую часть его полномочий в принятии решений. В университете Монреаль деканы были ограничены в своей власти. Например, решение о сокращении бюджета и штата принималось только решением руководства вуза. В университете Британской Колумбии структура власти формировалась через конфронтацию деканов с ППС, факультетов с руководством вуза и в свою очередь руководства вуза с попечительским советом.

В целом, система внутреннего управления вузов Швеции, Великобритании в наиболее общем виде выглядит следующим образом [6].

Рисунок 1 – Система внутреннего управления вузов Швеции, Великобритании

Сегодня коллегиальное управление является одной из характеристик топ 10 вузов мира. Несмотря на постоянную критику в адрес таких университетов, как Оксфорд и Кембридж, их опыт является показательным примером функционирования и развития коллегиального управления ППС и университета в целом [7].

В большинстве стран существует четкая тенденция к дерегулированию и большей автономии вузов в отношении институциональной политики и управления бюджетом вуза. В некоторых странах, таких как Великобритания, вузы традиционно работают в условиях высокой степени автономии, в том числе в финансовых вопросах. Более чем 20 лет университеты в Нидерландах выигрывали от значительной автономии, в Исландии вузам было предоставлена полная автономия в управлении своими финансовыми ресурсами в 1997 году.

В Бельгии (фламандская община), государственные вузы ранее строго регулировались и контролировались Правительством. В настоящее время вузы имеют большую институциональную автономию, в том числе в финансовых вопросах, которая привела к значительному увеличению ответственности вузов в институциональной политике и тесном вовлечении сотрудников и студентов в процессы управления.

В Греции новый закон, принятый парламентом в 2006 году, привел к сокращению контроля за развитием управления финансовыми ресурсами.

Во Франции, в новом законе (август 2007 г.), предусматривается, что университеты приобретают автономию в отношении своих бюджетов и управления: они могут предоставлять новые обязанности и полномочия в вопросах бюджета (финансового автономии) и имеют возможность создавать университетские фонды или партнерства с компаниями.

С 2008 г. в Португалии, в соответствии с новой системой высшего образования, закон позволяет государственным вузам иметь статус фонда, предоставляя им большую автономию, в частности, с точки зрения финансирования. В то же время производительность вузов внимательно отслеживается со стороны центральных властей.

Эволюционно в структуре управления большинства зарубежных вузов сформировались своего рода комитеты по бюджетному надзору, многие функции которых регулируются коллективными договорами между профессорско-преподавательским составом и вузом. При этом профессорско-преподавательский состав в большинстве вузов обращает внимание на годовой бюджет учреждения [8].

В последнее время в зарубежных вузах возникает проблема управления затратами. Недооценка расходов на научно-образовательную деятельность приводит к тому, что управление вуза при планировании закладывает в расходную часть меньше, чем необходимо, что приводит к неправильному планированию доходной части бюджета. Так, например, начиная с 2010 года все вузы Швеции должны компенсировать все свои расходы, связанные с предоставлением образовательных услуг [9].

Например, общий доход вузов Великобритании складывается из оплаты за обучение

– 32,1%, финансирования государства – 29,6%, научно-исследовательских грантов – 16,2%, пожертвований и инвестиционного дохода – 1% [10].

В Швеции суммарный бюджет университетов складывается из 60% финансирования из государственного бюджета и 40% – частных спонсорских учреждений и финансовых доходов.

В Казахстане в среднем доходы вузов складываются из средств оплаты за обучение – 76,5%, научно-исследовательских грантов – 5,64%, подготовки специалистов за счет средств работодателей – 1,75%, финансирования обучения студентов по грантам акиматов – 0,98%, донорских пожертвований – 0,2% и прочих доходов, составляющих около 15% [6].

В последние годы в странах Европы одним из наиболее эффективных и нарастающих в использовании методов снижения затрат вузов, связанных с неосновной деятельностью, является аутсорсинг. Например, в США более 90%, а в Европе более 70% вузов передают часть своих функций профессиональным компаниям [11]. Так, в университете Сассекс, культура аутсорсинга практикуется в значительной степени. Услуги питания, чистки, содержания и другие виды работ отдаются на аутсорсинг. В Сассексе аутсорсинг услуг доходит в размере до 10% от расходов на персонал 94. Сумма аутсорсинга за последние 10 лет составила 200 миллионов фунтов стерлингов, что соответствует 20% суммы оборота [12].

Результат автономии в управлении в контексте высшего образования также влияет и на качество преподавательского состава и приводит к введению критериев эффективности, что имеет растущую тенденцию в Европе. Такие меры обеспечивают возможность вознаградить выдающуюся производительность исследования/обучения с помощью специальных компенсаций или стимулов, или через связанные с производительностью системы оплаты труда. Эти критерии могут также иметь особое значение для подбора персонала.

В Исландии вузы уже работают на системе, основанной на характеристиках компенсации и льгот в течение нескольких десятилетий. Правила предназначены для оценки вклада и влияния исследователей на международном и национальном уровнях. Аналогичная ситуация в Нидерландах и Швеции.

В Австрии использование критериальных показателей относится к стратегической политике воздействия на преподавателей. В частности, это меры стимулирования кадровых ресурсов, необходимые для достижения целей университета и оценки вклада, который должен быть сделан другими членами университета.

Уникальным в этом отношении является американский опыт высшего образования, которые на сегодняшний день является наиболее успешной. Основной ценностью американского высшего образования является наличие академической свободы преподавателей. Правовые отношения между университетом и его преподавателями в США определяются сложной системой принципов и органов власти. В целом такие отношения регулируются доктринами, уставами и конституционными положениями общего закона [13].

Большое развитие получил метод KPI в принятии управленческих решений в отношении деятельности ППС. При этом критериями экспертной оценки являются постановка задачи учебного курса, эффективность методов и средств обучения, качество используемых учебных материалов, повторение основных понятий, темп речи и объем информации, атмосфера в аудитории, учет многообразия студенческого контингента и их мнений, руководство учебным процессом и соответствующее балансирование между абстрактными и конкретными понятиями [6].

В казахстанских вузах наблюдается аналогичный тренд в комбинировании разных методов оценки труда преподавателей. Однако наиболее важным методом в стимулировании повышения качества преподавания является рейтинговый метод оценки ППС студентами. Вторым значимым методом является мониторинг выполнения персонального плана развития преподавателя. Не менее важным методом является рейтинговый метод оценки коллег в форме анкетирования.

Одним из наиболее неоднозначных вопросов в кадровой политике вуза является практика найма вузами собственных выпускников. Инбридинг в наиболее высокой степени присущ системам высшего образования Испании, Португалии, Франции, Мексики, Кореи, Китая, Японии. В США и Великобритании уровень инбридинга в среднем составляет не более 20% [14].

Для вузов Казахстана уровень инбридинга составляет около 50%.

Мировая практика свидетельствует о том, что выполнение норм дисциплины не имеет своей целью наказать сотрудника либо усложнить его работу, в связи с чем во многих западных странах часто используется позитивный подход к решению проблемы производственной дисциплины. Тем не менее, в случае постоянного несоб-

людения норм со стороны сотрудников руководство может использовать меры по исправлению и устранению нарушения дисциплины.

Например, в вузах США существует ряд нормативно-правовых документов, регулирующих дисциплину. К ним относятся руководство для ППС, кодекс профессиональных стандартов, правила устранения конфликта интересов (между личными и профессиональными интересами), положения о предоставлении отпусков, правила безопасности в учебной среде, кодекс этики, правила информационной безопасности, правила компьютерной этики и условия использования, политика равных возможностей и исключения дискриминации, политика запрета на сексуальные домогательства, политика в области запрета употребления алкоголя и наркотиков и др. [15].

Более того, результаты эмпирического исследования, проведенного консалтинговым агентством BCS, указали на существенную роль производственной дисциплины, обеспечивающей правильное и «умное» поведение сотрудников в рамках организационной культуры вуза. По мнению экспертов, регулирование производственной дисциплины напрямую связано с такими механизмами стратегического управления, как управление риском (risk management) и репутацией (reputation management) [9].

В вузах Казахстана наблюдается большая вовлеченность ППС в организационно-методическую, научно-методическую и общественную деятельность. Однако эти аспекты в управлении ППС в Казахстане резко отличаются от ведущей зарубежной практики. Опрос ППС казахстанских вузов показал, что степень их влияния непосредственно связана с уровнем принятия решения. Таким образом, чем выше уровень принятия решения, тем ниже уровень влияния ППС, т.е. степень влияния высока на уровне кафедры (57,7%), средняя – на уровне факультета (31,1%), и низкая – на уровне вуза (27,8%) [6].

Заключение

Таким образом, на основании проведенного анализа мировой практики принятия управленческих решений в вузах можно сделать следующие выводы.

Во-первых, зарубежным вузам характерна коллегиальная форма управления. Попечительские советы имеют большие полномочия в принятии решений относительно деятельности вузов. При этом в состав этих советов входят представители министерств, преподаватели, руководство вуза, работодатели и даже студенты.

Во-вторых, большая автономность вузов по сравнению с казахстанскими вузами способствует повышению эффективности в управлении своими финансами.

В-третьих, в управлении кадрами, особенно в отношении ППС, применяется система KPI менеджмента, что создает высокие стимулы к повышению качества работы сотрудников.

В-четвертых, наблюдается достаточно высокая вовлеченность ППС в систему принятия решений относительно деятельности вузов.

Таким образом, мировая практика показывает достаточно положительного опыта, который может также быть применим в процессе принятия управленческих решений в вузах Казахстана.

Литература

1 Fabrice Henard, Alexander Mitterle. Governance and quality guidelines in Higher Education OECD: a review of governance arrangements and quality assurance http://www.oecd.org/edu/imhe/46064461.pdf

2 Диброва Ж.Н. Форсайт как современная практика управления ВУЗом//Научный журнал НИУИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» – 2014. – No1.

3 Иванов А.Г., Авджян Г.Д., Нистоцкая М.С. Мировой опыт функционирования наблюдательных и попечительских советов университетов//Университетское управление. – 2002. – № 2(21).

4 Higher education governance in Europe politics, structures, funding and academic staff/ http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/091EN.pdf

5 De Boer, H. Jongbloed, B. Enders, J. and File, J. Progress in Higher Education Governance Reform Across Europe. Part One: Governance Reform. – CHEPS, University of Twente. Brussels: European Commission, DG Education and Culture. – 2010 http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc/governance/sum_en.pdf.

6 Совершенствование стратегического менеджмента в высших учебных заведениях Республики Казахстан (аналитический обзор)//Министерство образования и науки Республики Казахстан «Информационно-аналитический центр» МОН РК. – Астана, – 2013.

7 Shatock. M. Managing Successful Universities. – 2nd edition – Berkshire: Open University Press. – 2010.

8 Fichtenbaum Rudy. Understanding College and University Financial Statements. http://www.hawaii.edu/uhmfs/Understanding%20University%20%20College%20Financial%20Statements%20updated.pdf. C. 3-12.

9 The strategic management of universities in Sweden and the United Kingdom. Burquel Consultancy Services – Sarl. Luxemburg – 2013. P. 53

10 Higher Education Facts and Figures, Summer 2013. Universities UK. p.17 .http://www.universitiesuk.ac.uk/highereducation/Documents/2013/HigherEducationInFactsAndFiguresSummer2013.pdf

11 Неизвестных фактов об аутсорсинге http://blog.ucmsgroup.ru/10-unknown-facts-about-outsourcing/

12 Annual review : About us : University of Sussex http://www.sussex.ac.uk/aboutus/annualreview

13 Альтбах Ф. Г. Академическая свобода: реалистическая оценка // Международное высшее образование: ежеквартал. журн. центра междунар. высшего образования (Бостон колледж, США): http://ihe.nkaoko.kz/archive/14/292.

14 Сивак Е.В., Юдкевич М.М. Академический инбридинг: за и против//Вопросы образования. – 2009. – №1. – С. 170–187.

15 Boston University Human Resources. http://www.bu.edu/hr/policies/general-policies/.

References

1 Fabrice Henard, Alexander Mitterle. Governance and quality guidelines in Higher Education OECD: a review of governance arrangements and quality assurance http://www.oecd.org/edu/imhe/46064461.pdf

2 Dibrova Zh.N. Forsajt kak sovremennaja praktika upravlenija VUZom//Nauchnyj zhurnal NIUITMO. Serija «Jekonomika i jekologicheskij menedzhment» – 2014. – No1.

3 Ivanov A.G., Avdzhjan G.D., Nistockaja M.S. Mirovoj opyt funkcionirovanija nabljudatel'nyh i popechitel'skih sovetov universitetov//Universitetskoe upravlenie. – 2002. – № 2(21).

4 Higher education governance in Europe politics, structures, funding and academic staff/ http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/091EN.pdf

5 De Boer, H. Jongbloed, B. Enders, J. and File, J. Progress in Higher Education Governance Reform Across Europe. Part One: Governance Reform. – CHEPS, University of Twente. Brussels: European Commission, DG Education and Culture. – 2010 http://ec.europa.eu/education/higher-education/doc/governance/sum_en.pdf.

6 Sovershenstvovanie strategicheskogo menedzhmenta v vysshih uchebnyh zavedenijah Respubliki Kazahstan (analiticheskij obzor)//Ministerstvo obrazovanija i nauki Respubliki Kazahstan «Informacionno-analiticheskij centr» MON RK. – Astana, – 2013.

7 Shatock. M. Managing Successful Universities. – 2nd edition – Berkshire: Open University Press. – 2010.

8 Fichtenbaum Rudy. Understanding College and University Financial Statements. http://www.hawaii.edu/uhmfs/Understanding%20University%20%20College%20Financial%20Statements%20updated.pdf. S. 3-12.

9 The strategic management of universities in Sweden and the United Kingdom. Burquel Consultancy Services – Sarl. Luxemburg – 2013. P. 53

10 Higher Education Facts and Figures, Summer 2013. Universities UK. p.17 .http://www.universitiesuk.ac.uk/highereducation/Documents/2013/HigherEducationInFactsAndFiguresSummer2013.pdf

11 Neizvestnyh faktov ob autsorsinge http://blog.ucmsgroup.ru/10-unknown-facts-about-outsourcing/

12 Annual review : About us : University of Sussex http://www.sussex.ac.uk/aboutus/annualreview

13 Al'tbah F. G. Akademicheskaja svoboda: realisticheskaja ocenka // Mezhdunarodnoe vysshee obrazovanie: ezhekvartal. zhurn. centra mezhdunar. vysshego obrazovanija (Boston kolledzh, SShA): http://ihe.nkaoko.kz/archive/14/292.

14 Sivak E.V., Judkevich M.M. Akademicheskij inbriding: za i protiv//Voprosy obrazovanija. – 2009. – №1. – C. 170–187.

15 Boston University Human Resources. http://www.bu.edu/hr/policies/general-policies/.

Нурахова Б.Ж.

Сүт және сүт өнімдері нарығында маркетингтік технологияларды қолдану

Соңғы жылдары барлық маркетингтік технологиялар қарқынды даму үстінде, бұл кезеңде кәсіпорынның көзделген мақсатына және таңдалған нарық сегментінде жетістікке жету үшін ережелер мен шаралар жиынтығының қалыптасуын білу қажет. Зерттеу объектісі сүт және сүт өнімдері нарығындағы кәсіпорындар болып табылады. Бұл мақалада сүт және сүт өнімдері нарығына талдау жасалды, маркетингтік зерттеулер жүргізілді, сегменттеу, жайғастыру картасы, SWOT талдау жасалынды, SMART технологиясы қолданылды, олар маркетингтік технологияларды енгізу бойынша ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді. Сонымен, ғылым мен тәжірибеге негізделген маркетингтік технологияларды қолдану Қазақстан Республикасының сүт және сүт өнімдерін өндіруші кәсіпорындарды басқаруда тиімділігін жоғарылатады.

Түйін сөздер: маркетингтік технологиялар, сегменттеу, мақсаттарды анықтау және жету, жайғастыру, талдау, болжау, сүт және сүт өнімдері нарығы.

Nurakhova B.

Application of marketing technologies on the milk market and dairy products

In recent years, marketing technologies evolve more rapidly. At this stage extensive codes and actions have already generated that need to know in order to achieve the enterprise objectives and to qualify for success in the chosen market segment. The object of research is the milk market and dairy products enterprise. The analysis of the milk market and dairy products, marketing research, segmentation and positioning, SWOT analysis is conducted in this article and SMART technology is used, which allowed to make specific recommendations for the implementation of marketing technologies. Thus, the use of marketing technologies in the management of the enterprises of milk and dairy products of the Republic of Kazakhstan scientifically and practically justified, which will increase the efficiency of their management

Key words: marketing technology, segmentation, targeting, positioning, analysis, forecasting, milk market and dairy products.

Нурахова Б.Ж.

Применение маркетинговых технологий на рынке молока и молочной продукции

В последние годы маркетинговые технологии развиваются все более быстрыми темпами, на данном этапе уже сформированы обширные своды правил и действий, которыми необходимо владеть, чтобы достичь поставленных перед предприятием целей и претендовать на успех на выбранном сегменте рынка. Объектом исследования являются предприятия рынка молока и молочной продукции. В настоящей статье сделан анализ рынка молока и молочной продукции, проведено маркетинговое исследование, сегментирование и позиционирование, сделан SWOT-анализ, использована SMART-технология, что позволило сделать определенные рекомендации по внедрению маркетинговых технологий. Таким образом, научно и практически обосновано применение маркетинговых технологий в управлении предприятиями молока и молочной продукции Республики Казахстан, что повысит эффективность их управления.

Ключевые слова: маркетинговые технологии, сегментирование, нацеливание, позиционирование, анализ, прогнозирование, рынок молока и молочной продукции.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

ӘОЖ 339.13:637.1 (574)

Нурахова Б.Ж.

Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университеті,
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
E-mail: bota_nzh@mail.ru

СҮТ ЖӘНЕ СҮТ ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫНДА МАРКЕТИНГТІК ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ҚОЛДАНУ

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауында атап өткендей, болашаққа қойылған негізгі міндеттердің бірі агроөнеркәсіп кешенін инновациялық бағытқа түсіру маңызды болып табылады. Азық-түлікке деген қажеттілік арта береді. Қазақстан ет және сүт өнімдерін экспорттайтын өңірлік ірі елге айналуы тиіс [1].

Азық-түлік нарығының маңызды секторы сүт және сүт өнімдері нарығы болып табылады. Сүт өнеркәсібі тамақ өнеркәсібіндегі жетекші салаларының бірі, сондықтан сүт және сүт өнімдері мемлекет халқының тұтыну құрамындағы базалық өнімдер болып табылады.

Қазіргі уақытта отандық нарықта сүт және сүт өнімдерін өндірудің тұрақты өсу тенденциясы байқалады. 2010-2014 жылдар аралығында сүт және сүт өнімдерін өндіру көлемі келесі кестеде көрсетілген (1-кесте).

Кестеден көріп отырғанымыздай, соңғы жылдары Қазақстан Республикасында сүт және сүт өнімдерін өндіру тенденциясы жақсы екендігін айтуға болады. Қазақстан 2014 жылы 5 067,9 мың тонна сүт өндірді, оны 2013 жылмен салыстырғанда 137,6 мың тонна жоғары екендігін көрсетеді. Ал сүт өнімдерінің өндірісіне келетін болсақ, 2014 жылы 725 198 тоннаны құрады, оны 2013 жылмен салыстырғанда 38 261 тонна жоғары екендігін көрсетеді.

Техникалық регламентпен реттелетін өндірілген сүт және сүт өнімдерінің сапасы нарық талаптарына сай. Қазақстанның сүт өнеркәсібі кәсіпорындарының өндірістік қуаттылығы ішкі нарықты ғана емес, сонымен қатар жақын шетел нарығының қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жеткілікті болып табылады. Алайда, саланың әлеуеті тиімсіз жүзеге асырылады: бүгінгі күнге өндірістік қуаттылықтың шамамен 25% пайдаланады. Қазақстанның сүт өнеркәсібінде аталған жағдайдың орын алу себептерінің бірі импорт тарапынан жоғары бәсекелестік, атап айтқанда ресейлік өндірушілер болып табылады. Халықтарды сүт өнімдерімен қамтамасыз етудегі импорт үлесі жоғары болып қалуда. Импорт құрылымында құрғақ, бүтін және майсыздандырылған сүт, май, ірімшік, сүзбе, қоюлатылған кілегейдің үлесі жоғары.

1-кесте – 2010-2014 жылдар аралығында сүт және сүт өнімдерін өндіру көлемі

Көрсеткіштердің атауы	Жылдар					2014 жылмен салыстырғанда, %	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2013
Сүт өндірісі, мың тонна	5381,2	5232,5	4851,6	4930,3	5067,9	94,2	102,8
Сүт өнімдерінің өндірісі, тонна	466 982	532 742	586 427	686 937	725 198	155,3	105,5
Ескерту – [2;3] мәліметтер негізінде автор құрастырған							

Сүт және сүт өнімдерін тұтынуға келетін болсақ, мысалы, Скандинавияның соңғы мәліметтері бойынша жылына сүт және сүт өнімдерін жан басына шаққандағы тұтынуы 525 литрді, Францияда – 440 литрді, Германияда – 410 литрді, Балтық мемлекеттерінде – 325 литрді, ал Ресей мен Беларусияда – 250 литрді құрайды. Ал, Қазақстан Республикасында сүт және сүт өнімдерін жан басына шаққандағы тұтынуы 2014 жыл 225,6 литрді құрады. Бұл деңгей сүт және сүт өнімдерін тұтынуының физиологиялық нормасынан төмен, сүтке есептегенде 44,2% (Қазақ тағамтану *академиясының мәліметтері бойынша* сүт және сүт өнімдерін тұтынудың физиологиялық нормасы сүтке есептегенде жылына 405 кг/литр құрайды).

Сүт және сүт өнімдері нарығындағы кәсіпорындар мен олардың өндіретін өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату мақсатында, сондай-ақ тұтынушылардың қажеттіліктерін толығырақ қамтамасыз ету үшін маркетингтік технологияларды қолдану қажет.

Маркетингтік технологиялар – нарықтағы кәсіпорын қызметі табысты болу үшін бағытталған әдістер. Маркетингтік технологиялардың негізгі бес түрі бар: сегменттеу, мақсаттарды анықтау және жету, жайғастыру, талдау (соның ішінде сату), болжау [4, 4 б.].

1-сурет – Маркетингтік технологиялардың түрлері

Маркетингтік технологияларды қолдану кәсіпорын мақсатты сегментте жұмыс істеуге, сатып алушылардың қажеттіліктерін терең түсіну арқылы мақсатты сегментте сатуды қамтамасыз етуге, сонымен қатар нарықты дамытудағы тенденция және сатып алушылардың қажеттіліктерін басқа кәсіпорындармен табысты бәсекелесуге, мақсатқа байланысты нарық үлесін жаулап алуға немесе табыстылықты жоғарылатуға болады.

Сүт және сүт өнімдері нарығы мемлекеттің азық-түлік нарығының ең маңызды сегменттерінің бірі болып табылады. Сүт өнімдерінің түрлері бойынша нарық сегментін қарастырайық. Сүт және сүт өнімдері нарығында қатаң бәсекелестік орын алған. Аталған нарықта негізгі бәсекелестер ресейлік өндірушілер, сонымен қатар аймақтық деңгейдегі кәсіпорындар. Мысалы, Алматы қаласы және Алматы облысындағы көшбасшы кәсіпорындарға жататындар: «Компания Фуд Мастер» АҚ, «Данон Беркут» ЖШС, «Адал» АӨК АҚ, «Райымбек Агро» ЖШС, «Агропродукт Азия» ЖШС, «Кайсар сут» ЖШС болып табылады. Олар әртүрлі сегменттегі тұтынушылардың сүт және сүт өнімдеріне деген қажеттіліктерін қанағаттандырады.

2-кесте – Сүт өнімдерінің түрлері бойынша нарық сегменті

№	Сүт өнімдерінің түрлері бойынша нарық сегменті	Сүт өнімдерінің түрлерін өндіру (тонна)	Нарықтағы үлесі, %
1	Өңделген сұйық сүт және кілегей	472 866	65,2
2	Қатты түрдегі сүт	3 080	0,4
3	Сары май	18 794	2,6
4	Ірімшік пен сүзбе	22 211	3,1
5	Сүт өнімдерінің басқа да түрлері	208 247	28,7
6	Барлығы	725 198	100
Ескерту – [3;5] мәліметтер негізінде автор құрастырған			

Мақсаттарды анықтау және жету үрдісінде **SMART** (specific – нақтылығы, сенімділігі; measurable – өлшенетіндігі; achievable – қол жетімділігі; related – басқа үрдістермен өзара байланысы; time-bound – уақыт бойынша шектеулігі) қағидасын ұстануға болады.

Сүт және сүт өнімдері нарығын сегменттеу нақты сүт және сүт өндіруші кәсіпорындардың мақсаттарын қоюды анықтауға мүмкіндік береді. SMART бойынша мақсаттарды қою технологиясы – тәжірибедегі құралдардың бірі. Біріншіден, көрсеткіштердің балансталған жүйеге, ондаған қаржы коэффициенттеріне қарағанда SMART технологиясы нақты өмір шындығына жақын, қажетсіз күрделі әрекетті талап етпейді. Екіншіден, халық даналығында айтылғандай, «қолда ұстап қалатын», «саусақпен санауға болатынды» бақылауға жақсы екендігін айтуға болады. SMART бойынша мақсаттарды қою технологиясының талаптары келесі кестеде көрсетілген.

3-кесте – SMART бойынша мақсаттарды қою технологиясының талаптары

Specific (нақтылығы, сенімділігі)	Мақсаттар нақты нәтижелері ретінде белгіленген болуы тиіс.
Measurable (өлшенетіндігі)	Мақсаттар нақты көрсеткіштерде өлшенетін болуы тиіс.
Achievable (қол жетімділігі)	Алға қойған мақсаттарға қол жеткізуге болуы тиіс.
Related (басқа үрдістермен өзара байланысы)	Мақсаттарға қол жеткізетіндей нақты орындаушылар болуы тиіс.
Time bound (уақыт бойынша шектеулігі)	Мақсаттар белгіленген уақытта жүзеге асырылуы тиіс.
Ескерту – автор жасаған	

SMART технологиясы бойынша мақсаттарды қою мысалында бірінші кезеңде бірнеше мақсаттар қою ұсынылады және барлық кезеңдерге сәйкес қойылған мақсаттарды орындау керек (соңында Сіздің кәсіпорыңызға лайықты сәйкес келетін 1-2 мақсат қалады). Мысалы, кәсіпорын – өзінің алдына көшбасшы кәсіпорын болуды мақсат қояды. Көшбасшы болу мақсаты нақты нәтижелер ретінде белгіленген болуы тиіс, мысалы:

А нұсқасы: жаңа өнімдерді әзірлеу барысында көшбасшы, яғни саланың заң шығарушысы болу;

Ә нұсқасы: тұтынушылардың максималды саны болу;

Б нұсқасы: басқа кәсіпорын өнімдерін ығыстыру, белгілі бір географиялық секторында көшбасшылық позициясын иелену.

Мәселен, «үздік болу» мақсатын қою жеткіліксіз, қайда немесе неде үздік болуын міндетті түрде көрсету керек. Ары қарай қойылған мақсаттарға қол жетерлігін бағалау жүргізіледі, ол келесі сұрақтарды қамтиды: Өндірістің қуаттылығы жете ме? Басқа да ресурстар жеткілікті бола ма? Қойылған мақсаттарға жету үрдісінде қоршаған ортаның, қызметкерлердің,

кәсіпорынның қаншалықты өзгеретіні? Түрлі ресурстарға қойылған мақсаттарды модельдеуге мүмкіндік беретін басқа да осындай сұрақтар сияқты. Осында қойылған мақсаттардың шынайылығы тек біз ғана жасай аламыз деген сұраққа жауап іздеу барысында бағалау жүргізіледі.

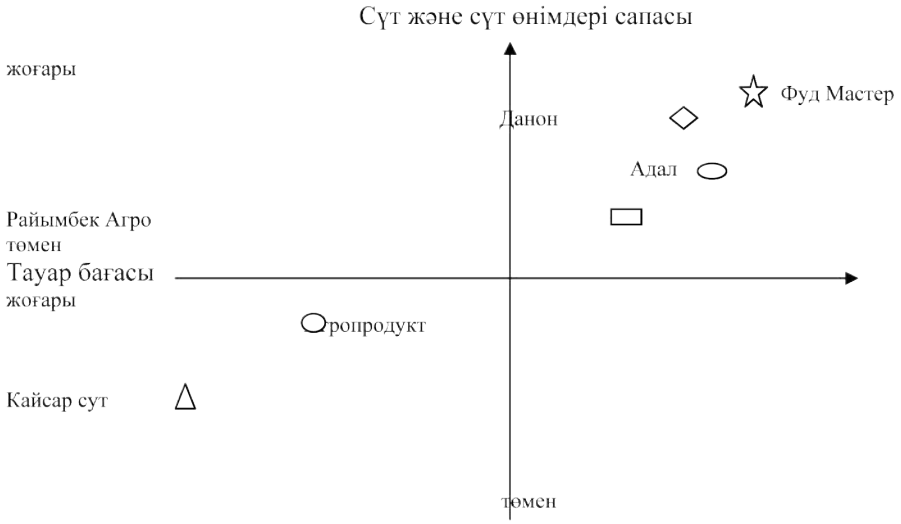
Соңында қойылған мақсаттар негізінде міндетті түрде күнтізбелік кесте жасалу керек.

Сүт және сүт өнімдері нарығындағы кәсіпорындардың мақсаттарына тоқталатын болсақ, «Фуд Мастер Компаниясы» АҚ – жоғары сапалы сүт өндіру көлемін ұлғайту, шетел нарығына өнімдерін экспорттау; «Данон Беркут» ЖШС – сату көлемін ұлғайту, сүт өнімдерінің басқа да түрлерін тұтынуды ұлғайту есебінен нарық үлесін жаулап алу, жаңа тұтынушыларды тарту; «Адал» АӨК АҚ – тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру; бизнесті дамыту; «Райымбек Агро» ЖШС – компанияның бизнес портфелін ұлғайту, зарарсыздандырылған сүт нарығында көшбасшы болу; «Агропродукт Азия» ЖШС – жоғары сапалы және қол жетерлік бағада сүт өнімдерін өндіруді ұйымдастыру; «Кайсар сут» ЖШС – тауар ассортиментін ұлғайту, сүт нарығында бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Кәсіпорын мақсатты сегментті анықтағаннан кейін тауарды нарықта жайғастыру, яғни тауардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету туралы шешім қабылдауы тиіс.

Тауарды нарықта жайғастыру дегеніміз – мақсатты тұтынушылар санасында дәл осы тауар бәсекелестер тауарларына қарағанда, өзіндік ерекше орны бар, фирма үшін тиімді болып келетін шаралар жиынтығы [6, 171 б.].

Зерттеу барысында Алматы қаласы мен Алматы облысы сүт және сүт өнімдері нарығындағы кәсіпорындар өнімдерінің позициясын анықтау үшін жайғастыру картасы жасалынды. Жайғастыру картасы – бірнеше бағалау көрсеткіштерін қолдану арқылы тауарды нарықта жайғастыру үрдісін ұсыну тәсілі. Сондай көрсеткіштердің бірі «баға-сапа» қарым-қатынасы.



2-сурет – Сүт және сүт өнімдері нарығындағы кәсіпорындарды жайғастыру картасы

Суретте көріп отырғанымыздай, сүт және сүт өнімдері нарығындағы кәсіпорындарды жайғастыру картасында сапа бойынша «Фуд Мастер Компаниясы» АҚ басты орынға ие, сәйкесінше сүт және сүт өнімдерінің бағасы да аймақтық бәсекелестермен салыстырғанда жоғары. «Фуд Мастер Компаниясы» АҚ-ның негізгі бәсекелестері: «Данон Беркут» ЖШС, «Адал» АӨК АҚ және «Райымбек Агро» ЖШС. Сондай-ақ, жайғастыру картасында сүт және сүт өнімдеріне төмен бағаны белгілеуді «Қайсар сут» ЖШС иеленетіні, сәйкесінше өндірілген өнімнің сапасы төмен екендігі көрсетілген. «Агропродукт Азия» ЖШС-ның өнімдерінің сапасы «Фуд Мастер Компаниясы» АҚ, «Данон Беркут» ЖШС, «Адал» АӨК АҚ және «Райымбек Агро» ЖШС-ға қарағанда төмен болғанымен, баға бойынша бәсекеге қабілетті болып табылады.

Сүт және сүт өнімдерін өндіруші кәсіпорындардың ең басты міндеттері өнімдер-

дің сапасын арттыру және тұтынушылардың талғамы мен талаптарының өзгеріп отыратынына көңіл бөлу болып табылады.

Талдау (соның ішінде сатуды талдау) – маркетинг технологиясы, тауарлар мен қызметтер нарығын оқып білу және зерттеу бойынша қызметі кіреді, сол немесе басқа да өнімдерге, тауарларға, қызметтерге сұраныс деңгейінің болуы, нарықта баға саясатының өзгеруін зерттеу, кәсіпорын тауарларына сұранысты жоғарылату мақсатында белгілі бір тауарлар түрлеріне тұтынушылардың қарым-қатынасын анықтау және ақпараттар жинау жатады.

Қазақстанда сүт саласы қарқынды дамып келеді. Тауар номенклатурасы жеткілікті және европалық стандарттарға сай, сонымен қатар брендті құру, жоғары технологиялық өндірісті енгізу тәжірибесі бар. Нарық көшбасшылары жабдықтаушылардың, бөлшек сауданың, сапалы өнім үшін тұтынушылардың талаптарын жоғарылатуды ынталандырудың сұранысына әсер ете бастады, олардан неғұрлым жоғары сапалы шикізатты, тауарларды тасымалдау және сақтауға жақсы жағдайды талап етті. Жалпы, Қазақстанның сүт өнеркәсібінің даму моделі еуропалық нарықтың тез дамуын қайталап жатыр.

Қазіргі уақытта нарықта көшбасшылардың күші тауар ассортиментін және сауда маркасын дамытуға бағытталған. Қазір сүт өнімдерінің жаңа түрін жылжытудағы таныстыру жарнамасына бастапқы инвестициялардың шамамен 80% жұмсайды. Бұл Қазақстанның сүт саласы әлемдік тәжірибеге сүйенетін дәлелі болып табылады. Ол сүт және сүт өнімдерін өндірушілердің тауар айналымының өсуіне ассортимент қатарын және ораманы жетілдіруді кеңейту арқылы қол жеткізеді, сонымен қатар тауарға тұтынушыларды қайта тарту, халықтардың барлық категориясынан жаңа тұтынушыларды іздеумен расталады.

Зерттеу барысында сүт және сүт өнімдері нарығына SWOT талдау жасалды. SWOT-талдауының (ағылшын сөздерінің бастапқы әріптері: strengths – күшті жақтар, weaknesses – әлсіз жақтар, opportunities – мүмкіндіктер, threats – қауіптер) мақсаты – кәсіпорынның бәсекелестеріне қарағандағы күшті және әлсіз жақтарын, сонымен қатар оның қызметіне әсер ететін сыртқы факторларды анықтау. Бұл талдау кәсіпорын жағдайын анықтап, мүмкіндіктерін арттыру үшін төнген қауіптер мен әлсіздіктерді азайтып, қандай бағытта жұмыс істеу керектігін анықтайды.

4-кесте – Сүт және сүт өнімдері нарығына SWOT талдау

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
– сүт және сүт өнімдерін өндіруде қазіргі заманғы технологияларды қолдану; – еңбек ресурстарының, білікті кадрлардың болуы; – қазіргі заманғы қосалқы шаруашылықтардың және дамыған жем базасының болуы; – кәсіби мамандармен қамтамасыз жасалған.	– ұсынылатын сүт өнімдерінің аз ассортименті; – екінші ретті ресурстарды қолданбау; – жеке қосалқы шаруашылықтарда сүт сапасының төмендігі; – шикізат дайындау, тасымалдау және сақтау логистикасы дамымаған; – мемлекеттің қаржылық қолдаудың төмен деңгейі.
Мүмкіндіктері	Қауіптері
– сүт өңдеуші кәсіпорындардың шикізатқа сұраныстың өсуі; – сүт және сүт өнімдеріне сұраныстың өсуі; – басқа елдерге сүт және сүт өнімдерінің экспорттық потенциалы; – майсыз сүт өнімдері өндірісін кеңейту; – сүтті қабылдау пунктерін құру; – өндірілген өнімдердің маркетингін дамыту.	– еліміздің табиғи-климаттық орналасуы; – экономикалық дағдарыстың ықпалы; – макроортаның әлеуметтік факторлардың нашарлауы; – ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының үлесінің қысқаруы; – импорттық өнімдердің жоғары бәсекелестігі.
Ескерту – автор жасаған	

Сүт және сүт өнімдері адамның тұтынуында міндетті және басқа өнімдермен алмасуға болмайтын өнім болып табылады, көптеген елдердің статистикалық басқармасының мәліметтері бойынша олардың жылдық тұтыну деңгейі басқа өнімдерге қарағанда 15-16% дейін жоғарылайды.

2011-2014 жылдар аралығында Қазақстан Республикасы халқының сүт және сүт өнімдерін тұтыну деңгейінің өзгеруі келесі кестеде көрсетілген.

5-кесте – 2011-2014 жылдар аралығында Қазақстан Республикасы халқының сүт және сүт өнімдерін тұтыну деңгейі

№	Көрсеткіштердің атауы	Жылдар			
		2011	2012	2013	2014
1	1 күнге сүт және сүт өнімдерін жан басына шаққандағы тұтынуы, кг	0,62	0,61	0,63	0,62
2	1 жылға сүт және сүт өнімдерін жан басына шаққандағы тұтынуы, кг	227,6	220,9	228,6	225,6
3	Халықтың сүт және сүт өнімдерін тұтынуы, мың тонна	3 786,8	3 727,2	3 914,6	3 921,0
Ескерту – [7] мәлімет негізінде автор құрастырған					

Сонымен, қазақстандық тұрғын күніне сүт және сүт өнімдердің 600-ге жуық грамм, барлық халық жылына шамамен 3 921 мың тонна тұтынады. Бұл көрсеткіш тұтыну нормасына сәйкес болғанда сүт және сүт өнімдерінің орташа тәуліктік тапшылығы бір тұтынушыға 480 грамм құрайтынын қарастырған жөн.

Маркетингтік зерттеулердің маңызды міндеттерінің бірі нарықтың болашақ дамуын болжау болып табылады. Нарықты болжау өзара байланыстарды, заңдылық пен тенденцияларды зерттеу негізінде болашақта нарықтың сұранысы мен басқа да параметрлердің өзгеруінің ғылыми-негізделген болжау үрдісі болып табылады [8, 213 б.]. Сондай-ақ, болжау – маркетингтік технологиялардың бірі.

Қазақстан Республикасы халқының сүт және сүт өнімдерін тұтынуын болжау динамикасы келесі кестеде көрсетілген.

6-кесте – Қазақстан Республикасы халқының сүт және сүт өнімдерін тұтынуын болжау динамикасы

№	Көрсеткіштердің атауы	Жылдар				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	Қазақстан Республикасының халқын болжау саны, млн. адам	17,7	18,0	18,2	18,4	18,6
2	1 жылға сүт және сүт өнімдерін жан басына шаққандағы тұтынуы, кг	225,7	225,7	225,7	225,7	225,7
3	Сүт және сүт өнімдерін тұтынуын болжау, мың тонна	4 002,9	4 054,1	4 103,7	4 151,5	4 197,2
4	Физиологиялық норма бойынша сүт және сүт өнімдерін тұтынуын болжау, мың тонна	7 168,5	7 290,0	7 371,0	7 452,0	7 533,0
Ескерту – [7] мәлімет негізінде автор құрастырған						

Сондықтан, физиологиялық тұтыну нормаларын ескере отырып, Қазақстанның 18,6 млн халық санын қамтамасыз ету үшін 2020 жылға қарай шамамен 7 533,0 мың тонна, ағымдағы тұтыну деңгейі үшін 4 197,2 мың тонна сүт және сүт өнімдері керек.

Сүт және сүт өнімдерін болжау қажеттіліктері орташа статистикалық мәліметтер, Қазақ тағамтану *академиясының* және Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің «Экономикалық зерттеулер институты» *мәліметтері негізінде есептелген.*

Қорытындылай келе, маркетингтік технологиялар білім беру саласында баға жетпес рөлді алатынын, сонымен қатар сүт және сүт өнімдері кәсіпорындарында қалыптасуы мен дамуын атап өту қажет. Маркетингтік технологиялар кәсіпорынның бәсекеге қабілетті, ал оның тауарлар мен қызметтерін нарықта сұранысқа ие болуға мүмкіндік береді. Сондықтан, тиімді нарық-

тық қызметі, мақсатқа бағытталған бәсекелестік күресті жүргізу аталған кәсіпорындардан маркетингтік қызметін жүзеге асыруда технологиялармен қолдануды талап етеді.

Қазақстан Республикасының сүт және сүт өнімдерін өндіруші кәсіпорындар қызметіне басқарудың қазіргі заманғы тұжырымдамасына сәйкес маркетингтік технологияларды енгізудің соңғы мақсатын пайда ғана емес, бірінші кезекте өсімді молайтудың әрбір сатысында өнімділікті арттыруға бағытталған менеджмент, маркетинг, логистика, өткізу, өндірісті ұйымдастыру жолымен түпкі тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру болып табылады. Маркетингтік технологияларды қолдану сүт және сүт өндіруші кәсіпорындарын басқару мен ұйымдастыруға ғана емес, сонымен қатар басқару үрдісінде шығармашылық көзқарасты енгізуге мүмкіндік береді. Нарықта бәсекелестіктің күшеюі жағдайында сүт және сүт өнімдерін өндіруші кәсіпорындардың табыстылығы маркетинг және маркетингтік технологияларды қолданумен анықталады.

Әдебиеттер

1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» // Егемен Қазақстан. 2014. – 18 қаңтар. – №11.

2 Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан за 2010-2014 годы: Статистический сборник (на казахском и русском языках). – Астана, 2015. – 192 б.

3 Балансы ресурсов и использования важнейших видов сырья, продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров по Республике Казахстан за 2010-2014 годы: Статистический сборник (на казахском и русском языках). – Астана, 2015. – 78 б.

4 Ильичева И.В. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И.В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 158 б.

5 Промышленность Казахстана и его регионов за 2010-2014 годы: Статистический сборник (на казахском и русском языках). – Астана, 2015. – 160 б.

6 Есімжанова С.Р. Маркетинг: оқу құралы. – Алматы: «ЭКО» БАСПА ҮЙІ, 2009. – 506 б.

7 Анализ производства и потребления молока и молочной продукции: Маркетинговое исследование / [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.kaf.kz/about/marketingovye_issledovaniya/1 analis _milk.pdf (05.12.2015).

8 Беккулиева Б.М. Планирование маркетинга: учебное пособие / под общ. ред. С.А. Каленовой. – Алматы: Экономика, 2012. – 248 б.

References

1 Qazaqstan Respwbli’’kasi’ni’ng Prezi’’denti N.A’. Nazarbaevti’ng Qazaqstan halqi’na Joldawi’ «Qazaqstan joli’-2050: bir maqsat, bir mu’dde, bir bolashaq» // Egemen Qazaqstan. 2014. – 18 qangtar. – №11.

2 Sel’skoe, lesnoe i rybnoe hozjajstvo v Respublike Kazahstan za 2010-2014 gody: Statisticheskij sbornik (na kazahskom i russkom jazykah). – Astana: 2015. – 192 b.

3 Balansy resursov i ispol’zovanija vazhnejshih vidov syr’ja, produkcii proizvodstvenno-tehnicheskogo naznachenija i potrebitel’skih tovarov po Respublike Kazahstan za 2010-2014 gody: Statisticheskij sbornik (na kazahskom i russkom jazykah). – Astana: 2015. – 78 b.

4 Il’icheva I.V. Marketingovye tehnologii: uchebno-metodicheskoe posobie / I.V. Il’icheva. – Ul’janovsk: UlGTU, 2012. – 158 b.

5 Promyshlennost’ Kazahstana i ego regionov za 2010-2014 gody: Statisticheskij sbornik (na kazahskom i russkom jazykah). – Astana: 2015. – 160 b.

6 Esimjanova S.R. Marketi’’ng: Oqw qurali’. – Almati’: «E’KO» BASPA U’YI, 2009. – 506 b.

7 Analiz proizvodstva i potreblenija moloka i molochnoj produkcii: Marketingovoe issledovanie / [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: www.kaf.kz/about/marketingovye_issledovaniya/1 analis _milk.pdf (05.12.2015).

8 Bekkulieva B.M. Planirovanie marketinga: uchebnoe posobie / pod obshh. red. S.A. Kalenovoj. – Almaty: Jekonomika, 2012. – 248 b.

Adayeva N.A.

Inclusive education management in the Republic of Kazakhstan

In the given article the author studied the problems and backgrounds of inclusive education, legislative and regulatory framework, scientific and methodological support organization related to including disabled children in a common educational space through innovative target project introduction of inclusive education. At the same time a sociological survey was conducted as well. Based on the research results concerning the readiness of society for inclusive education there were considered the main directions for the convergence of systems for general and special education issues to obtain a full education for the above mentioned children.The inclusive education management is involved in the formation of special control and inclusive education model in the Republic of Kazakhstan.

Key words: inclusive education, disabled children, backgrounds of inclusive education, inclusive education obstacles.

Адаева Н.А.

Қазақстан Республикасындағы инклюзивті білім беруді басқару

Бұл мақалада автор инклюзивті білім беру мәселелері мен алғы шарттарын, заңнамалық және нормативтік-құқықтық базасын, даму мүмкіндігі шектеулі тұлғаларды инклюзивтік оқытудың инновациялық мақсаттық жобасын енгізудің негізінде білім берудің жалпы кеңістігіне қосуды ұйымдастырудың ғылыми-әдістемелік негізін қамтамсыз ете отырып және әлеуметтанушылық сауалнама жүргізген. Зерттеу нәтижелерінің негізінде қоғамның инклюзивті білім беруге дайындығы ретінде жалпы және арнайы білім беруді жақындастырудың мәселелерін қарастыру арқылы аталған категориядағы тұлғалардың толыққанды білім алуын зерделеген. Инклюзивтік білім беруді басқару Қазақстан Республикасында инклюзивтік білім берудің арнайы басқару органы мен моделін қалыптастыруды ұсынады.

Түйін сөздер: инклюзивтік білім беру, даму мүмкіндігі шектеулі тұлғалар, инклюзивтік білім берудің алғы шарттары, инклюзивтік білім берудің кедергілері.

Адаева Н.А.

Управление инклюзивным образованием в Республике Казахстан

В данной статье автором изучены проблемы и предпосылки инклюзивного образования, законодательно-нормативная база, научно-методическое обеспечение организации включения детей с ограниченными возможностями развития в общее образовательное пространство на основе внедрения инновационного целевого проекта инклюзивного обучения и проведен социологический опрос. На основе результатов исследования готовности общества к инклюзивному обучению рассматриваются основные направления для сближения систем общего и специального образования в решении вопросов, направленных на получение полноценного образования указанной категории лиц. Управление инклюзивным образованием предполагает формирование специального органа управления и модели инклюзивного образования в Республике Казахстан.

Ключевые слова: инклюзивное образование, дети с ограниченными возможностями развития, предпосылки инклюзивного образования, барьеры инклюзивного образования.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 005.94

Adayeva N.A.

Narxoz University,
Kazakhstan, Almaty
E-mail: adainaz@mail.ru

INCLUSIVE EDUCATION MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The relevance and importance of development problems of innovations in the educational system of Kazakhstan by the present stage of our state's growth is considered to be significant. Currently with the new purposes of Kazakhstan related to the entry into the number of thirty most developed countries, with the desire to develop innovative branches of economy the society needs human capital in all its manifestations. Improvement of the life quality of physically disabled people is one of the key messages sounded by the Head of our state in the so-called message "Kazakhstani way – 2050: uniform purposes, uniform interests, uniform future" [1]. In this regard the President of the country set the accurate tasks on improvement of mechanisms of social adaptation and integration into public life of people with limited opportunities. Ensuring availability of qualitative education for all segments of the population is the priority direction of the state policy of Kazakhstan. Training children with limited development opportunities is one of the main and integral conditions of their successful socialization, and also, we should ensure their full participation in society life, effective self-realization in different types of professional and social activities.

Inclusive education in the majority of the European countries and in Kazakhstan is one of the first examples of parents' struggle for the educational rights of their own kids, precedent of parents' behavior as original subjects of educational process. For example, in Spain in the eighties of the XX century the mentioned struggle took the forms of an open protest of the public against special boarding schools.

And in the remote places of Kazakhstan it is shown as a silent resistance of parents towards educational policy. The existing policy urges to the benefit for the sake to render some correctional help to their child that has problems in development, to separate children from their family, from a rural way of life and send them to city correctional boarding schools which are located far from their birthplace, at the distance of 100 and even 500 km [2].

It is important to estimate prerequisites of an inclusive education in the country and not to lose the available experience. Formation prerequisites of this new educational practice in Kazakhstan can include:

– the developed and successfully working system of vocational (correctional) education;

– the existence of important elements of psychological and pedagogical escort of children with the limited opportunities of development (LOD) in the municipal territories;

– the developed system of preparation, retraining and professional development of staff for work with children with limited opportunities of development;

– experience of experimental schools and other unique educational institutions in the territory of the country – «development points» of inclusive educational practice;

– the adopted normative legal acts concerning the development of education of disabled children and children with limited development opportunities in Kazakhstan (laws, resolutions, programs, strategies) [3].

Modern education has to be reconsidered towards the maximum disclosure of the individual potential of every learner, and their personal competence growth as well. Education in a number of the most developed countries has already been reduced to the role of accompanying tool on the way of development of personal abilities and interests of the child. That is education follows the child, but not the child is arranged to it.

In the Republic of Kazakhstan as of 2014, 7398 daytime comprehensive schools are functioning, from this number of schools just 1653 have conditions for inclusive education (22,3%). The tendency of positive dynamics of providing special conditions at comprehensive schools of the Republic is observed. In the Republic 34817 children of school age live in settlements (1590) where there are no organizations of education. For training and education in the organizations of education for this category of children conditions are being created, transportation has been provided as well – 26738, children were placed in boarding schools– 2669. At the same time 1159 ones live at relatives, in rental apartments 192, get independently 3749, 10 children don't attend school for health reasons [3].

According to the State program of education development of the Republic of Kazakhstan for 2011 – 2020, it is planned to increase the share of the schools to 70% by 2020 that created conditions for inclusive education from their total. Within this program 6335 disabled children who are trained at home [4] were provided with computer equipment and inventory at the expense of the republican budget.

The complex diagnostics of growth violations developed in the country, the system of early correctional and pedagogical support allows only every third child with limited opportunities in development to be included in general education process. Equal access to education isn't fully provided for children of preschool age with limited opportunities in development. Coverage of children with limited opportunities in development by special educational programs makes only 39,4%.

One of important conditions of efficiency increase of inclusive education is readiness of parents for assistance in education of children with limited opportunities of health (table 2).

Table 1 – The relation of parents (trustees) to continuation of education of children with limited opportunities:

№	Regions	Total number of children at the age of 14 and older that visit educational institutions	including parents (trustees), who want their children to continue education in the following establishments				Those who don't want their children to continue getting education
			Secondary school (10-11 grades)	professional lyceum	college	higher educational institution	
1	Republic of Kazakhstan	100,0	30,0	10,0	23,0	23,3	13,7
2	Akmola	100,0	28,4	16,7	29,4	20,6	4,9
3	Aktobe	100,0	23,1	7,7	36,5	11,5	21,2
4	Almaty	100,0	32,5	6,7	23,3	25,8	11,7
5	Atyrau	100,0	37,0	14,8	22,2	14,8	11,1
6	West Kazakhstan	100,0	30,1	16,4	12,3	32,9	8,2
7	Zhambyl	100,0	42,9	11,7	15,6	13,0	16,9

8	Karaganda	100,0	18,6	8,8	25,2	33,6	13,7
9	Kostanai	100,0	15,7	11,4	28,6	17,1	27,1
10	Kyzylorda	100,0	40,0	5,3	18,7	16,0	20,0
11	Mangistau	100,0	42,6	1,9	20,4	13,0	22,2
12	South Kazakhstan	100,0	33,3	11,8	17,9	24,7	12,2
13	Pavlodar	100,0	44,1	2,9	19,1	17,6	16,2
14	North Kazakhstan	100,0	15,4	13,0	35,0	26,8	9,8
15	East Kazakhstan	100,0	35,0	8,5	28,2	16,9	11,3
16	Astana city	100,0	28,6	5,7	5,7	28,6	31,4
17	Almaty city	100,0	31,3	12,0	16,9	28,9	10,8

Source: RK statistics agency , Ministry of Labour and Social Protection of RK www.stat.gov.kz [5]

It is important to note that among respondents a certain part of optimistically adjusted parents was distinguished who think their children are completely or partially ready, that is they need additional education.

Thus, the analysis related to readiness state for inclusive education testifies on the one hand, to the existence of their positive relation to conditions of inclusive education, on the other hand, parents' (trustees') and children's certain fear before the unknown things. We consider that organizing purposeful work of psychologists with teachers in the form of trainings, measures on discussion of problems concerning inclusive education and also round tables will help parents to change their relation on inclusive education to the best.

In the Republic of Kazakhstan the state policy social model in realization of the right of children with limited opportunities on receiving educational services continues to be formed. The mechanism of realization of a constitutional right of persons with limited opportunities in development on education is defined in Laws of the Republic of Kazakhstan: "About education" (from June 27, 2007) [6], "About children's rights in the Republic of Kazakhstan" (No. 345 from August 8, 2002) [7], "About social and medical-pedagogical correctional support of children with limited opportunities (No. 343 from July 11, 2002) [8].

In the specified laws all modern international requirements and tendencies in the field of vocational education are considered: creation of early intervention system in the broken development and providing the conditions for inclusive education recorded in the World declaration on education for all (1990) [9]. As inclusive education is considered to be an international phenomenon, let's apply for the international documents prepared and published by UNESCO. As the fundamental principle of inclusive education policy the fact "education is one of important human rights and a basis for creation of more fair and equal society" is considered [10]. "The usual schools that have inclusive orientation are the most effective remedy of struggle against the discriminating relation as the given schools create favorable public environment, also they build inclusive society and provide education for all …" [11]. The Republic of Kazakhstan is the first among the states of CIS adopted the special Law "About Social and Medical-pedagogical Correctional Support of Children with Limited Opportunities". It was an important step in development of national system of vocational education and has a huge social importance. The law defines the forms and methods of social, medical-pedagogical correctional support of children with limited opportunities, is directed to creation of effective system of the help to children with development shortcomings, the solution of the problems connected with their education, training, labor and vocational training, prevention of children's disability. All laws solve many practical tasks connected with limited opportunities of development, but there is no law which allows to solve administrative problems of inclusive education which would create optimum mechanisms at the present stage.

Sociological research of inclusive education development. As the main method of obtaining information for needs assessment of minor children with the limited opportunities of development (LOD) in educational services the method of data collection that contains mass

questionnaire of parents of children with LOD aged till 18 years old was used. Questionnaire of parents of children with LOD (106 people) gave the chance to define the readiness level of these children and their families for inclusive training, their willingness to get education by the given form, the available doubts, problems, difficulties and accumulated experience. For complex assessment of scale and prospects of development of inclusive education there was conducted the survey of parents of children without LOD (79 people) that allowed to gain information about readiness of society for coeducation of children with various state of health. Carrying out focus groups with parents of children with LOD gave the chance to estimate their readiness for inclusive training, to reveal the level of demand in such form of education (six focus groups were carried out, 52 parents from different districts of Almaty took part). The semi-structured interviews (expert poll) with specialists of educational institutions of different level, social rehabilitation centers, public organizations allowed to define readiness level of these experts for work with persons with LOD and to coeducation of children with various state of health (39 people).

Most of children with LOD whose parents participated in the research study not just in one, but in several educational institutions. The most part of children with LOD is trained outdoors (table 1). Among children with LOD whose parents participated in the research, 21,2% are trained inclusively, 38,8% visit ordinary, non– inclusive educational institutions (or just study at home).

Table 2 – The distribution of respondents' answers to the question "Do your children with LOD visit any institution where they receive educational services?", % related to the number of respondents

Version of the answer	Total*
Special correctional school	23,5
Comprehensive school	22,5
Establishment of additional education, school clubs, workshops	11,0
School of home training	10,8
Preschool educational institution of full day	9,1
Psychological – medico-social center	7,4
Special class in a secondary school	5,8
Kindergarten of compensating type	3,7
Group of short-term stay in kindergarten	3,3
Establishment of primary professional education	2,3
Inclusive group of early age	2,2
Social service center	1,0
Home study just	1,0
Others	6,3

Source: composed by the author

* The sum can exceed 100% as many children visit not one educational institution

In selection children of school age were presented mainly (school children contain in general slightly less than 65%, preschool children – more than 15%, persons who are older 17 years – about 10%). This fact shows that attendance of schools is higher against all other educational institutions. In general 21% of children with LOD aged from 7 till 17 years attend comprehensive schools.

More often children with safe intelligence and rather insignificant violations of health study at inclusive schools, for instance with sight violations, but not totally blind, with hearing disorder, even

completely deaf children, some of them became deaf later, i.e. who are able to speak, to be guided in class, and capable for easily acquiring the school program. It happens extremely seldom at comprehensive schools at later stage of inclusion (in comparison with preschool), when mentally retarded children study, they are with serious delay of mental development and multiple defects. Among children with violations of intellectual development nearly 95% study non-inclusively, about 75% attend correctional schools, including private ones, the rest part of kindergartens of compensating type, and also medical-psychological social centers.

During the research parents were asked the question about the preferable form of training from their point of view, also concerning the form of education for children depending on a type of health violation. As it was already noted, considerable part of parents of children with LOD supported correctional school (in most cases the parents whose children attend correctional schools). Especially it concerns children with eyesight violation and blind ones (48.8%), with violations of intellectual development (50.8%) and deaf children and children who have problems with hearing (48,6%). According to respondents children with violations of musculoskeletal device (i.e. those who suffer from there is an environmental barriers – elevators, ramps and so forth which are easily overcome), and also children with chronic diseases would feel better at ordinary schools. This idea was supported by 27, 9% of parents of children with LOD. For other categories of children parents seldom choose an ordinary school preferring a special class at the usual school.

The government of the Republic of Kazakhstan is planning to begin active work in the sphere of inclusive education development. The existing indicators will be increased by 5 times. In this connection the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan prepared the strategic development plan of education for 2014 – 2018. In this plan a lot of attention is paid to children with LOD who are engaged in inclusive education development (figure 1).

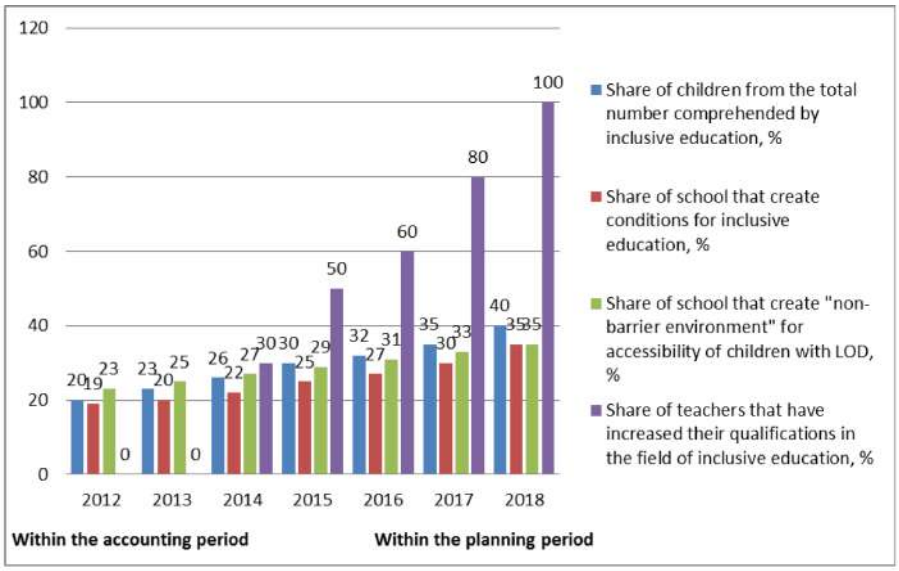


Figure 1 – 2012-2018. Providing high-quality services of inclusive education
Source: developed by the author on the basis [12]

As it is seen from the figure the share of children captured by inclusive education from total of the children recommended for inclusive education every year will grow and by 2018 will reach 40% of total of children. The share of the schools which created conditions for inclusive education by 2018 will reach 35%. The share of teachers of the organizations of preschool and general secondary education, the general additional education which improved skills in the field of inclusive education will grow every year as well and by the end of the planned period will reach 100%. At this stage of development of our education system it is necessary to strengthen the mechanism of innovative management of inclusive education for the solution of the problem related to standard and legal, material, personnel, program and

methodical and financial and economic provision.

Barriers on the way of inclusive education realization in the country. Projecting the work on advance of inclusive education models into mass practice, we consider that it is necessary to take into account the barriers on the way to implementation of this difficult educational project to avoid risks of rash innovations, consequences of total and badly provided inclusion process. Such barriers are:

– weak interaction of the existing elements of psychological-medical-pedagogical consultations;

– maintenances of children with limited opportunities of development, necessity of their integration into the uniform operated system and providing it with necessary resources;

– insufficiency and unpreparedness of personnel resources (teachers, tutors, psychologists, surdo–teachers, visual impairment specialists, teachers-speech pathologists);

– weakness of material-technical and program-methodical security of kindergartens and schools for work with children with special educational requirements;

– deficit of regional regulatory legal base of inclusive education;

– lack of the administrative mechanism of transferring education system from private achievements and available unique inclusive experience in the region to reliably functioning system of inclusive education;

– insufficient study of the mechanism of compensation of the teachers and specialists working with children with limited opportunities of health in the conditions of mass school.

For adequate planning of steps on the recognition of inclusive approach by prospect of education development it is important to understand the specifics of " social situation of development" of inclusive education in the rural and urban areas of our republic, as the mentioned specifics is essentially various. In Kazakhstan inclusive education de– jure is absent, and actually it exists just in the form of exclusive practices — experimental schools, unique educational institutions. Thus in the republic there are also sufficient informational, scientific and methodical, personnel potentials, and socially active public, including parental associations which are important resources for advancing the ideas of educational inclusive approach in practice.

To sum up, it is necessary to make a lot of effort to create for every specific child and every educational establishment suitable and real conditions of inclusive education and to choose the most adequate models as well.

Conclusion. The conducted research allows us to draw the following conclusions and recommendations:

– in the republic creation of the Republican center for development and monitoring of an inclusive education is required;

– allocation of additional financial resources on material equipment for children with limited opportunities is necessary;

– creation of new financial and economic mechanisms for training children with special educational needs is required;

– creation of the scientific and methodcall center is necessary in order to implement scientific applied researches for the solution of inclusive education problems;

– modification of standard and legal base of inclusive education.

References

1 "The Kazakhstan way – 2050: uniform purpose, uniform interests, uniform future" Message of the President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan. January 17, 2014.

2 Bakiyeva M. Inclusive education: in the center of attention – the child [Text]: Information and methodical magazine / M. Bakiyeva//Open school. – Almaty, 2014. – No. 4(135).-12C.

3 Draft of the Concept of inclusive formation of the Republic of Kazakhstan.

4 State program of education development of RK for 2011-2020, approved as the decree of the President of Kazakhstan, December 7, 2010 No. 1118.

5 www.stat.gov.kz

6 The law of the Republic of Kazakhstan "About education" of July 27, 2007 No. 319-III (with amendments and additions as of 24.10.2011)

7 Law "About the Rights of the Child in the Republic of Kazakhstan" of 08.08.2002 N 345-II.

8 The law of RK "About Social and Medico-pedagogical Correctional Support of Children with Limited Opportunities", July 11, 2002 N 343.

9 World conference "Education for All", Dzhomtyene, Thailand, March 5-9, 1990.

10 The guidelines of policy in the field of inclusive education. Paris, UNESCO, 2009.

11 The Salamanca declaration and Action Framework related to training of persons with special needs. Paris, UNESCO, Ministry of Education Spain. 1994.

12 Strategic plan of the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan for 2014 – 2018. The resolution of the government of the Republic of Kazakhstan from 26 March, 2014 No. 258.

Зайтенова Н.К.

Параметры развития масштабов банковского сектора Казахстана

Обеспечение стабильности финансовой системы является одним из приоритетных направлений развития экономики в условиях возможных рецидивов мирового финансового кризиса. Экономика Казахстана после кризиса переходит на качественный этап своего развития, где большое внимание уделяется индустриально-инновационному развитию. Огромную роль в обеспечении реализации и достижения поставленных целей и задач играет банковский сектор. Анализ динамики банковской системы необходим в совершенствовании модели её функционирования. Исследовать банковскую систему необходимо в динамике. Важнейшей и сущностной её особенностью является подвижность, обусловленная финансовым содержанием. Это проявляется в структурных связях в экономической системе – денежных отношениях определённого свойства между экономическими агентами. Поэтому сформировавшиеся и развивающиеся структурные связи необходимо рассматривать в развитии, в рамках всепроникающих, изменяющихся глобальных финансовых отношений. В связи с этим в статье проведен анализ отечественного банковского сектора с применением комплекса подходов, который позволяет отразить динамику развития масштабов банковского сектора относительно мировой банковской системы с учетом таких макроэкономических факторов, как инфляция, стоимость потребительской корзины, денежная масса и темпов ВВП.

Ключевые слова: банковская система, банковские активы, инфляция, стоимость потребительской корзины, денежная масса, ВВП.

Zaitenova N.K.

The parameters of the scope of the banking sector of Kazakhstan

Ensuring the stability of the financial system is one of priority directions of economic development in a possible recurrence of the global financial crisis. The economy of Kazakhstan after the crisis passes on the qualitative stage of development, where great attention is paid to industrial and innovative development. Important role in the implementation and achievement of goals and objectives owned the banking sector. The analysis of the dynamics of the banking system plays a significant role in the improvement of the model of its functioning. Explore the banking system is necessary in the dynamics. The most important and essential characteristic is its mobility caused financial content. This is reflected in the structural relations in the economic system – money relations between economic agents. Therefore, structural connections must be considered in the development, within the framework of the pervasive, changing global financial relations. In this regard, the main purpose of this study is to analyze the extent of the banking sector development and to assess the impact of macroeconomic factors on the scope of the domestic banking sector. To investigate the influence of cyclical economic processes on the performance of banking system, it is possible to apply the complex of approaches in order to bring the banking system parameters to a single measure taking into account such macroeconomic factors as inflation, the cost of consumer basket, the money supply and GDP.

Key words: banking system, banking assets, inflation, cost of consumer basket, the money supply, GDP.

Зайтенова Н.К.

Қазақстан банк секторының дамуының көлемді параметрі

Әлемдік қаржылық дағдарыс жағдайында экономиканы дамыту бағытының басымдық жағы ол қаржы жүйесіндегі экономиканың тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылатыны сөзсіз. Дағдарыстан кейін Қазақстан экономикасы дамудың сапалы сатысына аяңдап келеді, индустриалды инновациялық дамуға үлкен мән береді. Алдыға қойылған мақсаттар мен міндеттерді іске асыруды қамтамасыз етуде банктік секторларға үлкен рөл берілген. Жетілдіру модельдерінің іске асырылуы банктік жүйенің талдау динамикасында қажеті мол. Банктік жүйені динамикада зерттеу қажеттілігі басым. Ең маңызды ерекшелігі қаржы мазмұнының қозғалымдылығында. Бұл экономикалық жүйенің құрылымдық байланыстарында – өзіндік қасиеті бар қаржылық қатынас экономика агенттерінің арасындағы байланыста байқалады. Осыған байланысты мақалада отандық банктік секторларды динамикалық талдауы кеңінен жазылған, әлемдік банктік секторының макроэкономикалық жағынан инфляция, тұтынушы корзинасының бағасы, ақша массасы және ЖІӨ-нің деңгейі сияқты факторларды ескере отырып банктің динамикалық даму масштабына кешенді бағыттарды пайдалана отырып зерттелген.

Түйін сөздер: банктік жүйе, банктік активтер, инфляция, тұтыну корзинасының бағасы, ақша массасы, ЖІӨ.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 336.71

Зайтенова Н.К.

Университет Международного Бизнеса,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: nazym_beisebaeva@mail.ru

ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ МАСШТАБОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Введение

Обеспечение стабильности финансовой системы является одним из приоритетных направлений развития экономики в условиях возможных рецидивов мирового финансового кризиса. Можно говорить о том, что экономика Казахстана после кризиса переходит на качественный этап своего развития, где большое внимание уделяется индустриально-инновационному развитию. Огромную роль в обеспечении реализации и достижения поставленных целей и задач играет банковский сектор [1].

Казахстанский банковский сектор на современном этапе своего развития представляет собой одну из наиболее представительных структур национальной экономики. Особенность структуры банковского сектора заключается в том, что она является во-первых многосоставной, при этом каждая из ее составляющих является достаточно развитой структурной единицей; во-вторых – мобильной, структура банковского сектора постоянно развивается и модернизируется; и в-третьих – классической, наряду с мобильностью структура банковского сектора отличается приверженностью к ее классической модели [2].

Анализ динамики банковской системы играет важную роль в совершенствовании модели её функционирования. Исследовать банковскую систему необходимо в динамике. Важнейшей и сущностной её особенностью является подвижность, обусловленная финансовым содержанием. Это проявляется в структурных связях в экономической системе – денежных отношениях определённого свойства между экономическими агентами [3]. Поэтому сформировавшиеся и развивающиеся структурные связи необходимо рассматривать в развитии, в рамках всепроникающих, изменяющихся глобальных финансовых отношений [4].

Экспериментальная часть

Для изучения влияния реальных тенденций и определения перспектив развития банковской системы необходимо использовать комплекс подходов к приведению основных параметров банковского сектора, в сопоставимый вид, используя единый измеритель.

Используем такие методы корректировки, которые позволят отразить динамику развития масштабов отечественного банковского сектора относительно мировой банковской системы с учетом таких макроэкономических факторов, как инфляция, стоимость потребительской корзины, темпы прироста ВВП, изменения объемов денежной массы в стране [5-8].

Так, для корректировки показателей банковского сектора Казахстана и сравнения с параметрами развития мировой банковской системы приведем активы в сопоставимый вид с учетом курса помощью метода корректировки на мировую валюту-корректор. Выбор доллара США обусловлен стабильностью мировой валюты в период функционирования современной мировой финансовой системы. Расчеты произведены в два последовательных этапа:

– стоимость абсолютного показателя в валюте-корректоре с учетом инфляции в стране-эмитенте, выраженная в ценах отчетного периода, определяется следующим образом:

$$A_{USD_t} = A_{USD} * \left(1 - \frac{I_{USD}}{100 + I_{USD}}\right) \quad (1)$$

где A_{USDt} – стоимость показателя в абсолютных величинах на определенную дату, долл. США;

I_{USD} – общий уровень инфляции в стране-эмитенте за отчетный период, %.

– полученные значения в иностранной валюте выражаются в национальной валюте по курсу на текущую дату.

Данная коррекция очищает параметры банковского сектора от влияния изменчивости цены национальной валюты – тенге, в частности ее обесценения, относительно мировых валют. Поправка на уровень инфляции в стране эмитенте валюты-корректора, позволяет отразить реальную покупательную способность данной валюты. Данный подход позволяет минимизировать ошибки при построении долгосрочных прогнозов развития масштабов банковского сектора.

Второй подход применяется при проведении долгосрочного анализа развития экономической системы. Заключается в приведении показателей к текущим ценам с учетом уровня инфляции в стране. Реальная стоимость банковских активов с учетом влияния инфляции может быть определена по формуле:

$$A_{lnf} = A * \left(1 - \frac{I}{100 + I}\right) \quad (2)$$

где A – значение показателя в абсолютных величинах, тенге;

I – уровень инфляции.

Третий способ корректировки показателей позволит избежать влияния реальной инфляции на параметры развития банковского сектора. В качестве корректора используется стоимость потребительской корзины. Активы, корректирующие величину СРК, рассчитываются следующим образом:

$$A_{cpk} = \left(\frac{A}{CPK_t}\right) * CPK \quad (3)$$

где CPK_t – стоимость потребительской корзины на определенную дату, тенге;

CPK – стоимость потребительской корзины на отчетную дату, тенге.

Реальную динамику масштабов банковского сектора без учета влияния макроэкономических факторов можно получить путем корректировки абсолютных значений активов на объем денежной массы (М2) в стране и реального ВВП:

$$A_{M2} = \left(\frac{A}{M2_t}\right) * M2 \quad (4)$$

где $M2_t$ – объем денежной массы (агрегат М2) на определенную дату, тенге;

$M2$ – объем денежной массы (агрегат М2) на отчетную дату, тенге.

$$A_{GDP} = \left(\frac{A}{GDP_t}\right) * GDP \quad (5)$$

где GDP_t – величина ВВП на определенную дату, тенге;

GDP – величина ВВП на отчетную дату, тенге.

Рассчитанные параметры отражают реальные тенденции развития банковской системы, а также показывают изменения параметров масштабов банковского сектора относительно вышеуказанных макро-факторов. Исходя из полученных различными способами значений (корректировки на валюту-корректор, уровень инфляции, потребительскую корзину, отношение к объему денежной массы и ВВП), рассчитываем усредненный показатель [8-10]:

$$\overline{A} = \frac{A_{USD} + A_{lnf} + A_{cpk} + A_{M2} + A_{GDP}}{5} \quad (6)$$

Таблица 1 – Динамика активов банков второго уровня Республики Казахстан за 2006-2015 гг.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Среднегодовой обменный курс тенге к доллару, тенге	132,9	126,1	122,6	120,3	147,5	147,4	146,6	149,11	152,1	179,2
Уровень инфляции в США, %	3,88	3,22	2,848	3,84	-0,356	1,64	3,157	2,069	1,465	1,622
Уровень инфляции в США (по отношению к 01.01.2015), %	25,91	21,21	17,43	14,18	9,95	10,35	8,57	5,24	3,11	1,62
Уровень инфляции в Казахстане, %	7,5	8,4	18,8	9,50	6,20	7,8	7,4	6,00	4,8	7,40
Уровень инфляции в Казахстане (по отношению к 01.01.2015), %	122,38	106,86	90,83	60,63	46,70	38,13	28,14	19,31	12,56	7,40
Величина прожиточного минимума	9 200	9 752	10 515	13 470	14 952	15 999	17 439	18 660	19 966	21 364
Валовой внутренний продукт, млрд. тенге	7 591	10 214	12 763	16 053	17 008	21 816	27 572	30 347	35 275	39 041
Денежная масса, млрд. тенге	1 515	2 814	3 553	4 620	5 335	6 570	7 967	8 546	8 677	7 967
Активы млрд. тенге	4 515	8 872	11 683	11 890	11 557	12 032	12 818	13 880	15 462	18 239
Корректировка через доллар США	7 342	14 814	19 619	19 909	15 311	16 003	16 901	17 511	18 761	18 530
Корректировка через инфляцию	7 000	13 455	17 244	16 377	15 236	15 353	15 633	16 126	17 186	19 496
Корректировка через СПК	10 485	19 436	23 738	18 857	16 514	16 066	15 703	15 891	16 544	18 239
Корректировка через М2	23 731	25 116	26 196	20 504	17 260	14 591	12 818	12 939	14 197	18 239
Корректировка через ВВП	23 223	33 912	35 738	28 916	26 530	21 531	18 150	17 856	17 112	18 239
Усреднённый показатель	14 356	21 347	24 507	20 913	18 170	16 709	15 841	16 065	16 760	18 549
Примечание: рассчитано на основе данных источников [11-14]										

Данные таблицы 1 демонстрируют рост активов банков второго уровня Республики Казахстан за период 2006 – 2015 гг. с 4 515 млрд. тенге до 18 239 млрд. тенге, или в 4 раза, при этом рост данного показателя наблюдается в каждом отчетном периоде, за исключением 2009 года. Однако полученные данные не учитывают влияние внутренних и внешних факторов на банковский сектор.

Для оценки изменения параметров банковского сектора относительно мировой банковской системы проведем пересчет данных по методу корректировки по колебаниям курсов валют, и как описывалось выше, используем наиболее стабильную валюту – доллар США. Так, согласно полученным значениям, совокупные активы БВУ РК выросли с 7 342 млрд. тенге до 18530 млрд. тенге, или в 2,5 раз.

В динамике развития банковского сектора наблюдается разнонаправленность в сравнении с некорректированными данными. В 2014 году величина скорректированных совокупных

активов банков второго уровня снизилась с 18 761 млрд. тенге до 18 530 млрд. тенге, данный факт отражает сжатие банковского сектора Республики Казахстан относительно мировой банковской системы. Данная ситуация связана с ослаблением национальной валюты и проведением в феврале 2014 года девальвации тенге.

Активы, скорректированные на уровень инфляции (в ценах 01.01.2015 г.), выросли за исследуемый период с 7 000 млрд. тенге до 19496 млрд. тенге или почти в 3 раза. В целом динамика развития банковского сектора соответствует направлению некорректированных значений, за исключением 2008 г., в этом периоде наблюдается сокращение скорректированной величины совокупных активов по сравнению с прошлым периодом на 5%, при росте масштабов не корректированных значений банковского сектора на 1,8%.

Объем активов, рассчитанных через изменение стоимости потребительской корзины (величины прожиточного минимума), учитывает динамику макроэкономических параметров. В исследуемом периоде показатель вырос с 10 485 млрд. тенге до 18239 млрд. тенге, что свидетельствует о реальном увеличении размеров банковской системы всего лишь в 1,7 раз. По причине того, что методика расчета и содержание потребительской корзины может подвергаться изменениям, существует вероятность недостоверного измерения тенденций развития банковской системы. Определить наиболее точно ее параметры, приведенные к единому измерителю, возможно при использовании постоянного критерия.

Активы, рассчитанные через отношение абсолютных показателей к объему денежной массы (агрегат М2) и к ВВП отражают изменение реального уровня развития банковской системы относительно базовых параметров экономики. В среднем отношение совокупных активов банков второго уровня и денежной массы (М2) в рассматриваемом периоде составило 2,3, при этом диапазон колебаний находился в пределах 1,6 – 3,3. Так, скорректированные значения активов БВУ через ВВП и М2 показывают сжатие банковского сектора на 21% относительно ВВП и 23% относительно денежного агрегата М2. Масштабы деятельности кредитных организаций относительно экономики сократились с 59% в 2005 г до 47% в 2014 г, что отражает отрицательные тенденции в банковском секторе.

Результаты и обсуждение. Как показал анализ, применяемые подходы к приведению параметров банковской системы к единому измерителю позволяют охарактеризовать масштабы развития банковского сектора с различных сторон. Для более полного и достоверного понимания процессов, влияющих на развитие банковского сектора необходимо применить усредненный показатель, консолидирующий применяемые методы к единому измерителю.

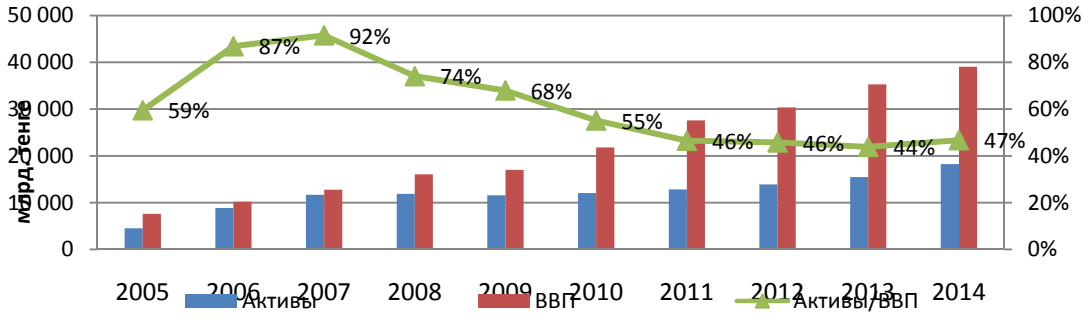


Рисунок 1 – Динамика показателя Активы/ВВП
Примечание: составлен по данным таблицы 1

Так, на рисунке 2 совокупные активы БВУ в ценах на 01.01.2015 г. показывают небольшое снижение, начиная с 2008 по 2010 гг. и начиная с 2011 г. демонстрируют стабильный рост. Однако, динамика полученного усредненного показателя наиболее явно отражает негативные тенденции, происходящие в банковском секторе Казахстана. Так, согласно рассчитанным данным наблюдается существенное сокращение масштабов деятельности БВУ начиная с

2008 по 2012 гг. После нескольких лет стагнации, вызванной финансовым кризисом, начиная с 2012 года, отмечалась определенная динамика роста банковского сектора. Снижение мировых цен на основные экспортные продукты страны и ослабление курса тенге, возможно, приведут к дальнейшему сокращению масштабов банковской системы. Если данные тенденции сохранятся, тогда реальные масштабы отечественного банковского сектора относительно мировой банковской системы могут сократиться вдвое к 2017 году.

Рисунок 2 – Динамика активов БВУ, 2006-2015 гг.
Примечание: составлен по данным таблицы 1

Прогноз был построен на основе тенденций изменения временных рядов объема совокупных активов банков второго уровня в ценах на 01.01.2015 года и усредненного показателя, характеризующего масштабы банковского сектора с учетом изменения курса национальной валюты, уровня инфляции, стоимости потребительской корзины, динамики ВВП и денежного агрегата М2. Полученные прогнозные значения представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Прогноз развития масштабов банковского сектора на 2016-2017 гг.

Показатель	01.01.2015	Прогноз		R^2
		01.01.2016	01.01.2017	
Совокупные активы БВУ в ценах на 01.01.2015 г.	18 239	20 618,9	22 507,4	0,9954
Скорректированный показатель	18 549	17 102,2	10 962,7	0,9653
Рассчитано автором				

Сокращение масштабов банковского сектора сопровождается высокими темпами роста уровня неработающих кредитов (NPL). Только в 2009 году данный показатель вырос с 5,2% до 21,2% от общего объема выданных займов (рисунок 3), в целом рост портфеля неработающих кредитов с 2009 по 2015 гг. составил 601%, или 2 864 млрд. тенге.

В портфеле неработающих кредитов наибольшую долю занимают займы, выданные до 2012 года, которые сконцентрированы в основном в крупных проблемных банках. По данным Национального банка Республики Казахстан в 2013-2014 гг. наблюдалось нарастание «новых» неработающих займов в крупных и средних банках с высокой кредитной активностью. Основной вклад в снижении доли проблемных займов за последние два года повлиял на результат совместной работы регулятора с банками второго уровня по снижению

неработающих займов. Так, регулятором были приняты меры регуляторной и надзорной политики, в частности установление пороговых значений уровня неработающих кредитов 15% в 2015 г. и 10% от ссудного портфеля в 2016 г. [14].

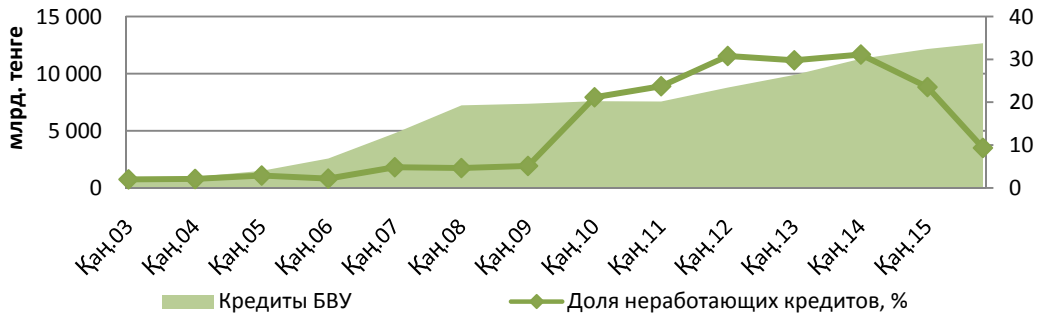


Рисунок 3 – Доля неработающих кредитов, 2003-2015 гг.
Примечание: составлен по данным источника [14]

В среднем в мире данный показатель составляет 4,2%, наиболее низкий уровень наблюдается в наиболее развитых странах, где достаточно высокий уровень отношения выданных кредитов к ВВП (уровень глубины финансовых отношений)*:* Дания (179%), Исландия (99%), Таиланд (115%), Япония (110%), Швеция (132%), Австралия (130%), Малайзия (121%). В Казахстане данный показатель глубины финансовых отношений составил 34% (таблица 3). Определенно между данными показателями существует тесная связь: чем выше уровень глубины финансовых отношений, тем меньше показатель NPL.

Таблица 3 – Уровень NPL в мире

Страна	Неработающие кредиты / Кредиты всего, %	Кредиты банков экономике / ВВП, %
Албания	22,8	37
Таджикистан	21,2	20
Украина	19	61
Венгрия	15,6	43
Румыния	13,9	31
Азербайджан	12,7	31
Казахстан	**12,4**	**34**
Армения	7	47
Россия	6,7	59
Чехия	5,6	50
Беларусь	4,4	23
Дания	4,4	179
Исландия	4,3	99
Бразилия	2,9	69
Тайланд	2,3	115
Панама	2,2	82
Япония	1,9	110
США	1,9	..
Малайзия	1,6	121
Швеция	1,2	132
Австралия	1,1	130
В среднем в мире	4,2	..
Примечание: составлена на основе данных источника [15]		

Заключение

Реализация роста банковского сектора путем кредитования экономики требует формирования устойчивой базы фондирования. Ограниченная ликвидность на международных финансовых рынках, а также повышение стоимости заимствования предопределили снижение возможностей казахстанских банков по рефинансированию существующих внешних обязательств. Резкое сокращение притока финансирования и существенные платежи по погашению внешних обязательств БВУ повлияли на снижение уровня внешних источников фондирования. В целом со второй половины 2008 года внешние обязательства банковского сектора показали снижение с 45, 9 млрд. долларов до 8,6 млрд. долларов на конец третьего квартала 2015 года. Развитие казахстанского банковского сектора носит неустойчивый характер и обуславливается наличием ключевых проблем, таких как высокий уровень неработающих займов и ограничение доступа к внешним источникам фондирования. Таким образом, динамика развития банковской системы является заложником проблемы низкого качества кредитного портфеля, а также дефицита долгосрочных ресурсов для обеспечения кредитной активности банков.

В этих условиях консервация проблем или затягивание вопроса их решения повышают риск вытеснения казахстанских банков с отечественного финансового рынка иностранными финансовыми институтами в силу их конкурентных преимуществ.

Литература

1 Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года № 954.

2 Банковское дело. / под редакцией Заслуженного деятеля РК, д.э.н., профессора У.М. Искакова. – Алматы: Экономика, 2011. – 552 с.

3 Коптякова С.В. К вопросу о методологии исследования развития банковской системы в условиях финансовой глобализации. // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2011. – Т.4. – №32-1. –С. 235-238

4 Жуков, Е.Ф. Банки и банковские операции / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова и др. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2010. – 451 с.

5 Бондаренко В.А. Развитие методических подходов к оценке влияния макроэкономических процессов на динамику банковской системы: автореферат диссертации… канд. экон. наук: 08.00.10/ В.А. Бондаренко. – Ставрополь, 2015

6 Demirguc-Kunt, A., Detragiache, E., 1997. The Determinants of Banking Crises: Evidence from Industrial and Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper No 1828.

7 Киреев, В.Л. Банковское дело / В.Л. Киреев, О.Л. Козлова. – М.: КНОРУС, 2012. – 239 с.

8 Kalirai, H., Scheicher, M., 2002. Macroeconomic Stress Testing: Preliminary Evidence for Austria. Financial Stability Report No 3. Vienna: Oesterreichische Nationalbank. 58—64.

9 Абель, Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 768 с.

10 Акопян, С.А. Анализ влияния макроэкономической среды на уровень кредитного риска коммерческого банка / С.А. Акопян, С.Ю. Чурикова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Том 9. – № 2. – Часть 3. – С. 20-25.

11 Inflation in USA. (December, 2015). In StatBureau. Retrieved December, 2015, from https://www.statbureau.org/ru

12 Официальный сайт Комитета по финансовому надзору НБРК / http://www.afn.kz/

13 Официальный сайт Комитета по статистике Республики Казахстан / http://www.stat.gov.kz/

14 Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан / http://nationalbank.kz/

15 The World Bank. Indicator / http://data.world

References

1 Koncepcija razvitija finansovogo sektora Respubliki Kazahstan do 2030 goda. Utverzhdennaja postanovleniem Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 27 avgusta 2014 goda № 954.

2 Bankovskoe delo. / Pod redakciej Zasluzhennogo dejatelja RK, d.je.n., professora U.M. Iskakova. – Almaty: Jekonomika, 2011. – 552 s.

3 Koptjakova S.V. K voprosu o metodologii issledovanija razvitija bankovskoj sistemy v uslovijah finansovoj globalizacii. // Izvestija Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. – 2011. – T.4. – №32-1. –S. 235-238

4 Zhukov, E.F. Banki i bankovskie operacii / E.F. Zhukov, L.M. Maksimova, O.M. Markova i dr. – M.: Banki i birzhi; JuNITI, 2010. – 451 s.

5 Bondarenko V.A. Razvitie metodicheskih podhodov k ocenke vlijanija makrojekonomicheskih processov na dinamiku bankovskoj sistemy: avtoreferat dissertacii… kand. jekon. nauk: 08.00.10/ V.A. Bondarenko. – Stavropol', 2015

6 Demirguc-Kunt, A., Detragiache, E., 1997. The Determinants of Banking Crises: Evidence from Industrial and Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper No 1828.

7 Kireev, V.L. Bankovskoe delo / V.L. Kireev, O.L. Kozlova. – M: KNORUS, 2012. – 239 s.

8 Kalirai, H., Scheicher, M., 2002. Macroeconomic Stress Testing: Preliminary Evidence for Austria. Financial Stability Report No 3. Vienna: Oesterreichische Nationalbank. 58—64.

9 Abel', Je. Makrojekonomika / Je. Abel', B. Bernanke. – 5-e izd. – SPb.: Piter, 2010. – 768s.

10 Akopjan, S.A. Analiz vlijanija makrojekonomicheskoj sredy na uroven' kreditnogo riska kommercheskogo banka / S.A. Akopjan, S.Ju. Churikova // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Tom 9. – № 2. – Chast' 3. – s. 20-25.

11 Inflation in USA. (December, 2015). In StatBureau. Retrieved December, 2015, from https://www.statbureau.org/ru

12 Oficial'nyj sajt Komiteta po finansovomu nadzoru NBRK / http://www.afn.kz/

13 Oficial'nyj sajt Komiteta po statistike Respubliki Kazahstan / http://www.stat.gov.kz/

14 Oficial'nyj sajt Nacional'nogo banka Respubliki Kazahstan / http://nationalbank.kz/

15 The World Bank. Indicator / http://data.world

Konys Zh.K.

The Role of Small Innovation Enterprises under Higher Educational Institutions in Increasing of Competitiveness of Human Capital

Kazakhstan stepped into a new technological wave. The pace and mechanism of economic development changed accordingly. Taking into consideration new requirements of the world economy, the country chose the way of industrial innovative development. Main driving force of innovative development is human capital. However, today in Kazakhstan, there is no clear mechanism to form and develop competitive human capital in terms of industrial innovative development. This article considers problems of creating small innovative enterprises (SIE) under higher educational institutions (HEI) of Kazakhstan to develop human capital of the country. The experience of European countries and America related to the issue was analyzed. Principles of operation of SIEs in foreign countries were reviewed. Based on the performed analysis the author defined the role of the SIE in enhancing the competitiveness of the country's human capital. Also the solutions to adapt the foreign SIE models to domestic conditions were offered.

Key words: human capital; innovation; industrial innovative development; small innovative enterprise; business and science.

Қоныс Ж.К.

ЖОО жанындағы шағын инновациялық кәсіпорындардың адами капиталдың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы орны

Қазақстан жаңа технологиялық бағытқа түсті. Сондықтан экономиканың даму жылдамдығы мен құралдары да өзгеруде. Әлемдік экономиканың жаңа талаптарын ескере отырып, еліміз дамудың индустриалды-инновациялық жолын таңдап алды. Ал инновациялық дамудың негізгі күші адами капитал болып табылады. Бірақ бүгінгі таңда Қазақстанда индустриалды-инновациялық даму шеңберінде бәсекеге қабілетті адами капиталды қалыптастыру мен жетілдірудің нақты тетігі жоқ. Берілген мақалада елдің адами капиталын дамыту мақсатында Қазақстанның жоғары оқу орындарының (ЖОО) жанына шағын инновациялық кәсіпорындар (ШИК) құрудың мәселелері қарастырылған. Аталған сұрақ бойынша европа елдері мен АҚШ-тың тәжірибесі сарапталған. Шет елдердегі ШИК қызмет ету қағидаттары талқыланған. Өткізілген сараптама негізінде адами капиталдың бәсекеге қабілеттілігін көтерудегі ШИК маңызы анықталған. Сонымен қатар автор ЖОО жанындағы ШИК үлгісін Қазақстан талаптарына сай бейімдеу сұрақтарының шешімін ұсынады.

Түйін сөздер: адами капитал; инновация; индустриалды-инновациялық даму; шағын инновациялық кәсіпорын; бизнес және ғылым.

Коныс Ж.К.

Роль малых инновационных предприятий при вузах в повышении конкурентоспособности человеческого капитала

Казахстан вступил в новый технологический уклад. Однако на сегодняшний день в Казахстане не существует четкого механизма формирования и развития конкурентоспособного человеческого капитала в контексте индустриально-инновационного развития. В данной статье рассмотрены проблемы создания малых инновационных предприятий (МИП) при высших учебных заведениях (ВУЗ) Казахстана для развития человеческого капитала страны. Проанализирован опыт европейских стран и Америки в данном вопросе. Рассмотрены принципы функционирования МИП в зарубежных странах. На основе проведенного анализа автором определена роль МИП в повышении конкурентоспособности человеческого капитала страны. Также предложены решения адаптации зарубежной модели МИП к отечественным условиям.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновация, индустриально-инновационное развитие, малое инновационное предприятие, бизнес и наука.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

UDC 005.342(574)

Konys Zh.K.

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

THE ROLE OF SMALL INNOVATION ENTERPRISES UNDER HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN INCREASING OF COMPETITIVENESS OF HUMAN CAPITAL

Problem setting. The real economy sector of the Republic of Kazakhstan, notwithstanding huge resource capacity of primary industries, opportunities for production increase by means of extensive factors, are generally exhausted. Within the framework of entering the new technological setting, Kazakhstan must focus on accelerated development, as well as on modernization of such branches as electronic, nuclear and electrical industries. For this purpose, the country has a number of so-called auxiliary elements in the form of human capacity, and significant scientific foundation.

Recent research and publication analysis. Despite the numerous studies carried out in the interests of innovation development of Kazakhstan and the development of human capital, the feasibility of small innovative enterprises creation at the Kazakhstan institutes of higher education remains poorly studied.

Russian scientists, S. Alexandrova, M. Badaev and N. Zotov, in their works have shown the importance and potential of small innovative enterprises at institutes of higher education. Among local scientists, this issue is reflected in the studies of D. Begezhanov.

Objective of the research is to define the role of small innovative enterprises at institutes of higher education in improving the competitiveness of human capital through the analysis of foreign experience and adaptation of the existing model, taking into account the realities of Kazakhstan.

Theoretical and methodological basis of the research are fundamental works and provisions of local and foreign scientists in the area of improvement of human capital during the innovative development, formation of an innovative system of higher education and integration of business, science and education.

Key research findings. Creation of a small innovative firm based on a HEI would provide the HEI with a number of advantages: additional source of funding the operation of the HEI, implementation of scientific innovative projects of educational establishment, stimulation of research activities, obtaining practical knowledge by students, raising competitiveness of graduates at the job market, raising the image of the HEI itself.

It should be marked that in the overseas countries small enterprises under HEIs successfully work since the middle of the

past century. More successfully, this process, for example, develops in universities of Germany, Sweden and the USA.

Thus, HEIs in Germany create own centers to support small entrepreneurship. Four large German scientific research organizations – the Max Planck Society, the Fraunhofer Society, the Leibniz Association and the Helmholtz Association have consistent subdivisions, which support scientists in the sphere of implementation of scientific results under universities and scientific research institutes. Services, provided by the HEIs, are concluded, in particular, in consulting and assistance in creation of the innovative enterprise, preparation of a business plan [1].

At present, approximately 300 technological innovative centers provide assistance to start-up entrepreneurs, focused on creation of technological innovative firms under scientific research and educational establishments. The preference is given to works in the sphere of information-communicative, optical and laser technologies, materials science, biotechnology and medical engineering, and energy saving technologies and environmental technologies.

Small innovative enterprises under HEIs can apply for support to the Fund HTGF (High-Tech Grunderfonds), which was created for the founders of enterprises, engaged with the sphere of high technologies. The Fund, created by Federal Ministry of Economics and Technologies of Germany, invests venture capital to young perspective enterprises.

Sweden implements a model, combining the freedom of HEIs in commercialization of results of intellectual activity created by them, with instruments, aimed at achievement by the state of benefits from produced inventions. Forms of cooperation between HEIs and business may be different: creation of special subdivisions, engaged in commercialization of research results at HEIs; establishment of special consulting organizations and forums for cooperation with external market players; creation of specialized subdivisions consulting on economic and legal issues; creation of holding companies which main tasks include holding, management and administration of shares of companies, which aim is to facilitate commercial distribution of the results of research activities at the relevant university. Today the Government of Sweden has founded 14 holding companies under HEIs.

One more form of cooperation between business, state and universities are centers of expertise, which act as the liaison under the framework of cooperation of several research teams from the university and some partners from the sphere of industry. Main task of the centers of expertise is to facilitate the performance of problem-oriented interdisciplinary researches, and conversion of new knowledge and competence into new products, processes and services. In addition, in Sweden, centers of technology transfer are created under the HEIs, which main task is to assist in compilation of a business plan, expertise of innovative projects, provision of consultants for the entire period of establishment of a small innovative enterprise (SIE).

In the USA, the principle of SIE operation under HEIs is a triad: from fundamental institutional knowledge through national laboratories to commercialization of technologies. Large national laboratories are established under the leading universities, around which a so-called belt of small and medium-sized enterprises is operating. Most part of long-term innovative research is performed, in particular, in universities. Universities provide private laboratories and industrial enterprises with innovative projects [6]. It should be noted that most number of scientific discoveries and inventions were made in small innovative enterprises under universities. At the same time, authors of scientific discoveries and inventions often were the founders of SIE and acted as entrepreneurs.

Analysis of the innovative development level of the country, the share of innovation active enterprises in the country, and the volume of science funding shows that direct copy foreign experience is not possible for Kazakhstan. In domestic conditions the use of foreign experience is possible with some adaptation of SIE model functioning at HEI. Table 1 shows the adapted (simplified) procedures, which will lead to the effective functioning of the SIE.

However, in creation of small innovative enterprises under HEIs, a number of problems may arise, which solutions should be foreseen beforehand. In particular, a problematic issue may be leasing of premises and scientific equipment. It is thought that founders of SIE should be exempted from payment for lease of the premises used during the first two years of their activity. Lease payment in subsequent years can be performed according to the following scheme: 3-rd year – 10% from commercial cost, 4-th year – 20%, 5- th year – 30%.

At the same time, there may be issues, related with registration by budget organizations of patents for inventions and other results of intellectual activity. It is reasonable to take into attention the experience of development of technology commercialization abroad, where the most important thing in development of the mechanism of introducing into business turnover of the results of scientific-engi-

neering activity and objects of intellectual property, created at the expense of state funds, is providing the rights for intellectual property to organizations-developers [5].

Table 1 – Adapted model of SIE operation under HEIs of the RoK

№	Procedure	Effect
1	Creation of centers of expertise of innovative projects based on HEIs	Identifying of the relevance of idea at the earliest stage, which will significantly reduce the percent of inefficient and marginal projects
2	Establishment of centers of technology transfer under HEIs with a wider range of opportunities	Assistance in establishing a contact with partner enterprises, assistance in searching personnel, forming and maintaining customer base at the earliest stage of SIE development
3	Organization of holding firms under HEIs	Arrangement and coordination of activities of smaller subdivisions under universities, providing support to SIE
4	Application of the USA experience on creation of large institutional research laboratories	Realization of ling in the chain «HEI – small innovative enterprise» through these laboratories
Note – compiled by the author		

Personnel might be a challenging issue in small innovative enterprises. The origination of the problem is predetermined by such factors as: lack of personnel, low professional quality of young intelligence, lack of opportunities for young people to implement creativity in terms of financial deficit, unwillingness of young generations to commit their life to science [4]. Hence, there is another problem – to – get students interested with research works at initial stages of training. It is necessary to invest into renovation of scientific-librarian funds, internet-equipment for workshops, educational experimental and scientific work, and to support cooperation communications with scientific institutions, based on which teaching can be performed.

Another important problematic issue may be insufficient financial support and lack of real financial-credit mechanisms of provision of such support [2]. Small innovative enterprises under HEIs may not have expensive material-technical base to create experimental samples. In such a case, it is required to attract sources of external funding of SIE under HEIs intensively, developing modifications of frameworks of venture funding of innovative projects, business angel network, encouraging participation of SIE under HEIs in international projects.

Modern state policy in the sphere of reformation of higher vocational education of the RoK advances as one of predominant forms of arrangement of higher educational institutions a so-called innovative model of a HEI. With creation of SIE, universities must become educational organizations of a business type, which basic operational purpose is to improve their competitiveness in relevant segments of national economy. Activities of HEIs must be reconstructed in the line of their commercialization and creation on their basis of innovative competitive business-structures, interacting with enterprises – employers and strategic partners of universities in the sphere of educational, scientific research, design and experimental and production activities.

Criteria of integrative interaction shall be: maximum employment of the graduates of a particular institution of vocational education; a number of long-term contracts on cooperation; existence of additional source of funding; coordination of activities of business structures, research projects and educational programs; creation of effective economic structures of small science-based business; creation of educational scientific production centers of provision of personalized programs and teaching technologies of young specialists; development of innovative technologies in education, science and business [3].

Conclusions

As the analysis of foreign practice shows, one of the innovative development factors is the competitive human capital, and an important factor for the formation of strong human capital – is an existence of small innovative enterprises at institutes of higher education.

Adapted to the conditions of Kazakhstan, SIE model at HEI is able to operate effectively in the

above-mentioned application of decisions for personnel, legal and financial issues.

Activities of SIE under HEIs will promote improving innovative activity in the region, growth and development of firms, arrangement of cooperation between researchers and industry. In addition, SIEs will provide high quality training of innovative managers, promote acceleration of real economic development based on creation of regional and international networks for informational exchange and cooperation between enterprises. SIEs will ensure opportunity for enterprises in the sphere of production to reduce costs for searching innovations, to reduce time limits for their implementation and therewith to improve the quality of products and their own competitiveness.

References

1 Alexandrova S. Yu., Badayev M. M. Application of International Experience in Forming Innovative System of Higher Vocational Education in Russian Federation. – M.: IILE named after A.S. Griboyedov (Institute of International Law and Economics named after A.S. Griboyedov), 2010. – 235 p.

2 Badayev M.M. Problems and Perspectives of Development of Small Innovative Enterprises under HEIs // Transportnoye Delo Rossii (The Transport Business of Russia) – 2011. – No. 4. – P. 35- 38.

3 Begezhanov D. Development of Small Innovative Entrepreneurship // III International Economic Congress: Strategic Perspectives of Innovative Development of Kazakhstan Economy. – Karaganda, 2006. – P. 25 -32.

4 Zotova N. Training Innovative Project Managers // Collection of Research Papers: Modern Management: Problems. Hypotheses, Researches. – Moscow, 2009. – P. 458 – 461.

5 Khudokormova O. Problems of Legal Regulation of Innovations and Innovative Activity // Research-Practice Conference of the Institute of Legal Studies under Moscow State Academy of Law: Protection of Rights and Legitimate Interests of a Person. – Moscow, 2008. – P. 187 -190.

6 The USA Competitiveness // Review – Moscow, 1988. – 37 p.

Абилов С.М.

Мутуализм корпоративного тайм-менеджмента и KPI-метода в процессе принятия управленческих решений в высших учебных заведениях

В настоящее время каждая организация испытывает ощутимые воздействия инноваций в динамично меняющейся внешней среде. Появляются новые технологии, повышается конкуренция, развиваются новые виды предоставляемых услуг, меняются потребности рынка, наблюдаются постоянные колебания практически всех факторов экономики – все это требует быстрого реагирования и инновационных тенденций в процессах управления различными организациями с целью обеспечения высоких темпов приспособления к постоянно и быстро изменяющимся процессам. В этих условиях от менеджмента требуются такие средства и методы управления, которые способны обеспечить гибкость организации, ее адаптивность и эффективную приспособляемость.

Новые подходы к управлению переносят акцент управленческих воздействий на инновационные процессы, коммуникации, маркетинг, развитие интеллектуального капитала. Адаптация, приспособляемость стали жизненно важными и необходимыми свойствами любой организации, в том числе и высших учебных заведений.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, KPI, мутуализм в менеджменте, университетский менеджмент.

Abilov S.M.

Mutualism of Corporate Time Management and KPI Method in Management of Decision Making in Higher Education Institutions

Currently, every organization is experiencing measurable impact of innovation in the rapidly changing external environment. Introduction of new technologies, increasing competition, development of new types of services, changing needs of the market and constant fluctuations in almost all economic factors require quick response and innovative trends in organizations management to ensure high adaptation rates to constantly and rapidly changing processes. Under these conditions, governance requires such means and methods capable of providing organization's flexibility and efficient adaptability.

New approaches to administration shift the focus of management impact on innovative processes, communication, marketing, the development of intellectual capital. Adaptability has become a vital and an essential aspect of any organization, including higher education institutions.

Key words: time management, the KPI, mutualism in administration, university governance.

Әбілов С.М.

Бірлескен тайм-менеджменттің және жоғары оқу орындарында басқарушылық шешімдерді қабылдау барысындағы KPI-әдістің нақты селбестігі

Қазіргі кезде әр ұйым серпінді өзгеріп отырған сыртқы ортадағы инновациялардың елеулі әсер етуін бастан кешуде. Жаңа технологиялар пайда болып, бәсекелестік нығаюда, көрсетілетін қызметтердің жаңа түрлері дамуда, нарықтың қажеттіліктері өзгеруде, іс жүзінде экономиканың барлық факторларының тұрақты ауытқуы байқалады – осылардың бәрі де тез арада әрекет жасауды және инновациялық беталыстарды талап етеді, соның ішінде тұрақты түрде және тез арада өзгеріп отыратын процестерге деген бейімделудің жоғары қарқынын қамтамасыз ету мақсатында әртүрлі ұйымдардың басқаруында да. Бұл жағдайларда менеджменттен олар ұйымның икемділігін, оның бейімділігі мен тиімді көңгіштігін қамтамасыз ететін басқару құралдары мен әдістері талап етіледі.

Басқаруға деген жаңа көзқарастар басқарушылық әсер етулер екпінін инновациялық процеске, коммуникацияларға, маркетингке, интеллектуалдық капиталға аударады. Адаптация, бейімделушілік әр ұйымның, соның ішінде жоғары оқу орындарының өмірлік маңызы бар және қажетті ерекшелігі болды.

Түйін сөздер: тайм-менеджмент, KPI, менеджменттегі селбестік, университет менеджменті.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 338.24(075.8):37.0

Абилов С.М.

Казахстанско-Американский свободный университет,
Республика Казахстан, г. Усть-Каменогорск
E-mail: serikabilov@kafu.kz

МУТУАЛИЗМ КОРПОРАТИВНОГО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА И KPI-МЕТОДА В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Введение

В современном мире в условиях постоянных изменений в экономике, способов организации многих экономических процессов, а также ускорения темпов данных изменений продолжают развиваться как практика, так и теория менеджмента. При этом достаточно сложно определить, что является первичным в этом развитии: теория или практика, поскольку изменения в практике менеджмента приводят к соответствующему развитию теории, а развитие теории, в свою очередь, оказывает влияние на практику менеджмента. В целом, можно сказать, что теоретические течения в менеджменте развиваются в соответствии с практикой управления, так как реальные закономерности в управлении сначала утверждаются на практике, а лишь затем описываются теорией.

Возникновение инновационных течений в университетском менеджменте обусловлено новыми потребностями рынка образовательных услуг. На сегодня можно выделить такие инновационные направления менеджмента, как онбординг, тайм-менеджмент, форсайтинг, бенчмаркинг, сетевой менеджмент, менеджмент знаний и т.п. Следует отметить, что не все из этих направлений сегодня применяются в управлении высшими учебными заведениями. Однако, аналогично эволюционному возникновению, например, структурированных банковских, страховых, инвестиционных продуктов на финансовом рынке, можно говорить и о создании структурированных продуктов в менеджменте. В частности, можно говорить о симбиозе различных новых и классических направлений менеджмента.

В связи с этим мы предлагаем структурировать тайм-менеджмент и метод управления персоналом KPI. Кроме того, мы считаем, что здесь следует говорить не просто о симбиозе данных управленческих направлений, а именно о мутуализме.

Экспериментальная часть

Как известно, мутуализм (отлат. mutuus – взаимный, обоюдный) представляет собой форму симбиоза, выгодную для обоих направлений, при которой объединение является облигатным,

то есть ни одно из направлений не может существовать без другого [1].

Мутуализм включает разнообразные формы сотрудничества – от взаимовыгодного, при нарушении которого гибнут оба или один сотрудничающий партнер, до факультативного, которое помогает выживать партнерам, но не является для них обязательным [2].

Иногда этот мутуализм (взаимовыгодные отношения между разными видами) проявляется как принцип поведения [3].

Следовательно, в нашем случае, мы говорим о такой форме взаимовлияния течений менеджмента, при котором можно свидетельствовать о том, что тайм-менеджмент в управлении вузом невозможен без применения метода KPI.

Рассмотрим для начала обе эти составляющие. Корпоративный тайм-менеджмент, как правило, представляет собой совокупность способов внедрения методов тайм-менеджмента в систему управления университета. Иными словами, корпоративный тайм-менеджмент направлен на управление сверху вниз, то есть эффективному использованию времени сотрудника, а персональный тайм-менеджмент направлен, наоборот, на управление снизу вверх, то есть от индивидуальной эффективности сотрудников к повышению эффективности подразделения или вуза в целом [4].

Применение тайм-менеджмента в вузах в отношении студентов позволяет существенным образом сократить длительность учебного года на два месяца без каких-либо качественных или количественных потерь, что приведет к образовательным и экономическим выгодам для студентов, преподавателей и экономики в целом [5].

Модель, приводимая Макканом К., Фогарти Дж. и Робертсом Р., показывает, что тайм-менеджмент может быть применим только для студентов всех форм обучения, кроме очной, предполагая, что, например, студентам вечерней, заочной, дистанционной форм обучения управление временем является более значимым [6].

Также большое внимание уделяется в тайм-менеджменте и мышлению преподавателя в отношении применения данного метода у первокурсников [7].

Однако, практически отсутствуют труды относительно применения тайм-менеджмента в отношении профессорско-преподавательского состава, несмотря на то, что корпоративный тайм-менеджмент предполагает построение такого механизма управления персоналом университета, который позволяет совмещать два способа вертикального менеджмента: от руководства к сотрудникам и наоборот (рисунок 1).

Рисунок 1 – Сущность корпоративного тайм-менеджмента
Примечание – составлено автором

Как известно, управление сверху вниз играет важную роль в управлении вузом, поскольку оказывает непосредственное влияние на мотивацию и способность сотрудников выполнять свои производственные функции и, следовательно, обеспечивать достижение целей. Указания руководства, как правило, строятся на исследовании деятельности и способностей персонала на местах, что свидетельствует о взаимосвязанности данного метода управле-

ния с управлением снизу-вверх, которое, в свою очередь, направлено на предоставление информации о проделанной работе, что позволяет проанализировать ситуацию и принять очередное управленческое решение.

Результаты

Во-первых, возрастающие темпы изменений экономической среды, потребностей обучающихся в инновационных методах получения и усвоения информации требуют передачи сотрудникам высших учебных заведений больше полномочий, частичного принятия ими самостоятельных решений и самостоятельной организации и планирования своей работы.

Во-вторых, несмотря на то, что эффективность работы ключевых топ-менеджеров и специалистов становится основным фактором успешности, большое значение приобретает творческий подход к самостоятельной организации своей работы преподавателями университетов, хотя при этом крайне затруднен внешний контроль за такой деятельностью сотрудника.

В-третьих, поскольку рынок в настоящее время подвержен постоянным изменениям, для вузов становятся нормой постоянные существенные изменения деятельности, такие как разработка новых методик чтения лекций, проведения практических занятий, выход на рынки новых специальностей, внедрение новых инструментов и систем управления.

И, в-четвертых, в результате адаптации ППС к новым изменениям на рынке высшего образования и разработки инноваций для менеджеров, соответственно, становится нормой постоянный рост количества и объема решаемых задач, необходимость постоянно изыскивать резервы времени для осуществления проектов, позволяющих вузу непрерывно развиваться.

Обсуждение

Все эти факторы становятся объективной предпосылкой и причиной необходимости внедрения в вузах корпоративного тайм-менеджмента. К сожаленью, большинство современных высших учебных заведений имеют формализованную систему статистических и аналитических отчетов. Однако расхождение в том, кто предоставляет и получает отчетную информацию. Зависимость подчиненного от руководителя создают объективную угрозу искажения получаемой информации. Подчиненные, как правило, часто преувеличивают свои достижения и скрывают недостатки, опасаясь предоставления данных, которые, по их мнению, могут негативно сказаться на их карьере или вознаграждении. В результате предоставления такой информации страдает и качество принимаемых управленческих решений, а следовательно, снижается эффективность управления университетом в целом.

Именно возникновение такой ситуации приводит к объективной необходимости применения метода KPI в менеджменте. Как правило, система KPI позволяет уйти от интуитивного управления организацией и принимать управленческие решения на основе ключевых показателей эффективности.

В целом, KPI представляет собой систему показателей, с помощью которых руководители оценивают своих сотрудников. Основной целью данной системы является создание мотивированных условий для сотрудников, чтобы их действия не были противоречивыми и не тормозили работу специалистов из других подразделений. В итоге, каждый вносит вклад в общее дело, работает на достижение стоящих перед ним целей и в результате получает премии за их выполнение [8].

Основная масса исследований в области данного метода посвящена сфере бизнеса. Вместе с тем имеются исследования о применении KPI в сфере государственного регулирования. В частности, Резак М., Новотни О. представляют подход к управлению в сфере государственного управления с помощью определенных ключевых показателей эффективности (KPI), связанных с государственными бюджетными процессами. Данный подход был применен и испытан в сфере государственного управления недвижимостью и бюджетирования [9].

В руководстве по KPI, опубликованным Государственным архивом Управления штата Виктория, отмечено, что сферы применения KPI могут быть различны и в результате различны будут и показатели эффективности [10].

Так или иначе, работа по методу KPI позволяет персоналу лучше понимать, что им нужно делать, чтобы быть эффективными, под которой понимается не только объем работ, проделанный за единицу времени, но и польза, полученная от деятельности каждого сотрудника.

Вместе с тем, если метод KPI достаточно часто применяется на предприятиях, в компаниях, организациях, то практика использова-

ния данного менеджмента в вузах еще является новой. Как уже было сказано, невозможно применять единую схему принятия управленческих решений во всех сферах деятельности. Процесс управления даже в одной сфере предполагает индивидуальный подход к принятию решений. Следовательно, применение метода KPI в управлении вузом должно быть адаптировано к условиям и специфическим особенностям образовательной сферы деятельности. Это, в свою очередь, приводит к необходимости отбора только тех элементов метода KPI, которые применимы в сфере высшего образования, а также своего рода преломления их для возможности не просто применения при принятии управленческих решений в вузах, но и возможности симбиоза с элементами тайм-менеджмента.

Для получения возможности принятия эффективных управленческих решений в вузах необходимо скомбинировать два подхода в менеджменте, тайм-менеджмент и метод KPI таким образом, чтобы полученный от их применения результат позволял принимать такие решения, которые увеличивают результативность достижения поставленных целей и задач.

Предлагаемый нами подход предполагает следующее распределение времени ППС. УППС должно быть строго определено лишь время на проведение занятий и консультации студентов. Оставшееся время должно быть самоорганизовано, то есть в отношении свободного от занятий и консультаций времени необходимо применение тайм-менеджмента. Это позволит каждому преподавателю наиболее эффективно распределить свое время на выполнение тех нормативов, которые определены по KPI.

В свою очередь, элементы KPI, определенные каждым вузом, будут требовать от ППС такого распределения времени, чтобы иметь возможность достичь максимальных результатов деятельности.

Мутуализм будет заключаться в таком симбиозе, который является взаимовыгодным и дополняемым как для тайм-менеджмента, так и для KPI. Для тайм-менеджмента эффективными результатами будут выполнение и перевыполнение элементов KPI. В свою очередь, для KPI тайм-менеджмент будет выступать средством достижения соответствующих показателей (рисунок 2).

Рисунок 2 – Принятие управленческих решений на основе мутуализма тайм-менеджмента и KPI
Примечание – составлено автором

На основании результатов такого мутуализма будет существенным образом не просто упрощен процесс принятия управленческих решений в вузе, но и значительно усовершенствован результат принятия таких решений. Оценка тайм-организованного KPI позволит выявить наиболее слабые направления деятельности ППС, в отношении которых руководству необходимо принимать соответствующие меры. Иными словами, даст возможность руководству вузов своевременно обнаружить существующие проблемы и реализовывать адекватные меры для решения этих проблем.

В качестве элементов тайм-организованного KPI нами предлагаются следующие факторы:

– имидж вуза;
– деятельность вуза;
– кадровый потенциал;
– инфраструктура вуза.

В свою очередь, каждый из этих элементов содержит ряд субэлементов (рисунок 3).

Рисунок 3 – Субэлементы в структуре тайм-организованного KPI
Примечание – составлено автором

Построение современной системы тайм-организованного KPI невозможно без применения схем финансового анализа. Схемы могут быть использованы для разложения показателей верхнего уровня управленческих решений на подфакторы, однако основа системы показателей должна состоять только из ключевых факторов, которые непосредственно влияют на принятие управленческих решений в вузе в целом.

Таким образом, по каждому из элементов тайм-организованного KPI предлагаем использовать коэффициент, который назовем индикатором управленческого решения. При этом необходимо определить значимость каждого из субэлементов в структуре тайм-организованного KPI, сумма которых в целом должна составить единицу. Таким образом, индикатор управленческого решения будем оценивать следующим образом:

$$\text{ИР} = \sum_{i=1}^{n} Q_i P_i \qquad \sum Q_i = 1$$

где

Q_i – значимость каждого из субэлементов (определяется произвольно, исходя из приоритетности субэлемента);

P_i – i-ый субэлемент.

В частности, если, например, рассматривать деятельность вуза, то индикатор управленческого решения будет содержать такие P_i, как образовательная, научно-исследовательская, учебно-методическая деятельности и финансовые результаты вуза.

Каждый субэлемент в структуре тайм-организованного KPI обеспечивает индикатору управленческого решения определенный балл, в соответствии со следующей шкалой (таблица 1).

Таблица 1 – Шкала субэлементов для оценки индикаторов управленческого решения

Субэлемент	Характеристика субэлемента	Баллы
Имидж вуза		
Национальный рейтинг	Место в рейтинге ниже 50	0
	Место в рейтинге 25-50	1
	Место в рейтинге 10-25	2
	Место в рейтинге выше 10	3
Международный рейтинг	Место в рейтинге ниже 80	0
	Место в рейтинге 50-80	1
	Место в рейтинге 25-50	2
	Место в рейтинге выше 25	3

Аккредитация	Отсутствие национальной аккредитации	0
	Наличие национальной аккредитации	1
	Отсутствие национальной аккредитации	0
	Наличие международной аккредитации	2
Деятельность		
Образовательная	KPI составляет менее 70% объема установленных параметров образовательной деятельности ППС	0
	KPI составляет 70-90% объема установленных параметров образовательной деятельности ППС	1
	KPI составляет 90-100% объема установленных параметров образовательной деятельности ППС	2
	KPI составляет свыше 100% объема установленных параметров образовательной деятельности ППС	3
Научно-исследовательская	KPI составляет менее 80% объема установленных параметров НИР вуза	0
	KPI составляет 80-90% объема установленных параметров НИР вуза	1
	KPI составляет 90-100% объема установленных параметров НИР вуза	2
	KPI составляет свыше 100% объема установленных параметров НИР вуза	3
Учебно-методическая	KPI составляет менее 80% объема установленных параметров учебно-методической деятельности	0
	KPI составляет 80-90% объема установленных параметров учебно-методической деятельности	1
	KPI составляет 90-100% объема установленных параметров учебно-методической деятельности	2
	KPI составляет свыше 100% объема установленных параметров учебно-методической деятельности	3
Финансовые результаты	По итогам финансового года вуз получил убыток/нулевой доход	0
	По итогам финансового года вуз получил прибыль	1
Кадровый потенциал		
Остепененность	Остепененность составляет менее 70%	0
	Остепененность составляет 70-80%	1
	Остепененность составляет 80-90%	2
	Остепененность составляет выше 90%	3
Возраст	Средний возраст старше 60 лет	0
	Средний возраст 50-60 лет	1
	Средний возраст 30-50 лет	2
Квалификация	Персонал повышает квалификацию 1 раз в 2 и более лет	0
	Персонал ежегодно повышает квалификацию	1
	Персонал ежегодно повышает квалификацию и при этом на производстве	2
	Персонал ежегодно повышает квалификацию на производстве и за рубежом	3

Инфраструктура		
Техническое обеспечение	Техническое оснащение аудиторий, рабочих мест составляет менее 70%	0
	Техническое оснащение аудиторий, рабочих мест составляет 70-80%	1
	Техническое оснащение аудиторий, рабочих мест составляет 80-90%	2
	Техническое оснащение аудиторий, рабочих мест составляет 90-100%	3
Информационное обеспечение	Вуз не оснащен необходимым ПО, позволяющим своевременно и в полном объеме обеспечить поступление информации в различные подразделения	0
	Вуз обеспечен соответствующими ПО, однако информация во все необходимые подразделения поступает не своевременно	1
	Информация во все необходимые подразделения поступает своевременно и в полном объеме, имеются соответствующие ПО	2
Экономическое обеспечение	Стажировки и курсы повышения квалификации, участие ППС и студентов в зарубежных конференциях, семинарах, симпозиумах и т.п. обеспечиваются не за счет вуза	0
	Стажировки и курсы повышения квалификации, участие ППС и студентов в зарубежных конференциях, семинарах, симпозиумах и т.п. обеспечиваются частично за счет вуза	1
	Стажировки и курсы повышения квалификации, участие ППС и студентов в зарубежных конференциях, семинарах, симпозиумах и т.п. обеспечиваются в большей степени за счет вуза	2
Примечание – разработано автором		

Следует отметить, что в таблице 1 баллы проставлены произвольно. К тому же каждым вузом могут быть определены и другие дополнительные субэлементы и сами элементы в структуре тайм-организованного KPI. Также в нашем подходе предполагается, что вуз самостоятельно определяет параметры оценки KPI по каждому виду деятельности с целью мотивации персонала при заданных параметрах деятельности с учетом самоорганизации рабочего времени.

Может возникнуть вопрос, почему, например, в шкале «образовательная деятельность» предполагается минимум 70% от заданного объема, а научно-исследовательская – 80%. Возникает ощущение, что НИР имеет первостепенное значение в деятельности вуза, нежели образовательная деятельность. В действительности это совсем не так, поскольку зачастую возникают ситуации, когда в результате снижения контингента студентов отчисленных за неуспеваемость, реальное выполнение запланированной нагрузки оказывается по факту ниже, чем это было изначально запланировано. Однако, в данном случае это произошло далеко не по вине ППС.

В настоящее время выполнение 80% запланированных НИР в целом по вузу является достаточно хорошим показателем в результате того, что сегодня ППС не заинтересованы в научно-исследовательской работе. В принципе, по данному субэлементу могут быть установлены более высокие границы – все зависит от того, на каком уровне находится НИР в данном вузе, наличие научных центров, лабораторий, технопарков тп. и насколько ППС мотивированы к выполнению данного направления деятельности.

В результате, в тайм-организованном KPI задачами руководителя вуза выступают:

– определение значимости и удельного веса каждого критерия результативности (элементов и субэлементов тайм-организованного KPI);

– выбор измерителя для каждого из этих критериев;

– увязать систему измерения с изменением (ростом/падением) результативности организации (индикаторов управленческого решения).

Таким образом, оценив индикаторы управленческого решения по каждому из элементов тайм-организованного KPI, становится очевидным, какие именно направления деятельности в данном вузе требуют первоочередного решения и, возможно, дополнительных ресурсов. Следовательно, предлагаемые индикаторы выступают своего рода направлением принятия того

или иного управленческого решения, поскольку количественная оценка качественных показателей указывает пробелы в менеджменте соответствующего направления деятельности вуза.

Следует также акцентировать внимание на то, что показатели субэлементов должны быть понятны для их выполнения соответствующим персоналом вуза. Кроме того, субэлементы и элементы тайм-организованного KPI должны быть сбалансированы и «поддерживать» друг друга, а не конфликтовать друг с другом. Иными словами, оценка индикаторов управленческих решений по субэлементам должна вызывать в вузе цепную реакцию положительных изменений, в особенности, если за процессом следит руководство данного вуза.

При разработке субэлементов следует особое внимание уделить тому, что показатели должны способствовать мотивации персонала. Кроме того, воздействие даже очень хороших показателей на эффективность принятия управленческих решений со временем ослабевает, поэтому их следует периодически пересматривать и обновлять, адаптируя под текущие изменения.

При этом введение интегрального индикатора оценки принимаемых решений позволяет производить оценку текущей ситуации и её изменение как результат соответствующей математической операции с обобщенными показателями по основным направлениям деятельности вуза. Таким образом, интегральный индикатор оценки принимаемых решений будет рассчитываться аналогичным образом:

$$\text{ИИ} = \sum_{i=1}^{n} Q_i \text{ИР}_i \quad \sum Q_i = 1$$

где

Q_i – значимость каждого из элементов (определяется произвольно, исходя из приоритетности элемента);

ИР_i – индикатор управленческого решения по i-му элементу.

Применение интегрального индикатора оценки позволяет определить степень достижения поставленной стратегической цели как на уровне направления деятельности, так и в соответствии с общей концепцией развития данного вуза. Разработанная система показателей адаптируется для предоставления регламентной отчётности, участия в различных отечественных и международных рейтингах. Предлагаемая модель системы принятия управленческих решений позволяет определить индивидуальную эффективность деятельности основного персонала и руководства вуза, а также в соответствии с изменяющимися потребностями внешней среды своевременно определять приоритеты и стимулировать активность основного персонала вуза с использованием современных рыночных механизмов.

Заключение

В результате можно сделать следующие выводы относительно мутуализма тайм-менеджмента и KPI метода, который нами обозначен как тайм-организованный KPI.

Во-первых, каждый индикатор управленческого решения закреплен за конкретным субэлементом в структуре менеджмента, несущим определенную долю вклада в общий показатель соответствующего направления деятельности вуза (то есть находится в зоне его ответственности).

Во-вторых, все показатели привязаны к стратегическим целям вуза, ключевым процессам и проектам развития.

В-третьих, следует отметить, что утверждаемые руководством значимость и приоритетность элементов и субэлементов в структуре тайм-организованного KPI должны быть реально достижимыми. Достижение соответствующих нормативов должно быть связано с приложением значительных усилий, но в то же время вероятность ее достижения должна быть не менее 70 – 80%.

В-четвертых, оценка индикаторов управленческого решения по каждому субэлементу и соответственно элементу осуществляется на основе актуальных данных, то есть руководство всегда принимает решение в процессе, чтобы улучшить результаты работы, пока время еще не упущено.

В-пятых, индикаторы управленческого решения оценивают факторы, влияющие на результативность вуза в целом, то есть они являются показателями, определяющими желательные будущие результаты.

В-шестых, предлагаемый нами метод принятия управленческих решений в вузе достаточно прост в измерении. Индикаторы, несмотря на то, что охватывают большой объем показателей, достаточно просто оцениваются. Вместе с тем, результаты оценки позволяют руководству своевременно и четко отследить те направления, которые в данный момент являются первоочередными в данном вузе. При этом каждый показатель несет смысл и является базой для анализа.

На первый взгляд принцип принятия уп-равленческих решений в тайм-организованном KPI кажется банальным, но он является достаточно эффективным, поскольку количественная оценка базируется на мутуализме двух основных подходов в менеджменте – тайм-менеджменте и методе KPI.

Литература

1 http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog/662/МУТУАЛИЗМ

2 Б.М. Миркин, Л.Г. Наумова. ЭКОЛОГИЯ / учебник для старших классов школы, М.: Устойчивый мир, 2001

3 Природа науки. Мутуализм. - http://elementy.ru/trefil/21174

4 Тайм-менеджмент/Под редакцией Г. А. Архангельского. - Университетская серия, 2011. – 304 с.

5 Oran, A.F. Time management in higher education: Reforming the credit hour system in Jordan's universities//Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern IssuesVolume 2, Issue 1, 2009, Pages 32-43 ISSN:17537983

6 MacCann, C.[a] , Fogarty, G.J.[b], Roberts, R.D.[c] Strategies for success in education: Time management is more important for part-time than full-time community college students //Learning and Individual Differences Volume 22, Issue 5, October 2012, Pages 618-623 **ISSN:**10416080

7 Van der Meer, J., Jansen, E., Torenbeek, M.'It's almost a mindset that teachers need to change': First-year students' need to be inducted into time management //Studies in Higher Education Volume 35, Issue 7, 2010, Pages 777-791

8 Алексей Клочков. KPI и мотивация персонала. - Издательство: Эксмо, 2010. – 160 с.

9 Rezác M., NovotnýO. KPI based public sector management-pilot project (Conference Paper)// IDIMT 2013 - Information Technology Human Values, Innovation and Economy, 21st Interdisciplinary Information Management Talks Volume 42, 2013, Pages 329-334

10 Key Performance Indicators. Guideline 3/ Public Record Office Victoria PROS 10/10 Strategic Management, 2010. – 44 p. http://prov.vic.gov.au/wp-content/uploads/2011/05/1010g3.pdf

References

1 http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog/662/MUTUALIZM

2 B.M. Mirkin, L.G. Naumova. EKOLOGIYA / uchebnikdlyastarshihklassovshkoly, M.: Ustojchivyjmir, 2001

3 Prirodanauki. Mutualizm. - http://elementy.ru/trefil/21174

4 Tajm-menedzhment/Pod redakciej G. A. Arhangel'skogo. - Universitetskayaseriya, 2011. – 304 s.

5 Oran, A.F. Time management in higher education: Reforming the credit hour system in Jordan's universities//Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues Volume 2, Issue 1, 2009, Pages 32-43 ISSN: 17537983

6 MacCann, C.a , Fogarty, G.J.b, Roberts, R.D.c Strategies for success in education: Time management is more important for part-time than full-time community college students //Learning and Individual Differences Volume 22, Issue 5, October 2012, Pages 618-623 ISSN: 10416080

7 Van der Meer, J., Jansen, E., Torenbeek, M. 'It's almost a mindset that teachers need to change': First-year students' need to be inducted into time management //Studies in Higher Education Volume 35, Issue 7, 2010, Pages 777-791

8 AleksejKlochkov. KPI imotivatciyapersonala. - Izdatel'stvo: Eksmo, 2010. – 160 s.

9 Rezác M., Novotný O. KPI based public sector management-pilot project (Conference Paper)// IDIMT 2013 - Information Technology Human Values, Innovation and Economy, 21st Interdisciplinary Information Management Talks Volume 42, 2013, Pages 329-334

10 Key Performance Indicators. Guideline 3/ Public Record Office Victoria PROS 10/10 Strategic Management, 2010. – 44 г. http://prov.vic.gov.au/wp-content/uploads/2011/05/1010g3.pdf

Кривощёкова Л.П.

Система государственного управления в области государственно-частного партнерства

В статье раскрываются особенности принятия управленческих решений государственными органами совместно с представителями гражданского общества и предпринимательства. Такого рода сотрудничество осуществляется в виде государственно-частного партнерства (ГЧП) по принципу проектного финансирования. Под системой управления государственно-частным партнерством предлагается понимать комплекс структурных элементов национальной экономики, объединенных разнообразными, специфическими по содержанию, связями и отношениями благодаря взаимной интеграции интересов, ответственности и рисков. Субъектами системы управления ГЧП являются органы государственной власти и институты (единоличный или коллегиальный исполнительный орган, специально созданный для выполнения задачи реализации конкретного ГЧП проекта), деятельность которых обеспечивает регулирующее влияние на условия, процессы, отношения сторон-партнеров ГЧП (соблюдение интересов государства, бизнеса и общества). Объект системы управления ГЧП – это условия, процессы, отношения, элементы и сектора национальной экономики, на которые направляется регулирующее воздействие государства и управленческие функции специальных коллегиальных органов управления с целью реализации партнерских отношений государства и бизнеса в рамках конкретных совместных проектов и в рамках национальной экономики в целом.

Ключевые слова: государственное управление, механизмы государственного управления, государственно-частное партнерство, предпринимательство, гражданское общество.

Krivoshchekova L.P.

The system of state management in the sphere of state-private partnership

The article reveals the peculiarities of acceptance of administrative decisions by governments working collaboratively with civil society and business. Such cooperation takes the form of public-private partnership on the principle of project financing. Under the management of public-private partnership is proposed to understand the complex structural elements of the national economy, combined diverse, specific in content, connections and relationships due to mutual integration of interests, responsibilities and risks. We are talking about the system, which includes institutions, processes and economic levers of influence and targeted incentives that create conditions motivated the partnership between the state and private business structures. Components of the management system of the PPP are the subjects and objects of management of partner activities, tools, forms, methods, mechanisms of its implementation. The subjects of the system of management of the PPP are the public authorities and institutions (sole or collegial Executive body, specially created for the task of implementation of a particular PPP project), which provides a regulating effect on the conditions, processes, the relationship of the parties – the PPP partners (the interests of government, business and society). The object management system of PPP are the conditions, processes, relations, elements and sectors of the national economy has been forwarded to state intervention and managerial functions of the special collective management bodies with the aim of becoming partners of the state and business in the framework of specific joint projects in the framework of the national economy as a whole.

Key words: public administration, governance, public-private partnerships, entrepreneurship, civil society.

Кривощёкова Л.П.

Мемлекеттік жеке серіктестік аумағындағы мемлекеттік басқару жүйесі

Осы мақалада мемлекеттік органдардың кәсіпкерлік және азаматтық қоғам өкілдерімен бірлесіп шешімдер қабылдаудың ерекшеліктері ашып көрсетілген. Бұл ынтымақтастық жобалық қаржыландыру негізінде мемлекеттік-жеке меншік серіктестік нысанында іске асырылады. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік басқару жүйесі мүдделерін, жауапкершілік пен тәуекелдерді өзара интеграция арқылы, ұлттық экономиканың күрделі құрылымдық элементтерін, біріккен, алуан спецификалық мазмұны бойынша сілтемелер мен қатынастарды түсіну ұсынылады. Ол ынталандырылған, мемлекеттік серіктестік пен жеке бизнес-құрылымдар арасындағы дәлелді жағдайлар жасау институттарын, процестерді, жеке кәсіпкерлік структура мен экономикалық тұтқаларды қамтитын жүйені қалыптастырады. Мемлекеттік-жеке меншік серіктестік басқару жүйесінің компоненттері оны жүзеге асыратын басқару серіктестік қызметі, құралдар, нысандар, әдістері мен механизм субъектілері мен объектілері болып табылады.

Түйін сөздер: мемлекеттік басқару, мемлекеттік басқарудың механизмі, мемлекеттік-жеке меншіктік серіктестік, кәсіпкерлік, азаматтық қоғам.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 351:338.22

Кривощёкова Л.П.

Международный университет Кыргызстана,
Кыргызстан, г. Бишкек
E-mail: lpk546439@mail.ru

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Государственное управление представляет собой сложную систему, функционирование которой связано с множеством внутренних и внешних переменных. Государственное управление постоянно балансирует на грани между множеством противоречий. Так, в течение последних лет режим «управляемой демократии» трансформируется в «административный режим» и сопровождался созданием «структурных предпосылок для складывания неономенклатуры, то есть целостного, закрытого от общественности, контролирующего все рычаги власти и управления». Многие ученые характеризуют современную ситуацию как «бюрократическую стабилизацию», при которой бюрократические структуры «из инструмента управления превращаются в управляющую силу». Следует констатировать, что в современной казахстанской практике данный тип господства продолжает воспроизводиться в своих основных чертах, усиливая отчуждение объекта управления от субъекта управления.

Непреходящий интерес к проблеме отчуждения объекта управления от субъекта управления усиливается в связи со вступлением общества в эпоху информационного общества, в котором появляются все более новые формы отчуждения, которые придают проблеме глобального характера. Осмысление отчуждения можно представить в системе: бюрократический характер управления – отчуждение – публичный характер управления. Так, при высоком уровне отчуждения представителей гражданского общества и предпринимательства в процесс принятия социально значимых управленческих решений, управление принимает бюрократический характер, а при низком наоборот. Первое десятилетие XXI века показало неспособность бюрократической модели управления справляться с вызовами новой эпохи, ее неготовность адекватно реагировать на запросы граждан. В связи с этим основная задача современного этапа сводится к переходу от бюрократической модели управления к модели публичного характера управления, что предусматривает трансформацию роли государства с «верховного правителя» в «менеджера». Сравнительная характеристика бюрократического и публичного характера управления представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика бюрократического характера управления и публичного характера управления

Параметры сравнения	Бюрократический характер управления	Публичный характер управления
Определение	Система управления, в рамках которой управление осуществляется с помощью аппарата власти, отделенного от общества, находится над ним и обладает специфическими функциями и привилегиями. Бюрократический стиль управления характеризуется смещением интересов и цели с основного дела на вспомогательные организационные, формально-административные функции	Система управления, в рамках которой осуществляется активное влияние общественности на ход не только общественно-политических, но и социально-экономических процессов через формирование и развитие неофициальных институтов, которые призваны противостоять официальным институтам государства и, тем самым, защищать интересы граждан, общества
Предоставление услуг	Монополии по предоставлению услуг	Конкуренция по предоставлению услуг
Механизм	Бюрократический механизм	Рыночный механизм
Контроль	Бюрократический	Общественный
Решение проблем	Система ориентирована на решение типовых проблем в соответствии с традиционных алгоритмов	Предотвращение возникновения проблем
Объект измерения	Измерения расходов	Измерение результатов
Значение человека в модели	Человек является препятствием в деятельности	Человек выступает клиентом и потребителем услуг
Ответственность за решение социально значимых проблем	Ответственность государства; закономерное усложнение решаемых задач стимулирует экстенсивный рост административного аппарата при незначительной модификации соответствующих алгоритмов решения управленческих задач	Распределение ответственности государства с заинтересованными общественными и частными структурами; группы, ответственные за решение возникающих задач, формируются каждый раз по-новому, исходя из их задач, сложности и специфики
Управленческие связи	Жесткие вертикальные связи	Формируется плотная сеть горизонтального взаимодействия
Управленческие алгоритмы	Жестко регламентированы	Приобретают гибкость

Характерными чертами публичного характера управления являются: ориентация на удовлетворение частных интересов; широкая сфера их применения; иерархические отношения субъектов экономики и соответствующая субординация правовых актов и норм; подавляющее большинство норм директивно-обязательного характера; нормативно-ориентированное воздействие; прямое применение экономических санкций, ограничивающих использование ресурсов. В связи с этим, для усиления публичного характера управления необходимо наличие институтов, механизмов и процессов, с помощью которых представители гражданского общества и предпринимательства получат возможность отстаивать собственные интересы, реализуя законные права и выполняя свои обязанности. Представительственный интерес в процессе государственного управления с позиции институциализации представляет собой механизм, с помощью которого государство на практике проводит политику сглаживания разного рода конфликтов (индивидуальных, классовых, территориальных, национальных), сближения интересов различных групп населения, создавая тем самым условия для их нормального сосуществования. Современная концепция государственного управления должна базироваться на современных реалиях в сфере экономических отношений между органами государственной власти, гражданским обществом и бизнесом. В структуре этих отношений, и как следствие, в системе государственного управления происходят изменения, продиктованные необходимостью разработки новых транспарентных действий государства, способствующих усилению управленческого потенциала. Представители гражданского общества и предпринимательства

являются клиентами органов государственной власти и выступают за прозрачность и открытость действий последних, требуя эффективности удовлетворения общегосударственных потребностей. Обоснованность требований к органам государственной власти и уровне удовлетворенности результатами их деятельности зависят от степени развития гражданского общества. Развитость гражданского общества в свою очередь зависит от степени вовлечения его представителей в процесс принятия общественно значимых решений и распределения ответственности за них [3]. Таким образом, управление принимает публичный характер. Для субъекта и объекта государственного управления характерно наличие различных противоречивых интересов, которые в той или иной степени осознаются и выражаются, приводя их к столкновению за возможность принимать участие в процессе принятии и реализации общественно значимых управленческих решений. Поэтому, властные отношения, формирующие основу государственного управления, могут быть представлены на двух уровнях: на микроуровне и макроуровне. Наибольший интерес представляет макроуровень, то есть публичная сфера государства. На рис. 1 стрелками, идущими сверху, обозначена государственная политика, осуществляемая органами государственного управления, а то, что идут снизу – групповые интересы и ожидания, что удовлетворяются через партнерство.

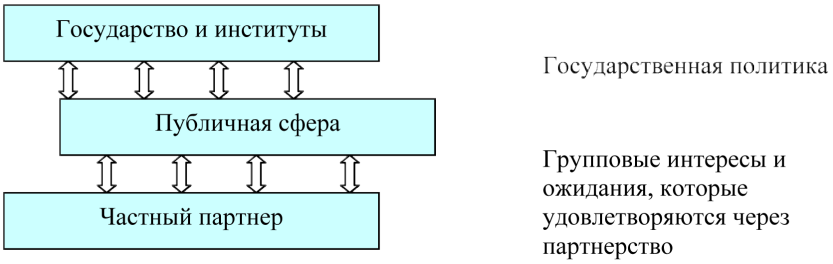


Рисунок 1 – Публичная сфера государства

Точки соприкосновения институтов власти, с одной стороны, и интересов и ожиданий представителей гражданского общества и предпринимательства – с другой, образуют публичную сферу. В данном случае термин «публичная сфера» используется «в контексте заботы о народе» – это есть обеспечение представителей гражданского общества и предпринимательства общественными благами.

По мнению подавляющего большинства практиков управления, к процессу принятия решений следует привлекать представителей предпринимательства и гражданского общества не только с целью усиления публичного характера управления, но и с целью повышения его качества. Общественно значимые управленческие решения являются результатом деятельности органов государственной власти, которая обеспечивает сохранение и / или улучшение характеристик состояния системы государственного управления. Они могут быть определены как процесс, в котором поставлена цель, сформулированы ряд задач, выделены ресурсы, закреплена ответственность, предусмотрены исполнители. Общественно важные решения – это единственный способ разумного примирения общественного мнения и воли большинства [1]. Такого рода решения имеют общественную ценность (public value) – ценность, которая формируется в результате деятельности органов государственного управления для общества посредством предоставления возможности участия в процессе их принятия, что в итоге влияет на показатели благополучия и степень удовлетворенности общества деятельностью субъекта государственного управления. Как правило, выделяют три основных уровня принятия решений: политический, административный и макроэкономический. На первом уровне цели государства сводятся к власти и межгрупповой конкуренции и борьбе за политические позиции. На втором, государство предстает как совокупность определенным образом иерархических организаций, объединенных определенными целями. На третьем уровне – государство выступает как орган макроэкономического регулирования и

управления, главными целями которого являются обслуживание населения и интеграция общества как социального целого. Особенность процесса принятия общественно значимых решений и организации их выполнения сводится к тому, что субъект управления руководствуется незыблемым принципом относительно «проектирование» такого решения на объект управления, то есть на представителей гражданского общества и предпринимательства, учитывать их интересы и потребности. В этом заключается принцип двойного информирования, предусматривающий информирование представителей гражданского общества и предпринимательства о целях разрабатываемых планов, проектов и программ, реализуемых органами государственного управления, а те, в свою очередь, информируют органы о своих потребностях и запросах (рис. 2).

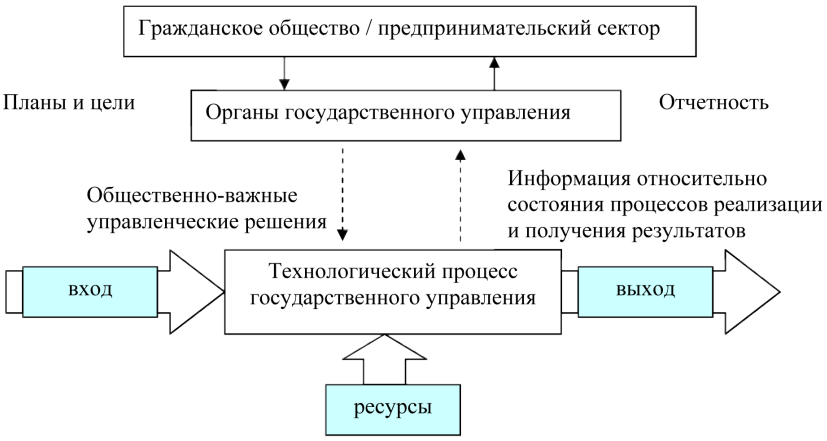


Рисунок 2 – Механизм реализации принципа двойной информировании

Научно доказано, что эффективным может быть то решение, которое было принято органами государственной власти совместно с самим исполнителем. Другими словами, кроме органов государственного управления в лице должностных лиц, в принятии общественно значимых управленческих решений следует привлекать представителей гражданского общества и предпринимательства. Так как решения, принятые коллегиально, снижают риск ошибок, которые могут проявиться только на стадии выполнения или завершения проекта [2].

Рассмотрим механизм управления проектами. Управление проектом (Project Management) представляет собой методологию, которая позволяет не только точнее понять, что нужно сделать органам государственной власти для удовлетворения потребностей представителей гражданского общества и предпринимательства, но и определить необходимые ресурсы (человеческие, финансовые и т. д.) и распределить их, определить риски и возможности, распределить ответственность. Относительно процесса государственного управления, проект (от лат. «Projectum» – бросать вперед) следует трактовать как комплекс взаимосвязанных, планируемых, целенаправленных мероприятий, предназначенных для достижения определенных целей с использованием установленных ресурсов.

Внедрение проектного управления в деятельность органов государственной власти позволит:

– четко определить цели, результаты и комплекс работ в рамках реализации определенного проекта с учетом возможных приемлемых рисков;

– определить центры ответственности в целом по проекту и отдельных его частей;

– создать системы комплексного планирования и прогнозирования работ и параметров проекта;

– создать системы контроля и регулирования хода выполнения проекта;

– создать команды, которые реализуют и управляют проектом с целью объединения и координации усилий всех исполнителей, вовлеченных в проект.

Результаты государственного управления, базирующиеся на концепции проектного управления, достаются потребителю (представителям гражданского общества и предпринимательства) в виде реализованных проектов

и программ, целью которых является удовлетворение общественных потребностей. Широкое применение проектно-ориентированного подхода в государственном управлении позволит повысить эффективность целенаправленной деятельности органов государственной власти и повысить эффективность системы государственного управления. Кроме того, реализация технологии проектного управления значительно ускорит реализацию приоритетных задач развития Казахстана: повышение прозрачности государственного управления, повышение эффективности управления государственным имуществом, повышение бюджетной эффективности, обеспечения рационального использования ограниченных государственных и частных ресурсов, улучшение инвестиционного климата, обеспечение инновационной направленности отечественной экономики, развитие государственно-частного партнерства.

В целях развития механизма государственно-частного партнерства в Казахстане в период с 2011-2014 годы были разработаны и приняты ряд поправок в Закон Республики Казахстан «О концессиях», предусматривающий применение новых финансовых и юридических механизмов. Одновременно с поправками в базовый закон о концессиях были внесены изменения в Бюджетный и Налоговый кодексы, законодательство в сфере естественных монополий, разработан пакет подзаконных актов. В 2015 году был принят новый закон о государственно-частном партнерстве, предусматривающий снятие ограничений по сферам применения ГЧП, расширение субъектного состава участников ГЧП и функции казахстанского центра ГЧП, повышение роли частного сектора в инициировании и подготовке проектов ГЧП. В настоящее время центром развития государственно-частного партнерства в Казахстане определен АО «Казахстанский центр ГЧП», которое осуществляет экспертизу и оценку государственных инвестиционных проектов. Центр ГЧП – проектный офис для государственных органов, т.е. это организация, осуществляющая различные функции, относящиеся к управлению проектами, сфера ответственности офиса может варьироваться от оказания поддержки в управлении проектами до прямого управления проектом. Взаимодействие проектного офиса с органами государственного управления показано на рисунке 3.

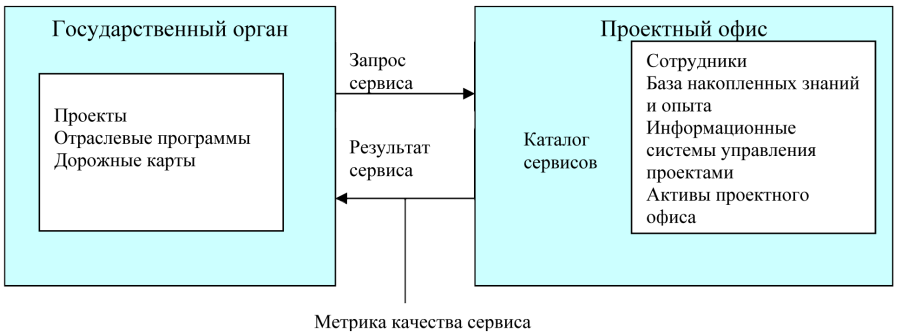


Рисунок 3 – Функции проектного органа, взаимодействие с государственными структурами

Активное использование ГЧП предусматривается антикризисным планом действий правительства РК на период 2016-2018. Среди практических мер следует выделить разработку Дорожной карты по реализации проектов ГЧП и включение целевого индикатора по реализации проектов через механизмы ГЧП в Программы развития территории. Паспорт «Дорожной карты развития государственно-частного партнерства на 2016-2018 гг.» можно представить следующим образом (таблица 2).

Паспорт «Дорожной карты развития государственно-частного партнерства на 2016-2018» содержит основные разделы: описание документа, структура участников (как для реализации крупномасштабных, так и малых инвестиционных проектов), этап внедрения. В настоящий момент на различных стадиях готовности находится 102 проекта ГЧП, на республиканском уровне прорабатываются 8 проектов, на региональном уровне – 94 проекта, из них более 50% – в сфере образования, 28% – в

здравоохранении, остальная часть проектов сосредоточена на развитии городской инфраструктуры и транспорта. Для реализации данных проектов на 2016 год предусмотрены государственные обязательства по проектам ГЧП на сумму 285 млрд. тенге. Основные крупные проекты ГЧП в Казахстане по состоянию на 1.01.2016 г. – это строительство исправительного учреждения в городе Шымкент на 1500 мест, строительство больницы на 300 коек-мест в Усть-Каменогорске и в Актау, детской больницы в г. Семей, строительство инновационного кластера в г. Алматы при Казахском национальном университете им. аль-Фараби.

Таблица 2 – Паспорт «Дорожной карты развития государственно-частного партнерства» [4]

<table>
<tr><td rowspan="4">Описание</td><td>Название</td><td>Дорожная карта ГЧП 2016-2018</td><td rowspan="4">Результаты (контрольные показатели и их целевые значения)</td><td>Год / показатель</td><td>2016</td><td>2017</td><td>2018</td></tr>
<tr><td>Описание</td><td>Реализация проектов через механизм ГЧП</td><td>Количество прорабатываемых проектов</td><td>10</td><td>15</td><td>20</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Цель</td><td rowspan="2">Повышение эффективности использования бюджетных средств, участие бизнеса в проектах по созданию общественно значимой и социальной инфраструктуры путем практического применения инструментов ГЧП</td><td>Количество заключенных договоров</td><td>1</td><td>2</td><td>2</td></tr>
<tr><td>Количество сертифицированных проектных менеджеров ГЧП</td><td>1</td><td>3</td><td>5</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Структура</td><td rowspan="3">Вовлеченные стороны</td><td rowspan="3">1. Акимат….области
2. Центр развития ГЧП
3. Региональный центр ГЧП
4. НПП РК «Атамекен»
5. ЦСП ГЧП</td><td rowspan="3">Мероприятия</td><td>1. Планирование развития инфраструктуры и учет механизмов ГЧП</td><td rowspan="3">законодательство</td><td rowspan="3" colspan="2">1. Закон РК «О государственно-частном партнерстве» от 11.11.2015г.
2. Закон РК «О концессиях» от 707.2006г.</td></tr>
<tr><td>2. Организация системы управления сферы ГЧП в регионе</td></tr>
<tr><td>3. Стимулирование участия негосударственного сектора в проектах общественной инфраструктуры</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Внедрение</td><td>График</td><td colspan="6">Основные фазы реализации инициативы:
2016 – оценка существующей ситуации, базовое обучение ГЧП, внедрение пилотных проектов
2017 – широкомасштабное внедрение
2018 – широкомасштабное внедрение</td></tr>
<tr><td>Потребность в ресурсах</td><td colspan="2">Инвестиции:</td><td colspan="4">Прочее:
ДКБ 2020 (сервисная поддержка предпринимателей)</td></tr>
<tr><td>Риски и угрозы</td><td colspan="6">1. недостаток квалифицированных кадров на местах;
2. недоверие БВУ и финансовых институтов к проектам ГЧП;
3. нехватка технического и финансового потенциала у предпринимателей для реализации проектов ГЧП;
4. кризис доверия между экономическими партнерами;
5. наличие регулярных ограничений в отраслях (СниП, СанПиН, тарифы и пр.).</td></tr>
</table>

Таким образом, для реализации региональных проектов ГЧП разрабатываются стандартизированные концессионные модели для соответствующих отраслей, типовые контракты и финансово-экономические модели (расчеты), а также «Дорожные карты развития ГЧП» для потенциальных инвесторов и государственных органов. Данная система позволит повысить эффективность принимаемых общественно важных управленческих решений и

качество работы органов государственной власти в целом, а также сформировать новую для Казахстана культуру взаимодействия, поиска компромиссов и удовлетворения взаимовыгодных интересов представителей государства, гражданского общества и предпринимательства. Следовательно, данная система выступает важным элементом совершенствования управления на всех уровнях власти, которая способствует повышению эффективности отечественной системы государственного управления в целом. Государство, в лице органов государственного управления, проявляя инициативу, осуществляет функцию сотрудничества с частным сектором, с целью решения общественных проблем и обеспечения удовлетворения общественных интересов. Такого рода сотрудничество осуществляется в виде государственно-частного партнерства в целях получения экономического эффекта в процессе совместного инвестирования проектов; социального партнерства, направленного на удовлетворение социальных потребностей граждан; партнерства в публично-правовой сфере.

Литература

1 Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. – М.: Юридическая литература, 1997. – 400 с.

2 Зеркин Д.П., Игнатов В.Г. Основы теории государственного управления. Курс лекций. – Ростов на Дону: ИЦ «Март», 2000. – 448 с.

3 Пикулькин А.В. Система государственного управления. Учебник для вузов, 2-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 399 с.

4 Рекомендации по внедрению Дорожной карты развития государственно-частного партнерства по принципам проектного менеджмента. Режим доступа: http://kzppp.kz/wp-content/uploads/2016/01/Mamrayev.pdf

References

1 Atamanchuk G.V. Teorija gosudarstvennogo upravlenija. – M.: Juridicheskaja literatura, 1997. – 400 s.

2 Zerkin D.P., Ignatov V.G. Osnovy teorii gosudarstvennogo upravlenija. Kurs lekcij. – Rostov na Donu: IC «Mart», 2000. – 448 s.

3 Pikul'kin A.V. Sistema gosudarstvennogo upravlenija. Uchebnik dlja vuzov, 2-e izd. M.: JuNITI-DANA, 2000. – 399 s.

4 Rekomendacii po vnedreniju Dorozhnoj karty razvitija gosudarstvenno-chastnogo partnerstva po principam proektnogo menedzhmenta. Rezhim dostupa: http://kzppp.kz/wp-content/uploads/2016/01/Mamrayev.pdf

Серикбаев А.К.

Управление энергосбережением путем программных комплексов в бюджетной организации

Внедрение программных комплексов систем энергоменеджмента и управления энергосбережением (ПК СЭнМ) для бюджетных предприятий сложная, актуальная задача. Настоящая статья посвящена попытке систематизации составляющих автоматизированных подсистем, позволяющих сформировать и поддерживать устойчивую систему энергоменеджмента. Основной целью энергосбережения является реализация стратегии комплексного эффективного использования энергетических ресурсов при устойчивом экономическом росте и неуклонном повышении качества жизни и сохранении здоровой окружающей среды. И на сегодняшний день особая роль отведена вопросам пропаганды энергосбережения, поскольку именно информированность, высокая культура энергосбережения людей определяют в большинстве своем уровень эффективности использования энергетических ресурсов. Энергосбережение становится синонимом устойчивого развития, т.к. положительно влияет и на экологическую обстановку – за счет снижения потребности в новых мощностях и использования новых технологий. Потери энергии в городах и промышленности сегодня являются неиспользованным капиталом, основным источником снижения издержек. В связи с этим в настоящем статье раскрываются проблемы энергоэффективности, проанализированы законодательные акты, сформулированы комплексные меры по улучшению энергоэффективности в бюджетных оргнанизациях. Также в работе рассматривается опыт зарубежных стран по изучению и использованию на практике принципов и методов энергосбережения, даны рекомендации по разработке энергоэффективных технологий.

Ключевые слова: энергоэффективность, бюджетные организации.

Serikbayev A.K.

Management of energy saving by program complexes in budgetary organization

Introduction of program complexes of systems of power management and management of energy saving (SENM personal computer) for budgetary the enterprise a complex, actual challenge. Isn't a secret the fact of complexity of similar systems, need of their specification under the existing, historically developed organizational processes, types of products and the rendered services. The present article is devoted to attempt of systematization of the making automated subsystems allowing to create and support steady system of power management. Main objective of energy saving is realization of strategy of complex effective use of energy resources at sustained economic growth both steady improvement of quality of life and preservation of healthy environment. And today the special part is assigned to questions energy saving promotion as knowledge, the high culture of energy saving of people determines the level of efficiency of use of energy resources in the majority. Energy saving becomes a synonym of a sustainable development since positively influences and an ecological situation – due to decrease in need for new capacities and use of new technologies. Losses of energy in the cities and the industry are idle capital, the main source of decrease in expenses today. In this regard in the present to article energy efficiency problems reveal, acts are analysed, complex measures for improvement of energy efficiency in the budgetary orgnanization are formulated. Also in work are considered experiment of foreign countries on studying and use in practice of the principles and methods of energy saving, recommendations about development power effective technologies are made.

Key words: energy efficiency, budgetary organizations.

Серикбаев А.К.

Бюджет саласындағы энерготиімді технологияларды программалық кешендер арқылы басқару

Бюджет саласындағы энергоменеджмент жүйелерін бағдарламалық кешендерді енгізу және энерготиімділікті басқару күрделі және өзекті мәселе болып табылады. Бұл жүйелерді тарихи қалыптасқан ұйымдық процестерге енгізудің аса күрделі екендігі, шығарылатын өнім мен көрсетілетін қызметтердің түрлеріне нақтылауын қажет етеді. Бұл мақалада энергия менеджменті жүйесін қалыптастыруға және сақтауға мүмкіндік беретін тұрақты автоматтандырылған кіші жүйелерді жүйелеу әрекеттері қарастырылған. Энергоүнемдеудің негізгі мақсаттарының біріне, кешенді стратегияны іске асыру, тұрақты экономикалық өсу қарқынында қоршаған ортаны сақтау, салауатты өмір сүру сапасы мен энергетикалық ресурстарды тиімді пайдалану болып табылады. Бүгінгі таңда энергоүнемдеуді насихаттау мәселелері ерекше назарға ие, негізінен хабардарлық деңгейі, адамдардың энергетикалық ресурстарды тиімді пайдаланудағы жоғары мәдениетін айқындайды. Бұл мақалада бюджет нысанындағы энерготиімділік мәселелері, заң актілері және энергоүнемдеудің кешенді шаралары талқыланды. Сондай-ақ, энергоүнемдеудің принциптері, әдіс-тәсілдері, оларды тәжірибеде қолданудың шет елдік тәжірибесі қарастырылды. Энерготиімді технологияларды қолдану бойынша ұсыныстар берілді.

Түйін сөздер: энерготиімділік, бюджеттік ұйымдар.

© 2016 Al-Farabi Kazakh National University

УДК 008.8

Серикбаев А.К.

Казахский национальный исследовательский технический университет
имени К.И. Сатпаева,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: arman_serikbayev@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ ПУТЕМ ПРОГРАММНЫХ КОМПЛЕКСОВ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Внедрение программных комплексов систем энергоменеджмента и управления энергосбережением (ПК СЭнМ) для бюджетных предприятий сложная, актуальная задача. Не является секретом факт сложности подобных систем, необходимости их детализации под существующие, исторически сложившиеся организационные процессы, типы выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Настоящая статья посвящена попытке систематизации составляющих автоматизированных подсистем, позволяющих сформировать и поддерживать устойчивую систему энергоменеджмента.

Согласно ГОСТ Р ИСО 50001-2012 «Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. Energy management systems – Requirement with guidance for use» [1] п. 3.9. «Система энергетического менеджмента – это совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих элементов, используемая для установления энергетической политики и энергетических целей, а также процессов и процедур для достижения этих целей». Таким образом, ПК СЭнМ должен на всех существующих уровнях системы управления обеспечивать связи между принятой и периодически обновляемой энергетической политикой организации и процедурами для достижения поставленных целей. Работы по созданию аналогичных систем уже описывались в печати [2], но массового программного продукта, доступного каждому желающему, на рынке пока нет.

Схема процесса модернизации инженерной инфраструктуры объектов с целью повышения их энергетической эффективности, описанная в [3], при более подробном рассмотрении имеет все уровни требований, что предъявляются [1] к СЭнМ:

1. Ответственность руководства;
1.1. Высшее руководство;
1.2. Представитель руководства;
2. Энергетическая политика;
3. Энергетическое планирование;
3.1. Законодательные и другие требования;
3.2. Энергетический анализ;
3.3. Энергетический базис;
3.4. Показатели энергетической результативности;

3.5. Энергетические цели и задачи и планы мероприятий по энергетическому менеджменту;

4. Внедрение и функционирование;

4.1. Компетентность, подготовка и осведомленность;

4.2. Обмен информацией;

4.3. Документация;

4.4. Управление операциями;

4.5. Проектирование;

4.6. Обеспечение снабжения энергетическими услугами, продукцией, оборудованием и энергией;

5. Проверка;

5.1. Мониторинг, измерение и анализ;

5.2. Оценка соответствия законодательным и другим требованиям;

5.3. Внутренний аудит системы энергетического менеджмента;

5.4. Несоответствия, коррекции, корректирующие и предупреждающие действия;

5.5. Управление записями;

6. Анализ со стороны руководства;

6.1. Входные данные для анализа со стороны руководства;

6.2. Выходные данные анализа со стороны руководства.

Вместе с тем, задание на ПК СЭнМ может иметь, например, следующий вид:

– обеспечение достоверности и унификации собираемых данных, в т.ч. по экономии ТЭР:

целевые показатели энергосбережения и повышения энергетической эффективности, которые достигаются в результате реализации энергетической политики;

информацию о реализуемых в дочерних организациях мероприятиях (проектах), направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности в т.ч.:

объемы освоения по мероприятиям;

объем экономии энергоресурсов, получаемых от реализации мероприятий;

описание технического содержания мероприятий;

– сопоставление и анализ затрат и энергосберегающего эффекта, расчет рентабельности, ранжирование энергосберегающих мероприятий, в т.ч. в сопоставимых условиях;

– автоматизация контроля за проведением энергосберегающих мероприятий и учетом эффектов от них, в т.ч. при бизнес планировании;

– автоматизация анализа результативности выполнения энергетической политики в т.ч. для различных сценарных условий;

– создание необходимых и достаточных условий для привлечения дополнительных инвестиций в дочерних организациях, в т.ч. через реализацию энергосервисных контрактов или получение субсидий;

– автоматизация расчета мероприятий на основе шаблонных финансовых и технических алгоритмов;

– ведение единой базы данных по энергосберегающим мероприятиям;

– предоставление on-line данных для руководства в виде графиков, диаграмм и аналитических записок, доступных для работы на различных типах персональных компьютеров (настольных компьютеров, ноутбуков, планшетных компьютеров, смартфонов и др.).

Исходя из приведённой структуры ГОСТ ИСО 50001 и выдержи из Технического задания (ТЗ) на ПК СЭнМ, в структуре и логике составления очевидны существенные различия. Даже в случае точного выполнения требований созданный по приведенному ТЗ ПК СЭнМ не будет соответствовать структуре [1]. Это создаст сложности при подтверждении соответствии СЭнМ предприятия при периодической плановой проверке сторонними аудиторами.

В целях унификации структурных составляющих ПК СЭнМ и согласно ISO 50001:2011 «Системы энергоменеджмента» в ПК СЭнМ предлагается включать следующие функциональные подсистемы:

Подсистема «Энергополитика»

Подсистема «Энергопланирование»

Подсистема «Энергоанализ»

Подсистема «Энергетическая базовая линия»

Подсистема «Индикаторы энергоэффективности»

Подсистема «Бюджетирование»

Подсистема «Планы действий в области энергоменеджмента»

Подсистема «База мероприятий»

Подсистема «Ведения программ энергосбережения»

Подсистема «Ведение проектов»

Подсистема «Мониторинга потребления ТЭР»

Подсистема «Сбор отчетности»

Подсистема «Аудит энергоэффективности»

Подсистема «Компетентность»

Подсистема «Мониторинг и анализ»

Подсистема «Анализ со стороны руководства»

Подсистема «НСИ»

Подсистема «Администрирование системы»

Подсистема «Интеграция со сторонними программными комплексами»

Описание подсистем:

1. Подсистема «Энергополитика»

ПК СЭнМ, ориентируясь на цель и задачи, принятые для достижения поставленной цели, должна соответствовать принятой энергополитике, улучшать уровень энергоэффективности, снижать энергоёмкость оказываемых услуг, снижать затраты на управление энергопотоками. ПК СЭнМ должна:

– соответствовать характеру и масштабам организации, а также характеру использования и количеству потребляемой энергии;

– включать возможность периодического составления отчётности согласно принятым формам и непрерывного улучшения уровня энергоэффективности;

– обеспечивать доступность информации и всех необходимых ресурсов для мониторинга руководством уровня достижении поставленных целей и задач;

– соблюдать общероссийские и внутрикорпоративные требования законодательства и нормативов;

– быть гибкой, предоставлять возможность изменения количества и целевые значения индикаторов в соответствии с изменяющимися задачами, поставленными энергоменеджерами организации;

– обеспечивать для каждого сотрудника, занятого в структуре энергетического менеджмента автоматизированного рабочего места (АРМ), предоставляющее полную и необходимую информацию для целеполагания, выполнения и мониторинга поставленных сотруднику задач.

2. Подсистема «Энергопланирование»

ПК СЭнМ, опираясь на документированный в организации процесс энергопланирования, для каждого сотрудника, занятого в системе энергоменеджмента, должна поддерживать процесс непрерывного улучшение уровня энергоэффективности и снижения энергоемкости указываемых услуг. ПК СЭнМ должна включать анализ деятельности организации, её структурных подразделений и иных подведомственных организационных форм, а также сотрудников – энергоменеджмеров в каждой из них, способных влиять на уровень энергоэффективности.

3. Подсистема «Энергоанализ»

ПК СЭнМ должна поддерживать актуальным энергоанализ, обеспечивая ведение соответствующих записей. Методология и критерии, используемые в разработке энергоанализа, должны быть документированы. При разработке энергоанализа ПК СЭнМ должна:

– на основе измерений и других данных проводить анализ характера использования и количества всех типов потребляемых энергоресурсов, в т.ч. их источников, устройств транспортировки;

– оценить в прошедший и настоящий период характер использования и количество потребляемых энергоресурсов;

– на основе анализа характера использования и количества потребляемых энергоресурсов определить области значимого использования энергоресурсов;

– определить установки, оборудование, системы, процессы и персонал, работающий для или от имени организации, существенным образом влияющие на характер использования и количество потребляемых энергоресурсов;

– учитывать иные, определённые энергополитикой организации, значимые переменные факторы, влияющие на значимое использование потребляемых энергоресурсов;

– учитывать текущие эксплуатационные характеристики установок, оборудования, систем и процессов с выявленным значимым использованием потребляемых энергоресурсов;

– оценивать в перспективе характер использования и количество потребляемых энергоресурсов;

– идентифицировать и ранжировать возможности для улучшения уровня энергоэффективности, обеспечив ведение соответствующих записей.

ПК СЭнМ должна не допускать включение в программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности неэффективных проектов через их ранжирование по степени эффективности.

ПК СЭнМ должна позволять пересматривать энергоанализ в соответствии с изменяющейся энергополитикой компании.

4. Подсистема «Энергетическая базовая линия»

На основе информации первичного энергоанализа, содержащего данные за период времени, наиболее подходящий для оценки характера использования и количества потребляемой энергии, ПК СЭнМ должна позволять рассчитывать энергетические базовые линии. Изменения в уровне энергоэффективности оцениваются по сравнению с базовыми линиями.

ПК СЭнМ должна позволять осуществлять корректировки базовых линий в случаях, если:

– индикаторы энергоэффективности не соответствует характеру использования и количеству потребляемой энергии в организации;

– имели место существенные изменения в процессе, операционных процедурах или энергосистеме;

– в соответствии с требованиями метода установления базовой линии, определёнными национальными исследовательскими энергетическими университетами.

– ПК СЭнМ должна поддерживать базовую линию в актуальном состоянии, обеспечивая ведение соответствующих записей.

5. Подсистема «Индикаторы энергоэффективности»

ПК СЭнМ должна идентифицировать надлежащие индикаторы энергоэффективности для мониторинга и измерения уровня энергоэффективности. Методология определения и пересмотра индикаторов должна регулярно анализироваться с ведением соответствующих записей.

Индикаторы должны анализироваться и сравниваться с энергетической базовой линией.

6. Подсистема «Бюджетирование»

ПК СЭнМ должна позволять осуществлять заполнение форм для отделов бюджетирования и их предоставления на согласование эксперту по формированию бюджетов.

7. Подсистема «Планы действий в области энергоменеджмента»

ПК СЭнМ должна позволять осуществлять планирование, внесение, мониторинг, актуализацию энергоцели и задач, относящиеся к определённым функциям, уровням, процессам или подразделениям. Для достижения целей и задач должны быть установлены временные сроки.

Цели и задачи должны соответствовать Энергополитике. Задачи должны соответствовать целям и иметь временные рамки, отражённые в Планах действий. Планы действий должны включать:

– обозначение ответственности;

– средства и сроки выполнения задач;

– формулировка метода, посредством которого должно быть верифицировано (оценено) улучшение уровня энергоэффективности;

– формулировка метода верификации (оценки) полученных результатов.

Планы действий должны быть документированы и обновлены в заданные интервалы.

8. Подсистема «База мероприятий»

ПК СЭнМ должна позволять использовать типовые мероприятия из перечня типовых энергосберегающих мероприятий для планирования возможных улучшений в подразделениях организации, а также для предварительного расчёта потенциала энергосбережения и оценки экономической эффективности.

Подсистема также должна предоставлять возможности внесения новых и корректировки существующих типовых мероприятий.

9. Подсистема «Ведения программ энергосбережения»

– предназначена для внесения актуальной периодической информации по реализации каждой из «Программ энергосбережения» для филиалов и иных структурных подразделений, и существующей в планах формирования и корректировки программ энергосбережения;

10. Подсистема «Ведение проектов».

– предназначена для внесения актуальной периодической информации по реализации каждой из проектов, повышающих энергетическую эффективность для филиалов и иных структурных подразделений, и существующего в планах формирования и корректировки программ энергосбережения.

11. Подсистема «Мониторинга потребления ТЭР»

– учет мероприятий, оказывающих влияние на потребление ТЭР.

12. Подсистема «Сбор отчетности»

– автоматизированный сбор отчетности по программам энергосбережения.

13. Подсистема «Аудит энергоэффективности»

– единая база результатов проведения внутренних и внешних аудитов энергоэффективности.

14. Подсистема «Компетентность»

ПК СЭнМ должна обеспечить мониторинг квалифицированности каждого энергоменеджера путём накопления информации о его уровне владения профильными знаниями, а также пройденных курсах повышения квалификации и сроках периодического подтверждения знаний.

15. Подсистема «Мониторинг и анализ»

Включает бизнес-ориентированные витрины данных и отчетности.

Ключевые характеристики ПК СЭнМ должны включать, как минимум:

значимое использование энергии и другие выходные данные (результаты) энергоанализа;

уместные переменные факторы, касающиеся значимого использования энергии;

индикаторы энергоэффективности;

результативность Планов действий по достижению целей и задач;

оценка фактического количества потребляемой энергии в сравнении ожидаемым.

Результаты мониторинга и измерений ключевых характеристик должны документироваться в форме записей.

Организация должна исследовать причины и реагировать на существенные отклонения в уровне энергоэффективности. Действия организации должны отражаться в ПК СЭнМ.

ПК СЭнМ должна в доступной и интуитивно понятной форме демонстрировать бизнес-процессы энергосбережения, в т.ч. планирование, согласование и мониторинг реализации профильными подразделениями программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности, отчетов по программам энергосбережения и повышения энергетической эффективности, материалов для РЭК, сведений по бизнес плану и инвестиционным программам, сведениям по Годовой комплексной программе закупок и др.

ПК СЭнМ должна корректно оценивать экономию ТЭР получаемую в результате реализации программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности и использовать ее при бизнес-планировании.

16. Подсистема «Анализ со стороны руководства»

В заданные интервалы ПК СЭнМ должна генерировать и автоматически передавать высшему руководству отчёты в форме записей с результатами осуществлённой за отчётный период деятельности организации.

В заданные интервалы ПК СЭнМ должна формировать государственную и региональную отчетность в области энергосбережения, в т.ч. автоматизировать взаимодействие с ГИС «Энергоэффективность» (Минэнерго России).

Формат отчета определяется как международными, так и общероссийскими, так и внутренними стандартами организациями.

17. Подсистема «НСИ» – единая подсистема ведения нормативно-справочной информации.

18. Подсистема «Администрирование системы».

19. Подсистема «Интеграция со сторонними программными комплексами».

Результатами предлагаемой структуризации и типизации ПК СЭнМ ожидаются:

– оптимизация бизнес-процессов в т.ч. по энергосбережению: планирование, согласование и мониторинг реализации профильными подразделениями организации, отчетов по энергосбережению, материалов для РЭК, сведений по бизнес плану и инвестиционным программам и др.;

– корректно оценивать экономию ТЭР получаемую в результате реализации энергетической политики и использовать ее при бизнес планировании;

– не допускать включение в план развития организации неэффективных проектов через их ранжирование по степени эффективности;

– своевременно и в срок формировать государственную и региональную отчетность в области энергосбережения, в т.ч. автоматизировать взаимодействие с ГИС «Энергоэффективность» (Минэнерго России);

– создать среду привлекательную для вложения инвестиций;

– использовать единую информационную базу данных по энергоэффективности (мероприятий, сведений об объектах и оборудовании, справочных данных и др.);

– получать on-line данные по процессам энергосбережения;

– принимать управленческие решения на основе достоверных данных.

В части выполнения требований стандарта ГОСТ ИСО 50001, использование типизированных разделов программного комплекса по автоматизированному ведению системы энергетического менеджмента позволит соблюдать положения п. 4.1 [1]:

– разработать, документировать, внедрить, поддерживать в рабочем состоянии систему энергетического менеджмента и постоянно улучшать ее результативность;

– определить и документировать область применения и границы своей системы энергетического менеджмента;

– определить механизм выполнения требований [1], чтобы добиваться постоянного улучшения энергетической результативности и системы энергетического менеджмента организации.

Литература

1 ГОСТ Р ИСО 50001-2012 «Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. Energy management systems – Requirement with guidance for use»

2 Мониторинг энергопотребления и внедрения энергосберегающих мероприятий в вузе с использованием информационной системы. В. К. Драгунов, А. В. Бобряков, А. А. Кролин, С. В. Гужов, М. А. Покровская, А. В. Корнеев, А. В. Мойкин. // Научно-методические проблемы и новые технологии образования. – №6 (60). – 2014. – С. 32-38.

3 Московский энергетический институт – современная площадка для продвижения энергосберегающих технологий. А.А. Кролин, С.В. Гужов. // Спецвыпуск журнала «Региональная энергетика и энергосбережение». – 2015. – С. 4-5.

References

1 GOST R ISO 50001-2012 «Sistemy energeticheskogo menedjmenta. Trebovaniya I rukovodstvo po primeneniu. Energy management systems – Requirement with guidance for use»

2 Monitoring energopotrebleniya i vnedreniya energosberegaushikh meropriyati v vuze s ispolzovaniem informacionnoi sistemy. V.K.Dragunov, A.B. Bobryakov, A.A.Krolin, C.V. Gujov, M.A.Pokrovskaya, A.B. Korneev, A.V.Moikin. // NAUCHNO-METODICHESKIE PROBLEM I NOVYE TEKHNOLOGII OBRAZOVANIYA № 6 (60) 2014. S. 32-38.

3 Moskovski energeticheski institut – sovremennaya ploshadka dlya prodvijeniya energosberegaushikh tekhnologi. A.A. Krolin, S.V. Gujov. // Specvypusk jurnala «Regionalnaya energetika i energosberejenie», 2015. S. 4-5.

Авторлар туралы мәлімет

Шокаманов Ю.К. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Еуразиялық Экономикалық комиссия статистикасының департаментінің директоры

Мухамедиев Б.М. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Давильбекова Ж.Қ. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық зерттеу техникалық университеті

Казбеков Б.К. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, ҚазҰЖҒА-нің академигі, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Қалдияров Д.А. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, І. Жансүгіров атындағы Жетісу мемлекеттік университеті

Байдильдина А.М. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Елемесов Р.Е. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Жатканбаев Е.Б. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Джаншанло Р.Е. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Кунанбаева Д.А. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Дуламбаева Р.Т. – экономика ғылымдарының докторы, профессор м.а., әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Исмаилова Р. А. – экономика ғылымдарының докторы, профессор м.а., С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті

Мархаева Б.А. – экономика ғылымдарының докторы, доцент, Алматы Менеджмент Университеті

Сагиева Р. К. – экономика ғылымдарының докторы, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Ғайсина С.Н. – экономика ғылымдарының докторы, ҚР БжҒМ ҒК Экономика Институты

Ыдырыс С.С. – экономика ғылымдарының докторы, Х.А. Ясауи атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті

Аймурзина Б.Т. – экономика ғылымдарының докторы, Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті

Оналтаев Д.О. – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Алматы экономика және статистика академиясы

Жумабаева М.Д. – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, ALMAU

Жұмамбаев С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Даулиева Ғ.Р. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Садыкова С.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Асилова А.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Сисен А.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қ. Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті

Иманбаева З.О. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Қ. Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті

Искаков Б.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Тұран-Астана» университеті

Берстембаева Р.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Штиллер М.В. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Алматы экономика және статистика академиясы

Кафтункина Н.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Попп Л.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Ахметова З.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Кульжабаева М.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университеті

Сұлтанова Б.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Заманбекова А.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Абылайхан атындағы халықаралық қатынастар және әлемдік тілдер университеті

Корженгулова А.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Туран-Астана» университеті

Жагыпарова А.О. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Туран-Астана» университеті

Искаков Б.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Туран-Астана» университеті

Каргабаева С.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Ерманкулова Р.И. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Х.А. Ясауи атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті

Бордоусов О.В. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Альмухамбетова Б.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, Х.А. Ясауи атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті

Мунасипова М.Е. – экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы, Х.А. Ясауи атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті

Айгужинова Д.З. – экономика ғылымдарының кандидаты, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Сартова Р.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

Өскенбаев Е. – PhD профессор, Сулейман Демирел атындағы университеті

Заманбеков Д.Ш. – PhD профессор, Сулейман Демирел атындағы университеті

Товма Н.А. – PhD докторы, доцент м.а., әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Тлеппаев А.М. – PhD докторы, доцент м.а., Қазақ-неміс университеті

Жупарова А.С. – PhD докторы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Казбекова Ж.Б. – PhD докторы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Ишуова Ж.Ш. – PhD докторы, аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Дауешова А.Е. – магистры, доцент м.а., Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясы

Акимбаева К.Т. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Иляшова Г.К. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Мисник О.В. – аға оқытушы, С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті

Купешова Б.К. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Темирбек Е.Б. – магистр, аға оқытушы, Алматы Менеджмент Университеті

Сейдалиева Д.А. – аға оқытушы, Л. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Аликбаева А.Б. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Актуреева Э.А. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Бейсенова Г.К. – аға оқытушы, Абылайхан атындағы халықаралық қатынастар және әлемдік тілдер университеті

Жаксыбаева А.А. – аға оқытушы, Х.А. Ясауи атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті

Шуренов Н.Б. – оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Белгожақызы М. – оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Зейнуллина Ж.Р. – магистр, оқытушы, С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті

Куаныш С.Ж. – магистр, Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Мемлекеттік басқару Академиясы

Ноянов М.Е. – оқытушы, PhD докторанты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Хамзаева А.В. – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Хитахунов А.А. – PhD докторанты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Торгаева Б.Т. – PhD докторанты, Қазақстан-Британ техникалық университеті

Әбілов С. М. – PhD докторанты, Қазақ-Американдық еркін университеті

Нурахова Б.Ж. – PhD докторанты, Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университеті

Адаева Н.А. – PhD докторанты, Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университет

Зайтенова Н.К. – PhD докторанты, Халықаралық Бизнес Университеті

Қоныс Ж.К. – PhD докторанты, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Әбілов С.М. – PhD докторанты, Қазақ-Американдық еркін университеті

Кривощёкова Л.П. – PhD докторанты, Қырғызстан халықаралық университеті

Серикбаев А.К. – PhD докторанты, Қ.И. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті

Сабденалиев Б. – PhD докторанты, Халықаралық бизнес университеті

Жумашева М.Е. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Тургенбаева А.А. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Мамырбекова Д.С. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

Ахметова А.З. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті мен ҚР БжҒМ ҒК Экономика институтының біріккен оқу бағдарламасы

Жора А.Б. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті

МАЗМҰНЫ–СОДЕРЖАНИЕ

Шокаманов Ю.К., Мухамедиев Б.М., Торгаева Б.Т.
Исследование влияния внутренней КСО на управление внешней КСО медиакомпаний.....4

Давильбекова Ж.Х.
Конкурентоспособность продукции: экономическая категория и факторы ее повышения 12

Асилова А.С., Аймурзина Б.Т.
Роль местных бюджетов в социально-экономическом развитии Казахстана 18

Казбеков Б.К., Казбекова Ж.Б.
Особенности внутренней и региональной интеграции Казахстана в условиях глобализации 28

Қалдияров Д.А.
Инвестициялық үдерістердің тиімділігін бағалауда айқын емес жиынтар теориясын қолдану.....36

Ыдырыс С.С.
Проблемы повышения качества трудовых ресурсов в условиях инновационного развития Республики Казахстан 42

Дуламбаева Р.Т., Иляшова Г.К.
Самозанятость как предпосылка развития малого и среднего бизнеса и деловой активности в Республике Казахстан....48

Исмаилова Р.А., Мисник О.В.
Оценка состояния системы управления финансовыми ресурсами строительной организации 52

Байдильдина А.М., Ноянов М.Е.
Критерии, источники рисков в предпринимательской деятельности и их классификация.....62

Елемесов Р.Е., Хамзаева А.В.
«Количественное смягчение» как нетрадиционная денежно-кредитная политика.....66

Мухамедиев Б.М., Хитахунов А.А.
Казахстан в интеграционных процессах на Евразийском пространстве.....76

Жатканбаев Е.Б., Жумашева М.Е.
Проблемы местного управления и самоуправления и некоторые пути их решения.....86

Джаншанло Р.Е., Тургенбаева А.А.
Проблемы оценки, переоценки и учета основных средств.....94

Кунанбаева Д.А., Мамырбекова Д.С.
Қазақстан Республикасында инновациялық стратегияны жүзеге асыру және мемлекеттік қолдау әдістері.....102

Мархаева Б.А.
Компания бөлімшелері қызметінің қаржылық көрсеткіштерін талдау 108

Сагиева Р.К, Жупарова А.С., Зейнуллина Ж.Р.
Наукоемкая экономика: концептуальные подходы к определению и измерению 118

Гайсина С.Н., Ахметова А.З.
Современное состояние дуального обучения в Республике Казахстан.....126

Jumambayev S.K.
The labor market and employment: analysis, development trend, modernization 132

Daulyeva G.R.
Economic features of functioning of educational services' market 142

Садыкова С.Т.
Фондовый рынок РК для частного инвестора в рамках IPO 146

Сисен А.К., Иманбаева З.О.
Современная деятельность инвестиционных институтов в Казахстане 152

Искаков Б.М., Берстембаева Р.К.
Қаржылық тәуекелдерді бейтараптандыру механизмдері және бағалау әдістері 162

Оналтаев Д.О.
Единая мировая валюта: за и против 169

Штиллер М.В.
Роль учетных рисков в достижении непрерывности деятельности компании 176

Кафтункина Н.С., Попп Л.А.
Траектория развития системы государственного стратегического планирования в Республике Казахстан 180

Бордоусов О.В., Ишуова Ж.Ш.
Теоретические подходы к оценке совокупной факторной производительности 188

Ахметова З.Б., Аликбаева А.Б., Шуренов Н.Б.
Банктік логистиканы қолданудың теориялық түсінігі мен артықшылықтары 194

Акимбаева К.Т., Жумабаева М.Д.
Необходимость развития экологического аудита в Казахстане 200

Купешова Б.К., Кульжабаева М.Т.
Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности 206

Сұлтанова Б.Б., Жора А.Б.
Елімізде Дүниежүзілік сауда ұйымының жағдайында ауыл шаруышылығын дамытудың болашағы 214

Aktureeva E.A., Zamanbekova A.B., Beisenova G.K.
Problems and prospects of developing export in the agricultural sector 220

Корженгулова А.
Влияние рыночной системы хозяйствования на процессы управления предприятием 226

Попп Л.А., Сартова Р.Б., Айгужинова Д.З.
Налогообложение коммерческих банков: международный опыт и отечественная практика 232

Жагыпарова А.О., Искаков Б.М
Возможности развития Казахстанского рынка производных финансовых инструментов 240

Каргабаева С.Т., Жаксыбаева А.А.
Методы влияния на управление рисками в сельском хозяйстве 248

Альмухамбетова Б.Ж., Ерманкулова Р.И.
Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласында шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру жолдары 256

Мунасипова М.Е.
Состояние и тенденции развития ювелирной отрасли в Республике Казахстан 262

Сабденалиев Б., Оскенбаев Е., Заманбеков Д.Ш.
Жаһандық экономикалық дағдарыстар және оны шешу жолдары,
«көрінбейтін қол теориясының нарықтағы тиімсіздігі» 268

Товма Н.А., Тлеппаев А.М.
Система измерителей озеленения экономики для энергоэффективного развития 278

Дауешова А.Е., Куаныш С.Ж.
Стратегические аспекты управления устойчивым развитием городских агломераций 286

Темирбек Е.Б.
Факторы и причины экономического кризиса в Казахстане 294

Белгожақызы М., Сейдалиева Д.А.
Инновациялық тәуекелді азайту жолдарын жетілдіру 300

Абилов С.М.
Мировая практика принятия управленческих решений в вузах 306

Нурахова Б.Ж.
Сүт және сүт өнімдері нарығында маркетингтік технологияларды қолдану....316

Adayeva N.A.
Inclusive education management in the Republic of Kazakhstan 324

Зайтенова Н.К.
Параметры развития масштабов банковского сектора Казахстана 332

Konys Zh.K.
The Role of Small Innovation Enterprises under Higher Educational Institutions
in Increasing of Competitiveness of Human Capital 342

Абилов С.М.
Мутуализм корпоративного тайм-менеджмента и KPI-метода в процессе принятия управленческих
решений в высших учебных заведениях....348

Кривощёкова Л.П.
Система государственного управления в области государственно-частного партнерства....358

Серикбаев А.К.
Управление энергосбережением путем программных комплексов в бюджетной организации....366

Авторлар туралы мәлімет.... 373

CONTENTS

Shokamanov Y.K., Muhamediev B.M., Torgaeva B.T.
Investigation of the effect of internal CSR on external CSR management of the media companies 4

Davilbekova Zh.
Product competitiveness: economic category and increasing factors 12

Assilova A.S., Ajmurzina B.T.
The role of local budgets in the socio-economic development of Kazakhstan..... 18

Kazbekov B., Kazbekova Zh.
Specific features of internal and regional integration of Kazakhstan in globalization conditions..... 28

Kaldiyarov D.
Application of the theory of indistinct sets in an assessment of efficiency of investment processes 36

Ydyrys S.S.
Problems of formation of labor resources in conditions of innovative development of the Republic of Kazakhstan 42

Dulambaeva R.T., Ilyashova G.K.
Self-employment – as a prerequisite for the development of small and medium business
and business activity in the Republic of Kazakhstan..... 48

Ismailova R.A., Misnik O.V.
Assessment of the state financial management system of a construction company 52

Baydildina A.M., Noiyanov M.E.
Criteria, sources of risks in business and their classification..... 62

Elemesov R.E., Khamzayeva A.V.
«Quantitative easing» is an unconventional monetary policy 66

Mukhamediyev B., Khitakhunov A.
Kazakhstan in integration processes within Eurasian space 76

Zhatkanbayev E.B., Zhumasheva M.E.
Local governance and self-government issues and some solutions..... 86

Djanshanlo R.E., Turgenbayeva A.A
Challenges of evaluation, value adjustment and accountability of fixed assets. 94

Kunanbaeva D.A., Mamyrbekova D.S.
Methods of state support and implementation of innovation strategies in the Republic jf Kazakhstan..... 102

Markhayeva B.
Analysis of the financial performance of a company's divisions 108

Sagieva R.K, Zhuparova A.S., Zejnullina Zh.R.
Knowledge-based Economy: Approaches to the definition and measurement..... 118

Gaisina S.N., Akhmetova A.Z.
Modern state of the dual training in the Republic of Kazakhstan..... 126

Jumambayev S.K.
The labor market and employment: analysis, development trend, modernization 132

Daulyeva G.R.
Economic features of functioning of educational services' market 142

Sadykova S.T.
Fund market of PK for a private investor within the framework IPO 146

Cisen A.K., Imanbayeva Z.O.
Current activities of investment institutions in Kazakhstan 152

Iskakov B.M., Berstembaeva R.K.
Analysis of the competitive business industry and the development of market entry strategies 162

Onaltayev D.O.
A single world currency: pros and cons 169

Shtiller M.V.
Role of registration risks in achievement of a continuity of activity of the company 176

Kaftunkina N.S., Popp L.A.
Trajectory of development of system of the state strategic planning in the Republic of Kazakhstan 180

Bordoussov O.V., Ishuova Zh.Sh.
Theoretical approaches to the estimation of total factor productivity 188

Ahmetova Z.B., Alikbayeva A.B., Shurenov N.B.
The theoretical concept ofthe useof the bankinglogistics andits features 194

Akimbaeva K.T., Zhumabayeva M.
The necessity of environmental audit development in Kazakhstan 200

Kupeshova B.K., Kul'zhabaeva M.T.
Custom-tariff adjusting of foreign trade activity 206

Sultanova B.B., Zhora A.B.
Prospects of agriculture development in the Republic of Kazakhstan
in terms of the world trade organization 214

Aktureeva E.A., Zamanbekova A.B., Beisenova G.K.
Problems and prospects of developing export in the agricultural sector 220

Korzhengulova A. A.
The impact of market economic system on the enterprise management processes 226

Popp L.A., Sartova R.B., Aiguzhinova D.Z.
Taxation of commercial banks: international experience and domestic practice 232

Zhagyparova A.O., Iskakov B.M
The possibility of development of the Kazakhstan market of derivative financial instruments 240

Kargabayeva S.T., Jaksibayeva A.A.
Methods impact on risk management in agriculture 248

Almukhambetova B.Zh., Ermankulova R.I.
Stimulating the development of small business and private entrepreneurship in the light industry of Kazakhstan 256

Munasipova M.E.
Preconditions of development of jewellery industry in the Republic of Kazakhstan 262

Sabdenaliyev B., Oskenbayev Y., Zamanbekov D. Sh.
Global Economic Crises and Way out of them: Slap of Markets' «invisible hand» 268

Tovma N.A, Tleppaev A.M.
System of indicators of green economy for energy efficiency economic development 278

Dauyeshova A.E., Kuanysh S.Zh.
Strategic aspects of management sustainable development of city agglomerations 286

Temirbek E.B.
Factors and causes of the economic crisis in Kazakhstan 294

Belgozhakyzy M., Seydalyeva D.A.
The development of innovative approaches to reduce risks 300

Abilov S.M.
Decision-making in a University: World Experience 306

Nurakhova B.
Application of marketing technologies on the milk market and dairy products....316

Adayeva N.A.
Inclusive education management in the Republic of Kazakhstan 324

Zaitenova N.K.
The parameters of the scope of the banking sector of Kazakhstan....332

Konys Zh.K.
The Role of Small Innovation Enterprises under Higher Educational Institutions
in Increasing of Competitiveness of Human Capital 342

Abilov S.M.
Mutualism of Corporate Time Management and KPI Method in Management
of Decision Making in Higher Education Institutions 348

Krivoshchekova L.P.
The system of state management in the sphere of state-private partnership....358

Serikbayev A.K.
Management of energy saving by program complexes in budgetary organization 366

Авторлар туралы мәлімет....373