

**Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли
Kazakh University of Economics, Finance and International Trade**



«ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ»

II халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының

2017 жылы 28 наурыз

Материалы II международной научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

28 марта 2017 года

Materials of the II international scientific- practical conference

“ACTUAL ISSUES OF ECONOMIC SCIENCE”

28-th of March, 2017

Астана – 2017

УДК 378 (063)
ББК 74.00
Қ 22

Под редакцией:

*Академика Международной академии наук высшей школы,
д.п.н., профессора математики С.А. Абдыманапова*

Редакционная коллегия:

*Әмірбекұлы Е., д.э.н., профессор,
Бактымбет А.С., к.э.н., доцент,
Кожабаяева С.А., к.э.н., старший преподаватель
Хамзина М.А., магистр экономики и бизнеса*

Қ22 Экономикалық ғылымның өзекті мәселелері // Актуальные вопросы экономических наук. - Астана: Мастер По ЖШС, 2017. – 617 б. – қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN

The materials of the scientific-practical conference "Actual questions of economic sciences" published papers in which actual problems of economic sciences are being considered; Modern integration processes; Economy, organization and management of enterprises, industries, complexes; Social responsibility of business

Conference materials can be used in educational and scientific-practical activities of universities.

В материалах научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук» опубликованы работы, в которых рассматриваются актуальные проблемы экономических наук; современные интеграционные процессы; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; социальная ответственность бизнеса

Материалы конференции могут быть использованы в учебной и научно-практической деятельности вузов.

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы негізінде басылып шығарылған

Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

УДК 378 (063)
ББК 74.00

© КазУЭФМТ, 2016

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

**ректора Казахского университета экономики, финансов и международной торговли
академика МАН ВШ, д.п.н., профессора математики С.А.АБДЫМАНАПОВА**

***Участникам 2-ой Международной научно-практической конференции
«Актуальные вопросы экономических наук»***

Дорогие участники 2-ой Международной научно-методической конференции «Актуальные вопросы экономических наук». Поздравляю вас с открытием II Международной научно-практической онлайн конференции «Актуальные вопросы экономических наук».

Международное сообщество стоит на пороге формирования новых принципов глобальной архитектуры, в формате G-GLOBAL идеи объединения многополярного мира для противодействия новым вызовам, активно обсуждается сообществом политологов, экономистов и политиков.

Сегодня мировые финансовые, экономические, политическая и энергетические системы характеризуются большой взаимозависимостью. В мире, фактически не осталось локальных проблем и действия каждой страны имеют очень большое значение для глобальной безопасности. В этой связи становится очевидным, что предыдущий формат решения международных проблем, так называемые режим G8 и G20 потеряли свою значимость, актуальность и не могут удовлетворять растущим глобальным потребностям. Требуется выход за эти рамки.

Один из новых принципов мирового порядка – безусловное участие в глобальных процессах, так называемых третьих, или развивающихся стран. Глобальная толерантность и доверие должны стать базовыми факторами экономического развития.

Сегодня нет сомнений в том, что в бурном потоке мировых процессов политики не всегда придерживаются классических принципов. И такое понятие, как согласие сторон, по-прежнему носит непостоянный характер, когда политический консенсус нередко достигается методом давления и подавления. Тем не менее нельзя говорить о том, что политики и экономисты не ищут альтернатив и компромиссов в сложившейся ситуации, когда даже крупные транснациональные корпорации, занятые в сегментах высоких технологий, несут колоссальные убытки из-за накала геополитических страстей.

В силу высокой взаимозависимости всех участников глобального рынка экономической системы, ориентированную на сверхприбыли, а не на сбалансированное развитие, необходимо совместными усилиями всех стран мира. Знаменательно, что это ключевое условие наряду с системными факторами кризиса в своих статьях подчеркнул Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев.

Наша конференция проходит на международной виртуальной площадке G-Global, при Астанинском экономическом форуме, созданной Ассоциацией «Евразийский экономический клуб ученых». Идею создания G-GLOBAL предложил Президент

Республики Казахстан Назарбаев Нурсултан Абишевич. Главный смысл G-GLOBAL заключается в том, чтобы предложить позитивную альтернативу хаотической динамике смены глобальных парадигм мирового развития. Она основана на объединяющем потенциале пяти простых и ясных принципов:

- *во-первых, эволюция и отказ от революционных изменений в политике;*
- *во-вторых, справедливость, равенство, консенсус;*
- *в-третьих, глобальная толерантность и доверие;*
- *в-четвертых, глобальная транспарентность;*
- *в-пятых, конструктивная многополярность.*

На их основе в XXI веке возможен успешный диалог по любой глобальной проблеме и выход на приемлемые для всех участников решения. Сегодня миру нужны новая глобальная финансово-экономическая система и эффективные глобальные структуры безопасности, в том числе и ядерной.

Огромный потенциал имеет продолжение глобального диалога, ведущего к укреплению толерантности и согласия.

Наша конференция затрагивает многие актуальные вопросы экономики на её современном этапе развития, в частности: проблемы кредитования малого и среднего бизнеса, проблемы, связанные с минимизацией кредитных рисков при помощи бюрокредитных историй, специфику и перспективы исламского банкинга, основополагающие задачи управления экономикой и пути их решения.

Соответственно цели, которые декларирует наша конференция для решения круга рассматриваемых проблем можно определить как:

- *анализ актуальных проблем и поиск путей их решения;*
- *информирование сообщества о новых достижениях;*
- *выявление проблем, заражающих представителей определенных отраслей и направлений;*
- *обсуждение политики государства (государств) в отношении определенных отраслей и т.п*

Главная цель проведения конференции заключается в обмене передовым опытом и знаниями в сфере экономики и управления.

Надеюсь, что полученные результаты будут полезны всем участникам, а предложенные рекомендации найдут своё применение в практической деятельности.

В завершении разрешите поблагодарить вас за участие и пожелать всем участникам международной научно-методической конференции плодотворной работы и успехов в реализации выработанных в ходе современных и актуальных научных знаний, которые на сегодняшний день для Республики Казахстан должны стать одним из главных факторов ее дальнейшего успешного развития.

Желаю всем участникам конференции плодотворной работы, конструктивного диалога и эффективного взаимодействия!



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА

Аннотация

Статья посвящена выявлению зарождения кластерной экономики и выявлению организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленные на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики. Где мотивами для создания кластерных объединений являются: разработка и применение высоких технологий; повышение экономической активности регионов; поддержание и расширение экспорта; подготовка специалистов высокой квалификации.

Ключевые слова: конкурентоспособность фирм, инвестиционные процессы, экономическая самостоятельность .

Предпосылки развития категории кластерного подхода, к функционированию и развитию национальной экономики, начали формироваться еще в 19 столетии с идеями А.Маршалла, выраженными в его книге «Принципы экономической науки» о локализации промышленных регионов, т.е. концентрации специализированных отраслей в отдельных региональных местностях [1]. Теорию кластерного подхода изучал также Е.Лимер, он рассматривал кластеры с высоким уровнем корреляционного экспорта при анализе торговли на национальном уровне [2]. Известны также французские ученые Д.Солье и И. Толенадо, в своих трудах они использовали определение «фильеры» описывая группы технологических секторов с учетом их взаимозависимости по технологическому уровню, что представляло собой узкую интерпретацию кластера [3,4].

Кластерная теория разрабатывалась также шведским ученым Е.Дахменом, которая заключалась в тезисе «о блоках развития», по теории Е.Дахмена, рассматривается важность связей между способностями одного сектора вертикально развиваться по этапам в пределах одной отрасли и обеспечивать прогресс развития и функционирования в другом секторе связанным с другими отраслями [5].

Более современные кластерные теории развития экономики, разработаны В.Фельдманом, основанные на обширных эмпирических исследованиях диверсификационных форм в разных странах мира, заключающиеся в сути согласования механизма производства, контакта межотраслевых отношений поставок и приобретения [6].

Отдельные ученые ближнего зарубежья, а также отечественные ученые указывают на предпосылки формирования кластерной теории развития отраслей экономики народного хозяйства, еще в советские времена, отождествляя кластер с научно - производственными комплексами и территориально – производственными кооперациями. Таким образом, наряду с кластером выделяется широкий ряд терминов, которые описывают территориальное скопление предприятий, отраслей и связанных с ними процессов: неомаршалловские узлы, специализированные промышленные агломерации, научно производственные комплексы, сетевые области, региональные производственные комплексы, блоки развития, индустриальные районы, региональная инновационная среда и др. [7].

Обобщение теоретических аспектов кластерной теории развития, а также научных взглядов ученых – экономистов позволяет выделить принципиальные подходы в определении кластера и тем самым раскрыть сущность кластера:

- кластер рассматривается как регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, привязанных к тем или иным научным учреждениям и тесно взаимодействующих между собой для повышения коллективной конкурентоспособности;

- кластер определяется как вертикальная производственная цепочка, сетевое формирование вокруг головных предприятий, связанных взаимоотношениями «покупатель – поставщик», «поставщик – покупатель», общие каналы закупок и распределения;

- кластер рассматривается как отрасль промышленности, с высоким уровнем интеграции, совокупностью секторов, объединение регионов со схожим экономическим положением [8];

Мировая практика функционирования наиболее преуспевающих экономических систем, отражающих высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост, обеспечивается, прежде всего, факторами, стимулирующими распространение новых технологий. Учитывая обстоятельство, что современные конкурентные преимущества практически полностью обеспечиваются за счет преимуществ в технологиях производства, управления, организации продвижения товаров, успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно при комплексном использовании теорий кластерного механизма и современных концепций инновационного развития [9].

Популяризатором понятия «экономический кластер», считается профессор Гарвардской школы Майкл Портер, являющийся одним из авторов концепции стратегии конкурентоспособности, доказывающей, что конкурентоспособность компании, предприятия, фирмы, во многом определяется конкурентоспособностью её экономического окружения, которая в свою очередь, имеет зависимость от базовых условий (общего ресурса) и конкуренции внутри кластера. В своей фундаментальной книге «Конкуренция» М. Портер подчеркивает, что наличие устойчивой стратегии развития конкурентоспособности является одним из важных факторов для успешного развития кластера. По мнению Майкла Портера: «Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу».

Таким образом, кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленные на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики.

Согласно разработанной М. Портером теорией конкурентных преимуществ, любая страна с примерно одинаковым уровнем развития, располагает определенным, только ей присущим набором преимуществ. К ним могут относиться: высокий уровень производительности труда, качество трудовых ресурсов, качество производимых товаров и услуг, искусство управления и др. Ключевое место отводится «национальному ромбу», который включает четыре детерминанта конкурентоспособности страны, формирующие среду в которой конкурируют местные фирмы. Данные детерминанты способствуют или препятствуют созданию конкурентных преимуществ.

Детерминанты конкурентоспособности национального ромба М. Портера, весьма важны в достижении высокого уровня конкурентоспособности отраслевой экономики страны:

- Факторообеспеченность – представляет обеспеченность страны основными факторами производства. Параметры факторов представляют собой трудовые ресурсы с учетом квалификации, природные ресурсы с учетом их ограниченности, и созданные факторы - капитал и инфраструктура;

- Условия спроса – представляют условия объема и качества спроса на товары и услуги на местном и международном рынках. Данные рынки влияют на производителей товаров и поставщиков услуг побуждают к конкуренции и повышению качества;

- Взаимосвязанные и поддерживающие отрасли – представляют важный компонент повышения и удержания конкурентоспособности предприятий;

- Стратегия фирм, структура и конкуренция – представляют основной решающий компонент, заключающийся в конкурентной борьбе между местными предприятиями и системе менеджмента страны.

Существуют также дополнительные компоненты в национальном ромбе М.Портера, оказывающие влияние на конкурентоспособность это случайные события и политика государства. Роль случая имеет мало общего с условиями развития в стране, повлиять на которую не могут ни предприятия, ни правительства: это научные изобретения, значительные инновационно – технологические сдвиги, резкие скачки цен на ресурсы, войны, всплески мирового или местного спроса. Что касается государственной политики, то это определяющая роль установления приоритетов развития и выбора стратегии развития национальной экономики [10].

В ходе исследований М.Портер провел анализ конкурентных возможностей более ста отраслей народного хозяйства в различных странах мира. Проведенный анализ, показал, что наибольшей конкурентоспособностью обладают транснациональные компании, которые бессистемно не разбросаны по разным странам, а сосредоточены в одной стране или в одном регионе страны. М.Портер объясняет это тем, что одна или несколько конкурентоспособных фирм на региональном и мировом рынке распространяет свое благоприятное влияние на ближайшее окружение: конкурентов, поставщиков, потребителей. В свою очередь успехи окружения, оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности.

В итоге формируется «кластер» представляющий собой сообщество фирм, тесно взаимосвязанных отраслей, способствующих взаимно росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики страны кластеры выполняют, роль точек роста внутреннего рынка. Кластерное развитие отраслей экономики государства, зачастую побуждает к развитию и созданию новых кластеров, что приводит к увеличению конкурентоспособности страны в целом [11].

При формировании кластера, все производства, поставщики, инфраструктура и т.д. начинают оказывать друг другу поддержку и содействие. Выгода от кластера распространяется по всем направлениям сетевых связей и технологических цепочек. Производители, поставщики из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства и условия для внедрения новых стратегий, происходит оперативный, свободный обмен информацией и стремительное распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты и связи с многочисленными конкурентами. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм, наличие кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдавать его тем странам, которые более склонны к обновлению [12].

На основании многолетних научных исследований по материалам развитых и развивающихся стран, проведенными учеными – экономистами, подтверждается особая значимость взаимодополняющих и стимулирующих развитие видов и сфер деятельности в

кластере. В частности М.Портер определяет, что кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности.

Также в кластерной теории используются основные признаки, на которых базируется выбор кластерной стратегии развития экономики, и по которым характеризуется кластер. В частности кластеры, О.Сабден характеризует по 7 основным направлениям [13]:

- географическая: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от местных и до глобальных уровней;
- горизонтальная: включение нескольких отраслей и секторов в более крупный кластер;
- вертикальная: присутствие смежных этапов производственного процесса в кластерах, с учетом определения инициатора и конечного исполнителя инноваций в рамках кластера;
- латеральная: объединение в кластер разных секторов, позволяющих обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, приводящего к новым комбинациям развития;
- технологическая: совокупность отраслей использующих одну и ту же технологию производства;
- фокусная: сосредоточение кластера предприятий, фирм вокруг одного центра – организации, НИИ и т.д.;
- качественная: в данной характеристике существенен вопрос не только в действительном сотрудничестве фирм, но и в качественном образе взаимодействия и сотрудничества;

Данная сеть не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций, бывает, что в сети подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекладывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении, в этом случае сеть является ни стабилизирующей, ни стимулирующей [14].

Эффект кластерного развития и функционирования основывается на следующих основных факторах:

- происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;
- появляются взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведущие к разработке и появлению новых путей в конкуренции и порождающие совершенно новые возможности;
- оказывается совместное содействие и поддержка друг другу в целях достижения высокого конечного результата, цели;
- стимулируются различные подходы к НИР и НИОКР новыми производителями, приходящими из других отраслей;
- преодолевается замкнутость на внутренних проблемах, инертность, негибкость и сговоры между конкурентами, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм;
- привлекаются инвестиции кредитно – финансовых институтов в специальные родственные технологии, информационные, инфраструктурные, трудовые ресурсы, ведущие к массовому возникновению новых предприятий, фирм;
- привлекаются дополнительно государственные инвестиции, и происходит переливание капиталов из низко эффективных отраслей в приоритетные конкурентоспособные отрасли кластерного развития [15].

В целом концепция кластера представляет новую точку зрения на развитие и функционирование отраслей национальной экономики страны, региона, а также раскрывает новые роли предприятий, организаций, правительств и других институтов

которые стремятся к повышению конкурентоспособности экономики страны или региона, как основе для последующего уровня жизни населения [16].

Как отмечает Кристан Кетелс, кластеры должны создаваться естественным путем, без принятого каким-либо государственным служащим решения, главные руководители должны осознать, что их индивидуальный успех зависит от работы других, и вместе организовавшись можно решить общие проблемы. Кластерное развитие работает только при условии, что в работе тон и инициативу задают предприятия и их представления о том, что является наиболее выгодным и важным для повышения производительности и конкурентоспособности [17].

В итоге региональное экономическое развитие на базе создания и стимулирования кластеров предполагает инициативу и активность бизнеса, а также совместных усилий бизнеса, исполнительной и законодательной власти. Роль, которую играют бизнес и власть при создании и развитии отраслевых кластеров различна, но взаимодополняющая [18].

Мотивами для создания кластерных объединений являются: разработка и применение высоких технологий; повышение экономической активности регионов; поддержание и расширение экспорта; подготовка специалистов высокой квалификации. Для кластерного развития отраслей экономики, повышения конкурентоспособности отраслей экономики народного хозяйства обязательны следующие условия: наличие частной собственности; конкуренции без монополии; принцип свободного ценообразования; стабильность денежного обращения; экономическая самостоятельность; ответственность предпринимателей.

В заключении хотелось бы отметить, что развитие международной конкуренции приводит к созданию новых теорий формирования конкурентных преимуществ, в рамках которых является развитие конкурентоспособности основанной на детерминантах национального ромба и функционирования в форме широких конкурентных кластеров отраслей национальной экономики. Мировой опыт использования кластерного способа развития экономики показывает, что он может быть использован и в Казахстане.

Список использованной литературы

- 1 Маршалл А. Принципы экономической науки. – Москва, 1993.
- 2 Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence // Cambridge: MIT Press, 1984.
- 3 Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Annales des Mines. – Janvier, 1989. – P. 21 - 28.
- 4 Tolentino J.A. Propos des Filieres Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. – 1978. – Vol. 6. – № 4. – P. 149 - 158.
- 5 Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919-1939. – Stockholm, 1950.
- 6 Feldman V. P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition-European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 409-429.
- 7 Вишневская М.К. К вопросу о дефинициях понятия «Кластер». // Национальная Металлургическая Академия Украины. – 2013.
- 8 Кутын В.М. Территориальная экономическая кластеризация (классификация) регионов России: социально-географический аспект // Безопасность Евразии. - 2009. – №1. – С. 525.
- 9 Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Интернет – сайт: www.krsu.edu.kg
- 10 О Майкле Портере. // Википедия – свободная энциклопедия. Интернет – сайт: <http://ru.wikipedia.org>
- 11 Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2009. – № 5.
- 12 Баттаков Е.Е. К теории формирования конкурентоспособных кластеров // Вестник сельскохозяйственной науки. – 2008. - № 6. – С. 5-7.
- 13 Сабден О. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения. – Алматы: Экономика, 2013.

14 Нурсеитов А.А. Конкурентоспособность казахстанских кластеров // Конкурентоспособность экономики Республики Казахстан: состояние, проблемы и приоритеты развития: материалы доклада на международной научно - практической конференции. – Астана, 2011.

15 Токсанова А.Н. Кластерный подход, как фактор повышения конкурентоспособности экономики // Проблемы обеспечения конкурентоспособности Казахстана: материалы международной научно - практической конференции. – Астана, 2011. – Т. 2. – С. 8-11.

16 Куандыкова А.А. Исследование природы кластерных образований в экономике государства // Аль Пари. – 2008. – № 1-2. – С. 43-44.

17 Кетелс К. Конкуренция и экономическое развитие //Казахстанская правда. – 2010, сентябрь - 29.

18 Соколенко С.И. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации // Безопасность Евразии. – 2002. - № 1. – С. 435.



УДК:539.14:530.145:545.183(045)

Абдрашова А. К.
магистрант 2 курса
специальности «Техническая механика»
Научный руководитель:
доктор Ph.D. А. А. Алдонгаров
ЕНУ им.Л.Н.Гумилёва

СТРУКТУРА ЯДРО-ОБОЛОЧКА КВАНТОВЫХ ТОЧЕК НА ОСНОВЕ ФОСФИТА ИНДИЯ

Аннотация

Научная статья посвящена полупроводниковым нанокристаллам фосфида индия (InP), где рассматриваются такие системы, как квантовые точки на основе InP, использованные в качестве ядра, ZnSe и другие элементы в качестве оболочки. Выделено использование неорганических оболочек для пассивации поверхности. В научной статье делается вывод некоторых основных моментов применения этих систем в биологических исследованиях.

Ключевые слова: технологическое обновление, нанокристаллы, квантовые точки, синтез квантовых точек, ядро, оболочка, оптические свойства.

Экономическое развитие Казахстана и условия технологического обновления складываются под воздействием процессов глобализации. Задачи экономического развития государства, повышения благосостояния и качества жизни граждан, охраны окружающей среды расширили требования к технологическому прорыву в сферах информационно-коммуникационных технологий, биотехнологии и нанотехнологии.

Процессы глобализации открывают новые пути преодоления мирового технологического неравенства. Формирование новых центров развития технологий дают возможность многим развивающимся странам войти в группу мирового технологического лидерства. Эффективное взаимодействие глобализации и технологий создаёт глобальное технологическое пространство мировой экономики. Научные исследования и разработки интегрируются, к их осуществлению активно привлекаются зарубежные партнеры, НИОКР выносятся за границы страны базирования инновационных компаний. Перед нашим обществом стоят новые кардинальные задачи, от эффективного решения которых зависит дальнейшее развитие страны. В эпоху глобальной экономики главным вопросом стали инновации, индустриальная революция, внедрение в экономику инновационных технологий, основанных на нанокристаллах.

Полупроводниковые нанокристаллы, или квантовые точки (КТ) – это нанометровые флуоресцентные материалы с оптическими свойствами, которые могут

быть отрегулировать путем изменения размера ядра или наращиванием оболочки вокруг ядра. Они нашли широкое применение в области биологии, медицины, компьютерной технологии, благодаря чему их значимость существенно возросла.

Центральная часть нанокристаллов представляет собой ядро, а ближайшее его окружение - оболочку. В Евразийском национальном университете им. Л.Н.Гумилёва, на кафедре технической физики физико-технического факультета, под научным руководством ученых, магистрантами и докторантами также проводятся работы по исследованию моделей ядро-оболочка. В магистерской диссертации мы рассматриваем частный случай InP/ZnSe. ZnSe является более широкозонным полупроводником по сравнению с InP. Конструкция данных квантовых точек была получена не экспериментально, а с помощью компьютерного моделирования, максимально приближенного к условиям эксперимента, а все расчеты ведутся методом функционала плотности. Ширина оболочки ZnSe варьировалась для более широкого диапазона полученных результатов. Результаты исследований находятся в стадии формирования и закрепления данных, более подробно будут описаны в самой работе. Представим некоторые общие выводы, сделанные в ходе работы над вышеупомянутым проектом.

Сферические полупроводниковые нанокристаллы, или просто квантовые точки, являются кластерами нанометрового размера, которые, как правило, состоят из нескольких сотен до нескольких тысяч атомов из групп II-VI, III-V и IV-IV [1]. Физические размеры квантовых точек находятся на шкале экситонного радиуса Бора, свойство, которое приводит к явлению под названием квантовый эффект удержания (QCE), истоки которого объясняются Андерсеном и др. с использованием II-VI нанокристаллитов. QCE приводит к перенастраиваемым оптическим и электронным свойствам, которые не наблюдаются ни в крупных твердых частицах ни на молекулярном уровне.

Квантовые точки обладают уникальными оптическими свойствами, что отличает их от органических красителей и флуоресцентных белковых молекул. Эти свойства [2] включают:

а) широкие спектры поглощения, которые увеличиваются в направлении ультрафиолетовой области от первого края полосы поглощения;

б) очень большие молярные коэффициенты экстинкции в порядке $0.5-5 \times 10^6 \text{ M}^{-1}\text{cm}^{-1}$, что примерно в 10-50 раз больше, чем у органических флуорофоров, и делает их более яркими образцами, пригодными для исследований, где интенсивность света серьезно ослабляется поглощением и рассеянием;

в) большую продолжительность жизни возбужденного состояния и большие эффективные сдвиги Стокса, позволяющие отделить флуоресценцию квантовых точек от фоновой флуоресценции;

г) большее отношение площади поверхности к объему, что позволяет им соединяться с различными молекулами;

д) высокую светостойкость, универсальное свойство, которое облегчает визуализацию биологического материала в течение более длительного периода;

е) узкие и симметричные эмиссионные спектры, которые позволяют распознавать различные цвета без какого-либо спектрального перекрытия.

На протяжении более двух десятилетий, исследования в области полупроводниковых нанокристаллов были сосредоточены на изготовлении универсальных квантовых точек в силу их потенциального применения в лазерах, светоизлучающих диодах, что важно в биологических исследованиях. Из-за наличия высокотоксичного кадмия в конструкции, их биологическое применение ограничено.

Для того чтобы решить эту проблему, был разработан процесс нанесения на ядро токсичного кадмия следующий слой менее токсичной оболочки ZnS. Такая оболочка будет предотвращать утечку токсичных ионов, но не делает квантовые точки II-VI группы полностью безвредными. Облучение ультрафиолетовым светом или окисление в

результате воспалительных реакций, индуцирует высвобождение кадмия с помощью поверхностного окисления. Особое внимание смещается в сторону изготовления квантовых точек из элементов III-V группы, в частности, из InP. Такие квантовые точки демонстрируют более сильные размерные эффекты, уменьшение токсичности, больший экситонный радиус Бора, улучшение оптической устойчивости системы.

Слой поверхностно-активного вещества также имеет возможность контролировать размер и форму растущих квантовых точек. Слой обеспечивает несовершенную пассивацию оборванных связей нанокристаллов поверхности благодаря лабильности органических лигандов [3]. Наиболее эффективная стратегия заключается в наращивании неорганической оболочки материала с большей шириной запрещенной зоны вокруг каждой частицы. Иногда перекрытие нанокристаллического ядра неорганической оболочкой полупроводника с более высокой запрещенной зоной эффективно пассивирует поверхностные дефекты, что приводит к улучшению квантового выхода флуоресценции, а также укреплению фотостабильности. Эффективность излучения ядра-оболочки InP/ZnSe была намного выше, чем у голых квантовых точек InP, тем самым демонстрируется эффективность данного метода. Неорганический тип оболочки и ее толщина имеют решающее значение для адаптации оптических и электронных свойств квантовых точек [3].

В 2010 году Kim и Jang впервые предложили синтез квантовых точек InP/ZnSe. Частицы, покрытые селенидом цинка, синтезировали из InClC_2O_4 и $\text{P}(\text{TMS})_3$ в TOP, в качестве прекурсоров для наращивания оболочки использовали смесь диэтилцинка и TOPSe, которую по каплям добавляли к нагретому до 200°C раствору квантовых точек. На рентгенограмме после наращивания оболочки наблюдался небольшой сдвиг рефлексов, интенсивность люминесценции увеличивалась в 6,8 раз по сравнению с квантовыми точками без оболочки [4].

На КТ InP наращивают различные оболочки. Так, Micic и соавторы [5] наращивали на заранее синтезированные КТ InP оболочку ZnCdSe_2 , которая совпадает по параметрам элементарной ячейки с InP. Квантовые выходы люминесценции покрытых оболочкой КТ составляли 5-10%. Эти же авторы наращивали оболочку GaInP_2 , что также приводит к увеличению интенсивности люминесценции за счет пассивации поверхности КТ. Kim и соавторы синтезировали структуры типа ядро-оболочка InP/CdS [6] и InP/CdSe. Авторы обнаружили, что атомы кадмия хорошо пассивируют поверхность, в результате чего квантовый выход частиц InP/Cd достигал 36% [6]. Большая часть работ по созданию частиц ядро-оболочка для КТ InP посвящена оболочке ZnS. Квантовые выходы таких частиц составляли ~15%.

В настоящее время основное применение КТ лежит в области биомедицины, основанных на индии квантовых точек в биологических системах. InP/ZnS используются в фолат-рецепторах, которые избыточно экспрессируются в раковых клетках человека, включая злокачественные опухоли почек, яичников или простаты [7]. Не было никаких признаков морфологического повреждения клеток, что доказывает низкую цитотоксичность квантовых точек на основе индия, что позволяет их использование делать чрезвычайно благоприятным для биологических применений.

Выводы: Практика наращивания оболочки на квантовые точки III-V группы, существует в научном мире и применяется учеными для адаптации квантовых точек к потребностям человека, а также для улучшения их оптических свойств в общем. Квантовые точки фосфида индия представляют большой интерес благодаря их высокой стабильности, наиболее интенсивной люминесценции в видимом и ближнем ИК-диапазоне. Исследования по улучшению их оптических свойств продолжаются. Разработка легированных квантовых точек на основе InP позволяет настраивать характер выбросов без каких-либо изменений в размерах частиц, что является началом новых возможностей в нанотехнологии при молекулярном проектировании ближней инфракрасной области.

Список использованной литературы

1. P. Reiss, M. Protière, and L. Li. Core/shell semiconductor nanocrystals // Small. – 2009. - vol. 5, no. 2, pp. 154–168.
2. U. Resch-Genger, M. Grabolle, S. Cavaliere-Jaricot, R. Nitschke, and T. Nann. Quantum dots versus organic dyes as fluorescent labels. - Nature Methods, 2008. - vol. 5, no. 9, pp. 763–775.
3. Y. W. Cao and U. Banin. Growth and properties of semiconductor core/shell nanocrystals with InAs cores // Journal of the American Chemical Society. – 2000 - vol. 122, no. 40, pp. 9692–9702.
4. J. L. Blackburn, R. J. Ellingson, O. I. Micic, and A. J. Nozik. Electron relaxation in colloidal InP quantum dots with photogenerated excitons or chemically injected electrons // Journal of Physical Chemistry B. – 2003. - vol. 107, no. 1, pp. 102–109.
5. Micic O.I., Smith B.B., Nozik A.J. Core-Shell Quantum Dots of Lattice-Matched ZnCdSe₂ Shells on InP Cores: Experiment and Theory // Journal of Physical Chemistry B. - 2000. - Vol. 104. - P.12149-12156.
6. Park J., Kim S., Kim S., Yu S.T., Lee B., Kim S-W. Fabrication of highly luminescent InP/Cd and InP/CdS quantum dots // Journal of Luminescence. - 2010. - Vol. 130. - P. 1825-1828.
7. D. J. Bharali, D. W. Lucey, H. Jayakumar, H. E. Pudavar, and P. N. Prasad. Folate-receptor-mediated delivery of InP quantum dots for bioimaging using confocal and two-photon microscopy // Journal of the American Chemical Society. – 2005. - vol. 127, no. 32, pp. 11364–11371.



УДК 338.27

Абилхамитова А.Н.,
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты,
Ғылыми жетекші:
э.ғ.к. Абильдина А.Ш.
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

КӘСІПОРЫНДА ҚАҚЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аннотация

Мақалада кәсіпорындағы қаржылық жоспарлаудың ерекшеліктері қарастырылады. Қаржылық жоспарлау әлеуметтік-экономикалық жоспарлаудың құрамды бөлігі ретінде айқындалады. Қаржылық жоспарлау барысында пайдаланылатын көрсеткіштер жүйесі сипатталады.

Кілтті сөздер: қаржылық жоспарлау, табыстылық, қаржылық көрсеткіштер, қаржылық тұрақтылық.

Қаржылық жоспарлау мен болжау - бұл қаржы механизмінің қосалқы жүйесі, саналы басқарудың аса маңызды элементтерінің бірі және әлеуметтік-экономикалық жоспарлаудың құрамды бөлігі. Олар экономиканың үйлесімді және тепе-теңдік дамуына жетуге, біртұтас ұлттық шаруашылық кешенінің барлық буындарының қызметін үйлестіруге, қоғамдық өндіріс өсуінің жоғарғы қарқынын қамтамасыз етуге, халықты әлеуметтік қорғауға бағытталған. Қаржылық жоспарлаудың өзіндік ерекшелігі сол, бұл жоспарлау өндірістің материалдық-заттай элементтері турасында, ақшамен қоғамдық ұдайы өндіріске белсенді ықпал жасау турасында ақша қозғалысының салыстырмалы дербестігімен шарттасылған ақша нысанында жүзеге асырылады.

Қаржының табысты іс-әрекет етуі және қоғамдық процестерге белсенді ықпал етуі көбінесе қаржы ресурстарының қозғалысын, шаруашылықты жүргізудің барлық деңгейлерінде ақша қорларын қалыптастырып, бөлуді алдын ала үлгілеуге байланысты болады. Мұндай процесс тәртіпті (реттілікті) анықтайтын өзара үйлесілген тапсырмалардың, көрсеткіштердің кешенді жүйесін жасауды, ақша түсімдерін жұмылдырудың прогрессивті нысандарын қолдануды қажет етеді.

Қаржылық көрсеткіштерді, белгіленетін қаржы операцияларын негіздеп дәлелдеуге, көптеген шаруашылық шешімдердің нәтижелілігі сияқты, қаржылық жоспарлау мен болжау процесінде қол жетеді. Бұл өте ұқсас ұғымдар экономикалық әдебиет пен практикада жиі теңестіріледі. Іс жүзінде қаржылық болжау жоспарлаудың алдында болуы және көптеген нұсқаларды бағалауды жүзеге асыруы тиіс (тіісінше макро және микродеңгейлерде қаржы ресурстарының қозғалысын басқарудың мүмкіндіктерін анықтауы тиіс). Қаржылық жоспарлаудың көмегімен белгіленетін болжамдар нақтыланады, нақтылы жолдар, көрсеткіштер, өзара үйлесілген міндеттер, оларды іске асырудың дәйектілігі, сондай-ақ талдалынған мақсатқа жетуге көмектесетін әдістер анықталады.

Қаржылық жоспарлау — бұл қаржы жоспарларын (тапсырмаларын) әзірлеу, қаралған мерзімде оларды орындау, белгіленген мақсаттарға жетуге бағытталған процесі. Жоспарлау басқарудың элементі ретінде қаржы саясаты құралдарының бірі болып табылады. Ол ірі шаруашылық өзгерістерді байсалды және елеусіз жасауға мүмкіндік туғызады [1].

Қаржылық жоспарлаудың объектісі шаруашылық жүргізуші субъектілері мен мемлекеттің қаржылық қызметі, ал қорытынды нәтижесі қаржы жоспарлары мен жеке мекеменің сметаларынан бастап мемлекеттің жиынтық қаржы жоспарына дейінгі қаржы жоспарларын жасау болып табылады. Әрбір жоспарда белгілі бір мерзімге белгіленген кірістер мен шығыстар, қаржы және кредит жүйелерінің буындары мен байланыстары анықталады. Қаржы-лы жоспарлаудың нақтылы міндеттері қаржы саясатымен айналады. Бұл: жоспарлы тапсырмаларды орындауға қажетті ақшаның көлемі мен олардың көздерін анықтау; кірістерді өсірудің, шығыстарды үнемдеудің резервтерін анықтау; орталықтандырылған және орталықтағандырылмаған қорлар арасында қаражаттарды бөлуде оңтайлы үйлесімдерді белгілеу және басқалары.

Нарықтық экономика жағдайында жоспарлау басқарудың құпиясы ретінде экономикалық және әлеуметтік қызметтің барлық жақтарын жалпыға бірдей қамту нысанын алуы тиіс. Егер жоспарлы экономикада қаржыны жоспарлауда сүйеніп белгіштік процестерге жасалынса, нарықтық экономикада айырбас сферасына сүйенеді, бұл сфера арқылы тауарлар мен қызметтерді өткізу және оларды өндіру мен өткізу кезінде қоғамдық қажетті шығындарды тану (мойындау) жүзеге асырылады [2].

Демек, нарықтық экономикада тауарлар мен қызметтерді өндіру мен өткізу процесіндегі байланыстың үстемдік және айқындаушы әдісі ақшаны, бағаны, құн заңын, сұраным мен ұсыным заңын кіріктіретін өзінің механизмі бар рынок болады. Нарықтық механизмнің мұндай табиғаты өндіріс пен айырбас нәтижелерін анықтаудың әдісі ретінде, бірақ жоспарлаудың элементтері болатын болжаудың қажеттігін анықтайды.

Қаржылық жоспарлаудың мазмұны ақшалай табыстар мен қорланымдарды жасау, бөлу және қайта бөлуді экономикалық процестермен оңтайландырудың күні бұрын анықталған мүмкіндік ретінде көрінеді және осының негізінде орталықтандырылған және орталықтағандырылмаған ақша қорларын қалыптастыру және пайдалану. |

Қаржылық болжау әр түрлі әдістерді қолдануды қажет етеді: экономикалық процестерді анықтайтын факторларға қарай қаржы жоспарлары көрсеткіштерінің динамикасын бейнелеп көрсететін экономикалық үлгілерді жасау; корреляциялық-регрессиялық талдау; сараптамалық бағалау әдісі. Шаруашылық жүргізудің нарықтық жүйесінде сонымен бірге индикативтік, яғни ұсынбалы (нұсқамалық) жоспарлау пайдаланылады; ол ақпараттық -үйлестіруші рөлді орындайды және қаржы қызметінің субъектілеріне экономикалық реттеушілер арқылы жанама түрде ықпал етеді. Индикативтік жоспарлау нарықтық экономиканы мемлекеттік реттеуде және экономиканың стратегиялық ұзақ мерзімді бағыттарын анықтауда маңызды орын алады, мұның процесінде экономиканы ойдағыдай дамытудың бүкіл әдісі анықталады.

Ұлттық экономика мен кәсіпорынды тұрақты дамытуға қол жеткізу ағымдағы қазақстандық экономика мен саясаттың бірден бір маңызды мәселесі болып табылады.

Мәселенің маңыздылығы болашақта әлемдік экономикаға, яғни, Қазақстанның ұлттық өндірушілердің әлемдік технологиялық прогрестен сырт қалмауына жол бермеуі болып табылады.

Кәсіпорынның негізгі тұрақты жағдайы мен нарық жағдайындағы өміршеңдік кепілі оның қаржылық тұрақтылығы болып саналады. Ол қаржылық ресурстардың мынадай жағдайларын көрсете алады, яғни, кәсіпорынның ақша қаражаттарын еркін жұмсай алуы, оларды өндірісте пайдалануды тиімді жолмен қамтамасыз ету процесі және өнімді өткізу, сонымен қатар, оны кеңейту мен жаңартудан қорғау бойынша жұмыс жасайды.

Кәсіпорынның табыстылығын анықтау шегі нақты қызметті бағалау мен келешекте иелік етуші субъектінің тиімді қызметін көтеру бойынша шешімдер қабылдауға алып келеді. Талдау нәтижесінде мүмкін болатын альтернативті шешімдер анықталады және өткізу тәртібі бойынша бағалау жүзеге асырылады. Сондықтан, дипломдық жұмысқа таңдалып алынған «Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын көтеру жолдары» атты тақырып нарыққа көшу жағдайында көптеген маңызды экономикалық мәселелер туралы болмақ, қаржылық тұрақтылық қаншалықты жеткіліксіз болып, кәсіпкерлік қызметті, оның төлем қабілетсіздігін дамытуға арналған қаражаттар кәсіпорында болмаса да соңғы нәтижесінде банкроттыққа әкеліп соқпайды, ал «артығы» тұрақтылықтың дамуына қарсы болады, керексіз қорлармен және резервтермен кәсіпорын шығындарына салмақ салады.

Табыстылықты кешенді бағалау көмегімен кәсіпорынның даму тактикасы мен стратегиясы өңделеді, басқармалық шешімдер мен жоспарлар негізделеді, оларды орындауды бақылау жүзеге асырылады, өндірісті тиімді көтеру резервтері айқындалады, кәсіпорынның, оның бөлімшелерімен жұмыскерлерінің қызметтерінің қорытындылары бағаланады.

Нарықтық экономика жағдайында аман қалып және кәсіпорынға банкроттықты жібермес үшін қаржыны қалай басқару керек, құрамы бойынша капитал құрылымының қандай болатынын, меншік және қарыз қарыздарды қалай алу керек екенін білу керек. Іскер белсенділік, өтемпаздық, төлемқабілеттілік, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі, сонымен қатар, оларды талдау әдістері туралы ұғымдарды нарықтық экономикада білу қажеттілікті талап етеді. Сондықтан табыстылықты талдау қаржылық менеджмент пен аудиттің маңызды элементі болып табылады. Кәсіпорынның қаржылық есебін пайдаланушылардың барлығы өз қызығушылықтарын оңтайландыру бойынша шешім қабылдау үшін қаржылық талдау әдісін пайдаланады.

Қаржылық тұрақтылықтағы қосалқы қорлар кірістерді өзгертумен және сату көлемінің залалсыздығына байланысты болады. Кіріс өз кезегінде өткізілген өнімнің саны мен оның орташа өткізілген бағасы және құрылымымен өзгертілуі мүмкін, ал сату көлемінің залалсыздығы – тұрақты шығындар сомасымен, сату құрылымымен, босатылатын бағасы мен өзгермелі шығындар шотымен байланыста болады.

Аталған үлгі кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының түрлері бойынша сипатталады. Тәжірибеде қаржылық тұрақтылықтың төмендегі кестеде көрсетілген төрт үлгісі кездеседі (кесте 1).

1 кесте. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының түрлері

Қаржылық тұрақтылықтың түрлері	Үш өлшемді үлгі	Қосалқы қорларды қаржыландыру көздері	Қаржылық тұрақтылықтың қысқаша сипаттамасы
Абсолютті қаржылық тұрақтылық	$M = (1; 1; 1)$	Меншік айналым қаражаттары	Төлемқабілеттіліктің жоғары деңгейі. Кәсіпорын сыртқы кредиторларға тәуелді емес
Қалыпты қаржылық тұрақтылық	$M = (0; 1; 1)$	Меншік айналым қаражаттары, ұзақмерзімді несие	Қалыпты төлемқабілеттілік. Қарызға алынған қаражаттарды ұтымды пайдалану. Ағымдағы

		мен қарыздар	қызметтің жоғары табыстылығы
Тұрақсыз қаражат жағдайы	$M = (0; 0; 1)$	Меншік айналым қаражаттары, ұзақмерзімді несиелер мен қарыздар және қысқа мерзімдік несиелер	Қалыпты төлемқабілеттілікті бұзу. Қаржыландыруға қосымша көздерді тарту қажеттілігі туындайды. Төлемқабілеттілікті жалғастырудың мүмкіндігі
Дағдарыстағы қаржылық жағдай	$M = (0; 0; 0)$		Кәсіпорын толығымен төлемқабілетсіз және банкроттық шегінен табылуда

Кәсіпорынның табыстылығын сипаттайтын бірден бір көрсеткіш оның төлемқабілеттілігі болып табылады. Төлемқабілеттілік - өзінің төлем міндеттемелерін өз уақытында қолма қол ақшалай ресурстармен төлеу мүмкіндігі. Төлемқабілеттілік кәсіпорынның қаржылық жағдайының, оның тұрақтылығының сыртқы құбылысы болып табылады [3,4].

Төлем қабілеттілікті талдау қаржылық қызметті болжау мен бағалау мақсатында кәсіпорын үшін ғана қажет емес, сонымен бірге сыртқы инвесторлар үшін де қажет (банктер үшін). Несие берместен бұрын банк қарыз алушының несиеге қабілеттілігін куәләндыруы қажет.

Онымен бірге, бір бірімен экономикалық қатынасқа түскісі келетін кәсіпорын да жасауы қажет. Егер төлемді кейінге қалдыру мен оған коммерциялық несиелер ұсынылатыны туралы сұрақтар туындап қалса, олар серіктестіктің қаржылық мүмкіндігі туралы білулері керек.

Сыртқы инвесторлармен төлемқабілеттілікті бағалау олардың ақша қаражаттарына айналуы үшін қажетті, өз уақыты келгенде анықталатын ағымдағы активтерді сипаттау негізінде жүзеге асырылады.

Баланс өтемпаздығы - бизнес табыстылығы деңгейінің салыстырмалы көрсеткіші. Табыстылық көрсеткіші қызмет бағытының әр түрлі табыстылығымен, кәсіпорын жұмысының тиімділігімен сипатталады. Шаруашылықты жүргізудің соңғы нәтижесінде ол толығымен көрінеді, себебі, олардың шамасы пайдаланылмайтын ресурстармен немесе қолда бар тиімді арақатыстарын көрсетеді. Оларды кәсіпорын қызметін бағалауда, инвестициялық саясатта және баға белгілеуде қолданады.

Кәсіпорын өтемпаздығы – бұл баланс өтемпаздығына қарағанда жалпы ұғым. Қаржылық жағдайға болжам жасау болашақты талдаудағы негізгі міндет. Өтемпаздықтың бұл түрі кәсіпорынның шаруашылық қызметінің қаржылық қорытындысын зерттеу негізінде болуы тиіс, стратегиялық басқару міндеттерін шешуге арналған әкімшілік ақпараттармен қамтамасыз ету болып табылады.

Төлемқабілеттілік пен өтемпаздық ұғымы бір-біріне өте жақын. Баланс өтемпаздығы деңгейіне оның төлемқабілеттілігі тәуелді болады. Сол уақытта өтемпаздық болашақтағыдай ағымдағы есептесу жағдайымен сипатталады. Болжам жасау қаржылық саясат өткізу тенденциясына салынған есеп ықпалымен оның ішкі және сыртқы жағдайын қарастыруға және өмірлік маңызды сұраққа жауап беруге мүмкіндік береді: кәсіпорынды көз жетерлік келешекте не күтіп тұр, төлемқабілеттілігін нығайту ма немесе жоғалту ма. Басқа сөзбен айтқанда, өтемпаздық – бұл төлемқабілеттілікті қолдау тәсілі.

Төлем қабілеті көрсеткіштерінің өзгеру себебін анықтау үшін қаражаттың ағылып келуі мен кетуі бойынша жоспардың орындалуын талдаудың мәні зор. Ол үшін қаражаттың қозғалысы туралы есептің деректерін бизнес-жоспардың қаржы бөлімінің деректерімен салыстырады. Қаражаттың келуі мен жұмсалыуының әрбір бабы бойынша нақты деректерді базалық деректермен (жоспардың, алдыңғы кезеңнің) салыстыра

отырып, кәсіпорынның негізгі (операциялық), қаржы және инвестициялық қызметтің нәтижесінде қаражатты өсіру қабілетіне қарай қорытынды жасауға болады [5].

Қаржылық жағдайды жорамалдау – бұл келешектегі талдаудың негізгі мақсаты. Бұл талдаудың түрі кәсіпорынның шаруашылық қызметінің қаржылық нәтижесінің негізінде оның келешектегі мүмкін мәндерін анықтауға тиіс, стратегиялық басқарудың шешімін табу үшін әкімшілікті келешектегі ақпаратпен қамтамасыз етуі керек. Екі немесе үш жылға орташа жедел дамудың мақсатты талдауын және бес және одан әрі қарай ұзақ мерзімді даму талдауын жасау. Шетел тәжірибесінде бизнес-жоспарды құру үшін үш жылдан бес жылға дейін объект көрсеткіштерінің экономикалық жорамалы жасалады.

Мұның барлығы қаржылық, маркетингілік, техникалық және инвестициялық бағдарламаға сәйкес жасалатын, кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартуға мүмкіндік беретін қаржылық, өндірістік және кадрлық концепцияларды қалпына келтіруде көрінісін табады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. - М.: ЗАО Центрполиграф, 2004.- 493 с.
2. М.Н.Крейнина. Финансовое состояние предприятия. М.:Дис,1997. – 245с.
3. Әбдікаримова Г.И. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2008.- 368 бет.
4. Жүнісбекова Г.Е. Фирмаішілік жоспарлау. Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2011. – 186 бет.
5. Ниязбекова Р.Қ және т.б. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы.- Алматы: Экономика, 2013.- 623бет.



УДК 338.45.096

Агатаева Д.Д.
Магистрант 1 курса
специальности «Экономика»,
Научный руководитель:
к.э.н., Нурсеитов А.А.
КазУЭФиМТ, г. Астана

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Актуальность темы статьи не вызывает сомнения, поскольку для Казахстана отход от сырьевой специализации и диверсификация на индустриально-инновационной основе является приоритетом развития. В данной статье рассматриваются вопросы касательно проблем и перспектив инновационного развития Казахстана. Предлагается авторское виденье экономического развития страны.

Ключевые слова: инновации, развитие, производство, технологические инновации, инновационные программы, стратегия.

Национальные интересы республики требуют обеспечения условий комплексной безопасности в вопросах реализации инновационной политики по всему спектру. Казахстану необходимо действовать без промедлений во избежание нарастания технологической пропасти, безнадёжного отставания от конкурентов и роста зависимости. Тем более что в республике имеется благоприятный инновационный климат и активно формируется соответствующая инфраструктура.

В рамках государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы целевыми индикаторами отмечаются повышение производительности труда в обрабатывающем секторе на 50%, на 100% в отдельных секторах экономики, а в области инноваций – увеличение до 10% доли инновационных предприятий от числа действующих.

Приоритетными секторами выбраны 6 приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности, такие как металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность, которые разделены на 14 секторов:

- 1) черная металлургия;
- 2) цветная металлургия;
- 3) нефтепереработка;
- 4) нефте-газохимия;
- 5) производство продуктов питания;
- 6) агрохимия;
- 7) производство химикатов для промышленности;
- 8) производство автотранспортных средств, их частей, принадлежностей и двигателей;
- 9) производство электрических машин и электрооборудования;
- 10) производство сельскохозяйственной техники;
- 11) производство железнодорожной техники;
- 12) производство машин и оборудования для горнодобывающей промышленности;
- 13) производство машин и оборудования для нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности;
- 14) производство строительных материалов.

Экономический рост в Казахстане в значительной степени обеспечивается благодаря интенсивному освоению не возобновляемых минеральных ресурсов. Техническая и технологическая отсталость некоторых предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством представляют определенную угрозу экономической безопасности страны. По данным статистики, в 2015 году минеральные продукты в общем объеме экспорта Казахстана составляли 78,7%, машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты – всего 0,8%.

Опыт экономически развитых стран свидетельствует, что на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства, в промышленно развитых странах приходится до 75-80 % прироста ВВП. В Казахстане данный показатель характеризуется значительным ростом в 2015 году. В таблице приведены затраты на технологические инновации в промышленности по РК. Как видно, в 2015 году на технологические инновации выделено 219571,2 млн. тенге, что в 7 раз больше уровня 2014 года. При этом в Западно-Казахстанской, Мангистауской областях расходы на технологические инновации не производились.

Таблица - Затраты на технологические инновации в РК, млн. тенге

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Казахстан	32 564,7	56016,5	71513,4	76264,9	97463,7	31034,8	219571,2
Темп роста (индекс)	-	1,72	1,28	1,07	1,28	0,32	7,07
Акмолинская	27,8	2011,7	2152,2	1688,8	77,6	284,7	629,5
Актюбинская	2 030,8	5646,3	4577,3	13992,7	8904,0	1305,6	25667,3
Алматинская	91,2	1544,0	1375,3	1222,7	9,3	1,3	36,4
Атырауская	0,9	167,5	5221,4	208,2	73,0	-	323,8
Западно-Казахстанская	185,6	251,2	354,2	2341,0	1296,2	366,1	-
Жамбылская	810,1	1511,9	1381,4	1241,3	714,2	420,3	10447,9
Карагандинская	4 613,3	21244,5	20770,8	10437,3	17607,1	688,8	2204,1
Костанайская	237,4	296,8	2232,0	5678,0	97,6	8,1	33,3
Кызылординская	23,9	33,8	200,4	190,0	185,0	28,3	17760,0
Мангистауская	12 653,4	7923,0	2647,1	372,9	6749,9	1630,6	-

Южно-Казахстанская	826,3	2107,1	2030,0	2351,5	833,9	385,9	8504,9
Павлодарская	4 848,3	309,6	1400,1	24566,2	20103,4	9489,0	10808,0
Северо-Казахстанская	115,9	1,3	13774,7	46,9	556,4	47,3	325,4
Восточно-Казахстанская	3 360,1	5880,8	5284,4	7901,2	34777,8	15344,2	139824,7
г.Астана	571,6	5380,9	4867,3	189,8	2,0	1,0	9,9
г.Алматы	2 168,1	1706,1	3245,1	3836,6	5476,4	1033,5	2996,0

Уровень инновационной активности определяется наличием мощной базы знаний и механизмов реализации имеющегося интеллектуального потенциала. Хотя количество инновационно активных предприятий в стране растет, этот показатель ниже уровня многих стран - 4,3%, в некоторых регионах этот показатель еще ниже (рисунок). Между тем, доля инновационно активных предприятий в США составляет около 50%, Турции – 33, Венгрии – 47, в Эстонии – 36, в России – 9,1%.

Невысокую инновационную активность мы связываем с отсутствием заинтересованности иностранных инвесторов во внедрении прорывных проектов в производство, недостатком стимулов у отечественных предпринимателей, навыков коммерциализации проектов.

Мировая практика показывает, что уровень инновационной активности в промышленности региона непосредственно связан с ролью науки в реформировании экономики, а также объемом финансирования. Например, на исследования в США выделяется 2,9% от ВВП, в Японии – 3%, Германии – 2,35%, Франции – 2,25%, Швеции – 4,0%.

Основным источником средств для финансирования инновационных программ промышленной политики являются доходы от сырьевого экспорта. Поэтому достижение стратегических целей структурной перестройки требует, во-первых, предотвращения утечки доходов от сырьевого экспорта и, во-вторых, создания эффективных механизмов их конверсии в производственные инвестиции. Капитализация доходов от традиционного сырьевого экспорта является одной из наиболее фундаментальных проблем промышленной политики.

Поддержка конкурентоспособных секторов экономики должна осуществляться параллельно с пакетом инновационных факторов развития. К важнейшим инструментам такой политики относятся: совершенствование налогового законодательства, нацеленного на пополнение бюджетных доходов за счет расширения налогооблагаемой базы и переноса акцента на обложение природной ренты; улучшение технологии отслеживания кредитов для предотвращения их использования в спекулятивных операциях; дифференциация нормы обязательных банковских резервов в зависимости от структуры банковских активов с установлением повышенных ставок на краткосрочные кредиты под финансирование посреднических операций и пониженных - для долгосрочных инвестиционных кредитов.

Казахстан первым из стран СНГ пошел на создание Национального фонда, призванного стабилизировать ситуацию на валютном и финансовом рынках и аккумулировать дополнительные доходы от экспорта сырьевых ресурсов для будущего инновационного развития казахстанской экономики. Чтобы активизировать инвестиции в приоритетные отрасли, был создан Банк развития Казахстана с целью среднесрочного и долгосрочного кредитования инвестиционных проектов, направленных на развитие производственной инфраструктуры и обрабатывающих производств.

Страны - лидеры мирового технического и экономического прогресса придерживаются модели развития, в рамках которой создают наиболее совершенные по технологии производства и эффективные механизмы для обеспечения темпов роста национального богатства. Другая модель - догоняющего развития - характерна для стран, которые находятся в последующих "эшелонах" мирового технико-экономического прогресса. В Казахстане нет необходимости повторять эту ступень развития, в стране

имеются заделы, которые при условии ускоренной модернизации могут стать точками роста.

Стратегия индустриально-инновационного развития включает оптимальный выбор отраслей четвертого технологического уклада, основа которого в мировой экономике - авто - и тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти. В интересах развития производств пятого технологического уклада использовать его базу - электронная промышленность, вычислительная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и потребление газа, информационные услуги. Целесообразно формировать предпосылки для появления будущего шестого технологического уклада в биотехнологии, космических технологиях, тонкой химии.

Сегодня в нашей стране имеются институты развития, занимающиеся проблемами производства наукоемкой продукции, но их недостаточно для реализации идей в широком масштабе. Для достижения эффективности работы необходимо развить финансирование проектов по опытно-конструкторским разработкам, инициативным и рисковым научным исследованиям прикладного характера; обеспечить качественное инвестирование индустриально-инновационного сектора; интенсивное развитие информационных и коммуникационных технологий; продвижение через региональные технопарки на внутренний и внешний рынки наиболее перспективные наукоемкие технологии. Эти меры в комплексе позволят достичь синергетического эффекта в развитии экономики нашей страны.

Список использованной литературы

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы.
2. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан: Статистический бюллетень / Агентство РК по статистике. Астана, 2015.
3. Сулейменов Е.З., Васильева Н.В. Инновационная деятельность в Республике Казахстан: Аналитический обзор. - Алматы, 2008.
4. Регионы Казахстана. Статистический сборник. Агентство РК по статистике. Астана, 2015.



УДК 330.322:339.9(470)

Агжанов А.
Магистрант 1 курс
специальность «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н. Бактымбет С.С.
КазУЭФиМТ, г.Астана

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Аннотация

В данной статье роль влияния прямых иностранных инвестиций на экономический рост страны. Рассмотрено, каким образом прямые иностранные инвестиций влияют на конкурентоспособность экономики, негативные и позитивные последствия привлечений иностранных инвестиций.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, международная конкурентоспособность, экономическая система, инновационный рост.

Повышение национальной конкурентоспособности на протяжении нескольких последних лет является важной и актуальной задачей, стоящей перед казахстанской экономикой. Опыт зарубежных государств доказывает, что модернизация экономической системы, ускорение темпов экономического роста и, как следствие, повышение международной конкурентоспособности страны возможны, в частности, на основе привлечения иностранных инвестиций. Зарубежные капиталовложения привлекательны для реципиента в том случае, если они представляют собой прямые инвестиции, в том числе финансирование инфраструктурных проектов, что сократит нагрузку на государственный бюджет, передачу новых современных технологий, которые позволят диверсифицировать экспорт и расширить производственную базу. Портфельные иностранные инвестиции, хотя и являются спекулятивными вложениями, также вносят вклад в развитие финансовой системы страны, формирование отсутствующих производных финансовых инструментов, которые, в свою очередь, позволяют как национальным, так и зарубежным инвесторам страховать финансовые риски и стимулируют дополнительные капиталовложения в казахстанскую экономику. Статья направлена на достижение целей в разработке комплекса теоретических и практических положений, направленных на совершенствование процесса привлечения инвестиций казахстанскими предприятиями путем применения методов финансового оздоровления, включающих организационные и экономические аспекты.

Прямые иностранные инвестиции, механизмы их привлечения в казахстанскую экономику напрямую влияют на национальную конкурентоспособность Казахстана в условиях глобализации мировой экономики.

Роль прямых иностранных инвестиций в казахстанской экономике, а также составляющие национальной конкурентоспособности Казахстана, в частности инвестиционный климат определяют динамика привлечения капиталовложений в казахстанскую экономику и перспективы их расширения с использованием современных механизмов партнерства государства и бизнеса.

Важнейшим фактором инновационного экономического роста для национальной экономики в настоящее время становится активизация инновационных процессов в стране, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Именно инвестиционная сторона во многом определяет темпы научно-технического прогресса на предприятиях и в народном хозяйстве. При этом существенное значение для нашей страны имеет необходимость привлечения именно прямых инвестиций, через которые существует большой потенциал привлечения существенных финансовых ресурсов в сектор инноваций. Также посредством притока ПИИ в страну обеспечивается передача технологий, управленческого опыта и навыков, инноваций и возможность их эффективной реализации на рынке. Ряд эмпирических исследований позволяет включить в состав факторов, укрепляющих инновационный потенциал прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые способствуют накоплению знаний и усилению потенциала через трансфер технологий национальным компаниям либо напрямую, посредством лицензирования и передачи технологий, либо опосредованно - за счет накопления ноу-хау местным персоналом [1].

К инновационному накоплению относят взаимодействие с иностранными клиентами по вопросам дизайна, стандартов и требований к качеству, а также взаимодействие в рамках совместных предприятий.

Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), как известно, не только позволяет активизировать инвестиционный процесс в национальной экономике, но и способно привести к повышению устойчивости этого процесса. Потенциальные выгоды от прямого инвестирования для страны реципиента разнообразны:

- ПИИ – источник дополнительного производительного капитала – крайне дефицитного ресурса в условиях глубоких структурных реформ в переходных

экономиках. Прямые инвестиции выступают в этом смысле как действенный фактор структурной трансформации экономики [2].

- ПИИ, как правило, сопровождаются трансфером в национальную экономику новых технологий, знаний и умений, передовых методов управления и маркетинга, более глубоким включением национальных компаний в международные цепочки создания стоимости, способствуют повышению эффективности использования производственных ресурсов как в компаниях с иностранным участием, так и в национальных фирмах принимающей страны;

- ПИИ являются развитой формой международного экономического сотрудничества, эффективным способом интеграции национальной экономики в мировую экономику. Они содействуют росту внешнеторгового оборота принимающей страны, увеличению объемов и разнообразию форм производственного и научно-технического сотрудничества.

В современных условиях мирового хозяйственного развития лидирующая роль среди различных форм международных экономических отношений, за которыми чаще всего стоит внедрение принимающей стороной новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики зарубежного бизнеса, принадлежит прямым иностранным инвестициям (ПИИ). В настоящее время в Республике Казахстан сложился эффективный процесс привлечения ПИИ в экономику, обеспечивающий поступательное развитие соответствующих отраслей производства или услуг.

Как показывает мировая практика, ПИИ должны стать наиболее эффективным источником финансирования и активизации инновационной деятельности применительно к современным условиям национальной экономики. Развитие инфраструктуры прямого инвестирования в настоящий момент является, по сути, необходимым условием активизации инновационной деятельности и, как следствие, повышения конкурентоспособности отечественной экономики, что должно стать одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики. Выявление роли ПИИ инновационного характера позволяет объективно оценить необходимость присутствия зарубежного капитала в национальной экономике, максимизировать положительные и минимизировать отрицательные эффекты воздействия ПИИ на инновационное развитие принимающей страны.

Определяющими признаками ПИИ инновационного характера являются:

1. Способствуют совершенствованию организации и управления производством.
2. Применяются при создании в стране-реципиенте инновационных продуктов, улучшают технические и экономические характеристики создаваемой продукции (товаров и услуг) и повышают их конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынках.
3. Вносят вклад в развитие науки и научно-технического потенциала принимающей страны.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в условиях глобализации стали одним из важнейших каналов трансграничной передачи новых знаний и технологий. В этом отношении ПИИ даже более эффективны, чем традиционная международная торговля, в том числе патентами и лицензиями. Однако инновационный потенциал ПИИ в полной мере может быть реализован лишь при наличии в стране-реципиенте развитой научно-исследовательской и опытно-конструкторской базы. Государственная политика по привлечению иностранных инвестиций должна сочетаться с предоставлением различных льгот отечественным компаниям, осуществляющим инновационные разработки.

В современных условиях экономического развития необходима ориентация на инновационный тип экономического роста с опорой на инвестиционные ресурсы, в том числе и на зарубежные. Именно ПИИ могут способствовать модернизации реального сектора экономики страны и созданию стартовой площадки для перехода на качественный

путь экономического развития. Учет специфических особенностей зарубежного капитала может способствовать эффективному применению ПИИ с инновационной составляющей в национальной экономике: с максимизацией положительного влияния и минимизацией отрицательного воздействия на экономическое развитие государства.

Существует три основных сектора экономики: первичный, вторичный (промышленный) и третичный (сектор услуг). К первичному сектору экономики относится производство сырья и продовольствия: сельское и лесное хозяйства, рыболовство, добыча полезных ископаемых, геологические работы и т.д. Обычно процесс производства в этом секторе очень сложно разделить на части и это требует больших усилий и капитала. Инвестиции, привлекаемые в этот сектор, обычно производятся в больших объёмах, и иностранные инвесторы сильнее расположены расценивать их в качестве межфирменных займов или экспорта денег в связи с ограничениями на иностранное владение собственностью. Поэтому связь данного сектора с остальными секторами экономики достаточно слаба. Вдобавок ко всему, в связи с тем, что объём капитала привлекаемый в первичный сектор очень велик, существует возможность развития так называемой Голландской болезни.

Вторичный или промышленный сектор экономики имеет дело с трансформированием сырья в конечный продукт. Деятельность, связанная с вторичным сектором, включает в себя металлургию, автомобилестроение, химическую и нефтехимическую промышленность, легкую и пищевую промышленность, а также строительство. В отличие от первичного сектора экономики, влияние оказываемое ПИИ на промышленный сектор намного более ощутимо, также как и связь данного сектора с другими видами деятельности в экономике. Вторичный сектор обычно использует различные виды продукции, произведенные другими секторами как промежуточные материалы в своем производственном процессе.

Третичный сектор экономики или же сектор услуг включает в себя такие отрасли как транспорт и связь, информационные технологии, здравоохранение, финансы, ресторанный бизнес, образование и т.д. Иностранные инвесторы могут повысить эффективность данного сектора за счет привлечения новых знаний, технологий и приближения общего уровня развития сектора услуг к мировым стандартам за счет повышения качества оказываемых услуг и снижения издержек. Однако, многие отрасли входящие в сектор услуг достаточно капиталоемкие, например, телекоммуникации и банковский сектор, и, следовательно, менее конкурентоспособны по сравнению с промышленным сектором. В связи с этим существует вероятность вытеснения иностранными конкурентами отечественных компаний с рынка. Поэтому для получения общего положительного эффекта от притока ПИИ в третичный сектор очень важны правильно функционирующие законодательная и регулирующая системы, а также благоприятная ситуация сложившаяся на рынке услуг в стране, привлекающей иностранный капитал.

Несмотря на огромную роль, которую играют ПИИ в современном мире, существует также ряд и негативных последствий от привлечения ПИИ. Одно из них связано со способностью иностранных инвесторов использовать разницу в международной оплате труда. В связи с тем, что иностранные компании имеют возможность платить более высокие зарплаты, они стремятся привлечь более квалифицированную рабочую силу. Следовательно, менее квалифицированным работникам приходится работать на отечественных предприятиях с более низкой оплатой труда, что приводит к неравенству, и, в конечном счете, к социальной напряженности внутри страны. Второе – это то, что у предприятий, финансируемых иностранными инвесторами, появляется возможность по контролю большей части рынка и принуждению отечественных предприятий к уходу с рынка. Подобные действия негативно влияют на уровень конкурентоспособности, следовательно, ПИИ могут не иметь предполагаемый

положительный эффект на экономику страны, в которую они были направлены (Lipsey and Sjöholm 2004) [3].

Перед Казахстаном стоит сложная задача привлечь в страну иностранные инвестиции, обеспечив при этом соответствие требованиям иностранных инвесторов и направление привлеченного капитала на достижение национальных целей и обеспечение экономического развития. Прямые иностранные инвестиции могут послужить механизмом повышения конкурентоспособности Казахстана в мировой экономике за счет использования имеющихся конкурентных преимуществ и привнесения новых. Важным условием повышения притока прямых иностранных инвестиций является проведение государственной политики, направленной на создание стабильных условий функционирования иностранных инвесторов в национальной экономике. Достижение этой цели будет способствовать повышению национальной конкурентоспособности и более активной интеграции нашей страны в международную экономическую систему.

Таким образом, влияние иностранных инвестиций по-разному отражается на экономических достижениях стран-получателей инвестиций. В некоторых случаях оно может быть более или менее очевидным. Иногда даже отрицательным, в зависимости от многих факторов, главными из которых являются политика, проводимая транснациональной компанией, и экономическая политика, проводимая каждой из стран, получающей инвестиции.

Список использованной литературы

1. Ari Kokko. Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics, and Spillovers. The Economic Research Institute, Stockholm, 1992. Электронный ресурс: www.diva-portal.org/smash/get/diva2:222006/FULLTEXT01.pdf.
2. Литвинцев И.П. Прямые иностранные инвестиции как фактор инновационного роста экономики / Литвинцев И.П. – М.: РГГУ, 2007. – 180 с.
3. Lipsey R., Sjöholm F. 2004. Host Country Impacts of Inward FDI: Why Such Different Answers? The European Institute of Japanese Studies, Working Paper Series with number 192, viewed 09 August 2012, <<http://swopec.hhs.se/eijswp/papers/eijswp0192.pdf>>.



ӘОЖ 332.14:339.9(574)

Адилханкызы А.
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі:
ә.ғ.к.Тұрдалы Н.Ө.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЕРКІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЙМАҚТАРДЫҢ ІС-ӘРЕКЕТІН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аннотация

Осы мақалада Қазақстан Республикасында еркін экономикалық аймақтардың іс-әрекетін мемлекеттік реттеу мәселелерін қарастырылған және оның шешу жолдарын ұсынылған. Сонымен қатар осы мақалада еркін экономикалық аймақтарды басқару механизмдері, мемлекеттік саясаттағы еркін экономикалық аймақтардың жетілдіру жолдары жазылған.

Түйін сөздер: мемлекеттік реттеу, еркін экономикалық аймақтар, механизм, мемлекеттік саясат, басқару.

Экономиканы мемлекеттік реттеу қажеттілігі айқын болып табылады, себебі нарық тиімді ұзақ мерзімді экономикалық дамуды, қайта өндірілмейтін ресурстарды орналастыруды, маңызды ғылымдарға, экологияға және т.б. қаржы салымдарын ынталандыруды қамтамасыз етпейді. Мемлекет, қоғам қажеттілігіне сәйкес экономика құрылымын қалыптастыруда жүйелі макрореттеуді және пайдаланытын экономикалық механизмдерді қамтамасыз ету керек [1].

Экономиканы мемлекеттік реттеу ерекшеліктері және спецификасы әлемдік экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде берілген елде басымды нарықтық шаруашылықтың моделімен анықталады.

Нарықтық механизмнің даму дәрежесіне және мемлекет қатысуының масштабына байланысты нарықтық экономиканың екі негізгі моделін бөлуге болады: либералдық және әлеуметтік бағытталған.

Осы модельдердің негізгі сипаттамаларын келтірейік:

Либералды:

- жеке меншіктің үстем болуы, нарық субъектілерінің еркіндігі, мемлекеттің араласпауы;

- мемлекеттік реттеу макроэкономикалық процестерде шоғырланған;

- мемлекет халықтың өмір сүру мәселелерін шешуде шеттелген.

Әлеуметтік бағытталған:

- маңызды мемлекеттік секторда аралас экономика;

- мемлекеттік және жеке құрылымдар үшін нарық алаңында мемлекет ойын ережелерін белгілейді;

- макроэкономикалық процестерді ғана емес, сонымен қатар шаруашылық субъектілердің іс-әрекетін де мемлекет тарапынан реттеу;

- белгіленген деңгейде халықтың денсаулығын сақтау, білім беру, мәдениет, баспана қажеттіліктерін мемлекет қамтамасыз етеді;

- жұмыссыздықты барынша төмендету бағдарында халықтың жұмыс бастылығын реттеу;

- халықтың табысын мемлекеттік реттеу [2].

Нарықтық экономика шарттарында мемлекеттік реттеу тікелей (инвестициялар, дотациялар, субвенциялар, бағалар) және жанама (несие, амортизациялық, фискалды саясаты) әдістерімен пайдаланып, халық шаруашылығының дамуына басқару органдары арқылы әсерін тигізу, экономиканың мемлекеттік, жеке және аралас секторларында макроэкономикалық мақсаттарды іске асыруға бағыттайды.

Әдетте, мемлекеттік реттеу үш негізгі элементтердің бар болуын талап етеді:

1. Экономиканың мемлекеттік секторы, яғни мемлекеттік реттеудің тікелей объектісі (қорғаныс өнеркәсібі, мемлекеттік пайдаланылатын жерлер, көліктің магистральды түрлері, коммуникациялар, әртүрлі салаларда меншіктің аралас түріндегі объектілер).

2. Ұзақ мерзімді жалпы мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру, мемлекет тапсырыстары және салық жеңілдіктері арқылы техникалық қайта жабдықтауға кепілденген нарықтың жасалуы, капитал сыйымды өндірістерді дамытуға пайдаланатын ұлттық табыстың маңызды үлесін бюджет арқылы дамыған қайта тарату жүйесінің болуы.

3. Экономикалық үрдістерді реттеуге, оларды нақты уақыт масштабында жобалауға және бақылауға мүмкіндік беретін, кешенді дамыған байланыс және ақпаратты өңдеу жүйесі.

Мемлекеттік реттеу стратегиясын іске асыру механизмі экономиканы монополизациядан айыру үрдістеріне тиімді әсер ету тетіктерімен қамту керек. Мұнда маңызды принцип тауар және қызмет өндірушілер арасында нақты бәсекелестің пайда болуы, ол деген құрылымды ақша-несие саясатымен қатар инфляцияны тоқтатуға, бағаны төмендетуге және сонымен бірге қаржы тұрақтылығын қамтамасыз етуге, ұлттық валютаны күшейтуге мүмкіндік береді.

Мемлекеттік реттеу жүйесі деп, біздің ойымызша, тек қана әсер ету әдістерін ғана емес, сонымен қатар ұйымдастыру құрылымдарды, құқықтық құжаттарды (заңдар, қаулылар және т.б.), оларды қабылдау, келістіру және бақылау рәсімдері, яғни халық шаруашылығын реттеу үрдістерін жүргізу үшін шарттар жасайтын элементтерді түсіну.

Мемлекеттік реттеу механизмінің негізгі элементтеріне жататындар:

- макроэкономикалық жоспар-жобаларды (индикативтік жоспарлау), оларды орындау механизмдерін әзірлеу;

- халық шаруашылығы құрылымына қатысты шешімдерді қалыптастыру (орталықтандырылған инвестицияларды таратып бөлу, мемлекеттік тапсырыстар, тиімсіз салаларды тұқырту бағдарламаларын әзірлеу);

- тікелей мемлекеттік бақылау саласына кірмейтін (салықтар, дотациялар, кеден ережелері, ақша-несие саясаты және т.б.) үрдістер үшін реттеу жүйесін әзірлеу [3].

Мемлекеттік реттеудің мәселелеріне жоғарыда келтірілген әдістер экономиканың барлық салаларында қолдануға болады, солардың ішінде еркін экономикалық аймақтар үшін және еркін экономикалық аймақтарды мемлекеттік басқарудың жалпы принциптерін анықтауға мүмкіндік береді:

1. Халық шаруашылығын дамытудың жалпы стратегиясын іске асыру позициясынан еркін экономикалық аймақты жасау, дамыту сұрақтарын дәлелдеу.

2. Еркін экономикалық аймақтың басқару механизмін қалыптастыруда мемлекеттік реттеудің ықпал ету саласын шектеу, құзыреттерді, қызметтерді және мақсаттарды нақты бөлуде, олардың өзара іс-әрекеттерінің үйлесімді механизмін іздестіру маңызды рольге ие.

3. Еркін экономикалық аймақты жасаудың және дамытудың мақсатын таңдағанда басымды тек қана сыртқы экономикалық мәселелерді шешу емес, сонымен қатар жалпы экономиканы тұрақтандыру, ғылымның және өндірістің келешегі бар бағыттарды дамыту, жалпы шаруашылық және әлеуметтік мақсаттарды да шешу болып табылады.

4. Басқа әдістермен қоса еркін экономикалық аймақтың іс-әрекетін реттеуде ең алдымен экономикалық әдістерді қолдану, атап айтқанда салық, қаржы-несие, кеден саясаттары.

Мемлекеттік басқару жүйесінде жергілікті үкімет органдары үдеуші рольге ие. Бұл еркін экономикалық аймақты басқаруға орынды, себебі, біріншіден, олар территориялық құрылым болып табылады, екіншіден, еркін экономикалық аймақты басқару бойынша өкілеттіліктің маңызды бөлігі жергілікті үкімет құрылымдарына беріледі.

Макроэкономикалық реттеудің құралдары сияқты аймақтық саясаттың құралдары және шаралары, әдеттегідей, ынталандырушы және шектеуші, тікелей және жанама, белсенді және енжарлы болып бөлінеді.

Еркін экономикалық аймақты мемлекеттік реттеу құралдарының бірі жеңілдетілген мемлекеттік несиелер және инвестициялар, жалдауға және коммуналдық қызметтерге төмен бағалар жүйесі, т.б. қамтитын қаржы шаралары болып табылады.

Еркін экономикалық аймақтағы жеңілдіктер мен ынталандырулар жүйесін тиімді жасау – болашақта оның ойдағыдай дамуының кепілі. Дәл осыдан инвесторларды тартудан түскен пайда мен салық және кеден жеңілдіктерінің берілуінен болған бюджеттік шығындар ара қатысы тәуелді. Жалпы жеңілдіктер, мұндағы жоқ даму факторларының өтемақы механизмы емес, берілген аймақтың салыстырамлы басымдылықтарды іске асыруда қосымша құрал қызметін атқаруы тиіс. Мемлекет рөлі тек осындай оңтайлы жүйені қалыптастыруда ғана емес, сонымен бірге оның орнатылған жеңілдіктерді және преференцияларды сақтау үшін тұрақты түзетулер мен бақылау жасауда да маңызды.

Қазақстанда арнайы экономикалық аймақтарда қаржы іс-әрекеті еркін экономикалық аймақтардың Әкімшілік кеңесі қаржы қорын немесе еркін экономикалық аймақтың шекарасы әкімшілік-территориялық бірліктің шекарасымен тура келгенде бюджетті қалыптастыруды қарастырады. «Ақтау теңіз порты» арнайы экономикалық аймағы, «Астана-жаңа қала» арнайы экономикалық аймағы әкімшілік-территориялық

бірліктің шекарасында орналасқан себебінен, олардың бюджеттері бір мезгілде сәйкес Ақтау және Астана қалаларының бюджеті болып табылады. Оңтүстік облысындағы «Оңтүстік» арнайы экономикалық аймағында, Алматы қаласының Медеу ауданының Алатау кентінде орналасқан «Ақпараттар технологиялар паркі» арнайы экономикалық аймағында қаржы қоры қалыптасады.

Арнайы экономикалық аймақтардың қаржы қорының немесе бюджетінің табыс құрамына еркін экономикалық аймақта салық төлеуші ретінде тіркелген заңды және жеке тұлғалардың төлейтін жергілікті және жалпы мемлекеттік салықтары кіреді. Сондай-ақ, заңмен қарастырылған арнайы қорларға төлемдер қаржы қорының (бюджеттің) қалыптастыру көзі бола алмайды. Зерттеу көрсеткендей, арнайы экономикалық аймақтардың қаржы қорының (бюджетінің) табыс бөлігін қалыптастыруда қаржы қорына салықтарды есепке қосу тәртібінде ескертілген ерекшеліктер бар. Арнайы еркін экономикалық аймақтың қаржы қорының (бюджетінің) жоғары тұрған бюджетпен өзара байланыстар арнайы экономикалық аймақтың қаржы қорына (бюджетіне) түсетін табыстарының жалпы соммасынан бөлінген сомма ұзақ мерзімді тұрақты норматив арқылы анықталады. Әр арнайы экономикалық аймақ бойынша сәйкес Ережелерде бөлінген сомманың нақты нормативтері анықталған, бұл деген тек аймақтың дамуына ғана емес, сонымен қатар жалпы өңірдің дамуына да ықпалын тигізеді.

Қаржы бойынша арнайы экономикалық аймақтарды мемлекеттік реттеуде арнайы экономикалық аймақтың Әкімшілік кеңесі мақсатты қаржы қорларын құра алады деп қарастырылған, соның ішінде арнайы экономикалық аймақтың экономикалық және әлеуметтік даму қоры. Ондай қор Қазақстан Республикасының барлық арнайы экономикалық аймақтарында құрылған.

Арнайы экономикалық аймақтардың мақсатты қаржы қорлары бос бюджет құралдары, салықтық сипатты емес төлемдер, сауда жүргізгеннен табыстар, аймақтық лотереялар, заңдық және жеке тұлғалардың еркін салымдары, сондай-ақ заңға қарсы келмейтін басқа көздер арқылы да құрылады.

Арнайы экономикалық аймақта салық салу Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес реттеледі, онда арнайы экономикалық аймақта тіркелген шаруашылық субъектілерге жеңілдетілген салық салу тәртібі қарастырылған. Заңдық тұлғалардан табыс салығы 20% мөлшерінде алынса, арнайы экономикалық аймақ тәртібі орнатылмаған басқа жерлерде 30% мөлшерінде алынады.

Аймақтарда заңдық тұлғалардан табыс салығына жеңілдіктен басқа басымды инвестициялық жобаларды іске асыру үшін жеңілдіктерді қарастырған «Тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы бойынша ендігі түрде жеңілдіктер берілген [4]: мемлекеттік заттай гранттар; келісім шартты жасағаннан бастапқы 5 жыл мерзімге 100% негізгі мөлшерге дейін табыс салығы, жер салығы және мүлікке салығы мөлшерін төмендету, әрі қарай 5 жылға дейін 50% негізгі мөлшерге дейін табыс салығы, жер салығы және мүлік салығы мөлшерін төмендету. Берілген жеңілдіктер инвестициялар бойынша Қазақстан Республикасының Мемлекеттік комитетімен беріледі, сондықтан еркін экономикалық аймақтағы басымды инвестициялық жобаларды қолдау мақсатында бұл жеңілдіктер еңгізілген.

Қазіргі уақытта «Тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы жойылғанына байланысты бұл тәртіп 2003 жылы 8 қаңтарда қабылданған «Инвестициялар туралы» Қазақстан Республикасы Заңымен реттеледі [5]. Бұл Заңға сәйкес жоғарыда айтылған мемлекеттік заттай гранттар беріледі.

Арнайы экономикалық аймақтарға табыс салығы бойынша заңдық тұлғалардан орнатылған 20% жеңілдік «Тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы» Заңымен қолданатын жеңілдетілген тәртіппен бәсекеге түсе алмайды, себебі инвесторлар үшін арнайы экономикалық аймақтарға қарағанда басқа өңірлерде жағымды. Сондықтан, табыс салығы бойынша жеңілдік 10% аспау керек.

Қазақстан Республикасының қаржы-несие және салық жүйесінде болып жатқан өзгерістерді және шетел тәжірибесін (мысалы, Қытай) ескеріп арнайы экономикалық аймақта салық тәртібін жетілдіру және арнайы экономикалық аймақтар шарттарында салық бойынша көптеу жеңілдіктерді орнату қажет.

Еркін экономикалық аймақты құру және оның жұмыс істеу тәртібін анықтайтын нормативтік құжаттарды Қазақстан Республикасының кедендік бірлестік Кеңесінің мүшесі болып табылатынын ескере отырып, тиісті халықаралық келісімдер мен конвенциялардың негізінде құру керек (кіру уақыты – 1992 жыл, шілде айы).

Еркін экономикалық аймақтар іс-әрекеттеріндегі кедендік салу мәселелері республиканың шексіз құқығы болып табылады, ол аймақ кәсіпорындарының сыртқы экономикалық операцияларға кедендік баждары мен салықтарының жеңілдік деңгейін белгілейді. Мемлекет аймақ шекарасындағы (ішкі және сыртқы) кедендік бақылауды жүзеге асырады.

Аймақта тұтыну үшін және де қайта өңдеу үшін, жинау және келесі қайта экспорттау үшін еркін экономикалық аймақ аумағына шетелден келген өнімдер кедендік салықтан және импорттық салықтан босатылады. Еркін экономикалық аймақтарда бажсыз әкелінген импорттық материалдарды қолдану мен өндірілген аймақтың дайын өнімдерін республика аумағына жеткізу жағдайларында бұл өнімдерге импорттық компонент құнының бөлігінде баж салынуы мүмкін.

Еркін экономикалық аймақта өндірілген экспорт өнімге экспорттық баждар, экспорттық салықтар салынбайды, лицензиялауға және квоталауға түспейді. Қайта өңдеуге түспеген, еркін экономикалық аймақ арқылы жүзеге асырылған экспорт өніміне белгіленген тәртіпте экспорттық баждар мен экспорттық салықтар салынады. Мұндай өнімге тиісті республика аумағында қабылданған лицензиялау және квоталау тәртібі жүреді.

Арнайы экономикалық аймақта кедендік реттеу Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығымен реттеледі. Арнайы экономикалық аймақтың жері Қазақстан Республикасының кедендік аумағынан тысқары жер ретінде қарастырылады. Берілген тәртіп өндіріс операцияларын орындауға қажетті, сырттан кіретін жабдықтаулар, шикі зат, материалдар және басқа да тауарлар кедендік баждардан, салықтардан және экономикалық саясаттың шаралармен қолданудан босатуды қарастырады [6].

Арнайы экономикалық аймақта қайта өңделген тауарлар шығуда кеден баждарынан босатылады. Арнайы экономикалық аймақтағы кәсіпорынға бажсыз жабдықтауды және шикі затты кіргізуге, бажсыз дайын өнімді шығаруға болады. Басқа тауарларға, шыққан еліне байланысты, арнайы экономикалық аймақтардан Қазақстан Республикасының басқа жеріне баруында кеден баждары салынады.

Арнайы экономикалық аймақтарда жұмыс істейтін шаруашылық субъектілердің салық жеңілдіктері бар екенін ескеріп, арнайы экономикалық аймақта кеден тәртібі өндірісті, экспортқа бағытталған өнімді шығаруды ынталандырады деп айтуға болады.

Қазақстан Республикасының арнайы экономикалық аймақтарының қызмет ету тәжірибесін зерттеу көрсеткендей, арнайы экономикалық аймақтарды тиімді мемлекеттік реттеу мақсатында арнайы экономикалық аймақтың құқықтық базасын жетілдіру қажет.

Біріншіден, арнайы экономикалық аймақтың қызмет ету мерзімін ұзарту қажет, себебі ірі компаниялардың жобалары капитал сыйымды және оларды өтеу мерзімі 8-10 жылға созылады.

Екіншіден, арнайы экономикалық аймақта, біздің жағдайда «Ақтау теңіз порты» арнайы экономикалық аймағында іс-әрекеттердің басымды түрлерінің тізімін кеңейту қажет:

- көлік логистикалық орталықтың іс-әрекеті үшін көмекші және қосымша көлік іс-әрекетін кеңейту;
- шекарамен шектес орталығының іс-әрекеті үшін агенттер арқылы көтерме саудасын кеңейту;

- қосалқы аймақтар оператор-компаниялардың іс-әрекеті үшін;
- жылжымайтын мүлікпен операцияларды, жалға беруді және тұтынушыларға басқа да қызметтер көрсетуді кеңейту;
- электрокуатын, газды және суды таратуды кеңейту.

Арнайы экономикалық аймақтар туралы мәселелер бойынша қабылданған нормативтік-құқықтық актілерді реттеу мақсатында Қазақстан Республикасының, оның субъектілерінің және муниципалды құрылымдардың жалпы даму мүддесіне жауап беретін Заң қабылдау қажет. Әлемдік тәжірибені негізге алып, Қазақстанға қажетті арнайы экономикалық аймақтардың түрлеріне, олардың мамандануына, мөлшеріне, жасалу, қаржыландыру және басқару тәртібіне ерекше көңіл бөлу керек. Арнайы экономикалық аймақтың шаруашылық іс-әрекеті тәртібін анықтағанда осы аймақтарда шетел және қазақстандық кәсіпкерлерге берілетін салық, кеден, бюджеттік және т.б. жеңілдіктер мөлшерін және нақты түрлерін заңда келтіру қажет.

Нормативтік актілерге қосымшаларды және өзгерістерді енгізу арнайы экономикалық аймақтардың қызмет ету тәртібін реттеуді жақсартуға ықпалын тигізеді және берілген өңірлердің жылдам экономикалық дамуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Арнайы экономикалық аймақты мемлекеттік басқару халық шаруашылығын дамытудың жалпы стратегиясын іске асыру шеңберінде, осы стратегияның басқа бағыттарымен өзара байланыстырып жүргізеді. Нарықтық экономикалық шарттарында арнайы экономикалық аймақты мемлекеттік реттеу арнайы экономикалық аймақты дамытуда басқару органдарының тікелей (инвестициялар, дотациялар, субвенциялар, бағалар) және жанама (несие, амортизациялық, салық, кеден саясаты) реттеу әдістерін қолданып, экономиканың мемлекеттік, жеке және аралас секторын макроэкономикалық мақсаттарды іске асыруға бағыттайды. Арнайы экономикалық аймақтың басқару механизмін қалыптастыруда мемлекеттік реттеудің ықпалын тигізу саласын және нарықтың барлық деңгейінде шектеу ерекше рөлге ие, құзыретін, қызметін және мақсаттарын нақты шектеуде олардың өзара іс-әрекетінде оңтайлы механизмді табу қажет.

Еркін экономикалық аймақтар үшін мемлекеттің іс-әрекеті макроэкономикалық саясатты әзірлеуде және іске асыруға шоғырлану қажет, басымды нарықтық тетіктерді пайдалану және кәсіпорындардың, салалардың, өңірлердің шаруашылық іс-әрекетінде әкімшілік ықпал жасау әдістерін шектеу қажет.

Арнайы экономикалық аймақтың жасау және дамыту жоспарын жетілдіру мемлекеттік саясаттың дәлелдік деңгейін көтеруге бағытталған, яғни ғылыми-техникалық, әлеуметтік, сыртқы экономикалық және т.б., жиынтықта арнайы экономикалық аймақтың басқару элементі ретінде сыртқы экономикалық ортасын қалыптастырады.

Жоғарыда айтылған аймақтық саясаттың құралдары еркін экономикалық аймақта да қолданады. Еркін экономикалық аймақтың ерекшелігіне байланысты жергілікті басқару органдары экономикалық, әкімшілік, әлеуметтік және басқа да реттеу шараларымен қолданады, олар еркін экономикалық аймақтың дамуына байланысты жетілдіріледі.

Жергілікті деңгейде еркін экономикалық аймақтың басқару жүйесінің негізгі принциптері және элементтері ендігідей болуы мүмкін:

1. Өңір өз жерінде еркін экономикалық аймақты жасай отырып жалпы өңірдің дамуын, әлеуметтік-экономикалық мақсаттарды және міндеттеді көздейді.

2. Еркін экономикалық аймақтың мақсаттарын және міндеттерін іске асыру үшін өз құзыретінің шегінде басқару органдары реттеудің барлық құралдарымен және әдістерімен пайдаланады.

3. Еркін экономикалық аймақты жасауды және дамытуды жоспарлау өңірді дамытудағы әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларды қалыптастырудың маңызды элементі болып табылады және индикативті сипатқа ие.

4. Басқару органдары еркін экономикалық аймақтың шаруашылық субъектілерінің іс-әрекеттерін өңір мүддесіне қарай бақылау жүргізеді.

Еркін экономикалық аймақты жасаудың және дамытудың жоспарлауын жетілдіру жиынтықта еркін экономикалық аймақтың басқару жүйесінің элементі ретінде сыртқы экономикалық ортаны қалыптастыратын, ең алдымен ғылыми-техникалық, әлеуметтік, сыртқы экономикалық және басқа да мемлекеттік саясаттарын дәлелдеу деңгейін көтеруге бағыттау керек.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Горбунов Э. Структурная политика в условиях эволюционного перехода к рынку // Экономист-1992. - №9. – С.161
2. Орлов В., Уваров Ю. Рынок, но какой? // Известия, 1992. – 1 декабря.
3. Мырзалиев Б.С. Государственное регулирование экономики. //Алматы: Нұр-пресс, 2007.- С.522
4. «Тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы. // Егемен Қазақстан, 1997.
5. «Инвестициялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы // Егемен Қазақстан, 2003.- 11 қантар
6. Мұстафаев С.Т. Қазақстан Республикасының Кеден құқығы (заң факультетінің студенттеріне арналған лекциялар курсы). – Оқу-әдістемелік құрал. –Түркістан: «Тұран» баспаханасы, 2004. 96 б.



УДК: 654:802.11:615.3

Айбасова Н.А.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының
2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі:
профессор, э.ғ.д. Есентугелов А.И.

ЗАМАНУИ БАЙЛАНЫСУ ҚҰРАЛДАРЫ МЕН ЖЕРГІЛІКТІ ЖЕЛІ АРҚЫЛЫ ХАБАР АЛМАСУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Түйін

Қазіргі уақытта хабар алмасу жүйелерінің және желілік чаттардың танымалдылығының өсуі байқалуда. Мақалада хабар алмасу жүйелер нарығына анализ жасалды, танымал мессенджерлердің характеристикалары сипатталды. Жергілікті желі арқылы байланысатын хабар алмасу жүйесін құрастырудағы теориялық аспектілері қарастырылған.

Кілттік сөздер: электронды пошта, чат, видеобайланыс, желілік чат, хабарламалармен жылдам алмасу бағдарламасы.

Адамзат тарихында адамдар қарым-қатынасы қажеттілігі үлкенорын алды. Байланыс – ақпарат алмасу арқылы адамдардың өзгелерді түсінуге және өзін – өзі тануға мүмкіндік беретін күрделі процесс.

Осыдан біраз жылдар бұрын адамдар бір-бірімен дәстүрлі хаттармен алысып, телефон желілері арқылы қатынасқан.

Заман өзгере адам жаңашылдыққа, тезжіберілетін, тезқабылданатын және қолдануда қарапайым, қолжетімді байланысты орнатуға талпынды. Жиырмасыншы ғасырдың аяғында пайда болған алғаш дербес компьютерлеркомпьютерлік техниканың дамуында үлкен қадам болды. Компьютерлік желілердің жаһандық топтастырылу жүйесінің пайда болуынан бастап қашықтан байланысудың қолжетімділігі түсінілді.

Бүгінгі әлемде адамдар электронды пошта, чат, видеобайланыс арқылы орындалатын электронды қарым-қатынасқа икемделді. Қазіргі таңда басқа континентте

орналасқан кез келген жермен, кез келген уақытта байланысу оңай, оған тек Ғаламтор байланысы және телефон қажет. Адамдар арасыдағы қарым-қатынас қолжетімді болды. Интернет технологиясының дамуымен қатар электрондық коммуникация да дами бастады. Электронды байланыстың алғашқы кезеңдерінде адамдар үшін электронды пошта арқылы қарым-қатынас жеткілікті болса, біраз жылдардан соң ол байланыс түрі қанағаттандырмайтын болды. Байланыстың келесі даму кезеңі – чат және видеобайланыс орын ала бастады.

Соңғы онжылдықта электронды пошта, Ғаламтор, сандық телеарна заманауи өмірдің үлкен бөлшегіне айналды. Коммуникация түрлері өзгеріп, интерактивтіге айналып, оны пайдалануыдың жаңа қырларының, мүмкіндіктерінің дамуы қазіргі таңда өзекті мәселе болды.

Қарым-қатынас жасаудың ең қарапайым түрі – хабарламалармен жылдам алмасу бағдарламасы болып табылады. Бұл бағдарлама лезде жауап беретін хабарламалар қызметі, онлайн-көмекші және бағдарлама-клиент нақты уақыт бірлігінде ғаламтор желісі көмегімен ақпарат алмасу бағдарламасы. Заман талабына сай мәтіндік хабарлама, аудио файлдар, кескіндер, бейнелермен алмасуға мүмкіндік береді.

Электронды хабар алмасу жүйесі Ғаламтор желісінде сан түрлі. Хабарлама алмасу жүйесінде бағдарламаның қарапайымдылығы, суреттер мен бейнелерді жіберу, видеобайланыс орнату мүмкіндіктері маңызды [1].

Лездік хабарлама алмасу жүйелері адам өмірінің ажырамас бөлігіне айналды. Оларды тек достар мен отбасы мүшелерімен байланысу үшін ғана қолданып қоймай, жұмыс мәселелерін талқылау барысында кеңінен қолданады.

Хабарлама алмасу жүйесі өзін кең таралатын коммуникациялық платформа ретінде ұсынды. Осылайша бағдарламалар жеке тұлғаның қоғаммен оңай қарым-қатынас жасауын жеңілдетуге талпынуда. Заманауи қолданылатын қосымшалар арқылы кез келген ақпаратты – автобус бағдарының ауысуы, жол кептелістері жайлы, жақында өтетін іс-шаралар жайлы мәлімет – алу мүмкіндіктері бар.

Заман талабына сай бағдарламалар нарығы әрбір қолданушы үшін өзінің қызығушылығына, қажеттілігіне, қолдану аясына қарай қолайлысын ұсынады. Бағдарламалардың негізгі салыстыру тармақтары орнатылуы, дыбыстық байланыс, топтық чаттар, файл алмасу және шифрлеу болып табылады.

Төмендегі кестеде (кесте 1) қазіргі таңда қолданушылар арасында танымал бағдарламалар ұсынылған.

Кесте 1 – Қазіргі таңда қолданушылар арасында танымал бағдарламалар

Атауы	Типі	Авторы	Операцион-дық жүйесі	Алғаш қолданыс-қа енгізілуі	Лицензия
 Viber	VoIP-сервис, софтфон, IM	Игорь Магазиник, Тальмон Марко ViberMediaS. à r.l.	Windows, Linux, Android, iOS, Symbian және Windows Phone	2 желтоқсан 2010	Проприетарлық бағдарламалық қамтамасызету
 Telegram	Кроссплатформалы хабарлама алмасу бағдарламасы	Николай Дуров және Павел Дуров	Android, iOS, Windows Phone, OS X, Windows, Linux	14 тамыз 2013	Проприетарлық сервер. Android, iOS клиенттері үшін GPL v2 және GPL v3 өзге клиенттер үшін

 What'sApp	Смартфондар және компьютерлер үшін хабарлама алмасу бағдарламасы	Facebook	Android, iOS, Windows Phone, BlackBerry, Symbian, S40, TIZEN	2009	Проприетарлы
 Skype	Онлайн-сервис және проприетарлы бағдарламалық қамтамасыз ету	ЭванШпигель Snap Inc.	iOS, Android	қыркүйек 2011	Проприетарлы лицензия

Аталған бағдарламаларды салыстырса, барлығы да топтық чаттарды құрай алады. Ерекшеліктері тек қатысушылар санында ғана. Ең көлемді топ құруға Skype бағдарламасы мүмкіндік береді – 300 қолданушыға дейін, одан кейін Facebook Messenger – 250 қолданушы, Telegram – 200-ге дейін, Hangouts – 150 адам, одан кейін WhatsApp максималды 100 қолданушыға дейін. Viber бағдарламасының топтық чаты ең аз көлемді – 40 қолданушыны топтастыра алады.

Дыбыстық қоңыраулар хабарлама алмасу бағдарламаларының басты мәселесіне жатпайды. Бірақ қолдану барысында уақытты үнемдеуге ыңғайлы болып табылады. Қоңыраулар тек бағдарлама орнатылған қолданушылар арасында ғана орындалады, яғни бағдарлама ішіндегі қоңыраулар. Бірақ Viber қоңырауларды бағдарлама ішінде ғана емес, телефон нөмірлеріне және шетелге қоңырау шалуға мүмкіндік береді. Бағдарлама арқылы қоңырау шалу, оператордың көмегімен орындалатын роумингтегі қоңыраулардан тиімдірек болап табылады.

Зерттеу барысында сарапшылар критерийлері ретінде қолданушылар арасында танымалдылығын және бағдарламалардың қауіпсіздігін алды.

Сараптаманың бірінші орынында активті қолданушылардың саны 100 миллионнан асқан Telegram бағдарламасы. Бағдарламаның бастапқы кодтары, протоколдары және API ашық, қолданушының хат-хабар алмасуының қауіпсіздігі қамтамасыз етілген. Сарапшылар Telegram-ның қарапайым хат-алмасуынан басқа, құпия чаттар функциясының барына назарын аударды[2].

Falcongaze рейтингінің екінші орны қолданушылар саны миллиардтан асқан WhatsApp бағдарламасына берілді. Бағдарламаның протоколы ашық, 2016 жылдың сәуірінен бастап қолданушымен жіберілетін барлық ақпараттың шифрленуі енгізілген.

Сарапшылармен үшінші орын 500 миллионнан астам қолданушылары бар Viber бағдарламасына берілді. Соңғы мәліметтер бойынша Viber хабарламаларды, дыбыстық қоңырауларды, суреттерді және видеофайлдарды аралық шифрлейді, онымен қоса Telegram секілді құпия чаттарды енгізді.

Мекемелерде қолдану ыңғайлылығын қарастырсақ, корпоративті құпия ақпараттың желіде бақылаусыз таралуын болдырмау мақсатында хабар алмасу жүйелерін қолдануға шектеу қою мүмкін емес. Конфиденциалды келісімдер, кәсіби құпиялар сияқты ақпарат ағынының үшінші қолданушысының қолына түспеу қажеттігі себебімен, мекемелер қызметкерлер арасындағы бизнес қатынасты электронды пошта арқылы емес, жеке ішкі хабарлама алмасу жүйесін ұйымдастыру арқылы орнатқан.

Осылайша жеке «Желілік чат» құрастыру қажеттілігі өзекті мәселеге айнаған. Оның басты мақсаты – хабар алмасу уақытын жылдамдату, қауіпсіздігін арттыру, шағын кәсіпорын ұжымы ішінде маңызды мәселелерді талқылау үшін пайдалану.

Жеке «Желілік чат» құрастыруға қойылатын басты талаптар:

- Чат ұжым ішіндегі құжатайналымын тездетіп, дербес компьютердің ресурстарын барынша аз мөлшерде падалану.

- Бағдарламаға қосылған пайданушылар туралы ақпаратты алу. Ақпарат алмасу ағынын тұрақты қамтамасыз ету. Құпиялылық мәселелерін шешу, қамтамасыз ету.

- Ұсынылған бағдарлама түсінікті, қолданылуы интуитивті деңгейде қарапайым, пайдаланушының арнайы білімін талап етпейтін, қарапайым интерфейсті бағдарлама болуы.

- Жоба желіге лезде қосылып, қолданушылар арасындағы ақпарат алмасуды аз мөлшерде қамтамасыз етуі.

- Интерфейс қарапайым дизайнда орындалып, қызметкердің назарын жұмыстан аудармайтындай етіп жасалуы.

Осылайша, жүйе көмегімен ақпарат алмасу уақытын дәстүрлі нысандармен салыстырғанда айтарлықтай төмендетуге болады.

Бұндай бағдарламада қолданушылар мәтіндік хабарламалармен алмасып қана қоймай, бір бірімен файл алмасу мүмкіндігі де ескерілуі қажет. Жіберілетін файл форматы мен көлемі маңызды емес. Желілік чат арқылы жіберілген файлдар тез жеткізіліп, файл қауіпсіздігін қамтамасыз етуі маңызды. Компьютер қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін, жүйе файл қабылданбай тұрып қолданушыдан қабылдау туралы рұқсатын алып, қабылданатын файлдың қай бумада сақталу жолын қабылдаушы жақ өзі таңдай алуы, ал қолданушылар арасындағы барлық алмасқан хабарламалар архивтеліп, қолданушы таңдаулы адам арасында барлық хабар айналымын толықтай алу мүмкіндігінің болуы қажет.

Бағдарламаның қасиеттері мен мүмкіндіктеріне қойылатын талаптар:

- Ыңғайлы және түсінікті қолданушы интерфейсі;
- Мекеме ішінде жұмысшылар арасында жедел хабар алмасу;
- Жедел файл алмасу қызметі;
- Уақыт тиімділігі;
- Файл алмасу қауіпсіздігі;
- Құжат алмасуының тездігі;
- Өртүрлі операциялық жүйелерде қолданыла алуы;
- Өртүрлі операциялық жүйелердің қолданушылары арасында файл алмасу мүмкіндігі;

- Ақпарат алмасу құпиялығы және қауіпсіздігінің қамтамасыз етілуі;
- Бағдарламаның заманауи талаптарға сай келуі;
- Жедел хабар алмасу жүйесін құруға қойылған талаптарға сәйкестігі;
- Бағдарламаны қолдану тиімділігі.

Осылайша жеке «Желілік чат» құру мәселесі заманауи мекемелердің қажеттіліктерінің біріне айналып отыр. Және жоғарыда аталған талаптарға сәйкес құрастырылған бағдарлама қазіргі заман талаптарына сәйкес мүмкіндіктер беріп, мекеме жұмысының, қауіпсіздігінің мәселесін қанағаттандыра алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. <https://keddr.com/2015/01/sravnenie-samyih-populyarnyih-messendzherov/>
<https://falcongaze.ru/pressroom/publications/research/2.html>



ӨНІМ САПАСЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ МЕН ОНЫ АНЫҚТАУ ӘДІСТЕМЕСІ

Түйін

Бұл мақалада кәсіпорынның өнім сапасын басқару жүйісін мемлекеттік стандартқа сай жүзеге асыру аспектілері қарастырылған. Өнім сапасын басқарудың халықаралық стандарттарының ерекшеліктерін есепке алу арқылы белгілі бір мақсатқа жету үшін белгілі бір саясат жүргізуді қамтамасыз ететін құрал ретінде қарастырылады.

Негізгі сөздер: өнім сапасы, өнім сапасын басқару жүйесі, сапаны басқарудың халықаралық стандарты, кәсіпорынның сапа жүйесі, сертификаттау

Мемлекеттік стандартқа сай, өнім сапасын басқару – бұл өнім сапасына әсер ететін жағдайлар мен факторларға мақсатты бағытта ықпал ету және сапаны жүйелі түрде бақылау арқылы жүзеге асырылатын өнімді өңдеу, өндіру, айналымы және пайдалану немесе тұтыну кезінде өнім сапасының қажетті деңгейін орнату, қамтамасыз ету және қолдау. Өнім сапасын басқару жүйесі эволюциясының XX ғасырда бірнеше кезеңдері болды. I кезеңде XX ғасырдың басында Ф.У. Тейлор сапаның жоғарғы және төменгі шектері, рұқсат етілген аймақ түсініктерін қамтитын жүйені ұсынды, сапа жөніндегі тәуелсіз инспектор қызметін, ақаулы және жарамсыз өнімдер шығаратындар үшін айыппұлдар жүйесін орнатты. II кезеңде (20-50-ші жылдары) сапаны бақылаудың статистикалық әдістері дами бастады. III кезеңде (50-80 жылдары) шетелдерде де, біздің елімізде де алғаш рет фирма ішілік жүйелер пайда болды. Бұл жүйелерде сапаны қамтамасыз ету әдістерін жалпы менеджмент негіздерімен үйлестіру басталды.

80 жылдары (IV кезең) өнім сапасын басқару өнімнің өміршендік циклінің барлық сатысында бүкіл өндірісті басқару деп қарастыратын жүйелер пайда болды. Мұндай жүйелерге TQM (total quality management-сапаны жалпы басқару) жүйесі жатады, бұл жүйе 9000 сериялы халықаралық ИСО стандарттарына негізделген жүйе. TQM сапаның үнемі жақсаруына, өндірістік шығындардың азаюына және өнімді дәл уақытында жеткізіп беруге бағытталған кешенді жүйе болып табылады.

1987 жылы АҚШ, Канада, Германия елдерінің қатысуымен халықаралық стандарттау ұйымының (ИСО) техникалық комитеті 9000 сериялы бес халықаралық стандарттарына дайындады және бекітті, бұл стандарттарыда өнім сапасын қамтамасыз ету жүйесі, оның ішінде, өнімді өңдеу, өндіру, өнімді сынақтан өткізу мен бақылауларын ұйымдастыру, өнімді пайдалану, сақтау және тасымалдау талаптары белгіленген. ИСО 9000 халықаралық стандарттары сапа жүйелері бойынша келесідей бес атаудан тұрады:

1. ИСО 9000. Сапаны жалпы басқару және сапаны қамтамасыз ету стандарттары. Таңдау және қолдану жөніндегі басқару нұсқаулары.

2. ИСО 9001. Сапа жүйесі. Жобалау немесе өңдеу, өндіру, монтаждау және қызмет көрсету кезінде сапаны қамтамасыз ету үлгісі.

3. ИСО 9002. Сапа жүйесі. Өндірісте және монтаждауда сапаны қамтамасыз ету үлгісі.

4. ИСО 9003. Сапа жүйесі. Соңғы бақылау мен сынақ өткізуде сапаны қамтамасыз ету үлгісі.

5. ИСО 9004. Сапаны жалпы басқару және сапа жүйесінің элементтері. Басқару нұсқаулары.

Сапаны басқару жүйесін жасау кезінде жүйелі көзқарас ережесін пайдаланған жөн. Қазіргі заманғы жағдайда олардың ішінде келесілері неғұрлым өзекті:

1. Жүйенің сыртқы ортамен өзара байланысын және өзара әрекет етуін белгілеген кезде «қара жәшікті» жасау және алдымен «шығу» параметрлерін қалыптастыру керек, содан соң макро және микроорта факторларының ықпалын, «кіруге» қойылатын талаптарды, кері байланыс арналарын анықтау қажет, ең соңында жүйеде процесс параметрлерін жобалау керек.

2. Жүйе құрылымы икемді, қатаң байланыстар саны аз, жаңа міндеттерді орындауға тез икемделгіш болуы керек. Жүйенің мобилдігі оның нарық талаптарына тез икемделу шартының бірі болып табылады.

3. Халықаралық интеграцияны және біріктіруді кеңейту жағдайында жүйені құрастыру, қызмет жасау және дамыту үшін ел ішіндегі және халықаралық стандарттау негізінде оның басқа жүйелермен құқықтық, ақпараттық, ғылыми - әдістемелік және ресурстық қамтамасыз ету бойынша сәйкес келуіне қол жеткізу керек.

4. Жүйені дамытудың жалғыз жолы инновациялық болып табылады. Жаңа тауарлар, технологиялар, өндірісті ұйымдастыру әдістері, менеджмент және басқа да салаларға жаңалықтарды ендіру қоғамды дамыту факторы қызметін атқарады.

Нарықта тауарлар мен қызметтердің жеткіліктілігі, жалпы ұсыныстың сұраныстан жоғары болуы жағдайында тұтынушы қандай уақытта да өзінің көзқарасы тұрғысынан тұтынушылық сапа мен бағаға ие тауарларды таңдау құқығын толығымен жүзеге асырады.

Сапаны басқару жүйесін сапалы ұйымдастырудың маңызды бір шарты: отандық кәсіпорындардың басшылары өндірісті стандарттау және сертификаттау негізінде жүргізу қажеттілігін жете түсінуі тиіс.

Стандарттау және сертификаттау – бұл елде сапасы жоғары өнімдерді шығарудың негізі. Сертификаттау түрлі объектілердің сапасын бағалауда бірыңғай тәсілді қолдануға мүмкіндік береді және өндірістің ұйымдастырылуы мен өнімнің сапасын қамтитындықтан өнімді қажетті сапа деңгейі бойынша тұрақты дайындауға кепілдік бере алады. Кәсіпорындағы сапаға қатысты сертификаттық жүйе сенімді әріптестердің қатарын көбейтуге және өнімнің бәсекеге қабілеттілігін көтеруге мүмкіндік береді [1].

Сапаны басқару жүйесіне әрбір кезең бойынша кәсіпорын стандарттары түрінде дайындалған, өнім сапасының талаптарын реттейтін құжаттар кешені кіреді.

Сапаны басқару жүйесінің ұйымдық қамтамасыз етілуі сапаны басқару жүйесін басқарудың Ұйымдық құрылымы арқылы жүзеге асырылады. Ол кәсіпорындарды басқарудың ұйымдық құрылымы шегінде белгіленіді және басқару қызметкерлері сияқты, сапаны жалпы басқару, қамтамасыз ету және сапаны жоғарлату қызметтерін тікелей орындаушылардың да құқығы мен міндеттемелерін бөлу болып табылады.

Сапаны басқару бөлімі осы қызметтің орталық бөлігі болып табылады. Ол сапаны басқару жүйесі бойынша барлық құжаттарды жасауды үйлестіреді, өнімнің жобалау конструкторлық зерттеуінен бастап, өнімді өткізу сатысындағы сапасын бақылауға дейін, сапаны басқару жөніндегі барлық қызметтердің орындалуын бақылайды.

Сапаны басқару бөлімі кәсіпорынның барлық бөлімдері мен қызметтеріне өнімнің жаңа сапасына және негізгі пішініне тұтынушылардың сұраныстары мен талаптары туралы мәліметтерді беру үшін сапа жөнінде ақпараттарды жинақтап қорытындылайды және талдау жасайды. Сапаны басқару бөлімінің маңызды қызметі - өнімнің өміршеңдік циклының барлық кезеңдерінде оның сапасын қамтамасыз ету шығындарын оңтайландыру және талдау, сонымен қатар, сапаны басқару жүйесінің өзінің тиімділігін бағалау болып табылады. Сертификаттау бөлімі шығарылатын өнімдерді, сапаны басқару жүйесінің өзін сертификаттау үшін қажетті құжаттарды дайындайды. Техникалық

бақылау бөлімі кәсіпорын директорына тікелей бағынышты бола отырып, қызметіне қарай сапа жөніндегі директордың орынбасарына бағынады.

Сертификаттауды табысты етіп болғаннан кейін орындаушы–кәсіпорынға сәйкестік сертификат беріледі (заңдық күші бар мерзімі 3 жылдан аспайды), сонымен бірге сәйкестік таңбларымен бұйымды немесе қаптағышты, ыдыс пен өнімге тіркелген жөнелтпе хатты таңбалауға құқық береді.

Сәйкестік сертификаты – процеске немесе қызметке, өнімге қойылатын бекітілген барлық талаптардың сақталуын растайтын, сертификатау жүйесінің ережелеріне сәйкес берілген құжат. Сәйкестік белгісі – нақты стандартқа немесе басқа нормативтік құжатқа сәйкес сәйкестендірілген өнім, процесс немесе қызметті растайтын, тиісті сенімділікті қамтамасыз ететін белгілі бір тәртіпке бекітілген белгі. Сертификаталған өнімнің сертификаттау кезіндегі қойылған талаптарға әрі қарай сәйкестігін анықтау үшін инспекциялық бақылау жүргізіледі.

Нарық жағдайында бәсекелестік бағалық ортадан өнім сапасы ортасына ауысқандықтан, сертификаттау тиімді қызмет ететін экономиканың міндетті бөлігі болып қалды.

Өнімнің сапасының анықтау әдістемелері, бүгінгі күні өндіруші үшін маңызды. Себебі, шығарылған өнімдердің өткізу нарығында бәсекелес өнімдерден артықшылығын немесе кемшілігін анықтау, сол арқылы өндірістік стратегиясын белгілеу - өндірушіге, сатып алатын өнімнің осы тектес өнімдерден құндылығын айқындау, сол өнімнің мейлінше тиімділігін бағалау – тұтынушыға қажет [2].

Бүгінгі таңда өнімнің бәсекелік қабілетін бағалаудың көптеген әдістері мен оларды жүргізу жолдары бар. Олардың бірқатары өнімді бәсекелес өнімдердің жалпы сипатымен салыстырып талдауға негізделсе, тағы бір тобы индекстік әдіспен бағаланады. Мұндай бағалаулардың негізі болып зерттелетін өнімнің сапалық және құндылық көрсеткіштерін тұтынушы талаптарымен салыстыру саналады. Алайда, тұтынушының талаптары туралы мәлімет алудың біршама қиындығына орай, өнімнің бәсекелік қабілетін бағалау базалық өніммен салыстыру арқылы жүргізіледі. Бұл үшін нарыққа ұсынылған ұқсас өнімдердің ішінен өтімділігі жоғары, тұтынушылық қасиеттері сенім туғызатын және беделді өндірушінің тауары таңдап алынады. Осы үлгілі өнімнің көрсеткіштеріне салыстырмалы өнім көрсеткіштерінің сәйкестілігі немесе сәйкессіздігі оның бәсекелік қабілет деңгейін айшықтайды.

Эксперттік әдісті қолданудың көптеген тиімділіктері бар. Ең алдымен, ол – өнімді бағалау кезінде оның негізгі сипаттарын анықтаудың әр алуандығы. Екіншіден, өнімнің қасиеттерін сипаттайтын бағалаушыларды қарапайым тұтынушыдан, білікті маманға дейін тарту мүмкіндігі. Үшіншіден, өнімнің бәсекелік қабілетін нарықтың әр аймақтарында бағалау арқылы, оның сол өңірдегі нақты деңгейін анықтауға қолайлылығы. Алайда, бұл әдіспен өнімнің бәсекелік қабілетін бағалағанда, сарапшыларды таңдау мұқияттылықты қажет етеді. Өйткені, таңдалған әрбір сарапшы алынатын соңғы нәтиженің сапасына белгілі бір деңгейде ықпал етіп отырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Ерімбетов И.Р. «Сапаны жақсарту стандарттан басталады» // Егемен Қазақстан 2013, 27 қыркүйек, 2013, №30.
2. Узун А. Өнім даярлау стандарттары мен сертификаттары инновациялық менеджменттің негізі ретінде // Ізденіс 2015 жыл №2.



Ақмағанбетова А.,
Мухтарова Н.
«Қаржы» мамандығының
ҚМ-306 тобының студенттері
Ғылыми жетекші:
магистр, аға оқытушы
Шуптыбаева Д.Х.

ЕЛІМІЗДЕГІ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ САЯСАТТЫҢ АЛАТЫН ОРНЫ

Түйін

Мақалада қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының қаржылық саясаттың ролі қарастырылған. Мемлекеттің қаржылық сектордың дамуы оның мемлекет экономикасында алатын орны мен роліне байланысты, сонымен қатар мемлекет пен қоғамның қажеттілігін есепке алуы қажет.

Кілттік сөздер: қаржылық саясат, қаржылық жүйе, бюджет

Қазақстан Республикасында тиісті қаржылық саясатты және оны жүзеге асыру механизмін жасау мен айтылған бағыттарды кіріктіретін нарықтық реформаларды тереңдету жөніндегі бағдарламаларды жүзеге асыру жалғастырылуда.[1]

Осыған байланысты «Қазақстан - 2050 стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» туралы Елбасының халыққа жолдауының мазмұнын экономикалық дамытудың негізгі концепциясы ретінде қазіргі кездегі жаңа бағыттағы қаржылық саясаттың мәні болуы тиіс.

Сондықтанда мемлекеттің макроэкономикалық саясаты жаңғыртылып, бюджеттік, салықтық, ақша-кредиттік саясатқа және мемлекеттік және сыртқы борышты басқаруға түбегейлі өзгерістер енгізілуде.

Мемлекет қаржы секторы экономикалық даму бағдарламаларының шеңберінде экономиканың басым салаларын қаржыландыру үшін тиімді бағамен жеткілікті ресурстар көлемін беруге қабілетті болады деп күтеді. Экономикалық циклдің сатыларына қарамастан, қаржы жүйесі көрсетіп отырған қызметтер сапасына, көлеміне, құнына және тізбесіне қанағаттану тұтынушылар (заңды және жеке тұлғалар) үшін маңызды болып табылады. Қаржы ұйымдарының өздерінің алдында бизнестің ағымдағы құнын ұлғайту, басқарылатын тәуекелдер мен шығындар құрылымы жағдайында оның негізгі қызметтен түсетін кірістілігін барынша, ең алдымен, көрсетілетін қызметтер көлемін өсіру есебінен ұлғайту мақсаты тұр. Қаржы делдалы функциясын барынша тиімді жүзеге асыратын қаржы секторын қалыптастыру қоғам мен мемлекет үшін де, сол сияқты қаржы ұйымдары үшін де ортақ мақсат болып табылады. Қаржы секторын дамытудың бағыттары ауқымды көлемде болып жатқан өзгерістерді де ескеруі тиіс. Ықпалдасу процестерінің күшеюі аясында ұлттық қаржы нарықтарын реттеудің келісілген біріздендіру тәсілдері (Базель III, Solvency II стандарттары) әзірленуде. Қазақстан Республикасы және оның қаржы нарығы әлемдік үрдістерден тыс қалмайды. Ең үздікхалықаралық практика және реттеу стандарттары белсенді түрде енгізілуде. Дүниежүзілік сауда ұйымына (бұдан әрі – ДСҰ) және Бірыңғай экономикалық кеңістікке (бұдан әрі – БЭК) ықпалдасу, өз кезегінде, қаржылық қызметтер нарығын одан әрі ырықтандыру үшін алғышарттар құрады. Қаржы нарығындағы бәсекелестіктің кейіннен күшеюі, бір жағынан, көрсетілетін қызметтер аясының сапасын арттыруға және кеңейтуге апаруы тиіс. Екінші жағынан, Қазақстан Республикасы қаржы секторының сыртқы күйзелістерге осалдық дәрежесі көтеріледі, «жұқтыру» тәуекелдері өседі, ал бұл, қолайсыз даму сценарийі іске асырылған жағдайда, банк жүйесінен капиталдың және кредиторлар мен салымшылар қаражатының әкетілуіне, кредиттік тарылуға әкеп соқтыруы мүмкін. Мұндай

жағдайда қаржы жүйесі жаңа тәуекелдерді жасамауы немесе экономикада орын алған тәуекелдер ауқымын ұлғайтпауы тиіс. Бұл тәуекелдерді іске асырудың ықтимал салдарлары барынша азайтылған кезде реттеудің оңтайлы тетігін әзірлеуді талап етеді, бұл ретте талаптар артық болып табылмайды және қаржы секторының белсенділігін басып тастамайды. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы қаржы ұйымдарының, Ұлттық кәсіпкерлер палатасының және «Қазақстан қаржыгерлерінің қауымдастығы» заңды тұлғалар бірлестігінің қатысуымен талқыланды, соның нәтижесінде қаржы секторының жұмыс істеуінің жақсаруына бағытталған түрлі пікірлер, ұсыныстар, идеялар қамтылды. Сонымен қатар, құжат Халықаралық валюта қорының 2013 жылдың 4-тоқсанында – 2014 жылдың бірінші жартысында іске асырылған «Қаржы секторын бағалау бағдарламасы: орнықтылық модулі» (Financial Sector Assessment Program) жобасының шеңберіндегі қорытындылары мен ұсынымдарын да ескереді.

Осыған байланысты Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы бәсекеге қабілетті қаржы секторын құруға және Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (бұдан әрі – ЭЫДҰ) стандарттарын қоса алғанда, үздік халықаралық стандарттар негізінде экономикада ресурстарды қайта бөлуде оның тиімділігін арттыруға бағытталған. Қойылған мақсатты шешу үшін мынадай міндеттерді іске асыру көзделеді: 1) әлеуетті күйзелістер туындаған жағдайда қаржы жүйесінің орнықтылығына қолдау көрсетуге қоғам мен мемлекеттің шығасыларын төмендету; 2) экономикалық ықпалдасу және жаһандану жағдайында қаржы секторының тиімділігін арттыру; 3) қаржы жүйесінің сапалы дамуы үшін инфрақұрылымды жетілдіру және оңтайлы жағдайлар жасау; 4) қаржы секторының өсу ресурстарын, оның ішінде экономиканың талаптарына сәйкес келетін қаржы өнімдерінің есебінен кеңейту; 5) теңгерімделген экономикалық жағдайларға қолдау көрсету және экономикадағы кредиттік тәуекелдерді төмендету. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы бірнеше кезеңді болжап отыр. Бұл ретте олардың әрқайсысында іс-шараларды табысты іске асыру қаржы жүйесін 2030 жылға дейін және одан кейін де жаңа әлемдік үрдістер жағдайында одан әрі орнықты дамыту үшін негіз жасайды. 2020 жылға дейін негізгі күш-жігер орын алып отырған проблемаларды шешу арқылы қаржы секторының орнықтылығын көтеруге және оның бәсекеге қабілеттілігін нығайтуға, сондай-ақ тиісті шаралар қолдануға және қаржы нарығының 2020 жылдан кейін жұмыс істеуі үшін негіз қалауға бағытталатын болады. Бұл кезеңде Қазақстан Республикасы ДСҰ-ға кіргеннен кейінгі өтпелі кезеңді аяқтау, сондай-ақ қаржылық қызметті реттеудің халықаралық стандарттарына көшу күтіледі. 2025 жылға дейінгі кезеңде елдердің қаржы нарықтарының дамуын айқындайтын БЭК-қа қатысушы елдердің заңнамаларын үйлестіру процесін аяқтау жоспарланып отыр. Қаржы нарығын реттеу жөніндегі ұлттықтан жоғары органды құру үйлестірудің негізгі қорытындысы болады. Осыған байланысты ұлттық реттеуші органдардың рөлі мен орнын өзгерту күтіліп отыр. 2020 жылдан кейінгі кезеңде қаржы ұйымдарының алдында жаһандық және өңірлік көшбасшылар ішкі нарықта коммерциялық қатысусыз (филиалдары арқылы) көрсететін қаржылық қызметтері енуінің өсуіне байланысты сын-қатерлер пайда болады. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын іске асырудың күтілетін нәтижелері:

Қаржы нарығын дамытудың түйінді көрсеткіштері бойынша 2020 жылға қарай мынадай нысаналы бағдарларға қол жеткізу жоспарланып отыр. Банктердің активтері мұнай емес ЖІӨ-нің кемінде 80 %-ын, несие портфелі – мұнай емес ЖІӨ-нің кемінде 60 %-ын құрайды, бұл олардың экономиканы, әсіресе мемлекеттік даму бағдарламаларында қаржыландыруға қатысуын кеңейтуді болжайды. Осы мәндер шетел банктерінің қазақстандық нарыққа көлемді өктемдік саясатын шектеу, отандық қаржылық жүйені сақтау және отандық банктерге шетелдің қаржы институттарының кіруін толық ырықтандырудан отандық банктердің шығындарын төмендету үшін ең аз қажеттіліктер деп бағаланады. Алайда банк секторы бойынша нысаналы бағдарларға қол жеткізілмейді деген тәуекелдер, ең алдымен, ірі отандық кәсіпорындардың, әсіресе мемлекеттің қатысуымен және сыртқы нарықтарда даму институттарының көлемді қарыз алуларымен байланысты. Нәтижесінде отандық банктік жүйе шағын және орта бизнес

және халық үшін ғана сұранысқа ие болып қалып отыр, себебі олардың әлеуеті активтердің белсенділігін «көпіршіксіз» айтарлықтай арттыруға мүмкіндік бермейді. Нарық бойынша сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 2-2,5 есе ұлғаяды. Сақтандыру сыйлықақыларының көлемі халықтың бөлшек ерікті сақтандыруды, оның ішінде өмірді жинақтап сақтандыруды қамтуды кеңейту есебінен ұлғаятын болады. Сақтандырудың міндетті түрлері бойынша сақтандыру сыйлықақыларының өсуі тұтыну бағалары индексінің артуы және сақтандыру объектілері санының ұлғаюы есебінен қолдау табады. Акциялар нарығын ЖІӨ-ге қатысты капиталдандыру «Халықтық IPO» бағдарламасын іске асыру және жаңа IPO корпоративтік эмитенттермен жүргізу шартымен екі есе ұлғаяды. Ислам банктерінің үлесі Қазақстан Республикасының банктік жүйесі активтері көлемінің 3-5 %-ын құрайды. АӨҚО Азияның жетекші он қаржы орталығының тобына кіреді. 2020 жылға жоспарланып отырған қаржы нарығын дамытудың түйінді нысаналы көрсеткіштері қаржылық делдалдық тереңдігінің, тұтынушыларға көрсетілетін қаржы қызметтерінің көлемі мен сапасының қаржы секторының негізгі сегменттерінде шекара ашу жағдайларында шетелдік ойыншылармен бәсекелестіктің қажетті деңгейін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін деңгейге дейін өсуін болжайды. Қаржы жүйесін 2030 жылға дейін дамытудың түпкілікті көрсеткіштерін белгілеу ұсынылған қаржылық үлгі нәтижелеріне негізделетін болады. Сондықтан тиісті бағдарларды белгілеу 2020 жылы қол жеткізуге жоспарланып отырған нәтижелерге қол жеткізуге негізделуі тиіс. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасының міндеттерін қабылдау және іске асыру Қазақстан Республикасы ДСҰ-ға кіргеннен кейін және БЭЖ аумағында ортақ қаржы нарығы құрылғаннан кейін «қаржылық шекараны» ашу жағдайында 2020 жылдан кейін қаржы нарығының сегменттерін сапалы дамыту үшін негіз қалайды. Тұтынушылардың ауқымды көлеміне қаржылық көрсетілетін қызметтерге қолжетімділігі қамтамасыз етіледі. Олардың қаржылық сауаттылығын арттыру, мүдделерінің қорғалуы және қаржы нарығына қатысушылардың жинақтарының сақталуы қамтамасыз етіледі. Осының барлығы Қазақстан Республикасының әлемнің ең дамыған 30 елінің қатарына кіруі үшін қосымша жағдайларды қамтамасыз етеді. Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы қаржылық делдалдық тетіктерінің, оның ішінде әлемнің озық тәжірибесінің дамуына қарай түзетілетіндігін атап өткен жөн.

Соның нәтижесінде әлеуметтік қамсыздандыру және әлеуметтік көмек көрсету (жәрдемақылар, зейнетақылар, стипендиялар), Білім беруді дамытудың мемлекеттік бағдарламасын, Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтау саласын дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған «Саламатты Қазақстан» және Қазақстанда онкологиялық көмекті дамытудың 2012-2016 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламаларын, Тілдерді қолдану мен дамытудың 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру жолымен орындалатын болады.

Бұдан басқа, республикалық бюджетте «Жұмыспен қамту 2020 жол картасы», «Қолжетімді тұрғын үй-2020», «Бизнестің жол картасы - 2020», «2012-2020 жылдарға арналған моноқалаларды дамыту», «Өңірлерді дамыту» сияқты әлеуметтік маңызды бағдарламаларының, 2011-2015 жылдарға арналған «Ақ бұлақ» бағдарламасы және Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын жаңғырту мен дамытудың 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының іске асырылуы қамтамасыз етіледі.

Сонымен қатар, «Қазақстан 2050-стратегиясы» даму бағдарламасында бюджеттің орындалуын қатаң қадағалау керектігі айтылған және оларды жетілдіру жолдары көрсетілген.

Мысалы, әр жыл бойы бюджет бірнеше рет анықталды, соның өзінде жыл қорытындысы бойынша Үкімет бөлінген қаржының игерілмей қалатындығы туралы айтады. Осының өзін бюджетті қадағалау тәртібінің төмендігін көрсетеді. Елбасы оны орынды сынады. Президент жаңа бюджет саясатын жасау туралы өзінің арнаулы Жарлығымен тапсырма берді. Елді бюджет шығындары соңғы нәтижемен байланыстыра алатындығы туралы заңға жаңа өзгерістер енгізілетін болуы керек.

Қазақстан Республикасының 2050 стратегиясына байланысты Қазақстан Республикасының 2020 стратегиясында қабылдауына байланысты қаржы саясатының алдында үлкен міндеттер тұр. Осы міндеттерді орындауда қаржы саясаты – бюджет саясатында, салық саясатында және инвестициялық саясатта қаржы нарығында көріністері осы заманауи талаптарға сәйкес болуы керек. Осыған байланысты қаржы саясатының жетілдірудің жолдары қарастырылып, іске асырылатын болады.

қаржы ұйымдарының институционалдық базасы кеңейтіледі және олардың инвестициялық мүмкіндіктер ұлғайтылады;

банк секторының сыртқы міндеттемелерінің үлесі оның міндеттемелерінің жиынтық көлемінде 30%-дан аспайды;

қаржы нарығы қызметтердің кең спектрін ұсынады және инвесторлар мен қаржы қызметтерін тұтынушылардың арасында сенімге ие болады;

отандық қор нарығы Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы мен Орталық Азия елдерінің ішінде ислам банкингінің өңірлік орталығына айналады;

халықтың жинақтарын тартудың баламалы көздерін дамыту үшін жағдай жасалады;

халықтың қаржылық сауаттылығын және инвестициялық мәдениетін көтеру жөніндегі іс-шаралар сәтті іске асырылады;

Елдің қаржы секторын дамыту қоғам мен мемлекеттің қажеттіліктерін ескере отырып, ел экономикасындағы оның орны мен ролін айқындауға байланысты. Бұл ретте түрлі пікірлердің болуына орай әрбір жеке экономикалық агенттің қаржы секторы алдындағы мақсатты бағыттары басқалардан үстем болмауы тиіс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

2. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы

3. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі ТҰЖЫРЫМДАМАСЫ

4. Суэтин А.А.- Финансовая экономика: Подъем, Стабильность, Спад – М. Альфа-М: ИНФРА – М, 2014



УДК 336.3:346.26 (754)

Албакова Т.
Студентка 3 курса
специальности 5В050900 «Финансы»
Научный руководитель:
к.э.н. Берстембаева Р.К.
КазУЭФиМТ, г.Астана

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

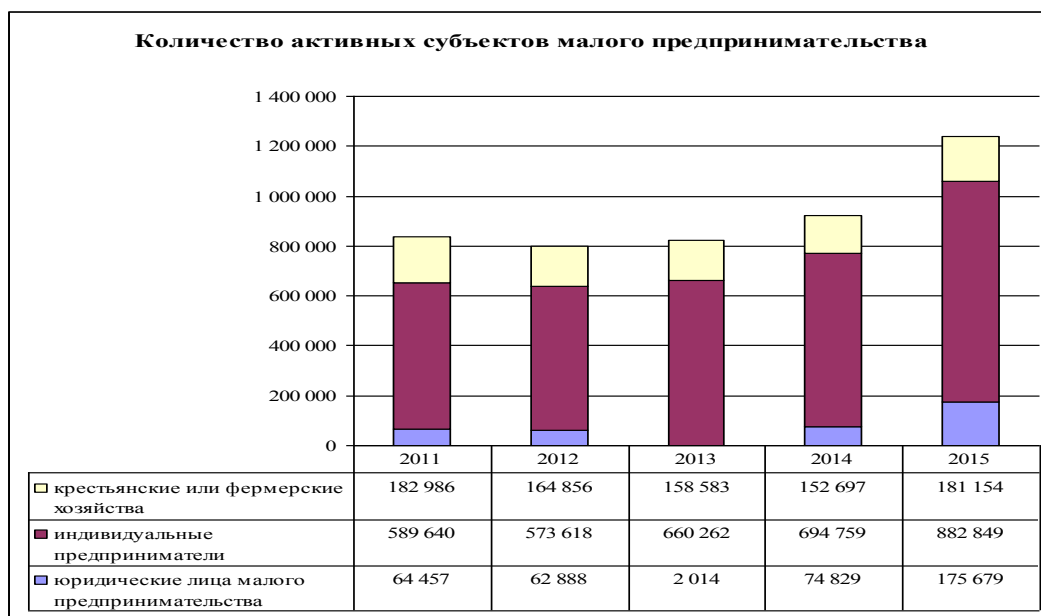
В статье рассмотрены проблемы финансовой деятельности субъектов предпринимательства в республике. Автор исследует факторы, сдерживающие развитие финансов хозяйствующих субъектов. С использованием статистических данных дан анализ динамике финансовых показателей деятельности крупных и средних предприятий. На основе проведенного анализа представлены рекомендации, направленные на повышение эффективности управления финансами предприятия.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, факторинг, инвестиции, налоговая нагрузка, финансовая устойчивость

В современных условиях деятельность предприятий Республики Казахстан осуществляется в сложной экономической ситуации. Это обусловлено развитием негативных макроэкономических тенденций, влиянием факторов нестабильности мировой экономической конъюнктуры.

В секторе малого и среднего бизнеса Республики Казахстан наблюдаются восстановительные процессы, происходит стабилизация абсолютных параметров. Поддержка малого бизнеса является краеугольным камнем государственной политики. Это закреплено в таких основополагающих документах, как «Стратегия Казахстана - 2030», «Стратегический план 2010» и Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана до 2015 года. Вопросам дальнейшего укрепления предпринимательской среды уделено исключительное внимание в Послании Президента.

По итогам 2015 года доля субъектов МСБ в общем количестве субъектов хозяйствования в Казахстане составляет 94%, что соответствует уровню развитых государств. Однако, при этом отмечен низкий вклад МСБ в ВВП – 27,5%, что относительно развитых государств значительно ниже (в 3 раза), (Сингапур – 84%, США – 52, Германия – 67%, Китай – 62%, Япония - 53%), вызван тем, что наибольшую долю в ВВП Казахстана создает крупный бизнес (а именно 7% крупного бизнеса РК создает 72,5 % ВВП, представленного горно-металлургическим и нефтяным секторами). Подобная ситуация отражает структуру отечественного предпринимательства, в большей части сосредоточенного лишь в сырьевых отраслях. Анализ показал также заметное отставание по таким показателям как занятость населения 30 %, которые гораздо ниже, чем в зарубежных государствах (Сингапур – 76%, Япония – 75%, Китай – 75%, США – 60%, Германия 72%) [3].



*Примечание: рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике

Рисунок 1 – Количество активных субъектов малого предпринимательства за 2011-2015 годы.

На сегодняшний день в сфере малого предпринимательства существует ряд проблем, к которым с точки зрения самих предпринимателей относятся:

- высокая налоговая нагрузка (47%);
- ограниченность финансовых средств (46%);
- коррупция в органах власти (32%);
- трудности с получением кредита (25%);
- квалификация персонала (12%);

- проблемы, связанные с регистрацией самого бизнеса (11%) [4, с. 73].
- Кроме того, финансовые проблемы проявляются:
- в отсутствии финансовых активов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей;
 - в сокращении платежеспособного спроса на продукцию предприятий малого и среднего бизнеса;
 - в отсутствии средств, в связи со существенным сокращением оборотов у малых компаний;
 - в росте просроченной кредиторской задолженности предприятий перед коммерческими банками, лизинговыми компаниями и контрагентами при отсутствии системы ее реструктуризации;
 - в отсутствии доступа к кредитованию в коммерческих учреждениях

В связи с трудностью получения кредитов сегодня в Казахстане действует национальный Фонд «Даму», основной целью которого является поддержка малого бизнеса. Центральной задачей, стоящей перед государством является формирование целостной и прозрачной системы государственной политики в сфере финансового обеспечения малого и среднего бизнеса. Подобная система не может быть сформирована без разработки и введения в практику механизма размежевания полномочий между органами государственного управления РК. Лишь при комплексном подходе, учитывающем специфику региона, одновременно исходя их общенациональных принципов и приоритетов возможно достичь желаемых положительных результатов в сфере развития МСП, достижения финансовой его устойчивости и стабильности. Здесь можно выделить следующие меры (рисунок 2).



Рисунок 2 - Направления финансового стимулирования МСБ

- Выделим основные пути совершенствования финансового стимулирования:
- постепенное совершенствование условий кредитования с целью упрощения процедур получения займа, улучшение сервисного обслуживания, увеличения срока кредитования а уже после на понижение процентных ставок, разработка программы льготного кредитования;
 - развитие проектов «start up». Значительную поддержку в данном случае должны проявить Гарантйные фонды содействия кредитованию МСБ, выступив в качестве гаранта стартующих проектов, а также перспективных проектов;

- развитие кредитных программ. Рекомендовать коммерческим банкам, инвестиционно-финансовым компаниям апробировать на местах внедрение фактор-схем по обеспечению факторинговыми услугами.

Меры бюджетной поддержки:

- сформировать механизм справедливого распределения бюджетных средств, направляемых властью на проекты развития МСП в регионах с целью выравнивания между ними диспропорций;

- осуществление инфраструктурных проектов для субъектов МСБ на основе софинансирования и дальнейшей финансовой поддержки венчурных фондов, бизнес-инкубаторов и т.п.;

- масштабное внедрение уже существующих механизмов субсидирования части процентной ставки по кредитным займам МСП, гарантийных схем.

Эффективность финансовой поддержки МСП во многом обусловлена верным выбором приоритетов, который учитывает локальные проблемы, носит стимулирующий характер и отвечает целям социально-экономической политики регионов. Определение приоритетов финансовой поддержки наиболее целесообразно осуществлять на местном уровне. К примеру, в регионах с преобладанием агропромышленного комплекса (АПК) в экономике акцент финансовой поддержки необходимо направить на малые компании, сориентированные на производство, переработку сельскохозяйственной продукции и сбыт. А в регионах, созданных на базе научных центров, разумно формирование при поддержке администрации технологических центров, технопарков, венчурных фондов.

Реализация в комплексе предложенных выше мер позволит активизировать деятельность субъектов предпринимательства в РК.

Список использованной литературы

- 1) Кучукова Н.К. Методы преодоления финансовых кризисов и посткризисное развитие экономики Казахстана. IV Астанинский экономический форум, г.Астана, 3-4 мая 2011 г., Казахстанская правда, 2011 г., журнал «Деньги и кредит», Москва, 2011 г.
- 2) Финансово-хозяйственная деятельность крупных и средних предприятий в РК в 2015 году – Официальный сайт Комитета по статистике stat.gov.kz
- 3) Данные General Entrepreneurship Monitoring (GEM)
- 4) Хусаинов М.К, Исоков А.А. Исследование зарубежного опыта малого и среднего предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. -2012. - № 2. – с. 73



УДК 657. 62

Алиев М.К.
д.э.н., профессор,
Базарбаева С.Т. гр.Е ж/А -305,
Сеилханова А. А. Е ж/А -205/1,
Туржанова А. А. Е ж/А -305
КазУЭФиМТ, г. Астана.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы роли и значения международных бухгалтерских организаций в становлении и создании международной системы учета и отчетности.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, гармонизации и стандартизации учета и отчетности, директивы европейского союза.

В настоящее время процесс международной стандартизации бухгалтерского учета параллельно осуществляется в двух направлениях: региональном и международном.

Стандартизация бухгалтерского учета и отчетности на региональном уровне проводится в рамках стран определенного региона, имеющие схожие социально-экономические и политические условия. Из региональных учетных систем можно выделить:

- Европейское экономическое сообщество;
- США и Канада;
- Южноамериканские государства;
- Организация африканского единства и др.

Региональными вопросами стандартизации учета и отчетности занимаются межправительственные и общественные организации:

- Европейское экономическое сообщество (ЕС);
- Европейская федерация бухгалтеров – экспертов (FEE);
- Межамериканская ассоциация бухгалтеров (IAA);
- Конфедерация бухгалтеров стран Азии и Тихого океана (CAPA);
- Федерация бухгалтеров стран Юга–Восточной Азии АСЕАН (FA);
- Южно - Азиатская федерация бухгалтеров (HFA);
- Африканский Совет по бухгалтерскому учету (AAC) и др.

Принципы и положения, разработанные региональными организациями по гармонизации и стандартизации учета и отчетности, являются обязательными для стран, входящих в данный регион.

Рассмотрим сферу деятельности отдельных организаций.

Первыми, с 1957г. стали заниматься проблемами гармонизации и стандартизации на региональном уровне страны Европейского экономического сообщества (с 1993г- Европейского союза). В 1961 г. в рамках стран ЕС была образована рабочая группа. Итогом работы Группы явились ряд директив, которые стали сводом законов для стран – членов ЕС. (см. таблицу).

Директивы ЕС

№ директивы	Год разработки проекта	Содержание директивы
1	1961	Основные требования к публикации годовых отчетов компаний с ограниченной ответственностью
2	1972	Особенности учета и отчетности в государственных и частных компаниях
3	1975	Особенности учета при слиянии компаний
4	1974	Основные требования к способам оценки, порядку составления и составу публикуемой отчетности
5	1983	Структура, управление и аудирование компаний
6	1975	Состав аналитической информации для акционерных компаний открытого типа
7	1979	Особенности учета и отчетности в корпорациях; консолидированная отчетность
8	1979	Требования к квалификации и содержанию работы аудитора

Наиболее важными среди них являются 4-я и 5-я Директивы. Четвертая Директива была принята 25 июля 1978 г. она содержит основные правила и положения по организации финансового учета, составления и представления отчетности. Она обязывает вести бухгалтерский учет по системе двойной записи и раскрывать особенности учетной

политики, определяет стандартные форматы бухгалтерской отчетности, излагает критерии по отнесению компаний к малой или средней.

Исследования, проведенные Федерацией европейских бухгалтеров-экспертов (FEE), показали, что после введения 4-ой Директивы в странах ЕС значительно повысилось качество финансовой отчетности, возросла её сопоставимость.

Другим стандартом, оказавшим значительное влияние на страны-членов ЕС является 7-я Директива, которая была утверждена 13 июня 1983 г. Данная директива регулирует правила составления консолидированной финансовой отчетности. Следует отметить, что в 7-ой Директиве впервые на международном уровне были определены основные условия составления консолидированной финансовой отчетности

Систематизацией и обобщением европейской методологии учета занимается Федерация европейских бухгалтеров – экспертов (FEE), а практической реализацией директив - Комитет взаимодействия (EU CC). Основными задачами Федерации, помимо, совершенствования европейской методики бухгалтерского учета является консультирование комиссии ЕС по учету и отчетности, организации сравнительного анализа Директив ЕС и МСФО, а также выявления их сопоставимости.

Федерация возникла в результате объединения в 1986 г. бухгалтеров- экспертов Европейского союза и бухгалтеров – экспертов исследовательской группы. В настоящее время Федерация европейских бухгалтеров – экспертов (FEE) является ведущей профессиональной бухгалтерской организацией в Европе.

Межамериканская ассоциация бухгалтеров (IAA) была основана 1949 г. В нее входят 21 стран Южной Америки. Цель деятельности Ассоциации унификация учетных процессов в южно- американских странах, проведение конференций профессиональных бухгалтеров.

Конфедерация бухгалтеров стран Азии и Тихого океана (CAPA) была основана в 1976 г. и состоит из более 20 стран. Цель деятельности Конфедерации региональная координация и стандартизация бухгалтерского учета и отчетности.

Федерация бухгалтеров Юго-Восточной Азии АСЕАН (FA) была основана в 1977г. представителями пяти стран: Индонезия, Таиланд, Филиппины, Малайзия, Сингапур. Основные задачи деятельности Федерации повышение статуса бухгалтерской профессии, регулирование национальных методик учета и достижение региональной гармонизации учетных стандартов.

Африканский совет по бухгалтерскому учету (AAC) объединяет правительственные организации бухгалтеров более 20 стран. Основные задачи совета совершенствование бухгалтерского образования, обмен профессиональным опытом. Цель деятельности согласование национальных методик учета и отчетности в данном регионе.

К международным организациям относятся:

- Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (IASC);
- Международная федерация бухгалтеров (IFAC);
- Организация объединенных наций (ООН);
- Межправительственная рабочая группа экспертов по международным бухгалтерским стандартам ООН (ISAR);
- Комиссия по транснациональным корпорациям ООН (UNCTC);
- Организация экономического сотрудничества и развития (OECD) и др.

Наиболее представительной и значимой международной бухгалтерской организацией является Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (КМСФО) – International Accounting Standards Committee (IASC), который был организован 29 июня 1973 г. профессиональными бухгалтерскими организациями Австралии, Великобритании, Германии, Ирландии, Канады, Мексики, Нидерландов, США, Франции и Японии. В настоящее время КМСФО объединяет 109 стран мира. На мировом уровне КМСФО – это единственная официально признанная организация,

имеющие полномочия выпускать международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. КМСФО - это независимая организация, главной целью которой является достижение гармонизации учетных процессов и отчетности компаниями разных стран мира. Основными целями КМСФО, которые определены его Уставом, являются: 1) формулировать и публиковать бухгалтерские стандарты, которые должны соблюдаться при представлении финансовой отчетности, и обеспечивать их принятие и применение во всем мире; 2) способствовать совершенствованию и гармонизации правил, учетных стандартов и процедур, используемых при представлении финансовых отчетов.

К настоящему времени Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) разработаны 41 международных стандартов и 25 интерпретации (SIC Standing Interpretations Committee).

С 1 апреля 2001г., в связи изменением структуры КМСФО, вновь разрабатываемые стандарты будут иметь название International Financial Reporting Standards (IFRS) – «Международные стандарты финансовой отчетности». До этого МСФО имели английскую аббревиатуру IAS (International Accounting Standards). Теперь, чтобы выделить каким Комитетом (старым или новым) был разработан данный стандарт, сборник МСФО будет включать как ранее имеющиеся стандарты (IAS), так и вновь разрабатываемые (IFRS).

Международная федерация бухгалтеров (IFAC) была образована в 1977 г. из преобразованного Международного комитета по развитию бухгалтерской профессии. В нее входят более 75 стран Европы, Азии, Америки и Австралии. Цель деятельности Федерации направлена на разработку международных стандартов аудита, этики, образования, координации усилий в укреплении престижа профессиональных бухгалтеров, проведение международных конгрессов и конференций бухгалтеров. Её структура состоит из трех комитетов: комитет по профессиональной подготовке, комитет по этике и комитет по обобщению практики аудирования.

Организация объединенных наций (ООН) также уделяет внимание проблемам учета и отчетности, анализу информации о международной деятельности транснациональных компаний (ТНК). В 1982 г. комиссия экспертов при ООН выпустила специальные руководства по обобщению требований к степени аналитичности финансовой отчетности ТНК. В частности, предлагается в годовой отчет ТНК включать баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об инвестициях в основные фонды, сведения о применяемых трансфертных ценах, кадровом составе и др.

Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности ООН (ISAR), которая была создана при Комиссии по транснациональным компаниям экономического и социального совета ООН (UNCTC). Основные цели деятельности: изучение международного бухгалтерского учета и финансовой отчетности; содействие стандартизации учета на национальном и международном уровнях, защита интересов развивающихся стран при раскрытии финансовой информации. Её деятельность связана с изучением национальных учетных стандартов стран мира, проблем их гармонизации с международными стандартами, консультациями и рекомендациями по их применению и устранению нежелательных проблем.

Организация экономического сотрудничества и развития (OECD) была создана в 1961 году. В неё вошли 24 стран представители всех географических регионов мира. В 1978 г. была учреждена специальная рабочая группа по бухгалтерским стандартам (ОЕСД WG). Цель деятельности заключается в гармонизации национальных методик отчетности стран - членов ОЕСД.

В силу целого ряда экономических и политических причин национальная система бухгалтерского учета США «Общепринятые принципы бухгалтерского учета» (Generally Accepted Accounting Principles - GAAP) получила широкое распространение в англоговорящих странах.

Разработкой GAAP занимаются следующие уполномоченные государственные и профессиональные национальные организации:

- Комиссия по ценным бумагам и биржевым операциям (SEC);
- Правительственное управление бухгалтерских стандартов для государственных организаций (GASB);
- Американский институт присяжных бухгалтеров (AICPA)
- Комитет по стандартам финансового учета (FASB);
- Национальная ассоциация бухгалтеров (NAA);
- Американская бухгалтерская ассоциация (AAA)
- Институт управленческих бухгалтеров (IMA).

В основе GAAP лежат концептуальные принципы стандартов. В настоящее время используются 5 Положений о концепциях финансового учета. Отчетность в США составляется по полному перечню элементов отчетности и не имеет утвержденных форм. Консолидированная финансовая отчетность является обязательным требованием.

Проблема взаимодействия Международных стандартов финансовой отчетности (IFRS) и национальных бухгалтерских стандартов США (GAAP) является одной из серьезных проблем стандартизации бухгалтерского учета на международном уровне. Так, компании, использующие МСФО, захотят расширить свое влияние на американский рынок, то в этом случае они должны подчиниться правилам и требованиям GAAP, которые подчас весьма трудоемки и детализированы. Кроме, того между US GAAP и МСФО существуют ряд различий, например, в вопросах переоценки, перечня затрат при определении себестоимости материальных запасов и др.

В заключение, отметим, что широкое использование международных стандартов учета и отчетности в экономике Республики Казахстан, позволит отечественным предприятиям выйти на международный рынок капитала.

Список использованной литературы

1. International Accounting Standards 2002. – IASCF, 2002.
2. Комитет по Международным Стандартам Финансовой Отчетности Разъяснения Международных Стандартов Финансовой Отчетности: Учебно-справочное пособие.- Алматы, «Прагма», 2001.
3. Nobes C., Parker R. Comparative International Accounting. -7-th ed., Pearson Education Limited, 2002.
4. Международные стандарты финансовой отчетности.- М.: Аскери, 2008.



УДК 657.1(075)

Алиев М.К.
д.э.н., профессор кафедры «Учет и аудит»,
Веселовская Е.А. гр. УиА- 408,
Евтенко А.А. гр. УиА- 408,
Карамсакова Е.Н. гр. УиА- 408,
КазУЭФиМТ, г. Астана

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы финансовой отчетности в системе финансового менеджмента.

Ключевые слова: Финансовая и бухгалтерская отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, статистическая и оперативная отчетность.

В системе рыночных отношений финансовый менеджер является важной ключевой фигурой организации. Он определяет задачи компании, ее политику в обеспечении финансовых успехов, и, как правило, он же и исполнитель принятого решения.

В основе финансового менеджмента лежит анализ финансовой отчетности, которая является основой в системе информационного обеспечения управления финансов.

В отечественной практике Казахстана, в связи с переходом на международную терминологию, под финансовой отчетностью подразумевают бухгалтерскую отчетность.

В соответствии с Законом о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, финансовая отчетность представляет собой информацию о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении организации. Целью бухгалтерского учета и финансовой отчетности является обеспечение заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении предпринимателей и организации.

[1]

Финансовая отчетность организаций за исключением государственных учреждений включает:

1. Бухгалтерский баланс;
2. Отчет о прибылях и убытках;
3. Отчет о движении денежных средств
4. Отчет об изменениях в капитале;
5. Информацию об учетной политике и пояснительную записку.

Как правило, формам финансовой отчетности присуща логическая и информационная взаимосвязи. Знание их позволяет финансовому менеджеру оценить качество подготовки бухгалтерской отчетности, лучше разобраться в структуре отчетности.

Бухгалтерский баланс отражает финансовое положение компании за определенный промежуток времени, и по нему мы можем определить чем мы располагаем (актив), сколько мы должны (пассив), и что остается нам (собственный капитал).

По отчету о прибылях и убытках менеджер оценивает финансовый результат компании за отчетный год в динамике, и значение его зависит от принятой методологии построения баланса. В противоположность ему, бухгалтерский баланс - это застывшая во времени финансовая картина организации, его финансовое положение на определенную дату, и отчет о доходах и расходах служит связующей нитью между соседними бухгалтерскими балансами.

В хозяйственной практике кроме финансовой отчетности используются также и другие виды отчетности: оперативная, статистическая и налоговая.

В совокупности бухгалтерская, статистическая, оперативная и налоговая отчетности дают достаточно объективную информацию об имущественном положении и финансово - хозяйственном потенциале хозяйствующего субъекта.

Формирование достоверной, полной и своевременной информации является объединенной целью всех видов отчетности.

Финансовый менеджмент не может ограничиться использованием только финансовой отчетности. Систему информационного обеспечения управления финансов можно разделить на три укрупненные группы:

- финансовая информация нормативно - правового характера;
- бухгалтерская, статистическая - финансовая отчетность;
- другие данные;

В первую группу включают законы, постановления и другие нормативные акты, определяющие правовую сторону финансовых институтов. Сюда же входят нормативные документы государственных органов (Минфин, Национальный банк РК и другие.), Международных организации.

В целях принятия эффективных управленческих решений финансовый менеджер должен анализировать как внутреннюю сторону хозяйствующего субъекта, так и его окружающую среду. В ходе управления финансами менеджер, как правило, обращается к двум источникам анализа:

- источники, показывающие имущественное и финансовое положение организации;
- источники, характеризующие внешнюю среду (рынок ценных бумаг)

В первом случае используют данные бухгалтерской отчетности, во-втором, применяют статистическую финансовую информацию.

Наиболее полным источником информации об имущественном и финансовом положении компании является финансовая отчетность, где достаточно полно отражаются экономический и имущественный потенциал организации, финансовое состояние и финансовые результаты его коммерческой деятельности. Результаты анализа финансовой отчетности обеспечивают принятие рациональных финансовых решений, направленных на достижение эффективных результатов хозяйствования.

Статистическая финансовая отчетность содержит информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации. Данная информация в нашей стране пока несовершенна. В западных же странах сюда входят финансовые сведения, публикуемые органами статистики, биржами и специализированными информационно - аналитическими агентствами.

И последняя группа - это информация, которая включает в себя не системные данные, т.е. сведения которые не имеют непосредственного отношения к финансовой информации: данные прессы, телевидения, радио, информация, почерпнутая из личных контактов, официальная статистика, имеющая общеэкономическую направленность, аудиторские данные, решения общих собраний коллектива компании.

Таким образом, финансовый менеджер кроме понимания содержания статей бухгалтерской отчетности должен знать нормативные документы, регламентирующие ее составление и представление, методику анализа. Он как специалист управления финансов должен аккумулировать в себе как знания финансов, так и знания бухгалтерского учета, финансового аналитика, права, налогообложения и др.

Анализ финансового состояния организации является одним из основных функций финансового менеджера. Основные обязанности финансового аналитика: проведение финансового анализа; управление источниками средств (обеспечение предприятия финансовыми ресурсами);

принятие финансовых и инвестиционных решений (распределение финансовых ресурсов).

Логика такого деления сфер деятельности финансового менеджера, определено структурой бухгалтерского баланса, как основного источника анализа финансового состояния предприятия. Задача менеджера является выбор пути рационального использования активов предприятия, оптимизации структуры капитала и принятие управленческих решений по их финансированию. Круг рассматриваемых задач в рамках структуры бухгалтерского баланса можно детализировать в следующих направлениях:

- финансовые решения в отношении активов;
- финансовые решения в отношении источников средств.

Финансовые решения в отношении активов предприятия рассматривается финансовым менеджером с позиции долгосрочного и краткосрочного характера. Финансовые решения долгосрочного характера связаны с использованием долгосрочных активов, которые включают управления инвестиционными проектами и финансовыми активами.

В управленческие решения финансового менеджера по отношению краткосрочных активов относятся управление производственными запасами, дебиторской задолженности и денежных средств.

Финансовые решения, в отношении источников средств предприятия, включают: оценку структуры капитала, анализ эффективности и интенсивности использования капитала, оценки финансовой и рыночной устойчивости предприятия, оценки эффективности использования собственных и заемных средств, эффективности финансовых вложений.

По данным пассива бухгалтерского баланса, финансовый менеджер определяет финансовые решения в отношении источников средств (капитал и обязательства) предприятия. Как и активы предприятия, источники средств, также делятся, на кратко - и долгосрочные.[2]

К источникам средств, краткосрочного назначения относятся кредиторская задолженность, краткосрочные ссуды и займы, обыкновенные и привилегированные акции, нераспределенная прибыль и прочие фонды собственных средств.

К источникам долгосрочного назначения, включают авансированный капитал, банковский кредит и займы.

Финансовые решения менеджера, во многом, зависят от принадлежности источников средств, которые подразделяются на внутренние и внешние. Внутренним источникам средств относятся средства собственников (нераспределенная прибыль, фонды собственных средств), внешним - заемные средства (ссуды займы банков и прочих инвесторов, также временно привлеченные средства кредиторов).

Бесспорно, принятие финансовых решений также зависит от цены капитала. От изменения стоимости капитала зависит выбор вариантов привлечения заемного капитала, финансовая политика по минимизации цены используемых ресурсов, определение отдачи на вложенные инвестиции, а также принятие решений по вопросам долгосрочной стратегии.

Бухгалтерская информация доступна как внутренним, так и внешним пользователям. Отсюда, анализ финансового состояния организации подразделяется на два вида: внутренний и внешний. Информационной базой внешнего финансового анализа служит бухгалтерская отчетность. Интересно отметить, что инициаторами развития внешнего анализа явились не ученые, а практики. Так, начиная с 1870 г. некоторые коммерческие банки США стали требовать от своих клиентов, обращающиеся за кредитами, предоставления финансовой отчетности. Позже, в целях оценки финансовых ресурсов компаний, были законодательно определены важность и значимость предоставления финансовой отчетности внешним пользователям.[3]

Если обратимся к нашей истории развития финансового менеджмента, то оно началось в России в XIX веке с финансовых вычислений и анализа баланса. Особый вклад в методику анализа баланса внесли в первой половине XX века ученые А.К. Рощаховский, А.П. Рудановский, Н.А. Блатов, И.Р. Николаев. Однако, в дальнейшем по мере перехода страны на плановые методы хозяйствования произошло снижение роли баланса как инструмента управления финансами предприятия, и анализ все больше отделялся от бухгалтерского учета. И только с переходом экономики на рыночные отношения вновь поднялась значимость бухгалтерской отчетности как основного звена в системе информационного обеспечения управления финансовыми ресурсами.

В Казахстане в результате проведения экономических реформ, связанных с переходом на рыночные отношения, постепенно устанавливаются новые правила формирования финансовой отчетности, приводящие ее в соответствие Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Так, в финансовой отчетности отечественных организаций уменьшилось количество отчетных форм, изменилась структура отчетности, введены новые статьи, проведена определенная унификация отчетности. Как видим, постепенно происходит трансформация бухгалтерской отчетности к требованиям Международных стандартов.

Анализ финансовой отчетности становится неотъемлемой частью системы информационного обеспечения финансового анализа. Вот неполный перечень видов финансово анализа на основе бухгалтерской отчетности:

- комплексный анализ финансового состояния;
- локальный анализ деятельности коммерческих организаций;
- оценка практики финансирования запасов;
- оценка степени удовлетворительности структуры баланса;
- оценка кредитоспособности заемщика;
- рейтинговая оценка надежности банка.

В ходе анализа финансовой отчетности менеджер должен определить основные организационные этапы финансового анализа. Из них отметим первоочередные:

- выделение субъектов и объектов анализа;
- информационное и методические обеспечение анализа;
- обработка данных;
- принятие управленческих решений.

В совокупности они представляют собой комплекс организационных элементов, обеспечивающие эффективность финансового анализа. При этом эффективность анализа во многом зависит от планомерности и действенности его проведения.

Резюмируя можно сделать следующие выводы:

1. Анализ финансовой отчетности является неотъемлемой частью системы информационного обеспечения финансового анализа.
2. Понимание финансовой отчетности является обязательным условием профессиональной деятельности финансового менеджера.
3. Без хорошего знания бухгалтерского учета невозможно принимать эффективные решения в сфере финансовой деятельности.

Список использованной литературы

- 1 Закон Республики Казахстан. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности от 28 февраля 2007 г. №234 (С изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2016 г.)
2. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. М: Финансы и статистика, 2003.
3. Foul R.A. Practical Financial Statement Analysis, 5th ed. - McGrawHill Book Company, 1961.



УДК: 65.016:336

Алиш Ф.,
«Қаржы» мамандығы бойынша
2-курс магистранты;
Ғылыми жетекші:
Э.Ғ.К., доцент Раматуллаева Г.А.

АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫН ТАЛДАУ НЕГІЗІНДЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУ ӘДІСТЕМЕСІН ЖЕТІЛДІРУ БАҒЫТТАРЫ

Түйін

Ақша қаражаттары кәсіпорынға басқарушылық шешімдерді қабылдауда таңдау еркіндігін беретін ең өтімді активтер болып саналады. Ақша қаражаттарын тиімді басқару, ақша қаражаттарының ағынын көлемі мен уақыт бойынша үйлестіру арқылы кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Кілттік сөздер: ақша ағымы, ақша қаражаты, кәсіпорын.

Ақша қаражаттары ұйымның ең өтімді активтері. Оның бар болуы, жеткіліктігі мен қозғалысы кәсіпорынның ағымдағы жағдайын, төлем қабілеттілігін, инвестициялық тартымдылығы мен іскерлік белсенділігін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесін анықтауға мүмкіндік береді. Ұйымның шаруашылық операцияларының барлығы: өнімді сату, есеп айырысулар, жалақы төлеу, несие алу, несиені өтеу және т.б. ақша қаражаттарының қозғалысымен байланысты. Сол себепті есеп жүйесінде ақша қаражаттарының есебінің ұйымдастырылуы мен жүргізілуіне ерекше мән беріледі. [1].

Ақша қаражаттарының баламалары – алдын ала белгілі ақша қаражаттары сомасына тез айналатын және олардың құны шамалы тәуекелге ұшырайтын қысқа мерзімді, жоғары өтімді салымдар [2].

Кез-келген кәсіпорын күнделікті өзінің жабдықтаушыларымен, бюджетпен, жұмыскерлермен, қаржы мекемелерімен және меншік иелерімен есеп айырысу операцияларын жасайды. Осы ақша қаражатының қозғалысының басталуымен өндірістік – коммерциялық цикл басталып және оның аяқталуымен аяқталады. Ақша қаражаттарының қозғалысы – ол кәсіпорынның операциялық, инвестициялық және қаржылық іс-әрекеттерінен ақша қаражаттарының кірісі және шығысы.

Ақша ағымдарын талдаудың мақсаты – ақша ағымының кірісі мен шығысын талдау негізінде оның қажетті шамасын анықтау, ақша ағымының көлеміне, құрамы мен құрылымына әсер етуші объективті және субъективті факторларды анықтау.

Ақша ағымын талдаудың міндеттері:

- ұйымның ақша ағымының оңтайлылығын бағалау;
- қызмет түрлері бойынша ақша ағымын бағалау;
- ақша қаражаттарының қозғалысының құрамын, құрылымын, бағыттарын бағалау;
- ақша қаражаттарының кірісінің көздері мен жұмсалып бағыттарын анықтау;
- ақша ағымының қалыптасуына әсер ететін факторларды анықтау;
- таза ақша ағымының таза пайдадан ауытқуының себептерін анықтау;
- ақша қаражаттарының кірісінің жеткіліктілігін бағалау;
- ақша ағымының кірісі мен шығысының уақыт бойынша балансын бағалау;
- ақша қаражаттарын пайдалану тиімділігінің резервтерін анықтау.

Осылайша, ақша қаражаттарының қозғалысын талдау негізінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігін қамтамасыз етуге; ақша ағымдарын ұтымды басқару арқылы кәсіпорын несие капиталына қажеттілікті кемітуге; ақша ағымдарын оңтайландыру негізінде капитал айналымдылығын жеделдетуге болады.

ҚЕХС сәйкес ақша қозғалысы инвестициялық, операциялық және қаржылық қызмет түрлері бойынша есептелген ақша ағымдарынан құралады.

Операциялық қызмет – компанияның негізгі қызметі және сол қызметтен түсетін табыстар. Сондықтан осы қызметтен түсетін және осы қызметке жұмсалатын ақша қаражаттары кәсіпорынның қаржылық жағдайының ең маңызды көрсеткіші болып табылады. Осы ақша ағымдарына жататындар:

- 1) өнімді сатудан және қызмет көрсетуден түскен ақша қаражаты;
- 2) берілген қарыздар, бағалы қағаздарға салынған инвестиция бойынша пайыздар және дивидендтер түріндегі ақша қаражаттары;
- 3) жабдықтаушыларға сатып алынған тауар мен көрсетілген қызмет үшін төленген ақша қаражаттары;
- 4) қарыз үшін есептелген пайыздар, салықтар, еңбекақыға төленген ақша қаражаты.

Инвестициялық қызмет – бұл негізгі құралдарды, материалдық емес активтерді және компанияның басқа да инвестицияларын сатып алу мен сатуға байланысты қызмет. Осы ақша ағымдарына жататындар:

- 1) негізгі құралдарды, материалдық емес активтерді сатып алумен байланысты ақша қаражатының шығыны мен өзі іске қосатын негізгі құралдар және күрделі шығындармен байланысты төлемдер;

2) негізгі құралдарды, материалдық емес активтерді және басқа да ұзақ мерзімді активтерді сатудан түскен ақшалар;

3) үлестік және қарыздық құралдарға және біріккен кәсіпорындардағы үлестік қатысуға қатысты төлемдер мен ақша түсімдері;

4) басқа кәсіпорындарға ұсынылатын аванстық ақшалай төлемдер мен несиелер және осы аванстарды өтеумен байланысты ақшалардың түсімі.

Қаржылық қызмет – бұл компанияның меншікті және тартылған қаражаттарының құрамы мен көлемінде өзгеріс әкелетін қызмет түрі. Бұл қызмет түрі келесі ақша ағындарын қамтиды:

1) акциялар немесе басқа да үлестік құралдар, қарыздық бағалы қағаздарды шығарудан және қысқа мерзімді немесе ұзақ мерзімді несиелерді алудан түскен ақша қаражаттары;

2) акционерлерге (құрылтайшыларға) дивиденд төлеу; тартылған қаражаттардың негізгі бөлігін өтеу;

3) меншікті акцияларды сатып алуға кеткен ақша;

4) қаржылық жал бойынша қарызды азайту мақсатындағы жалға алушының ақшалай төлемдері.

Ақша ағынын жоспарлағанда кәсіпорынның операциялық, инвестициялық, және қаржылық қызмет бойынша кірістер және шығыстар жоспары құрылады. Ол жоспарлар бір жылға немесе айларға, оперативті басқару үшін, он күндіктерге немесе бес күндіктерге бөлінуі мүмкін. Егер болашақта қалыпты ақша ағыны болады деп күтілсе, онда кәсіпорын бұл жағдай бойынша тиімді пайдалану жолдарын іздестіруі керек.

Ақша қаражатының тапшылығы секілді ақша ресурстарының көп болуы да кәсіпорынның қаржылық жағдайына теріс әсер етеді. Ақша шамадан тыс болған кезде, уақытша бос ақшаның құны азайып, инфляцияға әкеледі, ақшаның айналыс жылдамдығы азаяды. Ұзақ уақыт артық ақша қаражатының болуы айналыс капиталын дұрыс пайдаланбаудан болуы мүмкін.

Әдеттегі тәжірибеде өтімділік коэффициенттерін есептеу барысында ақша қаражаттары сомасының үлкен болуы оң нәтиже береді, бірақ ол активтерді басқарудың тиімсіздігін көрсетеді. Мамандардың зерттеуінше XX ғ. ортасынан бастап батыстық компаниялардың өтімділік коэффициенттері екі еседей төмендеген. Ол олардың төлем қабілеттілігінің төмендеуін емес, активтерді пайдалану тиімділігінің артқанын сипаттайды. Сол себепті қаржылық талдаушылар соңғы уақыттарда кәсіпорынның қаржылық жағдайына өтімділік және төлем қабілеттілік көрсеткіштері негізінде баға беруге өте сақ қарайтын болды. Сонымен бірге, соңғы жылдардың тәжірибесі компаниялар өзінің қаржылық жағдайын жақсы жағынан көрсету үшін қаржылық есептілік мәліметтерін (бухгалтерлік баланс, пайда мен зиян туралы есеп) өз мақсатына оңай икемдей алатынын көрсетті. Ал ақша қаражаттарының қозғалысының есебі компанияның нақты жағдайы туралы маңызды ақпараттарды бере алады, оның сандық мәліметтерін өзгерту, өз пайдасына қарай икемдеу күрделірек. Ақшаның кіріс мен шығысы абстрактілі емес, абсолютті нақты шамалар.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептіліктің қаржылық есептіліктің құрамына міндетті түрде енуінен бастап оны талдаудың әртүрлі әдістері қарастырылды. 1993 жылы Д.Гиакomini мен Д.Милке компанияның өз қызметін қаржыландыру мүмкіндігін талдауда ақшалай коэффициенттерді қолдануды ұсынды [3]. Ақшалай коэффициенттер болжам мен шартты көрсеткіштерге емес, компанияда ақша қаражаттарының болуы не болмауының мәліметтеріне сүйенеді.

Кәсіпорынның төлем қабілеттілігін талдау үшін ақшалай коэффициенттерді қолдану ең ұтымды жол болып саналады. Арнайы коэффициенттер көмегімен ақша ағымын сипаттаушы түрлі салыстырмалы көрсеткіштер, ұйымның ақша қаражаттарын пайдалану тиімділігінің көрсеткіштері есептеледі. Ең алдымен ақша ағымдарын коэффициенттік талдау ұйымның өзінің төлем қабілеттілігін ұстап тұру үшін қажетті ақша

қаражаттарының мөлшерін жинақтау мүмкіндігін талдауға көмектеседі. Ол үшін келесідей коэффициенттер есептеледі:

1) қандай да бір уақыт аралығындағы (ай, тоқсан) ақша ағымының ырғақтылығына баға беру үшін ақша ағымының өтімділігінің коэффициенті есептеледі (кезең ішіндегі ақшаның кірісі/кезең ішіндегі ақшаның шығысы). Коэффициенттің мәні 1-ден жоғары болса, онда кәсіпорын өзінің міндеттемелерін оң ақша ағымы есебінен өтей алады деген сөз;

2) ақша қаражаттарымен қамтамасыз етілу коэффициенті – кәсіпорын ақша қаражаттарының қосымша кірісінсіз қанша уақыт бойы жұмыс істей алатынын сипаттайды (ақша қаражаттары орта шамасы/операциялық қызметтен ақша шығысы);

3) операциялық қызметтің ақша ағымының міндеттемелерді жабу деңгейінің коэффициенті (операциялық қызмет таза ақша ағымы/Қаржылық қызметтен ақша шығысы). Коэффициенттің мәнінің жоғары болуы кәсіпорынның өз міндеттемелерін меншікті қаражат есебінен өтеу қабілетін көрсетеді;

4) операциялық қызметтің таза ақша ағымының міндеттемелер сомасына қатынасының коэффициенті (Cash Flow to Total Debt Ratio). Бұл көрсеткіш компанияның өз міндеттемелерін операциялық қызметтің нәтижесі арқылы өтеу мүмкіншілігін сипаттайды. Бұл көрсеткіш қаржылық тұрақтылықты сипаттаушы әдеттегі көрсеткіш қаржыландыру коэффициентінің тікелей бәсекелесі. 1966 ж. өзінде-ақ В.Бивер (W.H.Beaver) компаниялардың қаржылық тұрақсыздығын ақша ағынының жиынтық міндеттемелерге қатынасы нақты бейнелей алатынын байқаған [4].

Сонымен бірге, ақша ағынын талдау компанияның түсімі мен пайдасының сапасын анықтауға, оның тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Ол үшін келесідей көрсеткіштер есептеледі:

1) пайданың ақшалай құрамы (Cash Flow from Operations to Earnings);

2) сатудың ақшалай құрамы (Gross Cash from Customers to Sales);

3) сатудың ақшалай рентабельділігі (Cash Flow Return on Sales).

Қаржылық талдаушылар соңғы уақыттарда кәсіпорынның қаржылық жағдайына өтімділік және төлем қабілеттілік көрсеткіштері негізінде баға беруге өте сақ қарайтын болды. Оларға деген сенімділік те кеміп келеді, сонымен бірге қазіргі уақытта компаниялар айналыс капиталы мен қорлардың көлемін минималдауға ұмтылуда, олар үшін ең бастысы үнем мен «нақты мерзімге» өндіру концепциясы. Сол себепті кәсіпорынның төлем қабілеттілігін талдау үшін келтірілген ақшалай коэффициенттерді қолдану ең ұтымды жол болып саналады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» ҚР 28.02.2007ж. №234-ІІІ ҚРЗ Заңы
- 2 ХКЕС «Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептер». www.minfin.kz
- 3 Д.Гиакомини, Д.Милке. Финансовый анализ денежного потока (ағылшын тілінен аударма). –М.: Экономика, 2007. – 342 с.
- 4 В.Бивер. Анализ финансовой отчетности (ағылшын тілінен аударма). – М.: Экономика, 2006. – 148 с.



КӘСІПОРЫНДЫ ДАМУТУДЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ

Аннотация

Кәсіпорын стратегиясы - барлық негізгі функциялар мен бөлімшелерді қамтитын мақсаттарды, тұтынушыларды қанағаттандару және нарықтық позициясын нығайтуға кәсіпорынның басқару жоспары. Кәсіпорынның стратегиясын айқындау үшін оның сыртқы және ішкі факторларын зерттеп шығару қажет. Оның құралы ретінде оны дамытудың стратегиялық жоспарды жасау керек.

Түйіндеме сөздер. Кәсіпорын, Стратегияны таңдау, Стратегиялық жоспарлау, Стратегиялық болжау, Кәсіпорын стратегиясы, Стратегияны қалыптастыру.

Кез келген кәсіпорынның шаруашылық қызметінің стратегиялық жоспарлауы барлық нарықтық жүйенің орындалуымен тығыз байланысты болады. Қазіргі кезде нарықтық қатынастың еркін дамуы мен оның үзіліссіз әрдайым жетіліп отыруына, сондай-ақ кенді өнім көлемінің жоғарылауына стратегиялық жоспарлау әсер етеді. Сондықтан да стратегиялық жоспарлау кәсіпорындардың ұзақ мерзімді дамуына бағытталуы қажет. Р.А. Акоффың айтуы бойынша өсу және даму бір құбылыс емес. Өсу құбылысының дамуы да, дамымауы да мүмкін. Көп жағдайда өсу объект санының немесе өлшемінің жоғарылауын білдіреді. Кәсіпорын қызметінің ұлғаюы келесі көрсеткіштер арқылы көрінеді: кәсіпорын көлемі, нарықтағы орны, қызметкерлер саны, сату көрсеткіші, таза кіріс және т.б. Сонымен, стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның ұзақ мерзімді кезеңде даму деңгейі мен экономикалық өсу қажеттілігін қамтамасыз ету үшін қажет. Қазіргі кездегі кәсіпорындар экономикалық жүйенің бір бөлігі бола отырып, ол қызметі мен тауар өнімділігіне бағытталған ұйымдастырылған жүйе ретінде сипатталады.

Кәсіпорын құрылымы келесі негізгі факторлармен анықталады:

- кәсіпорын өлшемімен (көлемімен)
- қызмет көрсету саласымен және кәсіпорынның техникасы мен мамандану деңгейімен.

Нарықтық экономика жағдайына кәсіпорын қызметін бағалау үшін қолданылатын негізгі көрсеткіштерге келесілер жатады:

- еңбек ресурстары;
- өндірістік шығындар;
- тауарлы (қызмет көрсету) өнім көлемі;
- табыс;
- негізгі өндірістік қорлар және айналым қорлары.

Кәсіпорынның барлық ресурстары ішінде ең маңызды орынды еңбек ресурстары алады. Кәсіпорынның еңбек ресурстары дегеніміз – еңбекке жарамды 16 жас -63 жас аралығындағы адамдар.

Кәсіпорындағы еңбек ресурстары – бұл кәсіпорын басшылығы тарапынан тұрақты қамқорлық объектісі болып табылады.

Тауарлы өнім дегеніміз – барлық өндірілген өнімнің (қызметтің) сатуға түскен бөлігі.

Кәсіпорын шығыны дегеніміз - өнім өндірісіне қажетті барлық факторлардың ақшалай бейнеленуі. Өнімнің өзіндік құнын құраушы шығын элементтеріне келесі көрсеткіштер жатады:

- материалдық шығындар
- еңбекке ақы төлеу шығындары;
- амортизациялық төлеу шығындары;
- әлеуметтік төлем шығындары және басқа да шығындар.

Кәсіпорынның келесі көрсеткіші – бұл негізгі қорлары. Кәсіпорынның негізгі қорлары дегеніміз: өнім өндірісі процесінде ұзақ уақыт бойы пайдаланылатын және өзінің құнын тозуына қарай дайын өнімге бірте-бірте енгізетін өндіріс құрал жабдығы.

Айналым құралдары дегеніміз – жылдам қозғалыста болатын өзінің құнын толығымен дайын өнімге ауыстыратын кәсіпорын активі.

Кәсіпорын табысы – бұл өнімді сатудан түскен табыстан өзіндік құнды алып тастағанға тең.

Кәсіпорынның тиімділік көрсеткіштеріне қор қайтарымдылығы, қор сыйымдылығы, қор жарақтандыру, табыстылық коэффициенттері жатады.

Қор қайтарымдылығы коэффициенті - өндірілген өнім көлемінің негізгі қорлар құнына қатынасы. Қор сыйымдылығы осы көрсеткішке кері көрсеткіш.

Кәсіпорынның экономикалық жағдайын объективті бағалау үшін негізгі техника – экономикалық көрсеткіштеріне талдау жүргізіледі. Кәсіпорынның негізгі экономикалық көрсеткіштерін талдау – бұл кәсіпорын жұмысын талдаудың негізгі бағыты.

Кәсіпорынның шаруашылық қызметінде оның қызметінің сапалық нәтижесін ғана емес сонымен бірге өнім көлемін шығаруға байланысты материалдық, еңбек және ақшалай ресурстар шығындарын анықтауға мүмкіндік беретін сандық көрсеткіштер де қолданылады.

Нарықтық қатынастар жағдайында тек кәсіпорын деңгейінде ғана қоғамға қажетті өнім өндіріліп, қажетті қызметтер көрсетіледі. Кәсіпорындарды анағұрлым білікті мамандар шоғырланған. Осы кәсіпорында жоғары мәселелері шешіледі. Тек кәсіпорындарда өндіріс шығындарын ең аз деңгейге жеткізу мен өнімді өткізу жүзеге асырылады; бизнес-жоспар өңделіп, маркетинг қолданылады, тиімді пайдалану – менеджмент жүзеге асырылады. Ал кәсіпорын дамуын – кәсіпорын стратегиясы анықтайды. Жалпы алғанда кәсіпорын стратегиясы - барлық негізгі функциялар мен бөлімшелерді қамтитын мақсаттарды, тұтынушыларды қанағаттандару және нарықтық позициясын нығайтуға кәсіпорынның басқару жоспары.

Стратегияны таңдау — бүкіл ұйым бойынша жинақталған өндірістік шешімдер мен бәсекеге қабілетті амалдарды бір арнаға келтіру. Амалдар мен тәсілдердің мұндай бірлігін кәсіпорынның ағымдағы стратегиясы білдіреді. Жақсы ойластырған стратегия кәсіпорынды келешекке дайындап, оның ұзақ мерзімді даму бағытын белгілейді және оның нақты іскерлік позицияға орналасу ниетін анықтайды. Кәсіпорынның міндетін (миссиясын) анықтаған басқарушы кәсіпорынның атқарар қызмет аясын және тұтынушыларға ұсынатын қызмет түрін айқындайды. Басқарушы кәсіпорын қызмет аясын таңдауды стратегиялық тұрғыдан орындау керек және ол кәсіпорынның ұзақ мерзімді даму тұжырымдамасымен үйлесіп, қатар жүруі керек.

Нарықта мақсаттарды анықтау кәсіпорынға миссиясын жалпы тұжырымдаудан істің бөлек жоспарына көшуге мүмкіндік береді. Кәсіпорынның алға қойылған мақсаттарын оның қызметі мен прогресінің бағытын білдіруге қатысады және мақсаттар қысқа немесе ұзақ мерзімді мақсаттары келешекте кәсіпорын жағдайын жақсарту үшін не істеу керектігі туралы ойлануды талап етеді. Әрбір бөлімшенің нақты міндеттері болу керек және ол міндеттер ұйымның басты мақсатына бағатталуы қажет. Ұйымның жалпы мақсаты нақты міндеттерге бөлініп, әрбір бөлімше мен менеджерлерге жүктелсе, жұмыс нәтижесіне деген жалпы мүдде пайда болады.

Кәсіпорынның стратегиясын айқындау үшін оның сыртқы және ішкі факторларын зерттеп шығару қажет. Менеджер кәсіпорынның жағдайы мен нарық ерекшелігі туралы анық және нақты мәліметке ие болғанда ғана дұрыс стратегияны таңдауға мүмкіншілік туады. Кәсіпорын стратегиясы — ойланып істелген мақсатты іс-әрекеттерден және күтілмеген оқиғалар мен күшейе түскен бәсекелестік күреске жауап қайтару. Кез келген кәсіпорында қай деңгейде болсын, келешекке тәуелді болады. Менеджерлер кәсіпорын жағдайы мен нарық ерекшелігі туралы анық және нақты мәліметке ие болғанда ғана дұрыс стратегияны таңдауға мүмкіншілік туады.

Кәсіпорын стратегиясы-ойланып істелген мақсаты іс-әрекеттерден және күтілмеген оқиғалармен күшейе түскен бәсекелестік күреске жауап қайтару. Кез-келген кәсіпорында қай деңгейде болсын, келешекке тәуелділік болады. Менеджерлер барлық стратегиялық әрекеттерді, жаңа технологиялардың пайда болуы, мемлекеттік регламентация, сатып алушылардың ынтасы артуы және тағы басқа. Осы сияқты өзгерістерді алдын ала болжап, біле алмауына байланысты стратегияны іске асыру барысында оған өзгертулер мен түзетулер енгізіп отырады. Осыдан келіп, ұйымның стратегиясы алдын — ала жоспарланған әрекеттер мен күтілмеген оқиғаларға байланысты енгізілген түзетулерден тұрады деп айта аламыз. Ағымдағы стратегия кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасында болып жатқан өзгерістерді ескере отырып, әзірленеді.

Стратегияны қалыптастыру тек жоғары басшылықтың ғана міндеті емес. Ірі кәсіпорындарда стратегияны қалыптастыру жөнінде шешім қабылдауға жоғарғы буын басшыларымен қатар коммерциялық және өндірістік бөлімшелердің, кәсіпорын бөлімшелері ішіндегі атқарушы (өндіріс, маркетинг және өткізу, қаржы, кадрлар және тағы басқалар) басшылары, өнімнің шығарылуына жауапты өндірістік кәсіпорын басшылары мен жетекшілері де қатысады. Ал, әр тараптандарылған кәсіпорын стратегиясы жеке ұйымда төрт деңгейде қалыптасады:

Бірінші деңгейде — корпоративтік стратегия әзірленсе;

Екінші деңгейде — компанияны әртараптандыруға себеп болған бизнес бірліктерінің стратегиялары әзірленеді;

Үшінші деңгейде — бизнес ішіндегі әрбір атқару қызметтерінің стратегиясы (атқару стратегиясы) әзірленеді бұған өндірістік, маркетинг қаржылық және тағы басқа стратегия түрлерін жатқызуға болады;

Төртінші деңгейде — негізгі жұмыс бөлімшелеріне бағытталған оперативті стратегиялар әзірленеді.

Стратегиялық жоспарлау үдерісі басқару шешімдерін қабылдауға көмектесетін құрал болып табылады. Оның міндеті-ұйымға жанартулар мен өзгерістерді жеткілікті дәрежеде қамтамасыз ету. Стратегиялық жоспарлау барысында басқарушылық қызметтің төрт түрін көрсетуге болады: ресурстарды бөлу, сыртқы ортаға бейімделу, ішкі үйлестіру және ұйымдастырылған стратегиялық болжау.

Ресурстарды бөлу — қор, басқарушылық қабілет пен технологиялық тәжірибие сияқты шектеулі ұйымдық ресурстарды бөлуді құрайды.

Стратегиялық сипаттағы барлық әрекеттерді қамтитын сыртқы ортаға бейімделу кәсіпорынның сыртқы орта мен қатынасын жақсартады. Кәсіпорын сыртқы қолайлы мүмкіндіктерге де, қауіп-қатерлерге де икемделіп стратегияның қоршаған ортаға жақсы бейімделуін қамтамасыз етуі қажет.

Талданатын объектіге сыртқы факторлардың әсері үлкен. Бұлар сала өнімін тұтынушылар, мемлекет саясаты және халықтың төлем қабілеті.

Ішкі үйлесу тиімді біріктіру мен ішкі операциялардың оң нәтижесіне жетуін мақсат еттеді, кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын анықтау үшін стратегиялық қызметті үйлестіруді қамтиды.

Кәсіпорын стратегиясын жүзеге асырудың құралы ретінде оны дамытудың стратегиялық жоспарды жасау керек.

Әлемдік тәжірибиеде қалыптасқан стратегиялық жоспарлаудың мынадай сатылары бар:

1. объектінің дамуын стратегиялық жоспарлау бойынша ұйымдастыру;
2. мақсатқа жетудің баламалы жолдарын анықтау және оларды бағалау;
3. менеджер белгілеу және жоспардың жалпы жобасын әзірлеу ;
4. стратегиялық жоспардың жобасын жүзеге асыру, жоба бойынша әрекеттер жоспары мен оның құрамдас бөліктерін бақылау, бағалау және қажет болған жағдайда өзгертулер енгізу.

Фирма стратегиясы тандап алынған соң оны жүзеге асыру жөніндегі күрделі жұмыс басталады ол үш міндеті атқаруға бағытталады.

Ұйымда өзгерістер жасау тандалған стратегияларға сәйкес қазметтерді атқаруға жағдай жасайды. Өзгерістердің қажеттілігі мен дәрежесі ұйымның стратегияны тиімді жүзеге асыруға арналған дайындық деңгейіне байланысты.

Стратегиялық өзгерістер дұрыс жасаған жағдайда жүйелі сипатқа ие болады. Бұл орайда кәсіпорын қызметінің барлық жақтарын қамтиды.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылайтын болсақ, стратегиялық жоспарлау — басқару объектісін әлсіз және күшті жақтарын, мүмкіндіктері мен кедергілерін ескере отырып, оның келешекте тұрақты қызмет етуіне бағытталған процесс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. К.Бердалиев «Менеджмент». Лекциялар курсы. Алматы, Экономика, 2005 ж.
2. И.Ю.Бенке «Стратегическое планирование в деятельности фирмы». Учебное пособие. Алматы, 2010г.
3. Мукушева С.К. «Менеджмент» кафедрасының оқушысы Т.Рысқұлов ат. ҚазЭУ Кәсіпорынның даму стратегиясы
4. Мейірбеков А.Қ., Әлімбетов Қ.Ә. Кәсіпорын экономикасы. – Алматы: «Экономика»,
5. Тренев Н.Н. Стратегическое управление. Москва: «ПРИОР», 2002 г.
6. Тулегенов Б.Т., Адильханова С.А. Планирование деятельности хозяйствующих субъектов. Алматы: 2001 г.
7. Ө.Қ. Шеденов, Е.Н. Сағындықов, Б.А. Жүнісов, Ү.С. Байжомартов, Б.И. Комягин «Жалпы Экономикалық теория».
8. А.Қ. Мейірбеков, Қ.Ә. Әлімбетов «Кәсіпорын экономикасы» Алматы: Экономика, 2003ж.
9. А.Қ. Мейірбеков, Қ.Ә. Әлімбетов «Кәсіпорын экономикасы» Алматы, 2003ж.
10. Мәдешов «Нарықтық экономика теориясына кіріспе».
11. Ж.О. Ихданов, Ә.О. Орманбеков, «Экономиканы мемлекеттік реттеудің өзекті мәселелері» Алматы, Экономика, 2002ж



УДК 364.042

Амирова А.К.
магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Абауова Г.М.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Рассмотрены принципы и функции социальной защиты такие как: экономические, политические, демографические, реабилитационные. Проанализирована действующая система социальной защиты в Республике Казахстан, которая характеризуется преобладанием принципа полной солидарности, высоким уровнем государственного участия.

Ключевые слова: социальная защита, социальная помощь, система социальной защиты, социальное неравенство

При рассмотрении социальной защиты первостепенное значение имеет выделение объекта или объектов социальной защиты. В качестве объекта социальной защиты при широкой трактовке последней выступает все население определенного региона, а при узкой трактовке - соответственно трудоспособная и нетрудоспособная части населения.

Сущность социальной защиты наиболее рельефно проявляется в выполняемых ею функциях: экономической, политической, демографической, реабилитационной и других.

Экономическая функция социальной защиты заключается в замещении дохода (заработка или содержания), утраченного в связи возрастом, нетрудоспособностью или потерей кормильца; частично возмещении дополнительных расходов при наступлении определенных жизненных обстоятельств; оказании минимальной денежной или натуральной помощи малоимущим гражданам.

Политическая функция социальной защиты способствует поддержанию социальной стабильности в обществе, в котором имеются значительные объективные различия в уровне жизни различных слоев населения.

Демографическая функция призвана стимулировать воспроизводство народонаселения, необходимое для нормального развития страны.

Социально-реабилитационная функция направлена на восстановление общественного статуса нетрудоспособных граждан и других социально слабых групп населения, позволяющего им ощущать себя полноценными членами общества [1].

Помимо указанных функций социальная защита включает гарантии по охране труда, здоровья и окружающей среды, минимальной оплате труда и другие меры, необходимые для нормальной жизнедеятельности человека и функционирования государства.

Системный анализ применительно к социальной защите требует: исторического подхода к анализу социальной защиты; выявления ее связей с другими системами (экономической, политической, правовой и т.д.); изучения компонентов и их взаимосвязи в рамках системы социальной защиты (разработки, наличия); принципы построения и функционирования системы [2].

Казахстан является членом международной организации труда, которая определяет систему социальной защиты как комплекс мер, включающий в себя:

- стимулирование стабильной, оплачиваемой трудовой деятельности;
- предотвращение и компенсацию части доходов в случае возникновения основных социальных рисков с помощью механизмов социального страхования;
- предоставление механизмов социальной помощи, предназначенной для уязвимых групп населения, не являющихся участниками системы социального страхования;
- доступ граждан к основным правам и услугам, таким как образование и медицинская помощь.

Социальная помощь предназначена для предоставления дополнительной защиты отдельным категориям граждан за счет средств бюджета.

Действующая система социальной защиты в Республике Казахстан характеризуется преобладанием принципа полной солидарности, высоким уровнем государственного участия и низкими стимулами.

В республике отсутствует система, основанная на принципе ограниченной солидарности, то есть не существуют системы дополнительной защиты работающих граждан при попадании в рисковую ситуацию в зависимости от взноса в систему.

Действующим законодательством предусмотрено осуществление добровольного страхования на случай наступления социальных рисков, которое в силу ряда факторов не получило пока должного распространения.

Основным источником финансирования и общим регулятором - системы социальной защиты является государство. В соответствии с законодательством отдельным категориям граждан предоставляется социальная помощь за счет средств государства. Стимулы по участию в системе, за исключением накопительной пенсионной системы, минимальны [3].

Основными недостатками действующей системы социальной защиты, препятствующими ее эффективному функционированию, являются:

- несовершенное законодательство - законодательство, регулирующее социальную сферу, сформировано в основном по видам выплат, а не по социальным рискам и основаниям для выплат;

- недостаточная справедливость и низкие стимулы - отсутствие преимуществ работников формального сектора экономики, осуществляющих налоговые отчисления, перед теми, кто не отчисляет, при реализации права на получение социальных пособий;

- недостаточная прозрачность - на стадии становления находится система индивидуальной идентификации для отслеживания процесса получения социальных выплат.

Сохранение действующей системы может привести к углублению имеющихся недостатков, дальнейшему ослаблению связи между объемом выплат и вкладом в систему и, как следствие, к увеличению граждан, избегающих уплаты налогов и обязательных взносов в накопительную пенсионную систему.

Проводимые в настоящее время в Республике Казахстан правовые реформы в качестве приоритетных направлений определяют социальную направленность государственной политики. Подтверждением тому служит принятие 24 августа 2009 г. Президентом Республики Казахстан Указа № 858, утвердившим новую Концепцию правовой политики Казахстана на период с 2010 до 2020 года [4]. Данный документ к категории особо значимых проблем отнес вопросы правового регулирования образования, здравоохранения, обеспечения занятости и иные вопросы социальной защиты населения. Следует отметить и тот факт, что, программными документами ООН, вопросы социальной защиты населения были внесены в перечень глобальных проблем человечества. Все это указывает на необыкновенную актуальность и востребованность решения данных проблем.

Социальная защита – является основным, базовым направлением социальной политики государства и закладывает основы принципа социального государства.

Социальное государство предполагает обязанность служить общественному благу не только государственных органов, но и иных субъектов и прежде всего граждан Казахстана. Конституция Республики Казахстан не только провозглашает Казахстан государством социальным, но и закладывает для этого необходимые гарантии.

Среди наиболее важных признаков социального государства можно назвать:

- 1) высокий уровень экономического развития страны, что позволяет перераспределять доходы населения, не ущемляя серьезно собственников;

- 2) социально ориентированную структуру экономики, что выражается в многообразии форм собственности;

- 3) формирование гражданского общества, в руках которого государство служит инструментом проведения социально ориентированной политики;

- 4) разработку государством разнообразных социальных программ и определение первоочередности их реализации;

- 5) утверждение таких целей государства, которые обеспечивают каждому: а) достойные условия жизни; б) социальную защищенность; в) равные стартовые условия для самореализации личности;

- 6) развитое социальное законодательство;

- 7) социальную ответственность государства по отношению к своим гражданам и ответственность членов общества по отношению друг к другу и ко всему сообществу граждан в целом, т.е. обязанность содействовать социальному обеспечению, ответственность за коллективную взаимопомощь, исполнение обязанностей, вытекающих из права собственности, что позволит государству выполнять свои социальные задачи.

Помимо названных свойств социального государства выделяют его функции: поддержки социально незащищенных слоев населения; охраны труда и здоровья людей; поддержки семьи, материнства, отцовства и детства; сглаживания социального неравенства путем перераспределения доходов между различными группами населения посредством

налогов, специальных социальных программ, государственного бюджета; поощрения благотворительной деятельности (посредством разнообразных льгот); финансовой и иной поддержки фундаментальных научных исследований и культурных программ; борьбы с безработицей; участия в реализации межгосударственных экологических, культурных, образовательных социальных программ; обеспечения компромисса в обществе, устранение социальной напряженности и конфликтов.

На сегодняшний день по проблемам социальных направлений накоплена значительная информация как в области гуманитарных, экономических, так и естественных наук, что касается научных теорий, то они представлены большим количеством научных школ и течений. При этом, каждая из них определяет свои основные критерии и параметры, как к понятийному аппарату «социальное государство», «социальная защита», так и к принципам социальной справедливости, первопричинам ее развития и совершенствования [4].

Следует отметить, что социальное неравенство обусловлено различными причинами, которые могут быть и объективными и субъективными. Во-первых, люди от природы имеют различные способности – физические и интеллектуальные. Во-вторых, на уровень неравенства напрямую влияет такой фактор, как получение наследства, когда люди, не прилагая усилий, становятся владельцами собственности и других материальных благ или ресурсов. Большое значение имеют различия в уровне образования. Личная мотивированность самих граждан является очень важным фактором. Среди индивидов, имеющих одинаковый или, напротив, различный уровень благосостояния, больший успех будет иметь тот, который более нацелен на результат. Таким образом, факторов, ведущих к повышению неравенства в доходах, существует множество, и зачастую они не зависят от уровня экономического развития страны.

Список использованной литературы

1. Социальное государство: теория и практика // Журнал о бизнесе и экономике <http://21biz.ru>.
2. Воронцова М.В., Макаров В.Е. Социальная защита и социальное обеспечение населения <https://books.google.kz>
3. Концепция Правительства от 27.06.2001 N 886 «*Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан*»
4. Концепция правовой политики Казахстана на период с 2010 до 2020 года.



УДК 336.2:338.24.021.8

Анас М. А.
Магистрант специальность
«Финансы»
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Берстембаева Р.К.

РОЛЬ АНАЛИЗА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА

Аннотация

Данная статья рассматривает изучение роли налогов в государственном управлении. Представлена взаимосвязь совершенствования налогового и налогового планирования и налогового прогнозирования. Особое внимание уделено роли налоговых платежей в государственном налоговом планировании и налоговом прогнозировании.

Ключевые слова: налог, прогноз, планирование, бюджет

Бюджетная система государства основывается на взаимосвязи бюджетов всех уровней, что происходит при помощи использования регулируемых доходных источников, создания целевых и региональных бюджетных фондов, их частичного перераспределения. Это важное положение реализуется через систему налогов, которые регулируют объемы поступлений финансовых ресурсов между центром и его регионами, а также в целом по территории государства. Необходимость такой системы возникает в результате того, что в рамках страны существует разница в финансовой обеспеченности регионов как следствие ряда объективных причин, связанных с их экономическим и географическим положением[1].

Независимость бюджетов обеспечивается присутствием источников доходов и правом выбирать направление их использования и затрат. Анализ состояния бюджета за последние годы свидетельствует о все большем осложнении его формирования и выполнения, поэтому на первом месте стоит проблема совершенствования и развития налогообложения[2].

В связи с этим налоги можно рассматривать как средство государственного управления деловой активностью с помощью:

- установления и изменения системы налогообложения;
- определения налоговых ставок, их дифференциации;
- предоставления налоговых льгот, т. е. освобождение от налогов части прибылей и капитала с условиями их целевого использования в соответствии с задачами общей экономической политики правительства.

Важную регулирующую роль играют глобальные изменения ставок налогов. Так, существенное понижение налогов ведет к увеличению чистых прибылей, усилению стимула хозяйственной деятельности, росту капиталовложений, спроса, занятости и оживлению хозяйственной конъюнктуры. А увеличение налогов - это способ борьбы с повышенной деловой активностью[3].

Совершенствование налогообложения невозможно без серьезного подхода к налоговому планированию, которое осуществляется в целях ориентации на максимально высокий уровень мобилизации налогов и сборов и проводится с учетом стратегических и краткосрочных ориентиров бюджетной и налоговой политики в соответствии с общими целями и задачами экономической политики государства.

В конечном итоге налоговое планирование представляет собой оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему. Эта оценка невозможна без прогноза социально-экономического развития регионов, включающего в себя систему показателей и основных параметров социально-экономического направления. Это во многом зависит от работы аналитических отделов налоговых органов, основные задачи которых заключаются в:

- поиске резервов увеличения поступлений налоговых платежей;
- максимальном использовании результатов анализа в планировании налоговых поступлений;
- решении части проблем, среди которых не последнее место отводится коррективке налоговых платежей в бюджеты и во внебюджетные фонды.

За последние годы в налоговой системе произошел поворот от планирования поступлений налогов и сборов «от достигнутого» к выработке определенных методов (алгоритмов) расчетов поступлений налоговых платежей, основанных на анализе и оценке соответствующих налоговых баз[4].

Налоговое планирование должно осуществляться на основе прогноза социально-экономического развития территории, которое осуществляют органы государственного управления и местного самоуправления.

Прогнозирование означает предвидение, и оно позволяет выявить состояние среды, вероятность достижения целей в условиях неопределенности. Всякое управленческое

решение принимается в зависимости от точности прогнозирования, которое предшествует планированию.

Разница между прогнозом и планом состоит в том, что прогноз в большей степени имеет информационный характер. Планирование имеет функциональный характер, не познавательное или рекомендательное, а обязательное, директивное значение, заключающееся в установлении адресных заданий: областное управление, собрав прогнозы районов, доводит плановые задания по мобилизации налогов и сборов до районных налоговых инспекций.

Процессы прогнозирования и планирования состоят из ряда звеньев, образующих единую цепь. Наличие всех звеньев, начиная от замысла, повышает реалистичность прогноза и плана. На каждом этапе, в каждом звене различны степень детализации замысла, соответствие конкретным условиям объекта планирования, набор параметров, характеризующих количественно и качественно показатели плана.

Исходя из этого, налоговые инспекции должны давать максимально объективную информацию о прогнозируемом поступлении налогов и сборов, так как в конечном итоге речь идет о выполнении бюджетных назначений в регионе в целом.

Существует комплекс взаимосвязей процессов в экономике и формировании бюджетов: развитие разных отраслей, территорий в регионе и предприятий взаимосвязано, прогнозы развития экономики и бюджетных доходов образуют единую систему, состоящую из прогнозных показателей развития экономики и бюджетных показателей. Прежде чем приступить к оценке и прогнозу (планированию) налоговых поступлений региона (района), необходимо провести всесторонний и многофакторный анализ имеющихся фактических данных о налоговой базе, поступлениях в бюджетную систему, а также проанализировать тенденции, складывающиеся в социально-экономическом развитии территории. Данное требование относится ко всем без исключения налоговым платежам. Налоговое прогнозирование включает в себя определение налоговых баз по каждому налогу и сбору, мониторинг динамики их поступления за ряд периодов, расчет уровней собираемости налогов и сборов, объемов снижения доходов, состояние задолженности по налоговым платежам, оценку результатов изменения налогового законодательства и т. д.

При осуществлении прогноза в первую очередь должна быть учтена инфляция, являющаяся одним из наиболее серьезных факторов, воздействующих на динамику налоговых поступлений. Инфляция искажает базу налогообложения практически по всем прямым налогам. Лишь косвенные налоги (НДС, акцизы) являются относительно нейтральными по отношению к растущему уровню цен. Однако существует еще один механизм воздействия инфляции, распространяющийся на все виды налогов: инфляционное обесценивание налоговых поступлений за промежуток времени между возникновением налоговых обязательств плательщика и поступлением налога в бюджет. При высокой инфляции и недостаточности усилий налоговых органов по ликвидации имеющейся недоимки по налогам происходит снижение реальных налоговых поступлений в бюджет.

В целях налогового планирования необходимо проанализировать динамику таких социально-экономических показателей, как объем производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, оборот розничной и оптовой торговли, грузооборот транспорта, размер среднемесячной заработной платы. Важным фактором, определяющим объем поступлений для многих видов налогов, является состояние платежно-расчетных отношений в экономике. Так, величина поступлений налога на прибыль и НДС напрямую связана с общей величиной дебиторской задолженности, поскольку обязательства по уплате этих налогов появляются у предприятий после оплаты их клиентами поставленных им товаров и услуг.

В то же время общая величина неплатежей предприятий бюджету существенно зависит от размеров просроченной дебиторской задолженности (взаимных неплатежей

предприятий). Это объясняется тем, что неплатежеспособность одних предприятий непосредственным образом сказывается на платежеспособности их кредиторов и взаимоотношениях последних с бюджетом. Анализ динамики просроченной дебиторской задолженности позволяет оценить платежеспособность предприятий и, соответственно, прогнозировать состояние их расчетов с бюджетом. Рост просроченной дебиторской задолженности обуславливает снижение налоговых поступлений в следующем периоде.

Итак, налоговое планирование осуществляется в целях ориентации на максимально высокий уровень мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему и проводится с учетом стратегических и краткосрочных ориентиров бюджетной и налоговой политики в соответствии с общими целями и задачами экономической политики государства на основе всестороннего анализа налоговых поступлений в бюджет.

Список использованной литературы

1. Худяков А.И., Бродский Г.М. Основы налогообложения: Учеб. пособие. СПб.: Европейский Дом, 2012. 432 с.
2. Налоги и налоговое право: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс, 2012. С. 60-65.
3. Финансы / Под ред. В.И. Родионова. М.: Финансы и статистика, 2015. С. 19-21.
4. Налоги / Под ред. Д.Г. Черника. М.: Финансы и статистика, 2013. С. 51-53.



УДК 330.822

Андришулик В.М.
Магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Гамарник Г.Н.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЖИЛИЩНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

Посредством данной статьи раскрыты основные тенденции жилищного реформирования в Республике Казахстан и проблематика их адаптации к постоянно изменяющимся условиям жизни общества.

Ключевые слова: экономика, жилищно-коммунальная сфера, город, комфорт, комплексный подход.

В течение последних лет в Республике Казахстан произошли существенные изменения в жилищной сфере. Обретение государственной независимости повлекло проведение сложных социально-политических и экономических реформ, направленных на последовательный переход к рыночным отношениям. Это в свою очередь определило необходимость проведения реформы и в жилищной сфере. В основе этой реформы лежит поэтапный переход от всеохватывающего государственного управления и регулирования жилищной сферы к свободному конкурентоспособному рынку жилья. Появилась необходимость поиска новых подходов к решению ряда задач с целью благоприятного проведения жилищной реформы и повышения ее социальной направленности.

Следует отметить, что на сегодня жилищно-коммунальная сфера представлена двумя основными взаимовлияющими элементами:

– коммунальный сектор, включающий в себя системы, обеспечивающие бесперебойное функционирование и содержание объектов общего пользования и, в принципе, территории населенных пунктов, а также объекты и территории специального назначения;

– жилищный сектор, включающий в себя многоквартирные и индивидуальные жилые дома, являющиеся в конечном итоге основными «потребителями» коммунальных услуг. [1]

Несмотря на то, что значительная часть провозглашенных на сегодняшний день стратегических задач в данной сфере не реализованы, уже сам факт потребности реформирования указывает на важность жилищных проблем для государства и вхождение жилищной политики в число приоритетных направлений деятельности государства. Это соображение крайне важно для анализа реальных возможностей дальнейшего реформирования жилищного сектора и системы его финансирования.

Для более полного понимания проблематики в данной сфере, следует отметить, что уже в течение нескольких лет объем вводимого жилья в периферийных районах республики составляет примерно 0,5 % от имеющегося жилищного фонда и равняется площади ветхих и аварийных домов. При таких темпах обновления жилищного фонда имеется реальная угроза его безнадёжного старения, и, если учесть, что большая часть проблемного жилья находится в удаленных регионах с недостаточно развитой экономической системой, то последствия такой политики в жилищном строительстве могут быть катастрофическими.

Спад инвестиционной активности в строительной отрасли болезненно отразился на экономическом положении многих подрядных организаций и, как следствие, в результате данного процесса численность занятых в строительном секторе резко сократилась. Очевидно, что в такой ситуации многократно повышается значимость реального запуска новых механизмов привлечения внебюджетных средств в строительный сектор, в том числе, за счет ипотечного жилищного кредитования.

Следует отметить, что в городе Астана ситуация в жилищном секторе совершенно иная, нежели во многих регионах РК.

Город - столица развивается своим путем, отличным от других городов страны. Тенденции строительства последних лет более яркие, динамичные и, конечно, дорогостоящие. Повышение качественного уровня в жилищном строительстве города стало возможно в связи с появившейся конкуренцией на рынке жилищного строительства, с начавшейся модернизацией промышленных технологий и использованием новых строительных материалов. [2]

Исходя из вышеизложенного следует сделать вывод, что проведение жилищной реформы – процесс поэтапный и неоднозначный, поскольку данный вид реформ должен проводиться с учетом региональных потребностей.

В новых социально-экономических условиях необходимо сделать акцент на некоторых важнейших стратегических шагах в сфере жилищной политики государства:

- внесение необходимых изменений и дополнений в систему правовых норм, имеющих отношение к жилищной сфере;
- реформирование системы финансирования жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства;
- разработка комплекса мер по снижению стоимости строительства жилья и удешевления его для населения;
- создание системы льгот участникам процесса жилищного строительства и эксплуатации с целью вовлечения в этот процесс максимального количества граждан и юридических лиц;
- осуществление мер по расширению арендного сектора в жилищной сфере;
- модернизация базы стройиндустрии и разработка упрощенной процедуры выделения и регистрации земельных участков для жилищного строительства;
- комплексное развитие в районах жилой застройки социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры;

- создание эффективной системы использования ресурсосберегающих технологий.[3]

Итак, поскольку преобразования жилищно-коммунальной отрасли – важнейшая составляющая всего комплекса проводимых государством реформ, совершенствование функционирования жилищно-коммунальной сферы требует инновационных изменений в ее механизме, базирующихся на принципиально новой, продуктивной концепции. Для этого региональными органами власти должен быть принят пакет нормативно-распределительных документов, отражающих общую концепцию реформы, этапы осуществления и обеспечивающих синхронность всех мероприятий.

Список использованной литературы

1. Perrow C. Economic Theories of Organization // Theory and Society, 1996. Vol. 15.-P. 11.
2. Волкова Т.Ф. Реабилитация городской жилой среды. Социально-градостроительный аспект. Учебное пособие. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 116 с.
3. Афонина А. В. Жилищное право. Учебное пособие. - М.: Эксмо, 2009.



УДК 339.137(47)

Асан И. Ж.
Специальность 6М050900- Финансы
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Зейнелгабдин А.Б.

К ВОПРОСУ О ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Аннотация

Рассмотрены и проанализированы различные подходы к определению понятия «конкурентоспособность предприятия». Указано на целесообразность выработки интегрированного подхода к трактовке рассматриваемого понятия с точки зрения повышения эффективности управления конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, конкурентный потенциал, конкурентное преимущество.

Конкурентоспособность предприятия представляет собой важнейший критерий его выживания и успешности на рынке в условиях перманентно возрастающих ожиданий и требований со стороны потребителей, особенно с учетом развития процессов глобализации и международных экономических отношений. Задача повышения конкурентоспособности, как правило, интересует руководителя любой коммерческой организации, не являющейся монополистом в сфере своей деятельности.

Исследование конкурентоспособности предприятия целесообразно для повышения эффективности управления его конкурентоспособностью, поэтому требуется формирование четкого представления о сущности данного явления.

В настоящее время в научной литературе нет единого подхода к определению конкурентоспособности предприятия и к трактовке сущности этого понятия. Осложняет изучение конкурентоспособности предприятия тот факт, что по своей сути конкурентоспособность — понятие относительное: конкурентоспособность зависит от состояния конкретного рынка, временного периода и от уровня развития экономики страны.

Так, Т.Г. Философова и В.А. Быков, исходя из этимологии термина «конкурентоспособность», определяют ее как способность конкурировать. С позиции

маркетинга конкурентоспособность предприятия определяется наличием спроса на его продукцию и долей его на рынке: чем последняя больше, тем конкурентоспособнее предприятие[1].

В качестве примера можно привести определение И.У. Зулькарнаева и Л.Р. Ильясовой[2]. В данном случае следует понимать, что доля рынка — это скорее один из показателей конкурентоспособности, а не сама конкурентоспособность, при этом средства достижения этого показателя и сущность исследуемого явления остаются за границами определения. В качестве положительного момента подобного подхода можно отметить то, что выявление уровня конкурентоспособности предприятия при таком подходе представляется относительно простым: для этого достаточно вычислить, какова доля предприятия на том или ином рынке.

Другая позиция заключается в сведении конкурентоспособности предприятия к конкурентоспособности его продукции. Такой позиции придерживаются, в частности, Э.В. Минько и М.Л. Кричевский, а также Р.А. Фатхутдинов, который отмечает, что «в понятие конкурентоспособности организации вкладывается ее способность выпускать конкурентоспособную на конкретном рынке продукцию» [3,4]. Понятие конкурентоспособности продукции (товара, услуги) также имеет неоднозначную трактовку.

Например, Е.И. Мазилкина и Г.Г. Паничкина дают следующее определение: «Конкурентоспособность продукции — это относительная и обобщенная характеристика продукции предприятия, выражающая ее выгодные отличия от продукции конкурента по степени удовлетворения потребности и затратам на ее удовлетворение» [5, с. 28]. И.М. Лифиц утверждает, что «конкурентоспособность продукции — ее способность отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период» [6, с. 92].

Приведенные определения позволяют сделать вывод, что в основе конкурентоспособности продукции лежит соотношение ее качества и цены, отвечающее требованиям рынка: продукция является конкурентоспособной, если ее качественные и ценовые характеристики удовлетворяют потребителя.

Определение конкурентоспособности предприятия исключительно с помощью понятия «конкурентоспособность продукции» не совсем корректно и не вносит вклад в решение рассматриваемого вопроса. Во-первых, жизненный цикл предприятия, как правило, значительно продолжительнее, чем жизненный цикл продукции, особенно в современных условиях, когда обновление ассортимента продукции предприятия происходит практически непрерывно. Несмотря на то, что конкурентоспособность устанавливается на текущий момент, при ее определении необходимо учитывать наличие предпосылок для сохранения предприятия и в будущем, в средне- и долгосрочной перспективе, что, в частности, подчеркивает А.А. Чурсин[7].

Во-вторых, потребители при покупке наряду с качественными характеристиками продукции обращают внимание и на ряд других факторов, влияние которых в рамках данного подхода не учитывается. Например, для потребителя может иметь значение бренд компании, социальная ориентация ее деятельности, реализуемые компанией социальные программы и др.

Еще одна позиция в отношении определения конкурентоспособности предприятия, сторонником которой, в частности, является известный экономист М. Портер, состоит в том, что конкурентоспособность обуславливается в первую очередь эффективностью и результативностью деятельности предприятия[8]. Из этого следует, что чем эффективнее предприятие использует имеющиеся ресурсы, тем выше его конкурентоспособность.

Положение о степени удовлетворения нужд потребителей лежит в основе определения конкурентоспособности предприятия, предложенного известным европейским маркетингологом профессором Ж.-Ж. Ламбенем[9].

Некоторые исследователи при определении конкурентоспособности предприятия делают акцент на его конкурентных преимуществах и конкурентном потенциале. Под

конкурентным преимуществом может пониматься «какая-либо эксклюзивная ценность, которой обладает система и которая дает ей превосходство перед конкурентами», а потенциал предприятия понимают как «совокупность показателей и факторов, определяющих его возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности».

Предприятие конкурентоспособно, если у него есть конкурентное преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли. Ю.Б. Рубин, например, наряду с конкурентным преимуществом рассматривает конкурентный потенциал как основу для формирования конкурентного преимущества[10]. Х.А. Фасхиев и Е.В. Попова, в управлении конкурентоспособностью предприятия выделяют три процесса: «управление конкурентоспособностью выпускаемой продукции, конкурентным потенциалом, а также сам процесс управления конкурентоспособностью предприятия» [11, с. 107].

Согласно данному подходу, конкурентоспособность предприятия складывается из конкурентоспособности производимой продукции и конкурентного потенциала предприятия, которые при эффективном управлении способны обеспечить ему конкурентное преимущество перед другими предприятиями рынка.

На наш взгляд, для наиболее полного раскрытия сущности понятия «конкурентоспособность предприятия» целесообразно воспользоваться интегрированным подходом, объединив перечисленные подходы с целью получения наиболее полной трактовки понятия. В данном аспекте приемлемым является подход Х.А. Фасхиева и Е.В. Поповой. Комплексно рассматривает конкурентоспособность предприятия Л.М. Калашникова, которая считает, что в основе конкурентоспособности предприятия лежат конкурентоспособность системы управления, конкурентоспособность продукции, а также эффективное использование потенциала предприятия[12].

Наиболее полным представляется определение, предложенное Т.М. Плотициной: «Конкурентоспособность предприятия — это оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный момент времени, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары, превосходящие по качеству и цене аналоги» [13, с. 209].

В рамках данного определения учитывается ряд параметров: конкретный рынок, временной период, конкурентоспособность продукции и конкурентный потенциал предприятия.

Таким образом, с позиции интегрированного подхода конкурентоспособность предприятия можно определить как оцененное внешней средой превосходство его над конкурентами на конкретном рынке в определенный период, достигнутое без нанесения ущерба внешним субъектам, обусловленное конкурентоспособным соотношением цены и качества выпускаемой продукции, долей предприятия на рынке и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего его способность успешно конкурировать с другими предприятиями не только в настоящий момент, но и в средне- и долгосрочном периоде.

Список использованной литературы

1. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие. М., 2007.
2. Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4 (24). С. 17—27.
3. Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. СПб., 2006.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. 2-е изд., испр. и доп. М., 2005.
5. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие. 2-е изд., стер. М., 2008.
6. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пособие. М., 2007.

7. Чурсин А.А. Управление конкурентоспособностью организации. М., 2006.
8. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отрасли и конкурентов / пер. с англ. М., 2007.
9. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. 2-е изд. СПб., 2008.
10. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учеб. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2007.
11. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Модель управления конкурентоспособностью предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 6 (74). С. 107-122.
12. Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. 2003. № 11. С. 15-18.
13. Плотицина Т.М. Определение конкурентоспособности предприятия // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2010. Т. 16, № 1. С. 205-211.



УДК 330.5

Асан М.А.
Специальность 6М050900-Финансы
Научный руководитель:
д.э.н., доцент Аймурзина Б.Т.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация

Рассматриваются существующие подходы к определению понятия «стоимость компании», ее виды и необходимость проведения оценки стоимости компании.

Ключевые слова: стоимость компании, оценки стоимости, теория оценки, стоимость бизнеса.

Анализ научных работ зарубежных и отечественных специалистов в области оценки компании показал, что в оценочной практике используются различные термины «стоимость предприятия», «стоимость компании», «стоимость имущественного комплекса», «стоимость бизнеса». Не существует единого мнения о том, что такое «стоимость компании».

Под термином «стоимость компании» мы будем понимать не стоимость имущества организации (имущественный комплекс практически не отражает навыки и умения персонала, не охватывает уникальную культуру организации, а именно стоимость бизнеса компании).

Следует заметить, что «стоимость бизнеса» и «стоимость компании» равноценны только в том случае, если компания осуществляет только одно направление деятельности. При наличии у компании нескольких разнородных направлений бизнеса - под «стоимостью компании» следует понимать стоимость всей совокупности бизнес - направлений с учетом синергетического эффекта.

По мнению Никоновой И.А. [1] и мы согласны с данной точкой зрения, оценка стоимости бизнеса компании - это комплексная, с применением методов разных подходов, стоимостная оценка результатов предпринимательской деятельности соответствующего хозяйственного субъекта.

Как отмечает Терри В. Гриссом [2], для того чтобы понять сущность стоимости, необходимо выделить несколько концепций, к числу которых относятся теория стоимости (value theory), теория оценки стоимости (valuation theory) и теория проведения оценки (appraisal theory).

Теория стоимости рассматривает источники и основу ценности (стоимости) активов. Школы экономической мысли, от меркантилистской до неоклассической, по-разному объясняли происхождение экономической, политической и социальной ценности объектов. В процессе этого они описывали такие базовые элементы стоимости как пропорция обмена, полезность (как способность актива удовлетворять потребности и обладать практическим использованием), редкость (недостаток предложения), спрос и возможность передачи имущественных прав. Например, маржиналисты подчеркивали поведенческие аспекты стоимости на стороне спроса, а Адам Смит [3] создал теорию стоимости на основе затрат. Тем не менее, несмотря на разногласия в теории стоимости были выявлены существенные и определяющие базовые параметры (эффективный спрос, недостаток предложения, обмен и способность передачи), которые в совокупности устанавливают функциональное определение стоимости.

Теория оценки стоимости, в свою очередь, содержит методы расчета, измерения и предсказания определенной стоимости. Экономисты стали выделять эту область в качестве области своей деятельности после того, как Альфред Маршалл заложил основу всех трех подходов к оценке стоимости [4]. Он указал на существование различных временных периодов в функционировании рынка товаров и обратил внимание на следующее ограничение краткосрочного периода: поскольку предложение товаров является неэластичным, спрос можно рассматривать в качестве фактора, определяющего цены. Однако в долгосрочном периоде Маршалл главным фактором, определяющим стоимость, называл предложение, предполагая тем самым, что равновесие факторов производства может устанавливаться лишь в долгосрочном периоде. В этом заключалось влияние классической школы и ее теории «нормальной стоимости», которая рассматривается как долгосрочная историческая и равновесная концепция. В рамках теории оценки стоимости предполагается, что стоимость — это идея, которую требуется определить, в то время как цена является исторически свершившимся фактом.

Таким образом, теория оценки стоимости объясняет, как проводить расчетную оценку стоимости, в то время как теория стоимости заостряет внимание на том, почему объект оценки имеет ценность. В связи с этим теория проведения оценки призвана согласовать теорию оценки стоимости с теорией стоимости в той мере, в какой они относятся к определенному объекту оценки в конкретный период времени.

Предметом теории проведения оценки, лежащей в основе любого оценочного анализа, являются логические отношения между источниками стоимости и расчетной оценкой этой стоимости. То есть, конфликт в определении стоимости как наиболее вероятной цены продажи или рыночной стоимости — это не спор о различиях в теории стоимости, а о разных предпосылках стоимости и о теории проведения оценки. «Предпосылку стоимости» можно определить как акцент в оценочно-процессуальной логике на параметрах стоимости (использование, спрос, редкость). Предпосылка стоимости должна быть привязана к оценочной проблеме, элементами которой являются потребности принимающего решение лица и расчетная оценка стоимости. Неспособность увязать в определении стоимости потребности разрешения проблемы и ее критерии, возможно, является следствием существенного упущения в практике составления отчетов об оценке.

Другими словами, при реализации оценки стоимости необходимо учитывать цели оценки, и далее на этой основе заказчику можно будет разрабатывать эффективную систему управления процессом формирования стоимости оцениваемого объекта. Оценку стоимости бизнеса целесообразно проводить в следующих случаях.

Причинами проведения оценки стоимости бизнеса могут быть как установление рыночной стоимости компании в случае ее покупки или продажи; определение стоимости ценных бумаг, паев или долей в капитале организации в случаях проведения различных операций с ними; реструктуризация предприятия в виде ликвидации, слияния, поглощения или выделения самостоятельного структурного подразделения; определение

банками кредитоспособности компании и величины залога при кредитовании так и необходимость повышения эффективности управления компанией; разработка стратегии или плана развития; обоснование инвестиционных решений; определение реальной рыночной стоимости активов предприятия при страховании и прочие.

Что касается видов стоимости, в зарубежных изданиях по теории и практике оценки стоимости бизнеса выделяют следующие стандартизованные показатели стоимости бизнеса: обоснованная рыночная стоимость; обоснованная стоимость; инвестиционная стоимость; внутренняя (фундаментальная) стоимость; стоимость действующего предприятия [5].

При этом делается замечание, что понятие «стоимость действующего предприятия» - это «не совсем точное определение стоимости, а лишь предпосылка такого определения».

Внутреннюю (фундаментальную) стоимость Рутгайзер В.М. определяет как оценку возможного изменения доходности и стоимости акций в зависимости от перспектив развития того или иного предприятия. Оценка такой стоимости проводится без привязки к возможностям конкретного инвестора [6].

Оценка «обоснованной стоимости» обязательно требует дополнительного учета премии за контроль, что обеспечивает защиту интересов миноритарных акционеров. То есть, при выкупе обыкновенных акций у несогласных с определенными решениями акционеров последним выплачивается дополнительная плата. Применение обоснованной стоимости бизнеса не закреплено в российском законодательстве.

В российском законодательстве в настоящее время предусмотрено использование рыночной, инвестиционной, ликвидационной и кадастровой стоимости.

Рыночная стоимость объекта оценки рассматривается как наиболее вероятная цена, по которой оцениваемый объект может быть продан на открытом конкурентном рынке. При этом должен быть соблюден ряд условий. Так, например, стороны совершают сделку добровольно и рассудительно, обладая всей необходимой информацией, т.е. участники рынка осведомлены в достаточной степени о предмете сделки и действуют исключительно в своих интересах. На размере рыночной цены при проведении сделки не могут отражаться какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Рыночная стоимость объекта оценки является типичной для аналогичных объектов, и уплачиваемая цена при продаже объекта является разумной.

Однако проблема состоит в том, что в Казахстане для большинства видов имущества, которое является предметом оценки, не созданы условия и не имеется широкой практики их обращения на открытом рынке в условиях конкуренции. Особенно это касается таких видов активов, как нематериальные активы, закрытые компании и т.п.

«Инвестиционная стоимость» рассматривается как стоимость вложений капитала для конкретного инвестора, основанная на его потребностях и инвестиционных требованиях.

Определение «ликвидационной стоимости» опирается на наиболее вероятную цену, по которой объект оценки может быть продан в течение срока годности объекта. В отличие от рыночной в ликвидационной стоимости учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих продавца продавать объект оценки возможно и на невыгодных условиях.

При определении «кадастровой стоимости» объекта оценки рассчитывается методом массовой оценки рыночная стоимость, установленная и утвержденная в соответствии с законодательством.

Безусловно, вид определяемой стоимости, зависит от цели оценки, а также от характеристик оцениваемого объекта. Под оценкой стоимости компании мы понимаем комплексную стоимостную оценку предпринимательской деятельности соответствующего хозяйственного субъекта.

Список использованной литературы

1. Никонова И.А. Оценка инвестиционных проектов в системе оценки бизнеса // Вопросы оценки. 2007. №1. С. 21-25. 1. Об утверждении федерального стандарта оценки "Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)": Приказ Минэкономразвития РФ от 20 июля 2007 г. № 255. Мир науки и образования. 2015. № 4
2. Гриссом Терри В. Определение вида стоимости: его место в процессе проведения оценки // Вопросы оценки. 2007. №4 С. 19-24.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Эксмо, 2007. 960 с.
4. Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2008. 832 с.
5. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. с. 21
6. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие. М.: Маросейка, 2007. 386 с.



УДК: 336.6:517

Аскарова С. А.,
«Қаржы» кафедрасының магистранты
Капенова А., э.ғ.к.

ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУ МЕН ТАЛДАУ

Түйін

Мақалада фирма ішілік қаржылық тұрақтылық түсінігі, оның объектісі және түрлері сипатталған. Қазіргі нарықтық экономикада фирма ішілік қаржылық тұрақтылық жүйесінің классикалық түрінен процесстік-бағытталған түріне ауысу фирманы басқарудың тиімділігін арттырады.

Түйін сөздер: қаржылық тұрақтылық, жоспар, бағалау, қаржы ресурстары, бағалау.

Қаржылық тұрақтылығы бұл тәуекелдердің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурстарының жағдайы.

Қаржылық тұрақтылықтың мәні бұл қорлар мен шығындардың қалыптастыру көздерінен қамтамасыз етілу.

Нарық жағдайында ол ең бірінші өнімді өткізуден түсетін табыстың тұрақтылығын талап етеді және оның мөлшері мемлекетпен, жабдықтаушылармен, несие берушілермен және тағы басқалар мен есеп айырысу үшін жеткілікті дәрежеде болуы тиіс. Сонымен қатар кәсіпорынның одан әрі дамуы үшін барлық есеп айырысулар мен барлық міндеттемелерді орындағаннан кейін, осы кәсіпорында өндірісті дамытуға, оның материалдық-техникалық базасын жаңартуға және де әлеуметтік жағдайды жақсартуға және басқаруға мүмкіндік беретіндей дәрежеде табыс қалуы қажет. Қаржылық тұрақтылық- бұл табыстардың шығындардан асу тұрақтылығы, оларды жүзеге асыру тиімділігі жолымен кәсіпорынның ақша қаражаттарын еркін қолдану. Қаржылық жағдайдың тұрақтылығы қаржылық коэффициенттер жүйесімен сипатталады.

Келесі, басқарманың қаржылық тұрақтылығын сипаттайтын меншікті капиталдың қатыстырылған капиталға қатынасын көрсететін қаржыландыру коэффициенті болып табылады. Бұл коэффициент жоғары болған сайын, соғұрлым банктер мен инвесторлар қаржыландыруға соғұрлым сенімді кіріседі. Бұл коэффициент кәсіпорын қызметінің қандай бөлігі өз қаражатымен, ал қандай бөлігі қарыз қаражатымен қаржыландырылатынын көрсетеді. Бұл көрсеткіш жыл басында 0,3 ал, жыл соңында 3,1 болды. Басқарма мүлкінің көп бөлігі қарыз қаражатымен қалыптасқан, төлем қабілеттілігінің өте қауіпті жағдайға жеткендігін және несие алуды қиындатқанын

көрсетеді. Қаржыландыру коэффициентінің кері көрсеткіші кеңінен қолданылады, қарастырылған капиталдың меншікті капиталға қатынасымен анықталатын қарыз және меншікті қаражаттар қатынасының коэффициенті. Біздің талдау бойынша бұл көрсеткіш жыл басында 3,2 жыл соңында 0,3. Бұның мәні кәсіпорын есеп беру кезеңінің басында активтерге салынған меншік қаражаттардың әрбір теңгесіне қарыз қаражатының 3 теңге тартқанын дәлелдейді. Есеп беру кезеңінің ішінде қарыз қаражаттары меншік салымдарының әрбір теңгесіне 3 тиынға дейін азайған. Егер оының мәні 1-ден асып кетсе, онда басқарманың қаржылық тәуелсіздігі мен тұрақтылығы қауіпті нүктеге жетеді, бірақ жауап әр уақытта бір жақты бола бермейді. Қарыз және меншікті қаражаттар коэффициенті салалық ерекшеліктерге, кәсіпорынның шаруашылық қызметінің сипатына және айналым қаражатының айналу жылдамдығына байланысты болады. Материалдық айналым қаражатының айналымдылығының жоғары көрсеткіштері және дебиторлық борыштың одан да жоғары айналымдылығы кезінде коэффициенттің қауіпті мәні бірден де асып кетуі мүмкін, ол сонда да басқарманың қаржылық дербестігіне ешқандай әсерін тигізбейді. Басқарманың ең төменгі қаржылық тұрақтылығын сақтау үшін бұл коэффициент ағымдағы және ұзақ мерзімді активтердің қатынас коэффициентінің мәнімен шектелуі қажет[1].

Басқарманың тәуелсіздік дәрежесін сипаттайтын ең бір маңызды көрсеткіштердің бірі қаржылық тұрақтылық коэффициенті болып табылады немесе оны басқаша инвестицияларды жабу коэффициенті деп атайды. Ол меншікті және ұзақ мерзімді қарыз капиталының жалпы капиталдағы үлесін сипаттайды. Бұл дербестік коэффициентімен салыстырғанда анағұрлым жұмсақ көрсеткіш. Батыс тәжірибесінде бұл коэффициенттің қалыпты мәні 0,9-ға тең болуы керек, ал оның 0,75-тен төмендеуі қауіпті. Мұндай коэффициенттерге бірінші кезекте қарыз қаражаттарын ұзақ мерзімге тарту коэффициенті жатады. Ол ұзақ мерзімді міндеттемелердің меншікті капитал мен ұзақ мерзімді міндеттемелердің сомасына қатынасымен анықталады.

Активтерді құрудың ең дұрыс жолы болып, меншікті капитал барлақ негізгі капиталды және айналым капиталының бір бөлігін жабатын кездегі жол саналады. Кәсіпорын, барлық қарыз қаражаттары алынып қойып жатса да өмір сүре беретін болады. Басқарманың капиталын пайдалану туралы тағы бір қызық ой-меншікті капиталды тек қана негізгі құралдарды сатып алуға жұмсап, ал айналым қаражаттары $\frac{1}{4}$ - ұзақ мерзімді қарыздар есебінен $\frac{3}{4}$ - қысқа мерзімді қарыздар есебінен қалыптасуы керек.

Талдау бойынша қаржылық тұрақтылықтың коэффициенттері теориялық мәндерінен ауытқуы болашақта қаржылық тұрақтылықты сақтауға назар аудару керек екендігін көріп отырмыз. Осымен Серіктестік өзінің қызметін жақсарту үшін жана жаңалық жетістіктерді алмастыру қажет болады. Қаржылық тұрақтылықты ондай нашар деуге болмайды. Барлық қаржылық коэффициенттерді Халықаралық стандарттар бойынша төртке бөледі:

1. Өтімділік және төлем қабілеттілік коэффициенті.
2. Қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері.
3. Іскерлік активтілік коэффициенттер.
4. Рентабельділік (тиімділік) көрсеткіштер.

Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі қаржылық тұрақтылықтың сыртқы көрінісі ретінде қабылданады, ол деген сөз ұзақ мерзімді айналымдағы қаржы көздерінің қамтамасыз етілгендігін сездіреді.

Кез-келген кәсіпорын төлем қабілеті 0-1 арасында болады. Егер $x < 1$ болса, ол дегеніміз кәсіпорын қаржылық қиындықты көріп отырғандығы. Кез келген кәсіпорынның қаржы қиындықтарының себептеріне өндіріс және өнімді өткізу бойынша бизнес жоспардың орындалмауы, өзіндік құнының өсуі, өндірістік құралдардың жетіспеуі, салық салудың жоғары пайызды айналым капиталының дұрыс емес құралдарын жатқызуға болады. Төлем қабілеті коэффициентін есептеген кезде барлық активтер келесі топтарға бөлінеді:

- ақша қаражаттары;
- қысқа мерзімді қаржылық салымдар;
- тауарлар және жайын өні;

Көптеген кәсіпорындар үшін аралық өтімділіктің төмен коэффициентінің жалпы өтімділіктің жоғары коэффициентіне сай келуі тән екенін атап өту керек. Бұл кәсіпорында шикізат, материал, жинақ бөлшектер, дайын өнімнің шектен тыс қорлары барлығына байланысты болады. Бұл шығындардың негіздемеуі ақырында ақша қаражатының жетіспеуіне әкеледі. Осыдан жалпы өтеу коэффициентінің жоғары болуына қарамастан, оны құраушының, әсіресе баланстың үшінші тобына кіретін баптары бойынша, жағдайын және динамикасын айқындау керек.

Кәсіпорынның төлемқабілеттілігінің айналымдағы активтердің айналымдылығының жылдамдығына тікелей тәуелді болуы олардың айналымдылығына жан-жақты талдау жасауды қажет етеді. Кәсіпорынның төлемқабілеттілігі — бұл саудалық, несиелік және басқа да төлемдік сипаттағы операциялардан туындайтын, өзінің төлемдік міндеттемелерін уақытылы толығымен орындау қабілеттілігі[2].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын толық көру мүмкіндігі активтердің айналымдылығын талдауымен сипатталады. Егер өтімділіктің дәстүрлі қарастырылатын көрсеткіштері статистикадағы айналым активтерінің және қысқа мерзімді пассивтердің қатынасын бағалауды құрастыруға мүмкіндік берсе, ал айналым қаражаттарына салынған капитал айналымдылығын талдап отырған көрсеткіштердің активтері мен міндеттемелердің белгілі бір маңызымен негізделген себептерді, сонымен қатар олардың өзгерістерінің қарқындарын анықтауға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы — бұл белгілі бір кезеңдегі кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының көрінісі, сондай-ақ оның шаруашылық қызметін орындау үшін және өзінің борыштық міндеттемелерін уақытылы өтеу үшін қаржылық ресурстармен қамтамасыз етілетін қаржы ресурстарының жағдайы.

Қазіргі кезде кәсіпорын тұрақтылығының жоғарғы нысаны сыртқы және ішкі ортада оның даму қабілеттілігін сипаттауы болып табылады. Ол үшін кәсіпорын қаржылық ресурстардың икемді құрылымын иелену және қажет жағдайда қарыз қаражаттарын тарту мүмкіндігін, яғни несие қабілеттілігін иелену қажет. Сондықтан несиеқабілеттілігі бар кәсіпорын ретінде несие алу үшін алғышарттардың болуы және алынған несие үшін есептелінген пайыздарды пайда немесе басқа да қаржылық ресурстар есебінен уақытылы қайтару мүмкіндігін білдіреді.

Осыған байланысты «қаржылық тұрақтылық» кешенді түсінік деген қорытынды жасауға болады. Өйткені қаржылық тұрақтылық тәуекелділіктің белгілі деңгейінде төлемқабілеттілікті және несиеқабілеттілігін сақтай отырып, пайда және капиталдың өсімі негізінде кәсіпорынның дамуын қамтамасыз ететін, кәсіпорынның қаржылық ресурстарының үлестіру және қолдану жағдайы болып табылады.

Қаржылық тұрақтылық белгілі бір қоғамдық қажеттілік ретінде қарастырылады, оны экономиканың әрбір субъектісі қолдана алуы мүмкін. Мұндай қоғамдық қажеттілік қаржы жүйесінің экономикалық процестерді тиімді жеңілдетуге және жақсартуға, қаржылық тәуекелді басқаруға, экономикалық субъектілер арасында тәуекелді қайта бөлуге, сонымен қатар экономикаға кері сілкініс әсерін болдырмау қабілеттілігіне негізделеді.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы абсолютті, сонымен қатар салыстырмалы көрсеткіштермен өлшене алады. Абсолютті көрсеткіштер ретінде қорлардың қамтамасыздығының деңгейін және олардың қалыптасу көздерінің шығындарының деңгейін сипаттайтын көрсеткіштер қолданылады[3].

Ұзақ мерзімді болашақта кәсіпорын қызметінің тұрақтылығы елдегі жалпы қаржылық құрылыммен, кредиторлар мен инвесторларға тәуелділік деңгейімен байланысты. Сондықтан көптеген кәсіпкерлер, экономиканың мемлекеттік секторының өкілдері жүргізілетін істеріне өзіндік қаражаттарының аз мөлшерін ғана салып, ал басталған істі қаржыландыруды көбінесе қарызға алынған қаражаттар есебінен жүргізеді. Алайда «өзіндік капитал–қарыз қаражаттары» құрылымында қарыздар бөлігі басым болса, кәсіпорын банкрот жағдайына ұшырауы мүмкін, себебі бірнеше кредиторлар бір мезетте, кәсіпорынға «қолайсыз уақытта» өздерінің қарыздарын қайтаруды талап етуі мүмкін [4].

Кәсіпорынға тартылған ресурстардың көлемі мен оларды пайдалану сапасы өнімді өндіру мен өткізу шығындарымен байланыста болады. Өндіріс факторларын экстенсивті түрде қолдану өнімнің өндіру санына қарағанда өзіндік құнның жоғарлауын көрсетеді. Ал интенсивті даму кезінде өндірілген өнімнің 1 теңгесіне ресурстар жұмсалу көлемі төмендейді немесе өнімнің өзіндік құнының үлесін азайтады. Өндірістің даму сыныптамасына байланысты кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының жіктелуі төмендегі кестеде берілген [5].

Кәсіпорынның қаржылық қызметінің қалыпты болуы, әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады, оның төлеу қабілеттілігінің кепілі болып табылатын өнім өндірудің үздіксіздігін және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Қазақстандық кәсіпорындар үшін қаржылық қызметті әдістемелік қамту келесі мәселелерді шешуге ықпал етеді: кәсіпорынның нарықтағы құнын бағалау әдістері мен жолдары айқындалуы мен қаржылық коэффициенттердің (салалық, аймақтық, ресми) көлемінің нормативтік базасы тәуелсіз рейтингтік агенттігімен әзірленуі. Тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту немесе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалаудың негізгі мақсаты — кәсіпорынның ішкі және сыртқы мәселелерін айқындап, оларды шешу жолдарын тауып, өндірістің даму бағыттарын және кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтау. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалауда отандық кәсіпорындар кеңінен қолданатын әдістер қарастыру қажет. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалауда зерттелінген ұсыныстар кәсіпорындар үшін қолайлы және кеңінен қолданылуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау / Оқу құралы. – Алматы: Экономика. 2001 ж.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРАМ, 1995.
3. Русак Н.А. Анализ финансового положения предприятия. В учебнике «Анализ хозяйственной деятельности в промышленности». Под общ. ред. В.И. Стражева - Минск: Высшая школа, 1995.
4. Радионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Изд-во «Перспектива», 1995.
5. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО «ДИС», «МВ-Центр», 1994.



УДК 637.1:338(658.5)

Ахмадалиева Н.Э.
Ақпараттық жүйелер
мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі:
п.ғ.к. аға оқытушы Садвакасова К.Ж.

БИЗНЕС ҮРДІСТЕРДІ АВТОМАТТАНДЫРУ ЖӘНЕ ОНЫ ТУРИЗМ САЛАСЫНДА ҚОЛДАНУ МҮМКІНДІГІ

Түйін

Бұл статъяда бизнес үрдістерді автоматтандыруды туризм саласында қалай қолдану керек екені қарастрылған. Сонымен қатар мақалада бизнес процестерді басқаруда «Туристтік» агенттіктердің жұмысын ұйымдастырудың және басқаруда ақпараттық технология және телекоммуникация мүмкіндіктері айтылған.

Кілтті сөздер: бизнес үдерістерді автоматтандыру, туризм саласындағы бизнес үдерістерді автоматтандыру, бизнес үдерістер

Басқарудың автоматтандырылған жүйелерінің пайда болуының алғышарттары 60-жылдардың басында өндірістік процестердің күрделенуіне байланысты жұмыстардың қиындауынан бастау алады. Тұтас алғанда әлемде экономикалық жағдай күрделене бастады. Сондықтан БАЖ құру қиындай түсті, ақпарат ағынының көлемі өсті. Сол бір сәттерде тұңғыш есептеу машиналарының дүниеге келуі инженерлерді, ғалымдарды қайран қалдырып, өндірісті басқару бүкіл процесін бастан - аяқ қайта ойлауға және БАЖ - ға көшуге мәжбүр етті. Сол кезде - ақ басқаруда қызмет етушілердің саны көбейді. БАЖ - дың дамуын бірнеше этапқа бөлеміз[1].

Деректер базасының негізгі функцияларының бірі автоматтандыру болып табылады. Автоматтандыру деп шығыстық құжаттарды автоматты құру және деректерді қайта есептеу, мысалы жүк құжатын, есеп фактураны және шығыс жүкқұжаты үшін қойма бағдарламасында бағаларды келістіру хаттамасын басып шығаруды түсінеді. Бұдан әрі шешімдерді қабылдау жүйесі туралы еске түсіру керек. Ақпараттық жүйе деректер базасында суреттелетін процесстердің жай-күйі туралы статистикалық есептерді нақты режим уақытында құруға мүмкіндік беру керек. Бұл функция бөлімшелер басшыларына ыңғайлы, олар деректер базасынан алынған статистикалық деректер негізінде суреттелетін жүйенің тәртібін болжамдайды[2].

Ақпараттық басқару жүйесін құрудың негізгі мақсаты – басқару сапасын жақсарту есебінен экономикалық артықшылықты алу.

Өндірістік- шаруашылық даму мақсаттары:

- қызмет етудің сапасын арттыру;
- қызметкерлердің жұмыс өнімділігін арттыру;
- қызмет көрсетудің көлемін арттыру;
- құжаттама айналымы жүйесін жетілдіру;
- табыстылықты көтеру;
- ақпаратты қатар енгізу мерзімін қысқарту және енгізуде қайталауды болдырмау жолымен ақпаратты өңдеу және оны жедел өңдеу;
- қызметкерлердің жұмыс тиімділігі мен ыңғайлығын арттыру;
- жұмыс жүйесінің сенімділігі мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету;
- өнімсіз шығыстарды төмендету.

Басқару түрлерін, әдістер мен құралдарды жетілдіру іс шаралары, жүйені функционалды құрылымдық ұйымдастыруды айқындайтын заңдылықтар, әкімшілік органдар басқару міндеттерді орындаудың технологиялық ерекшеліктері, басқа ұйымдармен және мекемелермен қатынасу шарттары туралы нақты білімдерге сүйінсе ғана олар тиімді болып саналады. Осы жағдай АЖ құру мәселесіне де толық сәйкес: басқару процесстерін автоматтандыру міндеттерін нысаналы шешу үшін ақпараттандыру нысанын мұқият зерттеу керек. Сондықтан, басқару жүйені зерттеу АЖ жобалауға және құруға байланысты барлық жұмыстардың негізгі кезеңі болып саналады.

Осы кезеңде орындалатын жұмыстардың мақсаттары:

- басқару жүйені жан-жақты тексеру және жете суреттеу;
- тексеру нәтижелерін талдау және басқару міндеттерін іске асыру сапасына теріс әсер ету факторларын анықтау;
- тексерілетін ұйымның басқару жүйесін одан әрі жетілдіру жөніндегі айрықша көрінетін бағыттардың ұсыныстарын тұжырымдау.

Жүйені зерттеу кезеңі басқару процесстерді автоматтандыруда барлық кейінгі жұмыс үшін ең маңызды, себебі зерттеулердің нәтижелері жүйенің жағдайын объективті сипаттауға және зерттеу уақытында жүйенің жағдайын бағалауға, автоматтандыру мақсаттарын тұжырымдауға, орындалатын жұмыстың масштабын айқындауға, жүйені жаңартуға шығыстарды алдын ала бағалауға мүмкіндік береді.

Бұл жобалаудың бастапқы кезеңінде АЖ жалпы құру принциптерін қалыптастыруға және жүйеге жүктелген міндеттерді айқындауға мүмкіндік береді. Осы негізде ИЖ әзірлеудің барлық кезеңдері үшін ұсыныстар өндіріледі және жеке кезеңдерде басқару процесстердің акпараттандыру дәрежесі, сондай-ақ оны құрудың әр кезеңінде жетуге тиісті АЖ жұмыс тиімділігі көрсеткіштеріне қойылатын талаптар анықталады.

Басқару жүйесін зерттеу осы ұйымды ғылыми талдаумен тағайындау және функционалдық құрылымда құрылу негізгі принциптерінде негізделеді. Ұйымдық басқару жүйелердің ерекшеліктері (күрделі мақсат, құрама элементтердің көп түрлілігі және олардың арасындағы байланыс, жұмыс істеу процесстерінің уақытша және кеңістік өзара байланысы) олардың талдау және зерттеу әдістемелік ерекшеліктерін анықтайды. Олар талдау міндеттерін шешуге жүйелі қарауда, зерттеу ұжымдарды құру принциптерінде және жүйелік талдау үшін ғылыми әдісті қолдануда байқалады.

Тексерілетін ұйымды талдау жүйелі тәсілдің негізінде, ондағы құбылыстардың байланыстық пен өзара тәуелділік, әрбір функционалды ұйымда болатын процесстердің азды-көпті қатты әсері туралы ұсынымы жатады. Сондықтан, мынадай дәрежедегі жүйелерде болатын үрдістер мен құбылыстардың мәнін зерттеу үшін жүйенің әр түрлі жұмыс істеу аспектілерін байқауға (экономикалық, социологиялық, инженерлік, психологиялық және т.с.с.) оларды талдау үшін әр түрлі ғылыми әдістерді қолдану қажет. Осыдан, жүйелерді талдау міндеттерді шешуге кешенді қарау, зерттеу ұжымдары мен топтар құрамына әр түрлі саладағы мамандарды тарту талабы туындайды. Бұл талап атаулы жүйені тексеру және құрамның жұмыс орындаушыларын қалыптастыру бағдарламасын әзірлеген кезде іске асырылады. Өзге мәселелерді талдауға ғылыми әдістерді қолдану әдетте сараптама жасауды талап етеді. Ұйымдық жүйелерде бұл мүмкіндіктер шектеулі. Сондықтан, ұйымдық басқару жүйелерді зерттеу кезінде, көбінесе математикалық модельдеу әдістері қолданылады. Жүйе құрылымын сандық терминдермен сипаттамағанда модельдер оның әр түрлі жұмыс істеу жақтарын зерттеуге, оның қасиеті өзгергенде жүйе тәртібін символикалық зерттеуге, әр түрлі сыртқы факторлардың жүйеде іске асырылатын процесстеріне әсер ететінін бағалауға, жүйелік сипаттамаларды жақсартудың ең дұрыс жолдары мен тәсілдерін анықтауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, зерттелетін ұйымның жұмыс ерекшеліктері туралы деректер, әдетте, басқару органдардың іс-қимылын байқау, жүйенің ұйымдық құрылымын зерттеу, құжаттама айналымды талдау, лауазымды адамдарды сұрау негізінде жиналады. Сондықтан атаулы жүйені тексеру, оның нәтижелерін талдау мен әсіресе өзге басқару жүйелерін зерттеу жөніндегі ұқсас жұмыстарды орындаған кезде жиналған жағымды тәжірибені пайдаланумен қатар, оларды түсіндіру осы жүйенің ерекшелігі мен мұндағы үрдістерді жан жақты есепке алуды ұйғарады[3].

Басқару жүйені зерттеу міндеттерін шешу көбінесе онымен байланысты жұмыстарды ұйымдық қамтамасыз етумен анықталады.

АЖ тиімділігі қойылған мақсаттарға жетуге қажеттілік дәрежесін сипаттайтын жүйенің қорытынды қасиеті болып табылады.

Қабылдаған талаптарға сәйкес жүйе тәртібі қойылған мақсаттардың дәрежесін білдіретін АЖ құру тиімділігін бағалау өлшемдері мыналар:

- перспектива бойынша - қаражатты маңызды жұмсау дайындығы (техникаға, жұмыс орындарды дайындауға);

- бақылау бойынша – барынша бақылау деректерді қолданумен талдау, болжамалау мен бақылау;

- көп еңбекті талап ету – есептеуге, анықтама қорытындыларын ресімдеуге ең кемінде уақыт бөлуде білдірілетін аналитикалық операциялардың көп еңбек етуін барынша төмендету;

- процессті бақылау – АЖ құру шығын бірлігіне еңбек тиімділігінің барынша өсуі;

- операциялардың көлемі - АЖ құру шығын бірлігіне операциялардың саны мен сапасын барынша көбейту;

- жеделділігі – түскен деректерді өңдеуді және талдауды барынша тездету;
- өткізу саласында ұйымдасқан қызмет көрсету – бөлімдер мен өзге ұйымдарға берілетін сектор қызметтерін көбейту, күту сапасын жақсарту;
- техникалық сипаттамалары – берілген деректерді қорғау жөніндегі талаптарға сәйкес сенімділік пен өнімділікті барынша көбейту;
- технология бойынша – ақпаратты қағазға жазудың санын барынша азайту, деректерді қатар жазу және қателерді болдырмау;
- тиімділігі бойынша – жүйе құру шығыс бірлігіне кірістерді барынша көбейту, сектордың ішкі шығыстарын төмендету және жүйенің өтімділігі;
- жөндеу және жабдыққа қызмет ету көрсеткіштерін жақсарту бойынша – жөндеуге және жабдыққа қызмет етуге бөлінген уақытты барынша үнемдеу.

АЖ автоматтандыру нысаналары басқару жүйесін жетілдіру бойынша алғашқы қойылған талаптарға сәйкес таңдалады.

Тұжырымдалған талаптардың маңызы бойынша басқару элементтері анықталды (міндеттері, басқару функциялары, жүйелер), олар өзінің ұйымдық-функционалдық мазмұнымен және ақпараттық-басқару ықпалымен банк жұмысының тиімділігі перспективті талаптарын қанағаттандырмайды.

Аталған іс қимылдарды іске асыру процессінде автоматтандыру жолы ең қолайлы деп санаған басқару жүйесінің элементтері анықталды.

АЖ жобасына кіретін мынадай нысаналарды атайық:

- қызметкерлердің жұмыс орындары;
- кестелер арасында деректерді тарату желісі;
- бухгалтердің жұмыс орны (деректерді өңдеу, есеп шотты құру);
- «электрондық почта» операторының жұмыс орны.

АЖ техникалық құралдар кешені барлық автоматтандырылған функцияларға жеткілікті болуы керек. Техникалық құралдар кешенінде көбінесе сериялы өндірістің техникалық құралдары пайдаланылуы қажет. Қажет болған жағдайда бір рет жасалатын техникалық құралдарды пайдалануға болады[4].

АЖ техникалық құралдары талаптарға сай орналастырылып, олардың техникалық, оның ішінде пайдалану құжаттары болуы керек. Техникалық құралдарды АЖ жұмыс істеуі кезінде оларды пайдалануға және техникалық қызмет көрсетуге оңай болатындай етіп орналастыру қажет.

Сонымен мақаламызда бизнес процестерді басқаруда біз «Туристтік» агенттігінің жұмысын ұйымдастырудың және басқаруда ақпараттық технология және телекоммуникация мүмкіндіктеріне жүгінеміз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1.Конном Т., Бетт Я., Страчан А. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика. 2-е издание. Вильямс, 2011.
- 2.Архангельский А.Я. Интегрированная среда разработки Delphi. От версии 1 до версии 5. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 2012.
- 3.Хаф Л. Методологии разработки программного обеспечения. – М.: КомпьютерПресс 7, 2013.
- 4.Архангельский А.Я. Приемы программирования в Delphi. Версии 5-7.– М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 2013.



НЕГІЗГІ ҚОРЛАРДЫ КӨШІРУ КЕЗІНДЕГІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘДІСТЕР ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЛИЗИНГ

Түйін

Мақалада «лизинг» түсінігі және еліміздегі дамуы анықталып, қазіргі жағдайда жетілдіру мүмкіндіктері қарастырылған. Сонымен қатар нарықта қолданылатын лизинг қатысушылары туралы ақпарат нақтыланған.

Қазақстандық кәсіпкерлер үшін әлемдік нарыққа бәсекелестік қабілеттілігі жоғары өнімдерді шығаруға өту кезіндегі көптеген мәселелер осы лизинг арқылы шешілуі мүмкін. Елімізде лизингтік қатынастардың дамуына қажетті заңдылықтар базасы жетілдіріліп, салық салуға байланысты жеңілдіктер жасалатындығы қарастырылған.

Кілтті сөздер: лизинг, экономика, нарық, қаржы, несие, кәсіпорын, қызмет, келісімшарт.

Лизинг нарықтық экономикадағы жаңа экономикалық категория болып табылатын инвестициялық қызметтің бір түрі. Лизинг арқылы кәсіпорынның шығындар мөлшері азайып, бұрын болмаған жаңа мүмкіндіктерге жол ашылады. Лизинг – үшінші адам үшін мүлікке құқығын сатып алатын және оған белгілі бір кезеңге жалға беретін лизинг қызметі (банк немесе кәсіпорын) арқылы негізгі активтерге салымдарды қаржыландыру нысаны. Лизинг (ағылшынша leasing – жалдауға тапсыру) – лизинг беруші сатушыдан меншікке сатып алынған және лизинг шартында келісілген лизинг нысанасын лизинг алушыға белгілі бір төлемге және белгілі бір шарттарда уақытша пайдалануға беруге міндеттелетін инвестициялық қызметтің бір түрі. Лизинг кәсіпорынның ғылыми-техникалық қызметінің дамуына жол ашады, озық технологияларды қолдану арқылы, өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігі артады.

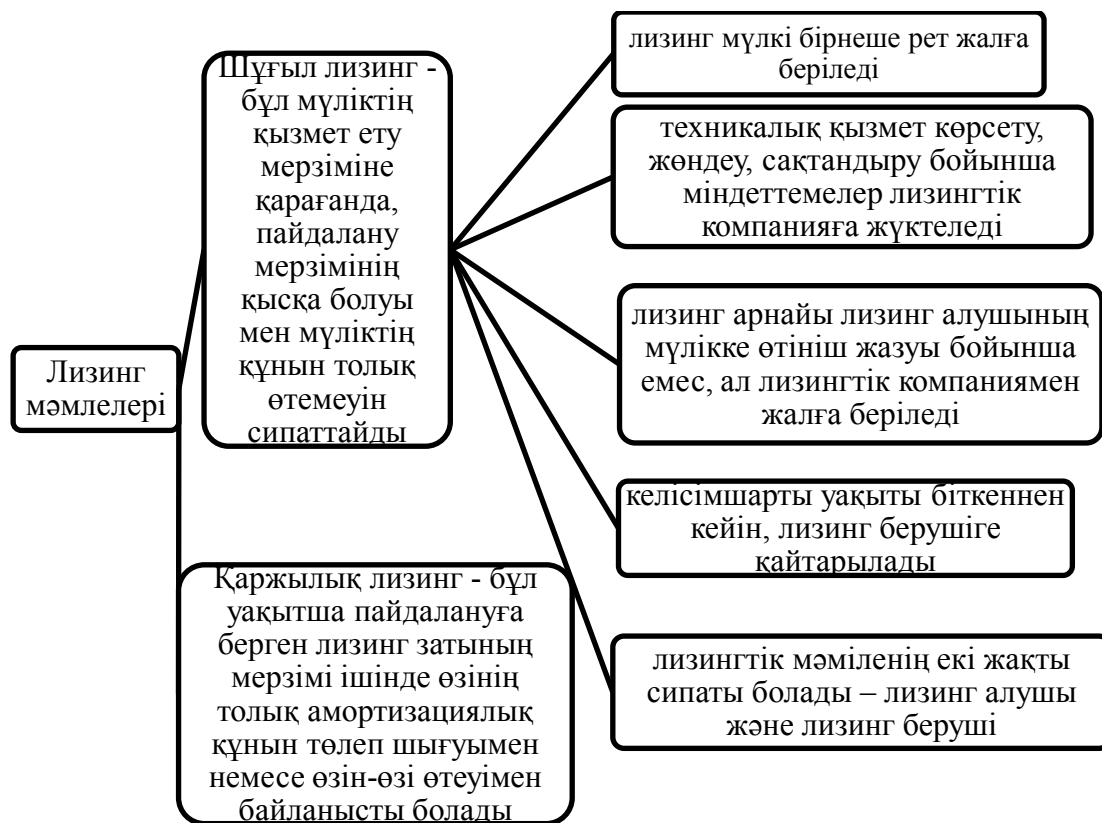
Жалпы лизинг терминінің пайда болуының нақты уақытын ешкім айта алмайды. Лизинг терминіне дейін алып-сату, жалға беру, несие деген қарапайым терминдер болған. Көптеген ғалымдар лизинг нарықтық экономикаға көшу кезінде пайда болды деп жатады. Бірақ жалға беру мен лизинг арасындағы ұқсастық жоқ деп есептейді. Кейде лизинг жалға берудің бір түрі және 18-19 ғасырларда пайда болды деген ұстаным қолданылады. Оған қоса лизинг пен жалға берудің сипаттамаларының бір екендігін білдіреді. [1].

«Байлық қолдану кезінде» деген Аристотельдің трактатын лизинг терминіне жақын екендігін түсінуге болады. Яғни белгілі бір табысқа жету үшін, ол кәсіпорын меншігіндегі жылжымайтын мүліктің болуы шарт емес. Ең бастысы мүмкіндікті пайдаланып, табысқа жетудің өзі жеткілікті деген мағынаны береді.

Тарихта лизингке ұқсас операцияның б.э.2000 жылдай бұрын ертедегі Вавильонда жасалғандығы белгілі болғанмен, шетелдік зерттеушілер лизинг операциясының жасалғандығы туралы нақты зерттеулер ретінде 1877 жылы «Белл Телефон Компани» деген американдық компанияның телефондарды сатудың орнына жалға бергендігін тілге тиек етеді. Батыс Еуропада бірінші лизинг ұйымдары елуінші жылдардың соңында пайда болды, ал алпысыншы жылдардың басынан бастап лизинг бизнесі Азия континентінде тарала бастады. «Юнайтед Стейтс лизинг корп» атты алғашқы лизингтік компания 1952 жылы Сан Францискода (АҚШ) құрылған. Еуропада 1962 жылы «Дойче лизинг ГМХ» деген бірінші лизингтік компания Дюссельдорфта (Германия) пайда болыпты. 1972 жылдан бері еуропа лизинг нарығы дамып келеді. Қазіргі кезеңде лизинг қызметі әлемдік

нарықтың негізгі бөлігі «АҚШ – Батыс Еуропа – Жапония» үшбұрышында шоғырланған, онда мамандырылған лизингтік компаниялардың 80%-ға жуығы банктердің еншілес ұйымдары болып табылады.

Лизингтік мәмілелерді шұғыл және қаржылық лизингтер деп екіге түрге бөлуге болады: (Сурет 1)



Сурет - лизингтік мәмілелердің түрлері
Ескерту – автормен құрастырылған

«Қаржы лизингі туралы» еліміздің заңының «лизингтің нысандары мен түрлері» атты 3 бабында лизинг нысандары ішкі және халықаралық лизинг болып екі түрге бөлінеді. Ішкі лизингті жүзеге асырған кезде лизинг беруші мен лизинг алушы Қазақстан Республикасының резиденттері болып табылады. Халықаралық лизингті жүзеге асырған кезде лизинг беруші немесе лизинг алушы Қазақстан Республикасының резиденті болып табылмайды. Еліміздегі лизинг түрлеріне тоқталатын болсақ, олар бес түрге бөлінеді:

1) қайтару лизингі - лизингтің бір түрі, ол бойынша сатушы лизинг нысанасын лизинг берушіге осы лизинг нысанасын лизинг алушы ретінде лизингке алу талабымен сатады;

1-1) қайталама лизинг - лизинг берушінің өз меншігінде қалған лизинг нысанасы, лизинг шарты тоқтатылған немесе бұзылған жағдайда, осы Заңның 2-бабына сәйкес басқа лизинг алушыға лизингке берілетін лизингтің бір түрі;

2) банк лизингі - лизингтің бір түрі, мұнда лизинг беруші банк болып табылады;

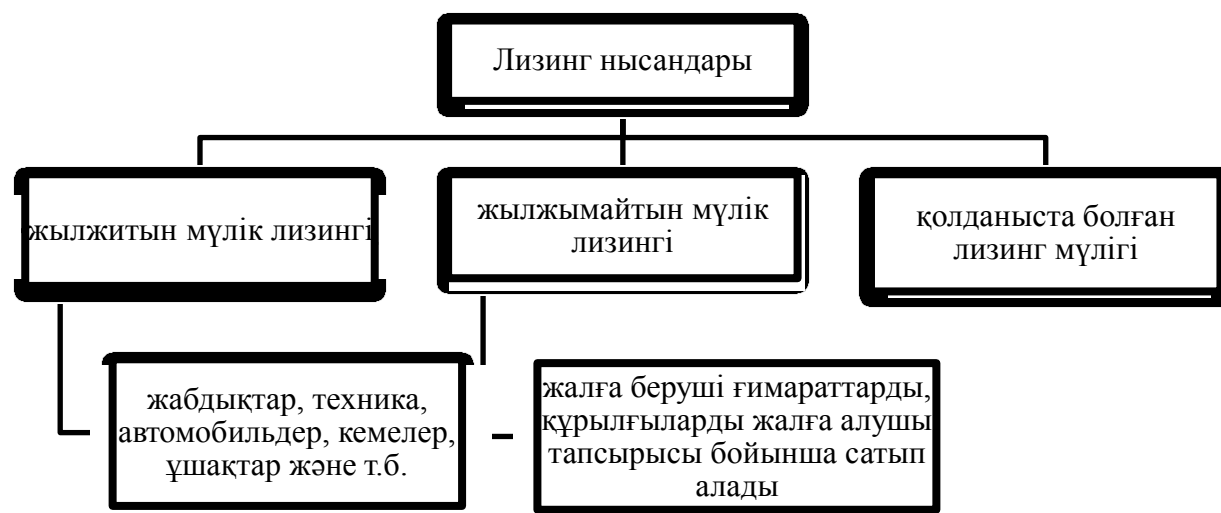
3) толық лизинг - лизингтің бір түрі, ол бойынша лизинг нысанасына техникалық қызмет көрсетуді және оның ағымдағы жөндеуін лизинг беруші жүзеге асырады;

3-1) сублизинг - лизинг алушы (сублизинг беруші) осы Заңның 2-бабына сәйкес, бұрын лизинг шарты бойынша лизинг берушіден алынған және лизинг нысанасын құрайтын мүлікті төлемақысына және сублизинг шартының талаптарына сәйкес мерзімге уақытша иеленуге және кәсіпкерлік мақсаттар үшін үшінші тұлғаларға (сублизинг берушілерге) пайдалануға беретін лизингтің бір түрі;

4) таза лизинг - лизингтің бір түрі, ол бойынша лизинг нысанасына техникалық қызмет көрсетуді және оның ағымдағы жөндеуін лизинг алушы жүзеге асырады;

5) ислам лизингі – осы Заңның 2-1-тарауында белгіленген ерекшеліктер ескеріле отырып, ислам банктері Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің лицензиясы негізінде, сондай-ақ акционерлік қоғамның ұйымдық-құқықтық нысанында құрылған және банктер болып табылмайтын өзге де заңды тұлғалар жүзеге асыратын лизингтің бір түрі [2].

Қазіргі кезде нарықта қолданылатын лизинг қатысушылары туралы айтатын болсақ, оларға лизинг нысандары, лизингтік компаниялар, лизинг алушы, лизинг беруші, лизинг шарттарын жатқызуға болады: (Сурет 2)



Сурет – лизинг нысандарының түрлері
Ескерту – автормен құрастырылған

- Лизингтік компаниялар – лизинг нысанасын жеткізуші мен оны лизинг шартына сәйкес жалға қабылдайтын кәсіпорындар арасында делдал рөлінде болатын ұйымдар. Қызметтің сипатына қарай лизингтік компаниялар әмбебап және арнайы мамандырылған болып екі түрге бөлінеді. Әмбебап лизингтік компаниялар қызметін әртүрлі активтер түрімен жүзеге асады. Осындай компанияларда жалға алушыға өзіне қажетті мүлікке өтінімді орналастыру және оның өнім берушісін таңдауға құқығы болады. Ал арнайы мамандандырылған лизингтік компаниялар қызметін белгілі бір бағытта жүзеге асырады және активтің бір түріне немесе стандартты түрлердің бір тобының активіне маманданады. Негізінен осындай компаниялардың түрі лизинг нысаналарын күтіп-ұстау және оларға техникалық қызмет көрсету үшін қажетті жағдайлары болады. [3].

- Лизинг беруші сатып алушыдан лизинг бұйымын лизинг келісім шарты бойынша өз меншігіне алуды, сосын оны лизинг алушыға белгілі бір ақыға, белгілі бір мерзімге, белгілі бір уақытта иелік ету жағдайына және кәсіпкерлік мақсаты үшін пайдалануына беруді міндетіне алады. Бұл кезде лизинг бұйымы лизинг алушыға берілгенде, оның мерзімі амортизацияланатын мерзіммен шамалас немесе оның 80% бөлігіне сәйкес келуі тиіс.

- Лизинг алушы келісімшартқа сәйкес төленуге жататын төлемдерді кезеңімен тиянақты түрде төлеп тұруды өз міндетіне алады. Келісімшарттың мерзімі өткен соң, лизинг бұйымы лизинг алушының меншігіне өтуі мүмкін, егер бұндай жағдай шартта қарастырылған болса.

- Лизинг бұйымдарына: ғимараттар, қондырғылар, машиналар, құрал-жабдықтар, транспорт құралдары, жер телімі т.б. мүліктер жатады. Лизинг бұйымына бағалы қағаздар, табиғи ресурстар жатпайды.

Қаржылық жағдайға қарай лизингтік операциялар оперативті және сатып алу құқығы бар болатын шарттарға бөлінеді. Әрбір лизингтің спецификасы шарттағы жағдайларға, тараптардың құқықтары мен санына және мерзіміне байланысты болады. Дамыған елдерде

тура қаржылық лизинг, генеральды лизинг, шартты лизинг, қайтарымды лизинг, салық жеңілдікті бар лизинг, таза лизинг, тура және жанама лизинг түрлері қолданылады. Лизинг төлемдері - лизинг шартын жасаған кездегі баға бойынша лизинг нысанасы құнының барлық немесе елеулі бөлігінің өтелуін ескере отырып есептелуге тиіс және лизинг шартының қолданылу мерзімі бойынша жүзеге асырылатын, лизинг шарты қолданылуының бүкіл мерзімі ішінде лизинг шарты бойынша төлемдердің жалпы сомасын білдіретін мерзімдік төлемдер. Олар төлеу формасына қарай: ақшалай төлемдер, лизинг бойынша сыйақы, аралас төлемдер болып бөлінеді. [4].

Лизингтің дамуына сандық және сапалық көрсеткіштердің маңыздылығы зор. ҚР статистика Агенттігінің жүргізген сауалнамаларына қарай лизингтік қызметтің жұмысына кері әсер ететін келесі факторлар анықтады:

- Лизинг нысандарына сұраныстың жеткіліксіздігі;
- Салық салымдарының мөлшері;
- Қаржыландыру көздерінің жеткіліксіздігі;
- Несие алу барысындағы қиындықтар;
- Тәжірбиелі қызметкерлердің лизинг саласындағы аздығы;
- Комерциялық несиелердің жоғарғы пайыздары;
- Лизинг алушылардың ақпараттарының шынайы болмауы [5].

Қазақстанда банк операцияларының жекелеген түрлерін асыратын банктер мен ұйымдардың лизинг қызметін лицензиялауды Ұлттық банк жүргізеді. Кәсіпкер болып табылатын заңды және жеке тұлғалар лизинг беруші ретінде лизинг қызметін лицензиясыз жүзеге асырады. Сол себепті, еліміздегі лизинг қызметі лицензиялауға және реттеуге жатпайды және лизинг нарығының компаниялар бөлінісіндегі статистиканың жүргізілмейтіні анықталады. Нарықта «Қазагрофинанс», «БРК-Лизинг» және «Астана-Финанс» лизингтік компаниялары көсбасшы болып табылады. Мемлекет тарапынан инвестициялық қызметті ынталандыру мен ең аз тәуекелдерді қамтамасыз етуге қолдау көрсететінін байқауға болады.

Еліміздегі лизингтің дамуы мен мәселелеріне тоқталатын болсақ, ең алдымен ақша қаражаттары мен қаржы-несиелік жүйе мен инфляцияға төтеп беру жағдайларын жақсарту керек. Мемлекеттік валюта курсының қалыпты болмауы, жекешелендіру мен мемлекет тарапынан қолдаулардың аздығы лизингті дамыту мәселесі болып табылады. Инвестициялық потенциалдың төмендеуі және еліміздегі лизинг дамуына кедергі болатын көрсеткіштердің қатарына заңды тұрғыдан анық реттелмеуін жатқызуға болады. Осы мәселені шешу барысында банк ұйымдары, шетелдік лизингтік фирмалар мен еліміздегі лизингтік компаниялар шетел тәжірбиесін зерттеу арқылы қызметтерін жүргізеді [6].

Аталған мәселелер лизингті дамыту потенциалын толығымен пайдалануға кедергі жасайды. Дегенмен, лизинг алушыдан ешқандай мүлікті кепілдікке қою талап етілмейді, тек қана алынған соманың жарты ақшасын құйса болды. Яғни, аздаған соманы құю арқылы алушы өзінің қажеттіліктерін игере алады және лизингтік қаржы операциялары кезінде екінші рет қосымша қаржы алу мүмкіндігі қарастырылған. Сонымен қатар, лизинг алушыларға мемлекет тарапынан да бірқатар жеңілдіктер жасалған. Мәселен, лизинг алушылар кейбір салық төлемдерінен босатылған. Лизингтік операцияларда несиеге қарағанда пайыздық көрсеткіштері жоғары. Оны лизингтік компаниялардың керекті қаржыны банктерден қарызға алатындығымен түсіндіруге болады.

Қызметтің бұл түрі өзінің экономикалық табиғатына қарай халықтық экономиканың сауығуына және дамуына, ал халықаралық деңгейде шетелдік серіктестермен жаңа байланысты құруға және нығайтуда үлкен салым салуға қабілетті. Мемлекетіміздегі өнеркәсіп кәсіпорындарындағы инвестициялық, қызметтің дағдарысы өте терең. Ірі капиталдық салымдарды қаржыландыру көздері мемлекетте және кәсіпорында жеткіліксіз. Осыған байланысты лизингті қолдану шаруашылық субъектілеріне, олардың негізгі қорларын көп күш салмай-ақ жаңартуға мүмкіндік береді.

Өндірістік сектордағы құрал-жабдықтарды жаңартудың негізгі қаржыландыру түрі лизинг екендігін әлемдік тәжірибе дәлелдеп берді. Осы жерде кәсіпорындарды орта және ұзақ

мерзімді қаржыландырудың қазіргідей тиімді формасы лизинг бола алады. Лизинг қазіргі кезде қызмет жасайтын және жаңадан құрылатын лизинг алушылардың активтерін ұлғайтудың ең тиімді құралы болып саналады.

Жұмыс соңында келесідей қорытынды жасауға болады. Әлемдік тәжірибеде лизинг шағын және орта бизнестің қолжетімді қаржыландыру көзіне айналған. Бастапқы кезде лизингтің дамуы үшін мемлекеттің қолдауы қажет екендігі белгілі. Мемлекет лизингтің дамуы үшін жасайтын қадамдарына салықтық жеңілдіктер және кеден бажынан босату сияқты шаралары бәсекеге қабілетті өндірісті дамытуға ықпал етері сөзсіз. Қазақстан мемлекеті бүгінгі күні лизингтің дамуына үлкен көңіл бөлуде. Ең бастысы лизингтік қатынастардың дамуына қажетті заңдылықтар базасы жетілдіріліп, салық салуға байланысты жеңілдіктер жасалды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Смагулов А., «Лизинг на новых формирующих рынках» оқу құралы., - Алматы баспасы, 2009ж;
2. Қазақстан Республикасының «Қаржы лизингі» туралы № 78-ІІ Заңы 05.07.2000ж (2015.29.10. берілген өзгерістер мен толықтырулармен);
3. Сейтқасымов Ғ.С., Мусина А.А., «Ақша, кредит, банктер» оқу құралы., - Астана, 2013 ж;
4. Смағұлов Ә., «Қазақстандағы лизинг: тәжірибесі, мәселелері, болашағы» оқу құралы., - Коники баспасы, 2008ж;
5. Интернет ресурс: <http://www.stat.gov.kz>
6. Интернет ресурс: <http://malimetter.kz>.



УДК: 336.3:346.26 (754)

Ашимова М.
Магистрант 2 курса
Специальность «Финансы»
Научный руководитель
д.э.н., профессор Зейнельгабдин А.Б.
КазУЭФиМТ, г.Астана

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы финансовой деятельности субъектов предпринимательства в республике. В статье раскрыто содержание и методы управления финансовыми потоками предприятия. Автор исследует причины неэффективного управления финансовыми потоками и предлагает комплекс рекомендаций по решению этих проблем.

С использованием статистических данных дан анализ финансовых показателей деятельности предприятий. На основе проведенного анализа представлены рекомендации, направленные на повышение эффективности управления финансовыми потоками предприятия.

Ключевые слова: финансовые потоки, оптимизация объема денежных средств, собственный капитал.

В новых условиях хозяйствования возникает настоятельная необходимость укрепления платежной дисциплины. Коренное изменение экономики Казахстана поставило перед руководством предприятий вопрос о финансовой стабилизации.

Денежные средства и финансовые потоки сопутствуют всем хозяйственным операциям, при этом они отличаются существенной подвижностью, что предполагает использование особых инструментов и способов управления ими.

Роль эффективного управления финансовыми потоками предприятия определяется следующими основными положениями:

- обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его функционирования;
- повышение ритмичности осуществления операционного процесса предприятия;
- снижение риска неплатежеспособности предприятия;
- ускорение оборота капитала и получение дополнительной прибыли.

Управление денежными потоками является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. Этому способствует сокращение продолжительности производственного и финансового циклов, достигаемое в процессе результативного управления денежными потоками, а также снижение потребности в капитале, обслуживающем хозяйственную деятельность предприятия. Ускоряя за счёт эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост суммы генерируемой во времени прибыли.

На современном этапе хозяйствования значительное внимание уделяется оптимизации объёма денежных ресурсов на текущем счёте, в кассе и максимизация эффекта от их использования. Первостепенной остаётся проблема своевременного регулирования текущих обязательств, ускорение оборота денег и синхронизация доходов и расходов в текущем периоде. Максимизация эффекта использования денежных средств предполагает принятие решений, касающихся определения такого объёма денежных средств на предприятии, которое позволяет выполнить текущие обязательства и одновременно даёт возможность получения дополнительных доходов. Следует учитывать возможные потери при нерациональном использовании денежных средств, а также риск их нехватки в установленном периоде. Потери от нехватки денег можно приравнять к уплаченным процентам за использование кредита.

Оптимизация объёма денежных средств связана с решением следующих направлений (рис. 1).



Рисунок 1. Направления оптимизации объёма денежных средств и финансовых потоков на предприятии

Источник: Попова Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий // Питер, 2014 г., с.167

Каждое предприятие для осуществления своей деятельности должно иметь оптимальное количество денежных средств, которые обеспечивают его непрерывное функционирование. Денежные потоки связаны с материальными процессами и эффективное управление денежными средствами требует определение величины риска каждой финансовой операции. Для снижения степени риска необходимо учитывать возможности многовариантного использования денежных средств, выбирать наилучшие направления, исходя из их влияния на финансовый результат [1; 167].

Практика свидетельствует о том, что предприятия постоянно испытывают недостаток средств. Отсюда потребность в определении приоритетов расходования. Основным приоритетом служит максимизация прибыли на длительном временном промежутке. Это значит, что вложения средств должны осуществляться в первую очередь в то, что обеспечит их быстрый оборот и высокую доходность.

Действенность системы управления финансовыми потоками и денежными средствами зависит от постоянной разработки планов движения денежных средств, контроля за их выполнением и оценки последствий, а также рационального маневрирования этими ресурсами. Повышение её эффективности предполагает усиление материальной заинтересованности коллективов предприятий в ускорении оборота денежных средств и наращивании собственного капитала [2; 81].

Современный этап дестабилизации требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

Несмотря на принятые Правительством Республики Казахстан меры, динамика финансовых показателей реального сектора казахстанской экономики по-прежнему вызывает тревогу (в соответствии с таблицей 1).

Таблица 1 - Динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних предприятий РК за 2011 - 2015 гг.
(млн.тенге)

Наименование показателей	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к % к 2011
Объем произведенной продукции	16 265 344	18 570 402	18 806 567	20 513 182	19 461 913	119,7
Амортизация	1 443 995	1 629 458	1 566 247	1 770 079	1 979 816	137,1
Фонд заработной платы работников	2 268 345	2 565 885	2 840 386	3 240 877	3 174 863	140,0
Налоги и другие обязательные платежи в бюджет	5 322 564	5 812 395	6 463 356	6 420 379	4 827 169	90,7
Задолженность по обязательствам	24 488 925	27 829 630	30 264 806	38 979 341	37 476 023	153,0
*Примечание: рассчитано автором на основе данных Комитета по статистике						

Как видно из представленных данных, динамика показателей носит противоречивый характер. По данным Комитета по статистике, на конец анализируемого периода объем произведённой продукции по крупным и средним предприятиям вырос на 19,7% по сравнению с началом периода. Негативным является рост амортизации на 37,1%, который опережает темп роста объёма производства. Следует также отметить снижение налоговых поступлений на 9,3%. На 1 января 2016 года задолженность по обязательствам составила 37476,1 млрд.тенге. При этом прирост по сравнению с началом анализируемого периода составил свыше 53%. На конец анализируемого периода из этой суммы просроченная задолженность сложилась на уровне 287,9 млрд.тенге, или 0,8% [3].

Важная роль в реализации этой задачи отводится экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Снижение доли собственного капитала влечёт за собой ухудшение финансовой устойчивости и кредитоспособности предприятий. Кроме того, учитывая, что показатели собственного и заёмного капитала используются для расчёта рентабельности вложений в предприятие различных вкладчиков (собственников, кредиторов), можно предполагать, что искажение величины обязательств в совокупных пассивах отрицательно скажется на объективности показателей, характеризующих цену капитала.

Тенденции к снижению нераспределённой прибыли могут свидетельствовать о падении деловой активности, что должно стать предметом особого внимания финансового менеджера или аналитика. Вместе с тем, при анализе структуры собственного капитала нужно иметь в виду, что величина нераспределённой прибыли во многом определяется учётной политикой предприятия. Очевидно, что прирост собственного капитала, связанный с переоценкой основных средств, и прирост капитала за счёт полученной чистой прибыли характеризуются по-разному с точки зрения способности предприятия к самофинансированию и наращиванию активов за счёт собственного капитала.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости, позволяющих определить, насколько эффективно предприятие использует свои средства [4; 7].

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных факторов внешнего и внутреннего характера. К числу первых можно отнести сферу деятельности предприятия, отраслевые, масштабы предприятия и др.

В то же время следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности предприятия, в первую очередь, эффективность стратегии управления его активами (или ее отсутствием).

Эффективная система взаимоотношения с покупателями подразумевает качественный отбор клиентов, которым можно предоставлять кредит, определение оптимальных кредитных условий, чёткую процедуру предъявления претензий, контроль за тем, как клиенты исполняют условия договоров. Эффективная система администрирования подразумевает:

- регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объёму задолженности, срокам погашения;
- минимизацию временных интервалов между моментами завершения работ, отгрузки продукции, предъявления платёжных документов;
- направление платёжных документов по надлежащим адресам;
- аккуратное рассмотрение запросов клиентов об условиях оплаты;
- чёткую процедуру оплаты счетов и получения платежей.

Золотое правило управления кредиторской задолженностью состоит в максимально возможном увеличении срока погашения задолженности без ущерба для сложившихся деловых отношений. Значительность денежных средств и их эквивалентов определяется тремя причинами:

- рутинность (необходимость денежного обеспечения текущих операций);
- предосторожность (необходимость погашения непредвиденных платежей);

- спекулятивность (возможность участия в непредвиденном выгодном проекте).

Резюмируя вышеизложенное, необходимо, на наш взгляд, дать следующие рекомендации для повышения эффективности финансовой деятельности компании в целом

1) необходима разработка финансовой политики компании с чёткими целями и задачами на каждом конкретном этапе;

2) в целях укрепления финансовой устойчивости следует наращивать объём собственного капитала путём формирования и пополнения резервного фонда;

3) определить контрольные показатели, по которым можно будет регулярно определять подъем и спад деловой активности, ликвидности, финансовой устойчивости компании.

Список использованной литературы

1. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий – С-пб., ПИТЕР, 2014 г., с.167
2. Управление финансами предприятия – под.ред. Вакулова Т.И. – М.: Книжный дом Мисанта, 2015 г., с.81
3. Финансово-хозяйственная деятельность крупных и средних предприятий в РК в 2015 году – Официальный сайт Комитета по статистике stat.gov.kz
4. Миронов М.Г., Замедлина Е.А., Жарикова Е.В. Финансовый менеджмент// Уч.пособие – М.: издательство «Экзамен», 2013 г., с. 7



УДК 336.745

Әлібекова К. Б.,

Албакова Т.М.

Студенты группы Фин -321

3 курса специальности «Финансы»

Научный руководитель:

магистр, ст.преподаватель

Куттыбаева Д.С.

КазУЭФиМТ, г.Астана

ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Аннотация

В данной статье рассматриваются преимущества и недостатки использования интернет-банкинга в Казахстане и какое значение имеет интернет-банкинг в современной экономике Казахстана. Показано, на каком этапе развития находится современный электронный банкинг Казахстана и перспективы его развития, а также его положительное влияние на финансовый сектор Казахстана не только для частных и юридических лиц, пользующихся услугами интернет-банкинга на сегодняшний день, но и для самого государства.

Ключевые слова: банковская система, интернет-банкинг, банковские услуги.

Банковская система имеет огромное значение для эффективного осуществления денежно-кредитной политики, а значит и для всей экономики.

С развитием информационных технологий широкое распространение в мире получил интернет-банкинг. Зачем нужен интернет-банкинг – очевидно: пользоваться и распоряжаться своими деньгами, не покидая дом, учебу или работу – везде, где это удобно клиенту.

Как и все системы, система интернет-банкинга имеет свои преимущества и недостатки, некоторые из них относятся ко всему мировому сообществу, некоторые же из них – только для определенных стран, где существуют низкий уровень информационных технологий и сетей, низкий уровень образованности, демографическое население и т.д. В этой главе мы рассмотрим те преимущества и недостатки, которые относятся к нашей стране – развивающемуся Казахстану [1].

По данным официальной статистики, на начало апреля 2015 в Казахстане Интернетом пользовалось две три жителей страны – около 75 % населения, из них около 90 % пользовались хотя бы одной услугой интернет-банкинга. Итак, что же жители отмечают в системе интернет-банкинга:

Преимущества интернет-банкинга:

-Экономия времени;

Имея доступ к своему счету онлайн для совершения обычных банковских операций, не нужно посещать офис банка, а значит, стоять в очереди, заполнять квитанции, терять время.

-Доступность;

Все операции в интернет-банке доступны из любой точки мира, будь то домашний компьютер, ноутбук во время отпуска, или мобильный телефон, который всегда под рукой.

-Доступ к банковским операциям в режиме 24/7;

Клиент имеет возможность 24 часа в сутки контролировать собственные счета и, в соответствии с изменившейся ситуацией на финансовых рынках, мгновенно отреагировать на эти изменения.

-Экономия на банковских комиссиях;

При осуществлении операций через Интернет-банк комиссия за платежи значительно ниже по сравнению с проведением аналогичных операций в отделениях банков, а иногда даже и без комиссии.

-Контроль бюджета;

Клиент может в любое время и в любом месте получить онлайн-выписку о состоянии текущего банковского счета; о времени, месте и сумме проведенных транзакциях, при необходимости блокируя, разблокировывая счет или карту, тем самым контролируя свое либо семейное движение средств.

-Конфиденциальность;

Система интернет-банкинга предлагает высокий уровень конфиденциальности при управлении личными финансами. Вы можете совершить любую покупку, оплатить любые услуги, перевести деньги на счет другого лица в рамках закона, не привлекая при этом внимание банковского менеджера, либо кассира.

-Оперативность информации;

Помимо многочисленных электронных операций для интернет пользователей, клиенты также могут получать доступ к последней информации о новых банковских продуктах, комиссионных условиях и денежно-кредитной политике банка и др.

-Не требуется установка дополнительных программ;

Доступ в систему и последующая работа в личном кабинете осуществляются в защищенном режиме, что обеспечивает сохранность передаваемой информации и исключает возможность действий злоумышленников.

Что касается недостатков интернет-банкинга, то здесь дела обстоят следующим образом:

-Довольно сложный интерфейс;

Большая часть клиентов заходит на сайт, чтобы перейти в интернет-банк. Еще на начальном этапе банк запугивает своих потенциальных клиентов такими трудностями в обращении с сайтом. Конечно же, нельзя всю вину списывать на банки, ведь трудности заключаются еще и в низкой финансовой и компьютерной грамотности населения. Отсюда невозможность привлечь клиентов для пользования интернет-банкингом.

-Недоверие к безопасности;

Уверенность значительного количества пользователей в том, что интернет-банкинг обладает низкой безопасностью. Хотя банки утверждают, что способны минимизировать риски, пользователи этому не очень не очень верят, в т. ч. и потому, что, разговор на эту тему с ними ведут специалисты, говорящие на непонятном для рядового пользователя языке.

-Недостаточная безопасность;

Несмотря на все убеждения банкиров, использование интернет-банкинг не может быть 100% безопасным, особенно, когда к компьютеру имеет доступ не один человек и на компьютере может быть установлена шпионская программа, которая крадет пароли для доступа в систему онлайн-банкинга. Таким образом, клиент может потерять все средства на своем счету либо «влезть» в долги из-за мошеннических операций.

-Обработка транзакций не моментальная.

Система может задержать переводы либо другие услуги из-за проверки либо неполадок или профилактики системы, также банк может полностью запретить опасные, по его мнению, транзакции. Межбанковский платеж может идти 1-3 рабочих дня, поэтому, если осуществить операцию в пятницу, то получателю деньги поступят лишь в понедельник-вторник.

-Ограничения в транзакциях;

Некоторые банки накладывают ограничение на количество транзакций, Ограничения могут касаться как количества операций в день, так и сумм денежных средств в одной транзакции.

-Трудности при прибытии за границей

За границей может не прийти SMS с кодом подтверждения для выполнения операций либо входа в систему (При использовании банком одноразового пароля).

Нельзя отнести все эти недостатки ко всем казахстанским интернет-банкам, либо к одному из них. Каждый интернет-банкинг имеет свою особенность, преимущества и свои недостатки. Преимущества, которые банковское интернет-обслуживание предоставляет клиенту, очевидны и преобладают над недостатками, работа над которыми возможна, и возможно их полное искоренение.

В перспективности интернет-банкинга сомневаться не приходится – все больше новых пользователей привлекает возможность осуществлять платежи, не выходя из дома. Таким образом, у нас уже присутствует потребитель – главное условие.

Потенциал развития интернет-банкинга в Казахстане огромен. Этому способствует и все больший охват регионов страны высокоскоростным доступом в интернет (который толкает пользователей к более активному использованию сети, в том числе – и различных предоставляемых ею услуг), и развитием интернет-торговли. Банки в последнее время активно подталкивают своих клиентов к использованию систем интернет-банкинга, в том числе – и льготными тарифами [2].

В настоящее время недостаточная эффективность финансово-банковской сферы выступает одним из главных препятствий на пути интеграции Казахстана в список пятидесяти конкурентоспособных стран. В этой связи, интернет-банкинг, как наиболее прогрессивное направление развития банковского дела, представляет особый интерес. Он является одним из наиболее динамично и бурно развивающихся секторов рынка электронной коммерции.

Мировая банковская система постепенно переходит к активному использованию этой технологии. Для того чтобы выйти на современный уровень развития банковской сферы, Казахстану также необходимо сформировать национальный рынок интернет-банкинга. Для ускорения этого процесса целесообразно изучить мировой опыт и выработать ряд рекомендаций по оптимизации развития данного рынка с учётом его современного состояния.

К сущности и содержанию понятия интернет-банкинг на данный момент сложились самые разнообразные авторские подходы. Одной из наиболее удачных, является формулировка, согласно которой интернет-банкинг рассматривается, как предоставление услуг банком, по мониторингу, управлению счетами и осуществлению банковских транзакций через Интернет. При этом пользователь, как правило, не нуждается в специальном программном обеспечении для доступа к своим счетам. Он может осуществлять все действия по управлению счетами с любого компьютера, подключённого к сети интернет, и распознаётся банком при помощи системы авторизации. В некоторых случаях дополнительно требуется электронный цифровой ключ или же специальное программное обеспечение, однако при этом оно должно быть легко переносимым на любой компьютер.

В Казахстане интернет-банкинг находится на стадии формирования. Однако интернет-банкинг является, пожалуй, наиболее перспективным на сегодняшний день сектором данного рынка. Так, по прогнозам некоторых казахстанских банков, реализация проектов интернет-банкинга позволит расширить клиентскую базу на 30%. Этому способствует ряд факторов. Во-первых, финансовые возможности банков позволяют им создавать современные, полностью отвечающие требованиям защиты информации и скорости осуществления операций, системы интернет-банкинга. В среднем стоимость разработки и внедрения подобной системы составляет от 1 до 5 миллионов долларов США [3].

На рынке банковских услуг Казахстана существует реальная потребность в интернет-банкинге. На сегодняшний день, около 20% юридических лиц активно используют системы "клиент-банк", которые являются прообразом системы интернет-банкинга. Интернет-банкинг превосходит систему «клиент-банк» с точки зрения удобства использования. Кроме того, он позволяет управлять счётом из любой точки мира. Очевидно, что по мере внедрения систем интернет-банкинга и повышения уровня доверия пользователей к ним, именно такие системы станут основным средством осуществления дистанционных банковских транзакций.

В первую очередь толчок развитию интернет-банкинга дает потенциальная выгода для самих банкиров: можно сэкономить на аренде помещений, зарплате операторов, комплексной системе охраны, которая необходима при работе с наличными деньгами. Поэтому кредитные организации сами стараются стимулировать клиентов на перевод операций через сеть, например, снижая размер комиссии. Интернет-банкинг обслуживать технологически достаточно дешево – надо защитить каналы связи, систему шифрования – это все уже разработано. Это все дешевле, чем нанимать вооруженную охрану [4].

Пожалуй, не меньше, чем банкам, внедрение электронных форм платежей – в том числе и интернет-банкинга – выгодно и государству. Это повышает прозрачность финансовых операций и дает возможность ответственным структурам следить буквально за каждой операцией. Интернет-банкинг стимулирует граждан вкладывать больше средств на депозиты, которые предлагаются [5].

Чем шире функциональные возможности системы интернет-банкинга, т. е. чем больше услуг доступно клиентам банка через Интернет, тем более полноценной и востребованной будет такая система и тем больше выгоды будет получать государство в секторе экономики. Удобство той или иной системы интернет-банкинга зависит от того насколько дружелюбный пользовательский интерфейс имеет клиентская часть системы; насколько понятны и просты установка и настройка программного обеспечения; насколько удобны и просты обычные приемы выполнения операций в системе для получения различных банковских услуг, особенно для пользователей-новичков.

Список использованной литературы

1. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. - СПб.: Питер, 2001. - 432 с.
2. Учебное пособие под ред. В.П. Тихомирова, А.В. Хорошилова. Введение в информационный бизнес. - М.: Финансы и статистика, 2002 г., - 189 с.
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-банкинг> - Википедия
4. kursiv.kz - Статья «Обзор Банки РК-2013. Часть 1. Доступность банковских услуг» от 12 февраля 2014 г.
5. finance.nur.kz – Статья «Казахстанские банки делают ставку на мобильный банкинг» от 4 сентября 2013 г.



УДК 336.722.8

Әлібекова К. Б.,
Токумова К.Т.,
Студенты группы Фин -321(ФМ)
3 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель:
магистр, ст. преподаватель
Куттыбаева Д.С.
КазУЭФимТ, г.Астана

ЛИЗИНГ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ РК

Аннотация

В данной статье рассматриваются преимущества лизинга жилой недвижимости, сочетающего в себе элементы жилищного кредитования и долгосрочной аренды, над жилищной ипотекой в условиях современного кризиса. Показано, что лизинг позволит получить доступное жилье при поддержке государства. Жилищный лизинг также рассматривается в качестве механизма инвестирования на рынке жилья и рынке строительства и как один из стабилизаторов экономики страны.

Ключевые слова: жилье, ипотечные кредиты, государственный бюджет, заемные средства, лизинг, кредитование.

Одной из наиболее актуальных проблем экономики Казахстана на сегодняшний день является жилищная проблема. На рынке жилья сложилась довольно сложная ситуация – резко снизилось количество желающих приобрести жилье, резко упали объемы продаж недвижимости. Застройщики, вложившие финансовый капитал в сооружения, не могут получить прибыль и постепенно разоряются, неся затраты, связанные с содержанием объектов. Банковская система, не выдавая ипотечные кредиты и не получая прибыли, недополучает денежные средства. Государственный бюджет также терпит убытки от неполучения потенциальных поступлений. Население же не способно улучшить жилищные условия в связи с развитием экономического кризиса в Казахстане. Удовлетворение жилищных потребностей населения важно не только для укрепления экономической и социальной основы страны, но и для решения проблемы занятости, демографической, миграционной и многих других проблем. Вышеперечисленные проблемы и объясняют актуальность лизинга жилой недвижимости в нашей стране.

Особенностью рынка жилой недвижимости является то, что спрос на жилье реализуется и как потребительский спрос, обусловленный реальной потребностью населения в жилье, и как инвестиционный спрос, возникающий в отношении жилья как

источника дохода. Казахстанский рынок недвижимости, в том числе рынок жилья, до кризиса 2008 г. демонстрировал очень высокие темпы роста. Давление на рынок значительного неудовлетворенного спроса подстегивало цены на недвижимость и стимулировало застройщиков к наращиванию мощностей. Этот спрос поддерживался на высоком уровне инфляционными ожиданиями потенциальных покупателей. Вложение капитала в объекты жилищного строительства обеспечивало инвесторам доходность, в 2–3 раза превышающую доходность других финансовых вложений. Инвестиции в жилую недвижимость оказывались выгодными даже при использовании кредитных ресурсов. [1]

Однако в 2009 году, с развитием кризиса, спрос на жилье резко сократился до 30%, также снизилось количество выдаваемых ипотечных кредитов, а процентная ставка по жилищным кредитам возросла.

Восстановление спроса на жилую недвижимость – одно из важнейших условий выхода из кризиса строительного рынка и рынка недвижимости. В то же время очевидно, что основная часть населения со средним уровнем доходов не может приобрести жилье за счет собственных или заемных средств, а также не может претендовать на получение жилищных субсидий или социального жилья. Эта категория населения, не имея возможности реализовать спрос на рынке жилой недвижимости, могла бы удовлетворять свои потребности в жилье, реализовав спрос на рынке жилищных услуг на основе арендных отношений.

В ближайшее время большинство потенциальных покупателей жилья не смогут взять ипотечные кредиты: повышение ключевой ставки НБ сделало их недоступными. А это значит, что под вопросом 50% всех сделок по приобретению жилья. В этой ситуации особые надежды можно возложить на альтернативные схемы финансирования покупки жилья, в частности на лизинг недвижимости.

Реальной альтернативой приобретения жилья за счет собственных или заемных средств может стать жилищный лизинг, который расширяет возможности удовлетворения жилищных потребностей населения. Жилищный лизинг сочетает в себе преимущества жилищного кредитования (привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов для строительства или приобретения жилья) и жилищной аренды (распределенные на большой период времени платежи за жилищные услуги).

Жилищный лизинг можно рассматривать как одну из форм финансирования жилищного строительства, осуществляемого специальными (лизинговыми) компаниями, которые, приобретая по заказу лизингополучателя у строительных организаций жилье и передавая его в аренду, как бы одновременно кредитуют лизингополучателя [2].

Лизинг жилой недвижимости имеет ряд преимуществ перед ипотечным кредитованием:

- лизинг жилья сочетает в себе преимущества жилищного кредитования и жилищной аренды;
- жилье, взятое в лизинг, находится на балансе лизинговой компании, что значительно уменьшает расходы лизингополучателя, связанные с уплатой налога на имущество;
- нет первоначального взноса, как в ипотечном кредите;
- в лизинговых сделках отсутствует договор залога и поручительства со стороны третьих лиц;
- кредитные риски при жилищном лизинге ниже, чем при ипотечном кредитовании;
- при наличии сбережений у лизингополучателя (покупателя) может быть снижена сумма лизинговых платежей или уменьшен срок действия договора лизинга;
- лизинг позволяет избежать угрозы взыскания имущества сторонними кредиторами, так как имущество, переданное в лизинг, во время договора принадлежит лизинговой компании;

- возможность прекращения договора жилищного лизинга на любом этапе, в отличие от договора по ипотечному кредитованию;
- лизинговая система платежей более гибка, чем кредит: при аренде квартиры с правом выкупа можно выработать удобную для лизингополучателя схему финансирования, а платежи вносить с разной периодичностью;
- Менее строгие требования для лизингополучателей.

Актуальность и необходимость развития лизинга жилой недвижимости в Казахстане обусловлены следующими причинами:

- жилищный лизинг способствует росту доступности жилья, поскольку лизинговые операции в определенной мере обеспечивают финансовыми ресурсами потребителей со средним уровнем доходов;
- жилищный лизинг выступает в качестве дополнительного механизма финансирования жилищного строительства и способствует притоку дополнительных инвестиций в жилищную сферу;
- лизинговые операции дают возможность получить и использовать жилье задолго до момента его полной оплаты [3].

Для развития лизинга жилой недвижимости в Казахстане необходимо предпринять ряд мер. Среди них к сложностям, препятствующим развитию этого финансового механизма, прежде всего можно отнести несовершенство законодательной базы РК. Для развития жилищного лизинга необходимы формирование механизма государственной поддержки жилищного лизинга (создание лизинговой компании, лизингового фонда, налоговые и прочие льготы), разработка и принятие целевой программы развития жилищного лизинга, организация целевого финансирования программы и т.д. Существующая нормативно-правовая база не позволяет реализовать механизм жилищного лизинга в полной мере. Поэтому важнейшим условием развития жилищного лизинга является совершенствование действующего законодательства.

Во-вторых, необходимо создание базы арендного жилищного фонда, которые можно разделить по региональному признаку, а также создание агентства для увеличения лизинговых операций в регионе.

В-третьих, льготное кредитования со стороны государства лизинговых компаний, осуществляющих операции жилищного лизинга, с целью увеличения инвестиционного капитала этих организаций и, соответственно, увеличения количества сделок на рынке жилья. Возможно, льготное кредитование застройщиков.

Механизм жилищного лизинга может быть основан на одной из следующих организационных схем:

- 1) на основе региональной лизинговой компании, учрежденной областной администрацией (по типу региональных ипотечных агентств);
- 2) на основе дочерней компании крупной строительной корпорации (корпоративный жилищный лизинг);
- 3) на основе коммерческой (частной) лизинговой компании (т. е. покупка недвижимости организациями с целью предоставления жилья сотрудникам на условиях жилищного лизинга) [4].

Таким образом, в условиях современного экономического кризиса в РК, когда ипотечные кредиты прекращены, либо выдаются под очень высокую процентную ставку и под залог, можно применить вышесказанный инструмент — лизинг жилой недвижимости, который поможет решить проблемы населения с жильем и поможет запустить механизм для стимуляции дальнейшего развития строительного рынка. Однако следует учесть, что лизинг жилой недвижимости предполагает высокий уровень дохода лизингополучателем, поэтому жилой лизинг необходимо рассматривать как дополнительный механизм развития жилищного рынка. Безусловно, квартира в лизинг имеет как свои преимущества, так и недостатки. Главным недостатком является отсутствие возможности на регистрацию права собственности на весь период действия лизинговой сделки. Однако недвижимость

всегда была и есть важной составляющей жизни человека, это материальная ценность, которая пользуется спросом во все времена. А возможность решить свои жилищные проблемы с минимальными затратами всегда имеют для нас приоритетность.

Список использованной литературы

1. Статья «Как будет вести себя рынок жилья Астаны до конца 2015» — Информационная служба kn.kz от 18 августа 2015 года.
2. Статья «8 банков Казахстана перестали выдавать ипотеку» — Forbes.kz от 18 фев аля 2016 года.
3. Статья «Квартира в лизинг — что ждет покупателей?» Бизнес Журнал BePrime
4. «Жилищный лизинг как финансовый механизм инвестирования на рынке жилой недвижимости» — Овсянникова Т. Ю., Салагор И. Р. — Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика . 2011. №3.



УДК.336.71:336.717.061.1.

Бабасова А.,
Мунарбай Н.,
Шәкәр Ф.,
4-ші курс студенттері
ҚазӘҚХСУ
Ғылыми жетекшісі:
Жанболатова А.Ш

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ АКТИВТЕР ПОРТФЕЛІ

Түйін

Коммерциялық банк активтері құрылымы банктің өтімділігі мен төлемқабілеттілігін анықтаушы фактор болып табылады. Банк активтерінің сапасы банктің капиталының жеткіліктілігімен несиелік тәуекелдер деңгейімен тікелей байланысты, сондықтан қазіргі таңда бұл тақырып банк саласында өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Зерттеу жұмысының тәжірибелік маңыздылығы: коммерциялық банктердің активтер портфелінің талдау мәселелері жайлы, ғалымдардың пікірін саралау, жеке талдау жұмысын жүргізу болып табылады.

Кілттік сөздер: Активтер. Бантік активтер портфелі. Активтерді басқару. Несие портфелі.

Банк активтеріне банк құзыретіндегі пайдалануға берілген және болашақта пайда әкелетін экономикалық ресурстар жатызылады.

Банк пайдасының негізгі көзі активті операциялардан, яғни коммерциялық банк өтімділігін сақтап тұру мақсатында орналастырылған ресурстардан құралады. Банк активтері құрылымында ақшалай активтердің үлесі аз, яғни клиенттің ағымдағы сұранысына қажетті ақша қаражаттарының үлесін ғана құрайды және олардың банкке әкелетін табысының үлесі өте аз.

Банктің активтер портфелін басқарудың негізгі мақсаты - меншікті және тартылған қаржыларды тиімді орналастыру негізінде банктің ең үлкен пайда алуына қол жеткізу.

Активтерді басқару сапасы тікелей бірнеше көрсеткіштерге ықпал етеді: өтімділік; пайдалылық; сенімділік және банктің тұрақтылығы.

Банктің активтерін басқару кезінде мынандай негізгі қағидалармен жетекшілік жасалады:

- банк активтерінің тиімді құрылымын қамтамасыз ету;

- әр тараптандыру (актив операциясын кеңейту);
- тәуекелділікті анықтау және резервті құру;
- активтердің тұрақты табысын қамтамасыз ету.

Банк активтерінің құрылымы баланстағы активтердің әр түрлі баптарының сапасына қатынасы ретінде көрінеді, ал активтердің құрылымы мен сапасы олардың өтімділігінен көрінеді. Банктің өтімді активтерін банк міндеттемелерін жабу үшін тез пайдалануға болады.

Банк активтерін басқару – бұл тартылған ақша қаражаттарын тиімді орналастырумен байланысты

Коммерциялық банктің активтерін төмендегідей төрт топқа бөлуге болады:

- касса және оған теңесетін ақшалай қаражаттар;
- берілген несиелер;
- бағалы қағаздарға жұмсалынған инвестициялар;
- банктің ғимараты мен жабдықтары.

Активтердің сапасы, олардың өтімділігіне, тәуекел активтердің көлеміне, толық бағалы емес активтердің үлес салмағына, активтердің көлеміне, табыс әкелуіне қарай анықталады.

Банк өзінің міндеттемелерін күнделікті орындап отыруын қамтамасыз етуі үшін активтердің құрылымы өтімділіктің қоятын талаптарына сәйкес келуге тиіс. Осы мақсатта банк өзінің активтерін, олардың өтелу мерзімдеріне байланысты және өтімділік дәрежесіне қарай жіктейді.

Банктің несиелері біршама табысты және ең тәуекелді болып келеді. Бұл топ банктің пайдасының басты көзін құрайды.

Әрбір несиелік операциялар бойынша несиелік қоржынды жіктеу несиелік тәуекелдерге провизия есептеу мақсатында жүзеге асады.

Банктердің несиелік операциялары бойынша мүмкін болар зияндардың орнын жабу үшін провизия (резерв) құру қажеттігі банк қызметіндегі несиелік тәуекелдің болуымен негізделеді. Несиелік тәуекелдерге байланысты провизия құру банк активтерінің сапасының нашарлауын немесе несиелік операциялардың тәуекелділігінің жоғарылығын ескере отырып жүзеге асырылады. Банк үшін провизияның құрылуы, оның қаржылық қызметінің тұрақтылығын қамтамасыз етуге ықпал етеді.

Банк негізгі қарыздың толық сомасына байланысты шығындардың орнын жабу мақсатында ұлттық және шетел валютасындағы барлық несиелік операциялар түрлері бойынша резервтеу коэффициентіне сәйкес провизия құра алады. Аталған резерв есебінен кейіннен қайтарылмаған несиелер бойынша зияндар шегеріледі.

Несиелік тәуекел деңгейіне қарай, яғни қарыз алушының келісімшартта бекітілген мерзімде несие берушіге төлемеген негізгі қарызы мен пайызының сомасына қарай несиелер жіктеледі. Несиелік тәуекелдің шамасына қарай барлық несиелер мынадай сыныптарға бөлінеді:

- 1) Стандартты;
- 2) Күмәнді;
- 3) Үмітсіз.

Қарыз алушылардың төлем қабілетсіздігінен туындайтын қарыздың қайтарылмауынан шегетін зияндарды болдырмау мақсатында банктерде несиелік тәуекелді бағалау тәжірибесі жүзеге асады

Жоғарыда аталған банк активтерінің құрамына сәйкес Қазақстан Республикасының, Ресей Федерациясының, Беларусь Республикасының активтерінің сапалығына тоқталайы. Кесте-1 көріп отырғанымыздай, көммерциялық банктер активтерінің ішіндегі кассадағы ақша қаражаттары мен жалпы берілген несиелердің активтердегі алатын үлесін көре аламыз.

Кесте 1- Евразиялық экономикалық қауымдастығына мүше елдердің коммерциялық банктер активтерінің құрылымы

01.01.2016/ млн. теңге	Қазақстан Республикасы	%	Ресей Федерациясы	%	Беларусь Республикасы	%
Кассадағы ақша қаражаттары	332 030,95	2,20	32 150 500,00	26,7	606 368,00	0,10
Жалпы несиелеу көлемі	12911 943,00	85,8	83 713 906,99	69,6	208 747 927,71	31,5
Стандартты несиеле	7 733 342,70	51,4	81 220 970,85	67,53	166 162 307,30	25,1
Күмәнді несиеле	5 178 600,30	34,4	2 492 936,13	2,07	42 585 620,41	6,4
Банктердің активтерінің жиынтығы	15036 728,15	100	120242 444,28	100	662 386 402,00	100
Дерек көзі: Қазақстан Республикасының, Ресей Федерациясының, Беларусь Республикасының Ұлттық Банк сайты						

Отандық коммерциялық банктердің 2016 жылдың қаңтардың 1-ші жұлдызында активтері 15 036 728,15 млн. теңгені құрап отыр. Жалпы активтер санының 2,2 % яғни 332 030,95 млн. теңгені кассадағы ақша қаражаттары және 12 911 943 млн.теңге 85,8 % болатын несиелік ативтері құрайды. Ал активтердің қалған бөлігін бағалы қағаздарға жұмсалынған инвестициялар мен банктің ғимараты мен жабдықтары құрайды. Кестеде несиелердің жіктелуінде тек стандартты несиелер мен күмәнді несиелерді қарастырдық, себебі Ресей банктерінде үмітсіз несиелер бойынша Ұлттық банкке есеп берілмейді. Әр банктің үмітсіз несиелермен жұмыс жасау бөлімі қайтарылмаған несиелермен байланысты мәселелерді тек өздері үшін ғана қолданылады.

Ресей Федерациясындағы коммерциялық банктердің жалпы активтер сомасы 83 713 906,99 млн. теңгеге теңестіріледі. Оның 26,7 % кассадағы ақша қаражаттары, ал 67,53 % несиелік активтері. Ал Беларусь Республикасының коммерциялық банктерінің жалпы активтері 662 386 402 млн. теңгені құрайды. Оның ішіндегі 0,1 % үлесін құрайтын 606,368 млн.теңге сомасы кассадағы ақша қаражаттарын құрайды.

Кассадағы ақша қаражаттарының айналысы Ресей Федерациясында жалпы активтердің 26,7 % құрап отыр, ал Қазақстан Республикасында 2,2 % құрайды. Салыстырмалы жағдайда, активтердің қолма-қол ақшаға айналу жылдамдығы бір қалыпты жағдайда. Отандық коммерциялық банктер кенеттер форс-мажорлық жағдайда активтерді қолма-қол ақшаға тез айналдырып, өз міндеттемелері бойынша есеп айырыса алады. Бірақ Беларусь Республикасында кассадағы ақша қаражатының төмен мөлшері активтердің жалпы сомасы арасында сәйкестікке келмейді. Себебі жақын арада Беларуссияның отандық валютасы дағдарысқа ұшырады. Бұл соманың көп үлесі Беларустік Беларусбанк және Белагропромбанктеріне тиесілі.

Қазақстан Республикасында жалпы несиелеу көлемі коммерциялық банктердің активтерінің 85,8 % құрайды, оның 34,4 % күмәнді несиелерден құралған, ал стандартты несиелер 51,4 % құрайды. Егер күмәнді несиелер несиеле портфелінің 40-50% мөлшерінен асып кетсе, банк активтері залалға ұшырап, банк қызметін тежеу себебі болады. 2016.01.01 көрсеткіштеріне сәйкес қазақстандық коммерциялық банктердің активтері бірқалыпты даму үстінде. Егерде бұл көрсеткіштерді бірқалыпты ұстау жеткіліксіз, себебі әлімдік нарыққа шығып, өзге коммерциялық банктермен бәсекелестерге түсу үшін банктердің несиелік портфелін басқарудың жаңа амалдарын іздестіріп, оларды енгізу қажет. Отандық банктердің несиелік портфелінде үмітсіз несиелер бар. Олармен жұмысты әр банк өздігінен жұмыс жүргізеді. Егерде нкоммерциялық банктің несиеле саясатын қатаңырақ жүзеге асырса, яғни үмітсіз несиелердің болмау амалдарын қарастырсы, отандық коммерциялық банктердің несиеле портфелінің сапасы жоғарылап, айналымға активтер көбінен жұмсалады. Ал ол коммерциялық

банктің табысын жоғарылатып, пайыздық қойылымды төмендеті мәселелерін қарастыруға болады.

Ресей Федерациясының несиесі портфелі 69,6 % құрайды ал 2,07 % күмәнді несиесі санаты құрайды. Жалпы Ресейдің 130 дан астам банктері әлемдік қаржылықта бәсекелесу деңгейі жоғары, сол себепті кассадағы ақша қаражаттарының айналым жылдамдығы мен несиесі портфелінің сапасы жоғары. Ал Беларусь Республикасында қызмет көрсететін 32 банк бар. Қазақстан Республикасы мен Беларусь Республикасы әлемдік нарықта тәуекелділігі жоғары мемлекеттер қатарына жатады, оларға Нигерия, Вьетнам және басқа мемлекеттерді де жатқызуға болады. Беларусь Республикасының несиесі портфелінің 31,5 % стандартты несиелер құрайды. Несиесі портфелінің сапасының жоғарылығы бұл республиканың банк секторының 77% мемлекеттік банктер құрайды. Сол себепті мемлекет тарапынан қаржыландыру жүргізіледі, осыған орай күмәнді несиелері де төмен.

Банк өтімділігі мен активтер сапасына әсер ететін факторларды ішкі және сыртқы факторларға бөліп қарастырады.

Сыртқы факторларға:

- 1) Ел экономикасындағы тұрақсыздық.
- 2) Банктік бақылау органдарының қысымдылығы
- 3) Бағалы қағаздар нарығындағы жағдай
- 4) Банк заңдылықтарындағы ақаулықтар

Ішкі факторларға:

1) Банк қызметін басқару сапасы, яғни банк басшыларының және қызметшілерінің біліктілігі мен білімділігі банк активтері өтімділігіне ықпал етуі мүмкін;

2) Меншік капиталының жеткіліктілігі, капитал мөлшерінің жеткіліктілігі банк өтімділігіне тікелей әсер етеді, себебі банк міндеттемелерінің артуы өтімділік пен қаржылық тұрақсыздық дағдарысын тудырады.

3) Банктік ресурстық базаның сапасы мен тұрақтылығы

4) Сыртқы қарыз мөлшеріне тәуелділігі

5) Банк активтері мен пассивтерінің сома мен мерзімдерге байланысты сәйкестігі

6) Жеке активті операциялардың тәуекелдері деңгейі. Активтер тәуекелдігі келесі факторларға байланысты:

- банк қаражаттарын орналастыру стратегиясына;
- несиесі портфелінің сапасы мен құрылымына;
- бағалы қағаздарға деген инвестициялық белсенділікке;
- жүргізілген қаржылық талдау сапасына;
- экономиканың нақты саласының жағдайына;

7) Банк активтері табыстылығына;

8) Активтердің құрылымы және диверсификациялау.

Активтерді диверсификациялау, яғни әртүрлі бағыттар бойынша орналастыру банктік тәуекел мөлшерін төмендетіп өтімділікті жоғарлатуға мүмкіндік береді.

Қорыта айтқанда жоғарыда көрсетілген факторларды ескере отырып банк қызметін басқару жүзеге асырылса, банк активтері өтімділігі мен сапасын басқаруға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Көшенова А.Б Ақша, Несие, Банктер, Валюта қатынастары. Оқу құралы. - Алматы: Қаржы қаражат, 2013.-181б

2 Лаврушина О.И Банковское дело. Учебник.-Москва: Финансы и статистика, 2011.

3 Исин С Банковские услуги: проблемы оценки себестоимости и ценообразования // Банки Казахстана, 2013 - №7. - б. 1-10.

4 Сейтқасымов Ғ.С Банк ісі. Оқу құралы. - Алматы: Экономика, 2010.-480б

5 Уайтинг Д.П. Осваиваем банковское дело: Пер. с англ. - Общ. Ред. Эриашвили Н.Д. - М.: Банки и Биржи, 2012 г.

6 Маршал Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия - Москва: ИНФРА - Н, 2011

Бағытова А.Б.,
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі:
Э.Ғ.К. Оспанов Е.Ж.
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІКТІҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІНЕ ТАЛДАУ

Түйін

Мақала еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің кейбір тұстарын талдауға арналған. Азық-түлік қауіпсіздіктің экономикалық қауіпсіздігінің құрамдас бөлігі ретіндегі мәні мен мазмұны алғы шарттары сипатталған. Азық-түлік қауіпсіздігінің жаһандық жағдайы адамзат өміріне күрделі қауіп төндіруінің себептері қарастырылған. Статистикалық деректер негізінде үй шаруашылықтардың шығындарындағы азық-түлік тауарлардың үлесі, азық-түліктік тауарлар бойынша тұтыну бағасының динамикасы, азық-түліктік тауарлар бойынша сыртқы сауданың құрылымының көрсеткіштерін пайдалана отырып отанымыздың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етілуіне талдау жасалған.

Кілттік сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, агроөнеркәсіптік кешен, үй шаруашылықтардың шығындары, азық-түлік тауарлардың бағасы, сыртқы сауда балансының сальдосы.

Ұлттық қауіпсіздіктің құрамдас бөлігін, оның іргетасын және материалдық негізін бейнелеуші экономикалық қауіпсіздіктің мәні тұрақты экономикалық өсу, қоғамдық қажеттіліктердің тиімді түрде қанағаттандырылуы, басқарудың жоғары сапасы, экономикалық мүдделердің ұлттық және халықаралық деңгейлерде қамтамасыз етілетін жай-күйін білдіреді. Экономикалық қауіпсіздік ішкі-сыртқы қатерлердің бетін қайтаруға қабілетті, экономикалық тұрақтылықты сақтау және ұлттық экономиканы мемлекет тарапынан қорғалуына бағытталған өзара байланысты экономикалық кешенді шаралардан тұратын динамикалық жүйе арқылы іске асырылады және экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үрдісі ішкі және сыртқы қауіптерден қорғалу механизмдеріне негізделеді.

Барлық қажетті деп саналатын отандық өнімдер түрлеріне халықтың еркін қол жетімділігін қалыптастыруды, импортқа тәуелді болмауды қамтамасыз етуге бағытталған азық-түлік қауіпсіздігі экономикалық қауіпсіздіктің аса маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Азық-түлік қауіпсіздігі экономикалық қауіпсіздікпен шектелмей, ұлттық қауіпсіздіктің басқа, мысалы, әскери, экологиялық, саяси аспектілерімен тығыз байланыста болады және оларға едәуір ықпал тигізеді. Сонымен қатар, азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету қызметтер нарығын қалыптастыру арқылы аграрлық секторды материалдық-техникалық жабдықтау деңгейін арттыруды, агроөнеркәсіптік кешенің дамытуды талап етеді.

Мемлекет экономикасының көптеген салаларымен, ең алдымен, ауыл шаруашылықтық өндіріспен, оның өнімін өңдеуші өнеркәсіппен, инфрақұрылыммен тығыз байланыста және тәуелді болуымен, жеке адам өміріне және тұтастай қоғамның жағдайына елеулі әсер етуімен шартталатын азық-түлік қауіпсіздігінің ұғымының күрделі мазмұны оның көп анықтамаларының пайда болуына себеп болады.

Мысалы, 1996 жылы қабылданған Рим декларациясында азық-түлік қауіпсіздігін барлық адамның ұдайы белсенді және салауатты өмір сүру үшін ас-ауқатқа физикалық және экономикалық тұрғыдан жеткілікті мөлшерде қолжетімділіктің болуы ретінде тұжырымдалған. «Қазақстан Республикасының Ұлттық қауіпсіздігі» туралы 2012 жылы қабылданған № 527-ІҮ Заңының 22-бабына сәйкес азық-түлік қауіпсіздігі мемлекет

тұтынудың және демографиялық өсудің физиологиялық нормаларын қанағаттандыру үшін жеткілікті болатын сапалы және қауіпсіз азық-түлік тауарларына халықтың нақты және экономикалық қолжетімділігін қамтамасыз ете алатын экономиканың, оның ішінде агроөнеркәсіптік кешеннің қорғалу жай-күйін көздейді [1].

Мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін келесі алғышарттар орындалуы тиіс: біріншіден, елде тұтынылатын азық-түліктің 80% -ы осы елде өндірілуі қажет; екіншіден, мемлекет азық-түліктің белгілі бір түрін өндіріп экспорттауға мамандануының арқасында экспорттан түсетін табысты бұл саладағы сыртқы сауда балансында оң сальдоға қол жеткізуге мүмкіндік береді; үшіншіден, азық-түліктің тұтынуға қажетті мөлшерінен бөлек сақтандыру қорларының көлемімен деңгейлес қосымша мөлшерде (дамыған мемлекеттерде 60 күнге немесе жылдық тұтыну көлемінің 17% мөлшерінде) өндірілуі [2].

Азық-түлік қауіпсіздігінің қазіргі жаһандық жағдайы адамзат өміріне күрделі қауіп төндіруде. Бүгінгі күннің өзінде әлемде миллиондаған адам аштыққа ұшырап, миллиардқа жуық адам тағамның жетіспеушілігін бастан кешіруде. Жер шары тұрғындарының саны өскен сайын халықты азықпен қамтамасыз ету мәселесіде ұшығып отыр. 2050 жылы әлемдегі адам саны 9,5 миллиардқа жету мүмкіндіктер туралы болжамдарды ескерсек, азық-түлік қауіпсіздікке келешекте төнетін қатерлердің одан әрі күшеюі ықтимал болады.

Қазіргі кезде әлемнің көптеген елдері, ең алдымен, жағымсыз табиғи - климаттық шарттардың және кейбір аймақтарда орын алып жатқан шиеленістердің зардаптарына байланысты халықтарының азық-түлікпен қамтамасыз етуге қабілетсіз болып, белгілі дәрежеде азық-түлік импортына тәуелді. Жалпы, деректер бойынша әлемнің тек 7 елі өзін-өзі азық-түлікпен 100%-ға қамтамасыз етіп отыр, 75 елі - 70 -80% -ға, ал 1 млн. халқы бар 50 ел өзін азық-түлікпен 50-60%-ға қамтамасыз еткен [3].

Қазақстан іс-жүзінде дүниежүзілік азық-түлік қауіпсіздігіне қомақты үлес қосып отырған және азық-түлік нарығының жағдайы сыртқы нарыққа тәуелділігінің шекті деңгейімен сипатталатын елдердің қатарына жатады.

Елдегі азық-түлік қауіпсіздігі жағдайын толыққанды бағалау және талдау үшін мәселелердің әр түрлі деңгейі мен қырларын көрсетуге мүмкіндік беретін бір қатар көрсеткіштер қолданылады. Макро деңгейдегі стандарттық көрсеткіштерге азық-түлік қорларының ішкі ресурстары мен импортының арақатынасы, азық-түлік бағалары т.с.с. жатады. Сондай-ақ, микро деңгейдегі, яғни үй шаруашылықтары деңгейде азық-түлік қауіпсіздігін бағалау тұтынылған тамақ өнімдерінің энергетикалық құндылығы негізінде есептелген «тамақ өнімдерінің калориялығы шекті деңгейден төмен үлесі» көрсеткіші қолданылады.

Қазақстан Республикасының статистика Агенттігі жүргізген үй шаруашылықтарының тұрмыс деңгейінің іріктеме зерттеу (ҮШІЗ) деректері бойынша соңғы жылдарда тамақтанудың жұғымдылығы ең төменгі мүмкін деңгейден төмен халықтың үлесі 6 есеге төмендеп 3%-ды құраған, тұтынылған тамақ өнімдерінің энергетикалық құндылығы 3000 ккал жоғары мөлшерді құраған және жыл сайын өсу тенденциясын көрсетеді [3]. Келтірілген деректерге сәйкес, Қазақстан үшін ашаршылық мәселесі өзекті болып табылмайды, бірақ халықтың жекелеген тобында тамақтың толық емес рационның мәселесі орын алып отыр.

Ұсынылып отырған зерттеу шеңберінде бүгінгі жағдайдағы отанымыздың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етілуінің деңгейін анықтауға арналады.

Зерттеу мақсатында үй шаруашылықтардың шығынларындағы азық-түлік тауарлардың үлесінің, азық-түліктік тауарлар бойынша тұтыну бағасының динамикасының, азық-түліктік тауарлар бойынша сыртқы сауданың құрылымының көрсеткіштерін талдауды жөн көрдік.

Еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін толық қамтамасыз ету мәселесін шешу үшін қажетті шараларының қатарына рыноктағы тұтыну бағасын тұрақтандыру және оны халықтың басым көпшілігінің қолы жететіндей деңгейден асырмауды қамтамасыз ету

керек. Азық-түлік қауіпсіздігін бағалуды тек отандық өнімдер көлемінің халықтың тұтыну сұранысын қанағаттандыру көрсеткіштерімен шектелмей, шешуші көрсеткіші ретінде халықтың сол өнімдерге экономикалық тұрғыдан қол жеткізу мүмкіндігін, яғни олардың бағасының халықтың табысына сәйкес болуын пайдалану қажет.

1 - ші кестеде көрсетілгендей, соңғы бес жылда үй шаруашылықтардың шығындарындағы азық-түлік тауарлардың үлесі 43,1–45,3%-дар аралығында құралып, халық шығындарының ең үлкен үлесіне ие болып отыр. Біздің пікірімізше, бұл жағдай елдің азық-түлік қауіпсіздігіне тікелей әсер тигізбеседе азаматтардың мәдени-тұрмыстық және әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыру мүмкіндіктерін шектеуші теріс сипаттағы құбылыс болып табылады.

Кесте – 1. Қазақстан азық-түлік қауіпсіздігінің сипаттаушы көрсеткіштері [4]

	2011	2012	2013	2014	2015
Халық саны, барлығы жыл соңында, мың адам	16 673,1	16 909,8	17 160,8	17 417,7	17 670,6
Үй шаруашылықтарының шығындарындағы азық түлік тауарлардың үлесі, %	45,3	43,7	43,2	43,1	44,7
Азық -түлік бойынша тұтыну бағасының индексі (2010 жылғы желтоқсан =100),%	109,1	115,0	118,8	128,3	148,7
Жануарлардан және өсімдіктерден алынатын өнімдер, дайын тамақ өнімдерінің экспорты, млн. доллар	1 855,4	3 025,7	2 795,1	3 734,6	2 159,9
жалпы экспорттағы үлесі, %	2,2	3,5	3,3	3,3	4,6
Жануарлардан және өсімдіктерден алынатын өнімдер, дайын тамақ өнімдерінің импорты, млн. доллар	3 948,9	4 265,0	4 587,7	4 377,3	3 393,0
жалпы импорттағы үлесі,%	10,7	9,2	9,4	10,6	11,1
Жануарлардан және өсімдіктерден алынатын өнімдер, дайын тамақ өнімдерінің сыртқы саудасының сальдосы, млн.доллар	-2093,5	-1239,3	-1792,6	-642,7	-1233,1

Статистикалық мәліметтерге сәйкес, талдау жүргізілген бес жылдың соңғы екі жылында азық –түліктік тауарлар бойынша тұтыну бағасының 28,3- 48,7%-ға күрт өсуі орын алған. Бұл өсу, әрине, осы тауарлардың қол жетімділігін елеулі төмендеуіне әкеліп, жан ұялар тұтынатын азық-түлік тауарларының сапасы мен мөлшерін төмендетіп, еліміздің азық-түлік қауіпсіздігіне теріс әсер тигізеді.

Жоғарыда көрсетілгендей, елдің азық-түлік қауіпсіздігі сыртқы саудамен тығыз байланыста болады. Біріншіден, мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігінің деңгейіне, шет елдерден алынатын азық-түліктік тауарлардың, яғни импорттың құрамы мен көлемі елеулі ықпал етеді, неғұрлым импортталатын азық-түліктік тауарлар үлкен көлемде жеткізілсе, сол ғұрлым елдің тәуелдігі жоғары болады. Екіншіден, басқа елдерге экспортталатын азық –түліктік тауарлардың құрамы мен көлемі осы елдің алтын – валюта резервтеріне ауыртпалықты арттырады, бұл ұлттық валюта бағамына қатер төндіреді, инфляцияны өсіреді. Үшіншіден, азық-түліктік тауарлардың экспорты мен импортының арақатынасы да, яғни осы тауарлар бойынша сыртқы сауда балансының сальдосы елдің азық-түлік қауіпсіздігінің сыртқы нарықтан тәуелдігі деңгейін көтереді.

Еліміздің жалпы экспортының құрамындағы азық-түлік тауарлардың үлесі соңғы бес жылда 2,2%-дан 4,6%-ға дейін өскен, бірақ бұл өсім экспорттың жалпы көлемінің 2015 жылы 2014 жылмен салыстырғанда 33 504 млн. долларға немесе 42,2%-ға, азық-түлік

тауарлардың экспортының 1 574,7 млн. долларға немесе 42,2%-ға төмендеуімен қатар орын алды. Сонымен қатар азық-түлік тауарлардың экспортының құрылымы шикізаттық өнімдердің басымдылығымен ерекшеленеді [4].

Азық-түлік тауарларының сыртқы сауда балансының сальдосы соңғы бес жылдықта тек теріс көрсеткіштермен сипатталуына байланысты азық-түлік қауіпсіздікті қамтамасыз етудің жоғарыда аталған екінші алғышарты орындалмауда (кесте 1).

Талдау барысында анықталған жағдайлар негізінде келесі қорытынды жасауға болады: халықтың тұтыну шығындарында азық-түлік тауарлардың үлесі жоғары болғандықтан басқа қажеттіліктерді қанағаттандыру мүмкіндіктері төмендейді; азық-түлік тауарлар бағасының өсу тенденциясы халықтың оларды тұтыну мөлшері мен сапасына, олардың қол жетімділігіне теріс әсер тигізіп елдің азық-түлік қауіпсіздігін төмендетеді; азық-түлік тауарлардың сыртқы саудасының абсолюттік және құрылымдық көрсеткіштері экспорттың шикізаттық бағытының сақталуын, импорттың экспортпен салыстырғандағы басымдылығын айқындайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Шорманова Ж. Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде АӨК индустриалды-инновациялық дамыту қажеттілігі мен жолдары // ҚазҰУ хабаршысы – 2012. – №5.

2. Айтуғанова З.Ш. Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелері // Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ хабаршысы – 2011. – №5.

3. Кенжеболатова М.Ш. Еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің кейбір өзекті мәселелері // С.Сейфуллин атындағы ҚазАТУ ғылыми жаршысы – 2014. – №1.

4. Қазақстан 2015 жылы /Статистикалық жылнамалығы/. Астана, 2016



УДК 330.341:316.334

Бадыкова А.Е.
Магистрант 1 курс,
КазУЭФМТ, г. Астана.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В данной статье рассмотрены возможности для реализации институционального государственно-частного партнерства в Республике Казахстан. Проанализированы характерные особенности институционального государственно-частного партнерства, его лучшие перспективы в развитии инфраструктуры. Автором предложена примерная схема развития институционального ГЧП в РК.

Ключевые слова: Государственно-частное партнерство, институциональное государственно-частное партнерство, ГЧП, перспективы ГЧП.

Государственно-частное партнерство – новый вектор в экономике Казахстана. В стране на фоне событий текущих лет, наблюдается острая необходимость в поддержке государственного бюджета. В целях решения данной проблемы государством были приняты меры по привлечению инвестиции в экономику страны. Одним из инструментов разгрузки бюджета государства является механизм реализации социальных и коммерческих проектов - «государственно-частное партнерство».

Государственно-частное партнерство (далее - ГЧП) сочетает в себе лучшие качества обоих миров:

- частный сектор с его ресурсами, навыками управления и информационными технологиями;
- государственный сектор с его регулирующей деятельностью и защитой общественных интересов.

ГЧП - оптимальный подход, в частности в предоставлении государственных услуг, которые затрагивает социальные потребности человека, повышающие качество уровня его жизни.

ГЧП представляет собой тяжелую организационную и институциональную задачу для государственного сектора. Природа ГЧП, требует различные типы навыков и новые вспомогательные учреждения, а также приводят к изменениям в статусе рабочих мест в государственном секторе. Для плодотворной работы требуются хорошо функционирующие институты, прозрачные и эффективные процедуры подотчетности и компетентности государственного и частного сектора, то есть «хорошее управление».

Широко признано, что необходимо увеличить мощность правительства на всех уровнях для реализации ГЧП успешно. Одним из решений может быть выпуск справочного руководства по реализации различных форм ГЧП, с детальным описанием процедур от идеи до результата проекта ГЧП.

В международной практике выделяют две формы ГЧП: институциональное и контрактное. Все проекты в Казахстане на данный момент реализовываются по форме контрактного ГЧП.

Институциональное ГЧП предполагает создание совместного предприятия с участием государства и частного партнера, в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ до обеспечения общественных услуг.[3]

Институциональное ГЧП - это юридическое лицо, принадлежащее совместно государственному партнеру и частному партнеру. Таким образом, совместное предприятие несет ответственность за обеспечение доставки товара или услуг для общественности.

В мире институциональное ГЧП активно работает и одним из примеров является проект в Италии, инициированный Национальной службой здравоохранения. Проект Sistema Sanitario Nazionale – оказывает населению целый ряд комплексных медицинских услуг. Данный проект решил следующие управленческие вопросы:

- ориентация на стратегический рынок к специализированной зоне обслуживания с достаточным потенциалом спроса;
- распределение активов государственного капитала и последовательном финансовом привлечении частного партнера;
- принятие частных административных процедур в регулируемых условиях, гарантируя при этом соблюдение принципов государственного управления;
- четкое регулирование трудовых ресурсов для согласования контрактов с организационной культурой.

Финансовый кризис 2008 года привел к возобновлению интереса к ГЧП в развитых и развивающихся странах. Облицовочные ограничения на государственные ресурсы и фискального пространства, признавая при этом важность инвестиций в инфраструктуру, чтобы помочь росту экономики, правительства все чаще обращаются к частному сектору в качестве альтернативного дополнительного источника финансирования для покрытия дефицита финансирования. Хотя последнее время внимание было сосредоточено на финансовом риске, тем не менее, правительства все чаще обращаются к частному сектору.

В 2015 году в Казахстане был принят Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 379-V «О государственно-частном партнерстве». [1] В 2016 году согласно регионально-отраслевой карте ГЧП по 25 проектам заключены договора и более 200 на

стадии подготовки документации. Утвержденная государственная программа индустриально-инновационного развития Казахстана на 2015-2019 годы определила приоритетные отраслевые секторы и предприятия, инструменты и меры поддержки индустриального развития экономики. В данной программе ГЧП определено одним из механизмов ускоренной индустриализации при создании и развитии инфраструктуры. В рамках ЕАЭС перспективной формой государственно-частного партнерства видится институциональное ГЧП.[2]

Потенциальные выгоды от государственно-частного партнерства:

1. Обеспечение государственных услуг в сфере инфраструктуры за счет повышения операционной эффективности;

2. Стимулирование частного сектора к реализации проектов ГЧП в установленные сроки и в рамках бюджета;

3. Навязывание бюджетной определенности путем установления нынешних и будущих расходов на инфраструктурные проекты с течением времени;

4. Использование механизмов ГЧП как способ развития потенциала местного частного сектора путем создания совместных предприятий с крупными международными фирмами. Реализация возможностей субподрядных и местных фирм предметом которого выступают строительные работы, электромонтажные работы, управление объектами, эксплуатационные работы, службы безопасности, услуги по техническому обслуживанию и т.д.;

5. Использование механизмов ГЧП как способ постепенной мотивации государственных предприятий и правительства к повышению уровня участия частного сектора (особенно иностранных) и структурирования ГЧП таким образом, чтобы обеспечить передачу навыков, ведущих национальных компаний, которые могут запускать свои собственные операции профессионально и в конечном итоге экспортировать свою компетентность путем создания совместных предприятий;

6. Создание альтернативных инструментов в экономике, повышает конкурентоспособность страны с точки зрения ее инфраструктурной базы. Катализирует местный бизнес и промышленность, связанные с развитием инфраструктуры (например, строительство, оборудование, вспомогательные услуги);

7. Расширение ограниченных возможностей государственного сектора, в целях удовлетворения растущего спроса на развитие инфраструктуры;

8. Планирование долгосрочного соотношения цены и качества за счет надлежащей передачи рисков частному сектору в течение всего срока реализации проекта - проектирование / строительство/ реализация / обслуживание.

Мотивация участия в ГЧП

Три основные потребности, которые мотивирует правительство вступать в ГЧП:

1. Привлечение частных инвестиций, капитал (часто пополнение государственных ресурсов или освобождение их для других общественных нужд);

2. Повышение эффективности использования имеющихся государственных ресурсов;

3. Разгрузка государственных секторов посредством перераспределения ролей и делегирования обязанностей.

Есть возможности создания объекта институционального ГЧП по следующей схеме:

Государственный и частный секторы совместно участвуют или покупают и владеют акциями в существующей государственной компании.

Участие государственного партнера в уставном капитале институционального ГЧП регламентируется Бюджетным кодексом Республики Казахстан от 04 декабря 2008 года и в соответствии со статьей 154 данного закона требуется экспертиза и обоснование бюджетных инвестиций.[4]

Преимущества

В практике государственный партнер контролирует компанию, либо в качестве акционера имеет специальные права, а частный партнер оказывает сервисные услуги. Этот вид сотрудничества между государственными и частными партнерами может быть очень позитивным, так как общественный партнер сохраняет контроль над инфраструктурой обслуживания, это может позволить изменять условия обслуживания с течением времени в соответствии с изменением потребностей. Конфликты разрешаются внутри компании, и государственный партнер приобретает полезные опыт от совместной работы с частной стороной.

В соответствии с пунктом 2 статьи 7 Закона РК «О государственно-частном партнерстве» институциональное государственно-частное партнерство реализуется компанией государственно-частного партнерства в соответствии с договором государственно-частного партнерства. Компанию ГЧП регулирует устав компании и акционерное соглашение. В уставе компании устанавливаются общие правила для организации, управления и функционирования компании. Устав компании ГЧП должен содержать сведения, о том, что юридическое лицо действует в целях реализации проекта государственно-частного партнерства, с указанием наименования проекта государственно-частного партнерства. Положения устава компании государственно-частного партнерства не должны противоречить договору государственно-частного партнерства. Акционерное соглашение регулирует отношения между партнерами (государственными и частными), этот документ имеет важное значение для реализации проекта. Государство может устанавливать минимальное финансовое участие требуемое частным партнером, механизм распределения рисков, процедуры, которые будут использоваться в форс-мажор ситуации, а также возможность обработки вызовов опциона со стороны государственного лица, оказывая влияние на партнеров в период реализации проекта, с целью повышения производительности. Так же есть несколько преимуществ в том, что государственный партнер может иметь более активную роль, участвуя в данной модели ГЧП, будучи в состоянии ограничить конфликты и лучше решать последствия различных рисков.

В целом стоит отметить, что помимо отсутствия эффективной нормативно-правовой основы, В Казахстане в принципе не проявляют интерес к развитию именно институционального ГЧП, данный вид партнерства мог бы принести огромную пользу в сфере инфраструктуры и приносить стабильную прибыль. Тем не менее, мы четко видим огромные возможности нового финансового инструмента и перспективу реализации институционального ГЧП в Казахстане. Таким образом, хотелось бы предложить ряд рекомендаций:

1. Рассмотреть и определить сферы, где институциональное ГЧП может быть применено;
2. Разработать программу по развитию и реализации институциональное ГЧП в РК на республиканском уровне;
3. Разработать пилотный проект институционального ГЧП с детализацией на определенном объекте;
4. Запустить агитационную компанию по привлечению частных партнеров как местных так и зарубежных;

Учитывая, что в ближайшие десятилетия мир отойдет от сырьевой зависимости, в связи с прорывом в добыче альтернативных источников энергии, Казахстану необходимо уже сейчас ориентировать жизнеспособность и рост экономики страны в новом направлении, дабы в будущем оказаться в числе развитых стран мира.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» от 31 октября 2015 года №379-V
2. http://www.inform.kz/ru/perspektivy-razvitiya-gchp-v-kazahstane-rossii-belorussii-v-ramkah-evraziyskoy-integracii_a2729228



UDK 332

Baktymbet A.S.,
Candidate of Economic Sciences,
Acting. Professor Kupeyeva A.E.,
Master of 2 course

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Annotation

In modern conditions, foreign economic activity is an important component that forms the structure, dynamics, and stability of the national economy. Today, no state in the world can successfully develop without an effective system of foreign economic relations that allow integration into the world economy. One of the directions for improving state regulation of foreign economic activity is state support for national exports and investments.

Key words: national export and investment, diversification, competitiveness, Kazakhstan products, foreign economic contract, National Fund.

One of the directions for improving state regulation of foreign economic activity is state support for national exports and investments.

At present the development of non-resource sectors of the economy takes place in Kazakhstan, ensuring its diversification and growing competitiveness. At the same time along with the implementation of large investment projects in traditional export-oriented sectors of the economy, initiated by the national holdings, the backbone companies of the fuel and energy complex and the metallurgical industry, Kazakhstan focuses on the development of small and medium-sized businesses to create modern industries with the prospect of developing their export orientation.

In order to develop entrepreneurship, including export-oriented, the Government of the Republic of Kazakhstan is currently implementing the program "Business Roadmap-2020"

The main instruments are subsidizing a part of interest rates, providing a partial guarantee for loans and developing industrial infrastructure. The term of subsidizing for new projects is up to three years, with the possibility of further extension to ten years. The loan amount can not exceed 4.5 billion tenge within a single project. Credits with a nominal rate of no more than 14% per annum are subsidized, of which no more than 7% is paid by the entrepreneur, and 7% is compensated by the state. An entrepreneur must ensure that his own monetary funds are involved in the implementation of the project at a level not less than 10% of the total cost of the project or 20% of the total project cost [1].

Also within the framework of this program, the interest rate of loans is subsidized, according to which banks reduce the interest rate to 12%, of which 7% is paid by the debtor, and 5% - compensates the state. It should be noted that this direction has not been implemented since 2012.

Support for entrepreneurs in reducing currency risks is built through subsidizing part of the interest rate on available loans. It is carried out only for loans with a reward rate of no more

than 14% for loans in tenge and not more than 12% for loans in foreign currency, of which no more than 6% for loans in tenge and not more than 5% for loans in foreign currency are paid by the exporter, 8% with credits in tenge and 7% in currency is compensated by the state.

In order to stimulate exports in the Republic of Kazakhstan, export customs duties are mostly not applied. In accordance with the Tax Code of the Republic of Kazakhstan, VAT on turnover for the sale of goods for export and performance of work, provision of services in connection with international transportation in Kazakhstan is charged at a rate of 0% [2].

A weak link in the regulation and organization of foreign trade relations in the country remains the mechanism of financial support and stimulation of export-oriented and import-substituting industries and projects. Problems of current interest remain in the field of protecting the domestic market, smuggling, suppressing illegal export of capital, concealing foreign exchange earnings.

There are organizations that implement separate measures and programs aimed to financially support export-oriented industries. Among such organizations, one can be remarked the activities of “Development Bank of Kazakhstan” JSC and “Export Credit Insurance Corporation “KazExportGarant” JSC.

“Development Bank of Kazakhstan” JSC is the main financial development institution in Kazakhstan, provides services for medium- and long-term financing of projects for the creation and modernization of competitive and export-oriented industries. The amount of loans is over \$5 million. Services include, but are not limited: lending, agency services, investment banking, bank guarantees [3].

Crediting of export (pre-export) transactions is carried out for a minimum amount of \$1 million, depending on the terms of the export operation for up to 5 years. Borrowings are provided both to residents and non-residents of Kazakhstan - to purchase Kazakhstani products.

JSC “Export Credit Insurance Corporation “KazExportGarant” is an important institution in financially supporting for the export of non-primary sectors of the economy that performs insurance functions for commercial and political risks on foreign trade transactions of Kazakhstani exporters. At present, it is beginning to implement funding for lending to importers of Kazakhstan's manufacturing sector.

The state support consists in granting post-export financing and insurance of commercial and political risks on fulfillment of obligations by the parties of the external economic contract, in the framework of financing trade export operations of the Program.

New business initiatives of KazExportGarant are providing financial support to exporting enterprises that export for the first time, with the expansion of the territory of exports, i.e. access to new foreign buyers, with the implementation of new products (in particular, innovative). Priority is given to exporting enterprises, which are subjects of SMEs.

The term of such loans is up to 1 year, the amount of crediting is up to 1 million US dollars. Export revenue is received within five days. Rates vary depending on the country of export. At the same time, the exporter and importer of Kazakhstani products continue to be serviced by their banks, and according to the agreements between KazExportGarant and the banks serving the exporter and importer, margin will be no more than 2% per annum in US dollars [4].

Thus, the measures used to stimulate foreign trade and a wide arsenal of such instruments as public capital investments, targeted subsidies, concessional loans, contracts for the development of new products and technologies, direct government purchases of high-tech equipment, tax incentives and discounts, in general, should improve the efficiency of exports.

Obviously, in Kazakhstan, the import policy should consist in a gradual reduction, in particular consumer imports, in order to ensure food security by increasing the production of similar goods within the country. The main unsolved problem in this direction is the lack of effective industrial complexes with stable internal inter-branch relations.

As the world practice shows, an absolutely large share of foreign trade operations comes on large and largest enterprises. According to this, there are tendencies in Kazakhstan to

stimulate and initiate the creation of such large units that are able to compete with similar entities on world markets.

Influence on the nature of development of foreign economic activity of the Republic of Kazakhstan is provided by clusters. Formation and functioning of national foreign trade clusters in the Republic of Kazakhstan should take place in two directions. On the one hand, it is based on available research and production complexes that can stimulate production in related enterprises aimed at deepening the processing of raw materials. On the other hand, the development of foreign trade clusters in the sphere of high technologies and services, especially in the field of tourist services.

It is necessary to create powerful domestic economic structures to focus on a transnational field, successfully competing both on the domestic and foreign markets. Currently, in the practice of regulation of interstate economic cooperation of the CIS countries, there are no common rules for the development of organizational projects for transnational corporations (TNCs), and in some CIS countries there are even no regulatory requirements for a feasibility study for TNCs. The objectives of the development of organizational projects for the establishment of TNCs are: a comprehensive substantiation for the most rational directions, forms and methods for implementing joint activities of participating enterprises that are capable of promoting scientific and technical, economic and managerial cooperation in the development of investment and industrial trade cooperation of countries of CIS.

As economists say, one of the problems of the EAEU, is similarity in the structure of national economies and access to foreign markets with the same type of products. As a consequence, countries are competitors in foreign markets, and in the domestic market of the EAEU their products also compete with the products of national producers. At the same time, the incentive for economic integration within the framework of the EAEU should be the need to preserve each other's stable and very capacious aggregate open market of "Six". After all, according to the basic theory of the customs union, the gain from the formation of a customs union (for a single country, and for the whole community) is associated precisely with the growth of trade flows, and losses - with their reduction.

In the near future on the Eurasian continent, the EAEU will retain the most advanced form of integration relations. Its further development depends on the overcoming of crisis phenomena by its participants, and also on the choice of the correct vector in the future of its functioning. In the Republic of Kazakhstan, the e-government formation program is being actively implemented. e-Government is a unified system that unites all state bodies and allows them to provide services to the public via the Internet, electronic terminals or even mobile phones to individuals, companies or entrepreneurs. The basic models within the e-government are: G2C (state-citizens), G2B (state-business) and G2G (state-state) The program "100 concrete steps to implement the five institutional reforms of the Head of State Nursultan Nazarbayev" provides the following directions for improving the state regulation of foreign economic activity. Optimization of tax and customs policies and procedures. Reducing the number of customs tariffs of the Single Customs Tariff according to the "0-5-12" model within the framework of homogeneous commodity groups at 6 TN VED. This implies that all rates of import customs duties will be set at 0%, 5% and 12% of the customs value. Introduction of the "single window" principle when customs procedures are being passed by exporters and importers. Development of an electronic declaration system (introduction of an automated system for customs clearance of goods). Reduction of the number of documents for export and import and the time of their processing. Within the framework of the state program of infrastructural development "Nurly zhol" for 2015 - 2019 years, a number of measures are also proposed. Development of transport ways to increase the transportation of export goods - the "Center-South" project in the direction "Astana-Karaganda-Balkhash-Almaty", the "Center-East" project in the direction "Astana - Pavlodar - Kalbatau - Ust-Kamenogorsk", Projects on Reconstruction of highways "Uralsk - Kamenka - Russia ", " Aktobe - Atyrau - Astrakhan ". The implementation of the ferry project at the port of Kuryk with completion in 2016 will provide an opportunity to organize sea

transportation of general and liquid cargo without transshipment costs at the ports of departure and destination with diversification of export routes for oil and oil products of the Kazakhstan shippers [5].

Export support is also important in the context of establishing business ties and increasing its own competitiveness in the framework of the EAEU and before joining the WTO.

Exporters will be supported by the National Fund through the provision of pre-export and export loans in accordance with the requirements of DBK and/or DBK-Leasing, including through lending to financial institutions/organizations of the importer (non-resident) Territory of the Republic of Kazakhstan.

The support of exporters will allow to ensure the further development of non-primary exports with an emphasis on products with high added value, to enter new promising niches for the export of processed products.

Thus, the main directions for improving the state regulation of foreign economic activity are related both to tariff and non-tariff regulatory instruments.

Bibliography

1. Business Support and Business Development Program "Business RoadMap 2020"
2. The Code of the Republic of Kazakhstan "On taxes and other mandatory payments to the budget"
3. Development Bank of Kazakhstan
4. JSC "Export-Credit Insurance Corporation "KazExportGarant"
5. The state program of infrastructural development "Nurly zhol" for 2015 - 2019 years



УДК 339.56

Бактымбет А.С.
к.э.н., и.о. профессора
студент 3-го курса
Майданов А.А.
казУЭФиМТ, г.Астана

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные направления развития внешней торговли РК, проанализированы механизмы реализации внешнеторговой политики, дана оценка результатов реализации соглашений и договоренностей в рамках Евразийского экономического сообщества, двусторонних и многосторонних переговоров по условиям членства Республики Казахстан в ВТО.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговая политика, внешние рынки, экспорт.

На сегодняшний день экономика Казахстана достигла высокой степени открытости, что определяется, во-первых, степенью участия в международном разделении труда, во-вторых, широкой либерализацией внешнеэкономической деятельности, кроме того, увеличились объемы внешней торговли.

Вместе с тем, во внешней торговле все еще имеются некоторые проблемы, связанные с преодолением сырьевой направленности казахстанского экспорта, барьерами со стороны основных торговых партнеров, низкой долей продукции обрабатывающих отраслей промышленности в структуре экспорта, отсутствием системы продвижения и поощрения экспорта товаров и слабый менеджмент на предприятиях, имеющих

экспортоориентированный потенциал, прохождением процедуры получения отечественными экспортерами сертификатов соответствия международным стандартам [1].

Для решения вышеназванных проблем на постоянной основе проводится активная работа в области развития внешнеторговой деятельности направленная на защиту внутреннего рынка при импорте товаров, обеспечение роста и диверсификации экспорта.

Так, для оказания поддержки казахстанским экспортерам на постоянной основе ведется работа по урегулированию внешнеторговых споров, ограничивающих доступ казахстанских товаров на внешние рынки.

В целях развития экспорта казахстанских товаров разработан проект Программы содействия продвижению экспорта казахстанских товаров на внешние рынки, которая ориентирована на совершенствование экспортной деятельности, распространение мероприятий не только на предприятия – экспортеры, но и на вовлечение в экспорт новых компаний.

Ежегодное участие Республики Казахстан в крупных международных выставках за рубежом позволяет отечественным производителям расширять границы торгового сотрудничества.

Проводимая внешнеторговая деятельность в среднесрочной перспективе будет направлена на обеспечение либерализации внешнеторгового режима, снятие барьеров во взаимной торговле, создание оптимальных условий для доступа казахстанских экспортеров на зарубежные рынки.

Учитывая перспективы развития мировой экономики, в среднесрочном периоде резкого роста цен на мировых товарных рынках не ожидается. Международными организациями прогнозируется постепенное повышение мировых цен на нефть, металлы [2].

По прогнозам ABARE (Бюро экономических исследований в области сельского хозяйства, недропользования и энергетики при Правительстве Австралии) с 2014 года ожидается постепенное увеличение объемов мирового потребления металлов в среднем на 4-6% в год до 2016 года, что будет способствовать повышению цен на металлы.

В среднесрочном периоде какое-то время на мировых финансовых рынках сохранится проблема дефицита ликвидности.

Существуют различные экспертные оценки о возможной второй волне глобального финансово-экономического кризиса, что приведет к ухудшению ситуации в мировой экономике, очередному и более значительному падению цен на мировых товарных рынках. В результате, восстановление мировой экономики может отодвинуться на более поздний период.

В мировой финансово-экономической системе имеют место диспропорции, которые способны ухудшить ситуацию. Существуют риски, определяющие возможность второй волны глобального кризиса. Это неопределенность с эффективностью мер государств по поддержанию реального сектора и потребительского спроса. Кроме того, проблемы в банковском секторе могут оказаться более глубокими и серьезными, чем предполагается, ухудшение качества активов банков. Одним из факторов является снижение экономической активности в основных развитых странах. Отсутствие положительных сдвигов в экономике и рост безработицы в США, стран Западной Европы и Японии может привести к последующему снижению потребительского спроса.

Кроме того, если учесть, что в 2013 году мировое потребление и производство энергоресурсов и металлов во многом поддерживалось наращиванием Китаем внутренних запасов сырья, то сокращение потребления ресурсов на мировом рынке и переход Китая на внутренние запасы может привести к очередному обвалу цен на мировом товарном рынке и падению производства. Развертывание второй волны мирового финансово-экономического кризиса приведет к очередному падению мировой экономики и отложит начало ее восстановления на более поздний период. Тенденции развития мировой

экономики и внешние условия развития экономики Казахстана позволяют рассмотреть три возможных сценария развития в зависимости от динамики мировой экономики, уровня мировых цен на нефть и ситуации на мировых финансовых рынках. После периода кризиса экономика Казахстана вступит в период посткризисного развития, который предполагает: период восстановительного роста, и период качественного и сбалансированного роста экономики. Продолжительность периода восстановительного роста будет зависеть от тенденций развития мировой экономики. Учитывая текущие условия развития казахстанской экономики, а также прогнозы международных экспертов касательно перспектив развития мировой экономики, этап роста экономики Казахстана может идти на повышение [3].

По мере оживления мировой экономики и повышения внешнего спроса на экспортную продукцию Казахстана будет восстанавливаться рост промышленного производства за счет введения в действие резервных мощностей. Таким образом, повысится активность в металлургической отрасли и сопутствующих отраслях горнодобывающей промышленности. Кроме того, в 2013 - 2014 годах в Казахстане наблюдается активность в отраслях добычи нефти и природного газа, выражающаяся в повышении объемов добычи нефти.

Поддержанию экономической активности будет способствовать сохранение активности в государственном секторе экономики, а также меры государственной поддержки секторов экономики, реализуемые в рамках Плана совместных действий Правительства, Национального Банка и АФН по обеспечению стабильности экономики и финансовой системы на 2014 - 2015 годы (далее - План). Предусмотренные в Плане средства на финансирование агропромышленного комплекса, субъектов малого и среднего бизнеса, строительства обеспечат повышение активности в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности и сфере услуг, в том числе, торговли и транспорта. Во избежание высоких издержек восстановления секторов экономики, подвергшихся влиянию внешних шоков, требуется их управляемая корректировка со стороны государства. При этом политика государственного регулирования должна быть сбалансированной, стимулирующей развитие экономики не в ущерб макроэкономической стабильности. В период сбалансированного и качественного роста экономики такой подход позволит "оздоровить" экономику, избежать ее повторного "перегрева" в перспективе и улучшить качество инвестиций.

Поддержание устойчивых и динамичных темпов экономического роста с жесткой привязкой к динамике развития мировой экономики станет невозможным. На данном этапе стоит задача не только найти пути выхода из кризиса, но и, проанализировав прежние ошибки, определить основные приоритеты и направления дальнейшего роста, выработать основные подходы построения новой модели развития в посткризисный период.

Положительное влияние на развитие экономики страны будет оказывать реализация крупных инвестиционных проектов.

Фактором, стимулирующим рост экономики, будет также являться обеспечение необходимого уровня денежного предложения и объема кредитования экономики банками.

На сегодняшний день, приоритетными направлениями внешнеторговой политики являются - продолжение работы в рамках вступления Казахстана в ВТО и активное использование механизмов данной организации для предотвращения дискриминации интересов Казахстана во внешней торговле на основе защитных, антидемпинговых и компенсационных мер; продвижение экономических инициатив в рамках региональных объединений; диверсификация экспорта и увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта; проведение гибкой таможенно-тарифной политики, реагирующей на конъюнктурные изменения мирового рынка; совершенствование правового поля, регулирующего торговую деятельность;

совершенствование механизмов и системы предупреждения и урегулирования торговых споров в результате активного взаимодействия государственных органов, торговых представительств, ассоциаций и предприятий [4].

В целом дальнейшее экономическое развитие Казахстана будет существенно зависеть от государственной торговой политики. Эта политика будет формироваться, в первую очередь, под воздействием результатов реализации соглашений и договоренностей в рамках Евразийского экономического сообщества, двусторонних и многосторонних переговоров по условиям членства Республики Казахстан в ВТО.

Достижение результатов от членства Казахстана в ВТО, будет во многом зависеть от условий, также от уровня принимаемых республикой обязательств по обеспечению доступа иностранных товаров и услуг на отечественные рынки. Поэтому стратегия и тактика должны строиться исходя из общей внешнеторговой политики и баланса потерь и выгод от членства в ВТО.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2010 года № 544-ІІ «О регулировании торговой деятельности».
2. Мукарджі А. Внедрение нормативов ВТО: проблемы развивающихся стран//МЭиМО, 2014.- № 6.- С.- 45-48.
3. Н. Назарбаев. На пороге XXI века. – Алма-Ата. Онер. 2006.- 280 с.
4. Актуальные проблемы внешней политики Казахстана. Сборник статей под редакцией Токаева К. К.. Подготовлено МИД Республики Казахстан.- М.: Русский Раритет. – 2009.- 45 с.



УДК 332.012

Бақтымбет Ә.С.
э.ғ.к. м.а профессоры
Танабаева Г.
1 курс магистранты
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

АӨК-НІ ДАМЫТУДЫ ҚОЛДАНЫСТАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ САЯСАТЫН ТАЛДАУ

Аннотация

Мақалада АӨК-ні дамытуды қолданыстағы мемлекеттік реттеу қарастырылады. АӨК-ң мемлекеттік реттеу саясатының талдау жасалған. АӨК-ні индустриялық-инновациялық дамытуға жоғары технологиялы инвестициялық жобаларды іске асыру арқылы жолдары қарастырылған.

Кілтті сөздер: агроөнеркешені, мемлекеттік реттеу, ауыл шаруашылығы технологиялар.

Қазіргі сәтте АӨК-ні дамытуды мемлекеттік реттеу саясаты мынадай нысандарда іске асырылады:

- 1) АӨК субъектілері арасында субсидиялар, мемлекеттік сатып алулар және т.б. басқа түрінде әртүрлі мемлекеттік қолдау нысандарын ұсыну;
- 2) негізгі өндірістік құралдарды – ауыл шаруашылығы техникасының паркін, жабдықтарды, мал басын жаңарту үшін жағдайларды қолдайтын қаржылық құралдарды қолдану;
- 3) АӨК субъектілері үшін қаржылық-кредиттік құралдардың қолжетімділігін қамтамасыз ету;

- 4) АӨК-ні дамыту жобаларына инвестицияларды тарту үшін қажетті жағдайлар жасау;
- 5) өнім экспортын қолдау;
- 6) ветеринариялық және фитосанитариялық қауіпсіздік саласында мемлекеттік қызметтер көрсету;
- 7) ҚР АӨК дамыту үшін қажетті көлік, су, сақтау және өзге де инфрақұрылымдарды сақтау және дамыту;
- 8) салалық ғылымды дамыту және агротехнологиялық білімді тарату;
- 9) бюджет қаражатының жұмсалуды бақылау [1].

Мемлекеттік қолдаудың жеткілікті жоғары деңгейіне қарамастан бірқатар кемшіліктер байқалады:

- 1) бірқатар субсидиялар оларға ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің (бұдан әрі – АШТӨ) төмен қызығушылығына байланысты тиімсіз (дәнді, майлы, басқа да бірқатар дақылдар өндірісінің 1 гектарына арналған, ІҚМ 1 басына жұмсалатын жемшөпке арналған субсидиялар және т.б.);
- 2) субсидияларды әкімшілендіру жоғары шығындармен ұштасады;
- 3) ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің субсидияларды алуы кешіктіріледі;
- 4) бөлу тетігі нарықтық бағаларды бұрмалайды;
- 5) субсидияларды алудың атаулылығы жеткіліксіз бақыланады (қолдан ұрықтандыруға, өсімдік шаруашылығындағы тұқым шаруашылығына арналған субсидиялар және т.б.).

ҚР-да АӨК-ні дамытудың мықты жақтары қазіргі уақытта даму бағдарламаларын мемлекеттік қолдау, агротехнологияларды қолданудың үлкен жинақталған тәжірибесі болып табылады. АӨК-ні дамытудың әлсіз жақтары сақтау қуаттылықтарының, логистикалық қуаттылықтардың жеткілікті мөлшерінің болмауы, ғылыми-зерттеу тәжірибе-конструкторлық жұмыстарды (бұдан әрі – ҒЗТҚЖ) енгізудің төмен деңгейі, ветеринариялық қауіпсіздіктің төмен деңгейі және дамудағы басқа теңгерімсіздіктер болып табылады (кесте 1).

Кесте 1 -АӨК-ні SWOT талдау

Мықты жақтары - АӨК жалпы өнімінің тұрақты өсуі; - Қазақстан бидай мен бидай ұны өндірісінде әлемдік көшбасшы болып табылады; - Қазақстанның АӨК-сі мәнді мемлекеттік қолдау алады; - Жер және су ресурстарымен қамтамасыз етілуі; - Органикалық өнім өндірісімен экспортының жоғары әлеуеті.	Әлсіз жақтары - Малдардың төмен өнімділігі; - Өсімдік шаруашылығының негізгі дақылдарының төмен өнімділігі; - Төмен еңбек өндіргіштігі; - Кәсіпкерлік субъектілері рентабелділігінің төмен деңгейі; - ҒЗТҚЖ төмен енгізілуі; - Заманауи агротехнологиялық білімді таратудың төмен дәрежесі; - Қаржыландыру және сақтандыру жүйесінің дамымағандығы.
Мүмкіндіктері - Бірқатар АӨК салаларында импорт алмастыруды дамыту және экспорттық әлеуетті іске асыру; - Саланы тиімді мемлекеттік қолдауды қалыптастыру; - Тауарлық балық аулауды, ІҚМ экспортын, жайылымдық мал шаруашылығын, алма, майлы дақылдар	Қауіптер мен тәуекелдер - Сала өніміне әлемдік бағаның ішкі және сыртқы конъюнктурасының нашарлауымен шартталған макроэкономикалық тәуекелдер; - ДСҰ-ға кіруге байланысты бірқатар өнім түрлері бойынша халықаралық нарықтардағы бәсекелестіктің өсуі; - Табиғи-климаттық жағдайлардың

және басқа өнім түрлері өндірісін дамыту.	қысқамерзімді де, ұзақмерзімді де қолайсыз өзгерулері (климаттың жаһандық жылуы және осымен байланысты шөлді және шөлейтті жерлердің артуы, су ресурстары тапшылығының артуы, ауа-райы жағдайларының тұрақсыздығы және басқалар); - Өнімді нысаналы өткізу нарықтарына дейін тасымалдау нарығының сыни тозуы және осымен байланысты жеткізу құнының қымбаттауы; - Жануарлар мен өсімдіктер ауруларының таралуы және табиғи ортаның ластануы, өсімдіктердің, жануарлардың, балықтардың, жәндіктердің зиянкес түрлерінің таралуы, бұл жер, су және басқа ресурстар қолжетімділігінің төмендеуін және жалпы сала өнімділігінің төмендеуін тудырады, ҚР АӨК экспорттық әлеуетін төмендетуі мүмкін; - Пайдаға қысқамерзімді бағдарлану, қаржыландыру тапшылығы, ғылыми ұсынылған ресурстарды пайдалану нормативтерін сақтамау нәтижесінде жер, су, биологиялық ресурстар әлеуетінің, жануарлардың, өсімдіктер мен балықтардың генетикалық әлеуетінің төмендеуі; - Саланы тиімсіз мемлекеттік реттеу тәуекелі, бұл АШТӨ транзакциялық шығындардың өсуін, саланы дамытуды қолдауға бөлінген мемлекеттік қаражаттың тиімсіз пайдаланылуын, нарық сигналдарын бұрмалауды және өнімді өндіру мен тұтыну құрылымындағы қайшылықтарды тудыруы мүмкін.
---	---

ҚР АӨК-сін дамыту мақсатын белгілеу кезінде мынадай сыртқыортада қалыптасқан шешуші үрдістерді және ҚР АӨК-сіндегі ағымдағы жағдайды ескеру қажет:

1) экстенсивті дамыту мүмкіндіктерінің аяқталуы, өнімділікті арттыру және технологияларды жаңғырту қажеттілігі орын алды;

2) 1990-шы жылдардағы реформаларға дейінгі кезеңнің сандық, алайда бірқатар кіші салалар бойынша сапалы өзге нарықтық негіздегі көрсеткіштерге шыға отырып, дамудың қалпына келтіру кезеңі аяқталуда;

3) алдағы ДСҰ-ға кіру және КО шеңберіндегі қызмет жағдайларында, халықаралық сауданы, көлік және коммуникация құралдарын белсенді дамыту, өнім стандарттарын көтеру, тұтынушылар қалауларының өзгеруі және мемлекеттік қолдау деңгейін төмендету кезінде бәсекеге қабілеттілігіне және онымен тікелей байланысты еңбек өндіргіштігі, ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің экономикалық тиімділігі, өнім сапасы мен оның маркетингі мәселелерінеталаптар бірінші кезекке қойылады;

4) өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығындағы субсидиялауды қоса алғанда, саланы қаржылық сауықтыру, ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілер үшін

тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің қолжетімділігін арттыру, сондай-ақ АӨК субъектілерін ветеринариялық, фитосанитариялық қауіпсіздік және сумен қамтамасыз ету саласында мемлекеттік қамтамасыз етуді дамыту, жер қатынастары, техникалық реттеу саласындағы мемлекеттік реттеу мен мемлекеттік бақылау және қадағалау жүйесінің тиімділігін көтеру мақсатында АӨК саласын мемлекеттік қолдау жөніндегі бірқатар жүйелі шаралар талап етіледі [2].

Бағдарламаның мақсаттарын іске асыру үшін ҚР АШМ және ведомстволық бағынысты ұйымдарының күш-жігері мынадай бағыттар бойынша бағытталады болады.

Өсімдік шаруашылығы саласындағы стратегия, бірінші кезекте, дақылдарды өңдеудің ғылыми негізделген ылғал-ресурс үнемдеуші технологияларына көшу, ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерді ұтымды пайдалануды қамтамасыз ету, ауыл шаруашылығы айналымына жаңа және қазір пайдаланылмайтын жерлерді тарту жолымен өндірісті әртараптандыруды, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемін арттыруды көздейді, осыған байланысты салық салу жүйесін жетілдіру қажет. Бұдан басқа, табыстарды баршаға ортақ декларациялау тұжырымдамасына сәйкестікті, ДСҰ талаптарын, салық салу көлемдерін табыстар көлемдеріне барабар қамтамасыз етуді, ұйымдастырушылық-құқықтық нысанына қарамастан салықтық есеп енгізуді, салықтық есепті жеңілдетуді, жеке қосалқы шаруашылықтарды қоса алғанда салық салушылардың толық қамтылуын қамтамасыз етуді, көлеңкелі схемалар құру мүмкіндігін алып тастауды, жалдамалы жұмыскерлердің әлеуметтік қорғалуын қамтамасыз етуді, салықтық жүктеменің мәнді артуын болдырмауды ескере отырып, мүдделі мемлекеттік органдарға АӨК субъектілеріне оңтайлы салық салу режимдері жөніндегі ұсыныстар енгізу қажет [3].

Астық өндірісінің инфрақұрылымын дамытуға ерекше назар аударылатын болады, өйткені дәнді дақылдар ауыл шаруашылығы өнімдерін экспорттау құрылымында неғұрлым үлкен үлес алады. Элеваторлар мен астық тасығыштар жетіспеушілігі проблемасы астықты өңдеу мен сақтауға, сондай-ақ оны тасымалдауға арналған қуаттылықтарды құру және кеңейту есебінен шешілетін болады.

Мал шаруашылығы саласында ірі қара мал етінің экспорттық әлеуетін арттыру және АШТӨ-ні етті мал шаруашылығын дамытуға ынталандыру бойынша жұмыс жалғастырылатын болады. Асыл тұқымбазасын дамыту және малмен құстың генетикалық әлеуетін арттыру бойынша жұмыс, оның ішінде одан әрі репродукциялау үшін асыл тұқымды малдарды импорттау есебінен жалғастырылатын болады. Дәстүрлі мал шаруашылығы салаларын дамыту үшін жайылымдық мал шаруашылығын, оның ішінде қой шаруашылығын дамытуды ынталандыратын іс-шаралар кешені қабылданатын болады. Сондай-ақ жемшөп өндірісін дамыту және азып-тозған жайылымдық жерлерді қалпына келтіру, суландыру жөніндегі шаралар қабылданатын болады. Шағын және орта фермаларды және жанұя үлгісіндегі шаруашылықтар құру бойынша жұмыс күшейтілетін болады.

Балық шаруашылығын дамытудың басым бағыты ретінде балықты тауарлық өндіруді арттыру мақсатында акваөсіру өнімдерін отандық өндірушілерді мемлекеттік қолдау шаралары қабылданатын болады.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу саласында отандық өнім сапасын арттыру, азық-түлік тауарларының түр-түрін кеңейту және сол арқылы Кеден одағы бойынша біздің негізгі сауда серіктестерімен бәсекелестікке тең жағдайлар жасау үшін өндірісті техникалық және технологиялық қайта жарактау, халықаралық сапа стандарттарына көшу өзекті болып қалуда. Осы арада, мемлекеттік органдардың стратегиялық құжаттарын техникалық реттеу, сауда, бәсекелестікті қорғау, ақпарат, кеден және шекара қызметтері мәселелерінде түзету жүргізілетін болады. Отандық тамақ және қайта өңдеу өнеркәсібі өнімдерінің ішкі нарығын арттыру және сыртқы нарығын кеңейту мақсатында мүдделі уәкілетті органдармен ынтымақтастықта ішкі нарықты импорттық тауарлардың жасырын демпингінен қорғау; техникалық реттеу саласындағы заңнаманың сақталуына бақылауды күшейту; отандық тамақ өнімдерін басым сатып алу бөлігінде

заңнама талаптарының орындалуын қамтамасыз ету; отандық өнімдерді сауда желілерінің сөрелеріне жеткізу тетігін жетілдіру; сауда-логистикалық инфрақұрылымды дамыту; отандық өнімді сыртқы нарықтарға шығару; аралас салаларды дамыту; ақпараттық-түсіндіру жұмысын жүргізу бойынша шаралар қабылданады.

Халықаралық сертификаттау жүйесін енгізу арқылы органикалық өнімдер өндірісін ынталандыру үшін жағдай жасалатын болады [4].

Өнімді сақтау және тұтынушыға дейін жеткізу логистикасын дамыту жолымен нарықты отандық өндірістің азық-түлік тауарларымен одан әрі молықтыру, АШТӨ-ні кооперациялау жолымен дайындау, қайта өңдеу және сақтау пункттерін құру бойынша шаралар іске асырылатын болады. Осылайша, ҚР АШМ саясаты еңбек өндіргіштігі жоғары АӨК субъектілері үшін өнімді тауарлық өндіруді қолдайтын болады, бұл отандық өндірісті қарқындатуға және көлемдерін көтеруге мүмкіндік береді.

Ветеринариялық және фитосанитариялық қауіпсіздік жүйесін дамытуға ерекше назар аударылатын болады. Жоспарланып отырған ДСҰ-ға кіру АШТӨ-ден халықаралық тамақ қауіпсіздігі стандарттарына сәйкес келетін сапалы және қауіпсіз өнімді жеткізуді талап етеді. Осыған байланысты, халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық шеңберінде заңнамалық база жетілдіріледі, жануарлардың ауруларына қарсы күрес стратегиялары қайта қаралады, ауруларды бақылау, қадағалау және мониторингі үшін ықпалдастырылған ақпараттық жүйесі бар зертханалардың тармақталған желісі құрылатын болады. Мемлекеттік ветеринариялық ұйымдар кенттер деңгейінде жұмыс істейтін болады. Фитосанитария саласында аса қауіпті организмдермен күреудің заманауи қауіпсіз әдістерін енгізу жөніндегі бірқатар іс-шаралар жүргізілетін болады.

Алдыңғы қатарлы технологияларды енгізуді ынталандыру және отандық ауыл шаруашылығы өнімдерінің өндіріс көлемдерін ұлғайту мақсатында қолданыстағы қолдау шараларымен қатар жеке дақылдарды тікелей субсидиялаудан жеңілдетілген қаржыландыру арқылы қолдауға біртіндеп көшу көзделетін болады (кредиттер және лизинг бойынша пайыздық ставканы субсидиялау, қаржы институттары алдындағы АШТӨ қарыздарын кепілдендіру жүйесін және сақтандыру жүйесін енгізу, сондай-ақ жобаларды іске асыру кезінде инвестициялық субсидиялау көзделетін болады). Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарына түсетін кредиттік жүктемені төмендету және олардың банкротқа ұшырауына жол бермеу мақсатында осы кәсіпорындарды қаржылық сауықтыру жүзеге асырылатын болады.

АӨК-ні индустриялық-инновациялық дамытуға жоғары технологиялы инвестициялық жобаларды іске асыру арқылы, сондай-ақ су ресурстарын ықпалдастырылған басқару қағидаттарын енгізу жолымен қол жеткізілетін болады [5].

Мемлекеттік қолдау тиімділігін арттыру мақсатында субсидиялардың барлық түрлерін біріктіру жолымен субсидиялау жүйесіне өзгерістер енгізілетін болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Аграрлы Қазақстан. Алматы, «Тау Қайнар», 2013 ж., 488 б.
- 2 Бүкіл әлемдегі 854 млн. адам ұзақ уақытқа созылған аштықтан зардап шегіп отыр – БҰҰ // «Қазақстан бүгін», 2014 жылғы 6 мамыр. 5б.
- 3 Әлібаев Т.Е., Есахаева Д.А., Садықова Ә.С. Ауылшаруашылық өнімдерін өңдеу және сақтау технологиясы. – Астана, «Фолиант», 2006 ж., 32-б.
- 4 Құралұлы А. Мал шаруашылығына, егіншілікке, аңшылыққа байланысты терминдер мен сөз тіркестерінің түсіндірме сөздігі. – Алматы, «Өнер», 2007 ж., 104-б.
- 5 Маусунбаева Л.Н., Дүйсенбай Қ.Б. Нарықтық экономикада ауылшаруашылық өнімдерді өндірудің ерекшелігі. – Семей, 2008 ж., 240 б.



ШАҒЫН КӘСІПкерліктің инфрақұрылымын дамыту

Түін

Мақалада шағын кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамыту жолдары қарастырылған, және шағын кәсіпкерлік сектордің дамуың бірқатар әлеуметті-экономикалық және саяси факторлар талдаңды.

Кілтті сөздер: кәсіпкерлік, шағын кәсіпорындар, аймақтар, бизнес-инкубаторлар, технопарктер.

Қазақстандық кәсіпкерлерге кәсіпкерлікті дамытудың жақсы инфрақұрылымы қажет, сонымен қоса ол тек ісін жаңадан бастаушы кәсіпкерлер үшін ғана емес, аяғынан нық тұрған кәсіпкерлер үшін де қажет.

Шын мәнінде шағын кәсіпкерлікті қолдаудың бір немесе екі-үш тиімді механизм жоқ – елдің өзіндік ерекшелігіне қарай барлық механизмдері жақсы, тек олар әр түрлі пропорцияларда пайдаланылуы мүмкін. Үкіметтің шағын бизнесті қолдау бойынша қабылдап жатқан шараларына қарамастан, шағын кәсіпкерліктің дамуын тежейтін мәселелер жылдан- жылға өзгеріссіз болып келеді (кесте 1).

Кесте 1 - 2011-2015 жылдардағы мониторингтік зерттеулердің нәтижесі бойынша шағын кәсіпорындар қызметін тежейтін мәселелерді бөлу

Мәселелер	Мәселелерді орындары бойынша бөлу				
	2011	2012	2013	2014	2015
Салықтық саясат	1	1	2	1	1
Тауарды өткізу мәселелері	-	-	-	4	2
Несиелік саясат	2	4	4	3	3
Мемлекеттік органдармен өзара байланыс	3	3	3	6	4
Шикізатпен қамтамасыз етілу	4	5	5	5	5
Элект-, су- жылу жабдықтау	-	-	-	7	6
Қылмыстуғызар жағдайлар	-	-	-	8	7
Жалпыэкономикалық ситуацияның тұрақсыздығы	-	2	1	2	-
Ескерту – Статистика Агенттігінің мәліметтері негізінде автормен құрастырылған					

Зерттеу нәтижелері шағын кәсіпкерлік қызметін тежейтін мәселелердің ішінде салықтық жүйенің жеткіліксіздігі бірінші орын алатын көруге болады. Бұл мәселе бірқатар жылдар алдыңғы орында бола тұрып, күрделенілген есеп беру жүйесінде көрініс алады.

Шағын кәсіпкерлік Орталығы жүргізген зерттеулер салық салудағы бірқатар мәселелерді айқындауға мүмкіндік берді. Осылайша 2015 жылы салық және жинаулардың санының көптігі сияқты салық жүйенің жеткіліксіздігі шағын бизнестің дамуын тежейтін негізгі мәселе болып табылды [1].

Сонымен айтар алдыңғы жылдары алдыңғы орында болған жалпы экономикалық ситуацияның тұрақсыздығы зерттеу кезінде өз өзектілігін көрсетепеді. Бұл ең алдымен елдегі жалпыэкономикалық ситуацияның тұрақтануымен, инфляция деңгейінің

төмендеуімен, экономиканың шынайы секторіндегі барлық салаларында өндірістің белсенуімен түсіндіріледі.

Тәжірибе көрсеткендей шағын кәсіпкерлік сектордің дамуы бірқатар әлеуметті-экономикалық және саяси факторлардан тәуелді және де белгілі бір деңгейде экономиканың шынайы секторіндегі ситуацияны бағалау үшін сапалы параметрлердің негізгісі болып табылады.

Сұрастырылған кәсіпкерлер өз кәсіпорындарының келешегіне қатысты әртүрлі варианттар болжайды. Зертеулер нәтижесі 2014-2015 жылдардағы жағдай өзгергендігін көрсетеді. Осылайша, сұрастырылған басшылардың басым бөлігі (46,5%) өз ісін кеңейтуді көздесе, ісін өзретпеді көздейтін кәсіпкерлер саны артып келеді де, өндіріс көлемін азайтқысы келген респонденттер саны 2,2% төмендеген. Бұл жағдайлар қазіргі жағдайда шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыпты дамуын тежейтін көптеген мәселелердің орын алуына қарамастан келешекте өз ісін әрі қарай дамытуды көздейтін кәсіпкерлер санының санының артуының жағымды тенденциясы байқалатынын көрсетеді [2].

Сұрастырылған кәсіпкерлердің басым бөлігі өз кәсіпорындарын меншік қаражаты есебінен дамытуды жоспарлайды. Кәсіпкерлердің шамамен 2% өз ісін бизнес бойынша әріптестермен біріктіруді жоспарайды, мысалы олармен өндірістік-шаруашылық тығыз байланыстар орнатылған жеке компаниялармен. Кәсіпорынды біріктіру немесе бірлестіруді келесі нысанда жүзеге асыру жоспарлануда:

- бір қызмет саласында жұмыспен қамтылған бірін-бірінен тәуелсіз акционерлік қоғам құру;

- шетел капиталын тарту жолымен бірлескен кәсіпорынды құру.

2015 жылы жүргізілген маркетингтік зерттеулер бойынша кәсіпорындардың жалпы санынан шамамен 2% респондент өз ісін жабуды жоспарлайды. Өндіріс көлемін азайтуды немесе ісін жабуды жоспарлайтын кәсіпкерлердің басым бөлігі Алматы облысы және Астана қаласына келеді. Оның себебін екінші бөлімде аталған құрылыс саласындағы құлдыраумен түсіндіруге болады.

Зерттеулер нәтижесінен кәсіпкерлердің өз компания қызметін кеңейту ниетімен олар қызмет ететін нарық сегментін дамуын болжау арасындағы анық тәуелділікті байқауға болады. Осылайша, сұрастырылғандардың көбі (46,7%) қызмет ететін нарық сегментінің өсуін болжайды. Кәсіпкерлер тарапынан бұндай жағымды болжам елдегі экономиканың мамандану тенденциясына және мемлекет тарапынан шағын бизнес саласын дамыту үшін жасап жатқан шараларға сүйенеді.

Талдау барысында біз шағын бизнес субъектілерінің қызметінің әрі қарай дамуы үшін қажет жағдайларды анықтадық: экономиканың одан әрі тұрақтануы және шынайы сектор салаларындағы өндірістің жандануы, тұрғындар табысының артуы, өндірістік тауарлар мен олардың өндірісі үшін қажет шикізаттың жалпы импорттағы үлесін төмендету, көлеңкелі экономикадағы шағын бизнестің үлесін азайту.

Жоғарыда аталған факторлардың жағымсыз әсерін төмендету үшін, сонымен қатар шағын кәсіпкерлікке тән икемділік пен динамизмді айқындау үшін шағын бизнеске бейімделген инфрақұрылымды дамыту қажет. Оған шағын кәсіпкерлік саласында мемлекеттік саясатты өңдеу және жүзеге асыруға көмектесетін, мемлекеттің қатысуымен немесе кәсіпкерлердің өз бастауымен құрылатын (қорлар, несиелік, сақтандыру және мемлекеттік мекемелер, технологиялық парктер, бизнес-инкубаторлар, өнеркәсіптік зоналар мен полигондар, оқу, кеңес беру, ақпараттық, қызмет көрсету құрылымдары және т.б.) маманданған институттар кіреді

Аталған жағдайлардан бөлек атап өтетін жағдай-шағын бизнестің инфрақұрылымын дамыту. Осылайша, Қазақстанда технологиялық парктер (ТП) мен басқа да инновациялық орталықтарды қалыптастыру ұлттық ғылыми потенциалды шоғырландыруға, ғылыми-техникалық жаңалықтардың белсенді өндірісіне, олардың коммерциялық қолданысына, жоғары технологиялардың өңдеу саласынан өндіріс саласына ауысуына ықпал етер еді. Нәтижесінде ол ғылыми-техникалық прогресстің

жеделдетілуіне, отандық өнімнің әлемдік нарықта бәсекегеқабілеттілігінің артуына, экономикадағы жағымды құрылымдық өзгерісіне, сонымен қатар әлеуметтік, экономикалық және экологиялық талаптарды ескере отырып, қазіргі және болашақ ұрпақтың мүддесін ескеретін тұрақты даму бағдарламаларының құрылуына әкелер еді [3].

Қазақстандық облыстарда ТП нарықтық инфрақұрылымынды өзгерту олардың әлеуметті- экономикалық дамуының түзелуіне әкеледі. Көптеген алыстағы шағын қалалар, соның ішінде, облыстық маңыздылығы бар, әлеуметті-мәдени орталықтардың ролін нашар ойнайды да, астана мен ірі қалалардан "тамақтанушылар" болып табылады. Еліміздің "түкпірлерінде" ТП ұйымдастыру экономикалық дамыған мемлекеттердегідей орталық пен алыстағы қалалар арасындағы айырмашылықтардың жойылуына ықпалын тигізеді.

Қазақстандағы ТП қазіргі жағдайы олар әлі қалыптасу, өз тактикасын анықтау мен бейімділікте басымдылықты таңдау үстінде екендігін көрсетеді.

Ерекше көңілді инфрақұрылымның тағы бір элементі бизнес-инкубаторлер желісін құру, олар шағын кәсіпорындарға қызметіндегі бизнес- жобаларды жүзеге асыруға тиімді демеу жасайды. Олардың дамуында жағымды өзгерістер байқалғанымен бірқатар мәселелер мен кемшіліктер орын алған. Осылайша, көптеген объектілерде инфрақұрылым объектілері жоқ немесе тек қағаз жүзінде болады. Сонымен қатар көбіне бизнес-инкубаторлер, технопарктер, агентстволар мен орталықтар қызметі сәйкес аты бар заңды тұлға құрумен ғана шектелген.

Осы ретте аймақта бизнес-инкубаторлер немесе технопарктер, әлде басқа да болмасын инфрақұрылым объектісін құру туралы шешім қабылдас бұрын келесі факторлерге бейімделуі керек [4]:

- мәселе қандай, оның аймақ, облыс үшін маңыздылығы қаншалықты;
- қандай ұзақ немесе қысқа мерзімді мақсаттарға қол жеткізілуі керек;
- бұл мақсаттарға аймақтық деңгейде қол жеткізуге болады ма;
- қойылған мақсаттарға жету мерзімі мен жету процесінің негізгі кезеңдері;
- стратегия өңдеу;
- жасалған қадамдар мен олардың нәтижелерін талдау;
- қойылған мақсаттарға жету үшін жұмыс істейтін мамандардың біліктілігін анықтау;
- қойылған мақсаттарға жетудің басқа варианттарын анықтау;
- аймақ немесе қаланың әлеуметті- экономикалық дамуындағы ғылыми және өнеркәсіптік ұйымдардың орны мен ролін анықтау;
- аймақ немесе қаланың ғылыми- өнеркәсіптік кешеніндегі жұмыссыздар үлесі, жоғары білікті мамандардың біліктілігін және ағымдылығын анықтау.

Шағын кәсіпкерлік өз қызметінде жалпы кәсіпкерлік пен ел экономикасындағы бар инфрақұрылымды пайдаланады. Сондықтан барлық шаруашылық жүргізуші субъектілер пайдаланатын көліктік, телекоммуникациялық және банктік және басқа да инфрақұрылымдық жүйелерді шағын кәсіпорындар да пайдаланатындығы орынды [5].

Жалпы Астана қаласындағы шағын кәсіпкерліктің дамытудағы атқарылатын шараларды өңдеу, осы қызмет түрінің дамуын тежейтін қиындықтарды талдаудан бастау орынды болар. Осы ретте биз шағын кәсіпкерліктің дамуындағы қиындықтарды белгілеп, оларды шешу жолдарын анықтадық (кесте 2).

Шағын кәсіпкерлік экономиканың ерекше бір секторларының біріне жатады. Қазақстанда шағын кәсіпкерліктің дамуын мемлекет экономиканың дамуының маңызды факторы ретінде қарайды. ҚР Президентінің үстіміздегі жылғы халыққа жасаған жолдауында шағын және орта бизнесті қолдау жөніндегі біршама міндеттер белгілеген болатын.

Кесте 2 - Шағын кәсіпкерліктің дамуын тежейтін мәселелермен оларды шешу жолдары.

Қиындықтар мен тосқауылдар	Мәселелерді шешу жолдары
1. Қаржылық: негізгі капиталдың (өндірістік ғимараттар, машина және қондырғылар, жер және т.б.) және айналмалы құралдардың жоқтығы немесе жетіспеушілігі	- жылжымайтын мүлік және жер инвентаризациясы нәтижесінде анықталған жекешелендірілген, бірақ пайдаланылмайтын жер учаскелерін, аяқталмаған құрылыс объектілерін, ғимараттарды шағын бизнес субъектілеріне тендерлік негізде сату (мүмкін болса - ұзақ мерзімге, бөліп төлеуге); - кәсіпкерлер ақпараты негізінде анықталған пайдаланылмайтын объектілерді сатып алу ниетімен жалға беру (заңшығарушылықты жетілдіру бойынша шараларды қарастыру); - Қазақстанда лизингті жүзеге асыру және дамыту үшін институционалды негізін өңдеу, лизинг саласындағы халықаралық қаржылық лизинг бойынша конвенцияға қатысу; - шағын кәсіпкерлік жобаларын қаржыландыру үшін халықаралық қаржылық, экономикалық және жеке қорлар мен қоғамдық, қайырымдылық ұйымдардың (Әлемдік Банк, Халықаралық валюта қоры, Халықаралық қаржылық корпорация, Реконструкция және дамудың Еуропалық банкі, дамудың Азиялық банкі және т.б.) қарыздарын тарту; - екінші деңгейлі банктерді шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелендіруге ынталандыру бойынша шаралар өңдеу; - Шағын кәсіпкерлікті дамыту Қорынан мақсатты несиелендіру және микронесиелендіруді дамыту; - шағын кәсіпкерлік жобаларын қаржыландыру кезіндегі тәуекелді сақтандыру механизмдерін енгізу.
2. Институционалды: кәсіпкерлік институтының жеткіліксіз дамуы, дамымаған нарықтық инфрақұрылым.	- Қазақстанда кәсіпкерлік институтын енгізу; - заң қызметтері, кеңес беру және аудиторлық фирмалардың желісін кеңейту үшін жағдайлар жасау; - биржа және сауда үйлерінің жүйесін дамыту және қолдау; - бизнес - орталықтары, бизнес - инкубаторларын, ақпараттық- талдау, ақпараттық- көрме, ғылыми- зерттеу және кеңес беру орталықтарын желісін ұйымдастыру және қолдау;
3. Білім беру: бизнесті басқаруда білім, дағдының және тәжірибенің жеткіліксіздігі.	- кәсіпкерлік негіздеріне оқыту бағдарламаларын өңдеу және енгізу, бастапқы , орта және жоғары білім беру жүйесіндегі бағдарламаларды жаңа талаптарға бейімдеу, бизнес саласындағы дайындаудың тереңдетілген курстарын ұйымдастыру; - донор-елдердің техникалық көмегін пайдалану тиімділігін арттыру, техникалық көмек аясында оқитындардың білімін тарату бойынша жүйені енгізу; - кәсіпкерлікті ұйымдастыру және басқару тәжірибесі мен білімін инкубациялау орталықтарын, инновациялық кластерлерді дамыту; - әр аймақта, қалалық және облыстық орталықтарда кәсіпкерлер үшін кезекші ақпарат беру орталықтарын ашу;
4. Мемлекеттік: бюрократизм, жемқорлық және	- мемлекеттік қызметті реформалауды әрі қарай тереңдету;

құнпарлық	- заңдардың қатаң орындалуын және басымдылығын қамтамасыз ету; - тіркеу, сақтандыру, лицензиялау, бухгалтерлік есеп жүргізудің және шағын бизнес субъектілері үшін келістіру процедураларының қарапайымдатылған жүйесін енгізу; - қызметі шағын бизнес саласымен байланысты барлық мемлекеттік органдардың жұмысында тұнықтылыққа жету; - сәйкес мемлекеттік органдардағы шағын бизнес субъектілеріне қызмет көрсету жүйесін қарапайымдылау; - меншік және бизнесті қорғау құрылымдарын құру;
5. Ақпараттық: мәселелердің БАҚ-да жеткіліксіз қамтылуы және тәжірибенің таратылуы	- шағын кәсіпкерлікті дамытуды бұқаралық ақпарат құралдарында, электронды ақпарат жүйесінде үгіттеуді күшейту; - арнайы буклеттерді, брошюра, ақпараттық парақтарды, дайджестерді басып шығару, Интернет жүйесінде кәсіпкерлік бетін құру; - радио және телевидение бойынша арнайы бағдарламалар циклін ұйымдастыру; - шағын кәсіпкерліктің өзекті мәселелері бойынша газетте және журналдарда басылымдар дайындау.
Ескерту –автормен құрастырылған	

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының 12.01.2007 жылғы № 224-ІІІ «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңы.
2. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 13 сәуір № 301 қаулысымен бекітілген «Бизнестің жол картасы 2020».
3. Сабден О.С., Токсанова А.Н. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. – Астана: Елорда, 2001 – 308 с.
4. Агеев, Ш.Р. Малое предпринимательство в регионе: от выживания к развитию (исследование, анализ на примере Республики Татарстан). СПб.:Изд-во:СПбГУЭФ, 1997.
5. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 13.04.2010 жылғы № 301 қаулысымен бекітілген «Бизнестің жол картасы 2020».
6. Қазақстанда 2010-2015 жылдарда жеке-мемлекеттік әріптестіктің даму Тұжырымдамасы.



УДК 334.02

Бактымбет С.С.
к.э.н., доцент,
Кенесова А.К.
Магистрант 1 курса

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются инновационные процессы предприятия, в том числе внедрение инновационной техники и технологии, проанализированы методы адаптации организации, управления и маркетинга.

Ключевые слова: инновации, инновационный проект, инновационная деятельность, экономическая эффективность, стратегические факторы.

Качество технологического процесса реализуется в его способности создавать новшество. Оно оценивается как с позиций технико-технологических характеристик, так и экономических показателей. Широко применяемые технико-экономические и функционально-стоимостные методы позволяют установить зависимость между техническими и экономическими показателями процессов и найти алгоритм оптимального функционирования производственных систем.

Важным этапом является поиск взаимосвязей и взаимозависимостей между показателями технического уровня, качества применяемых новшеств с условиями их производства и эксплуатации и с экономической эффективностью. Дело в том, что в отдельности решить проблему качества и экономической эффективности инновации невозможно. Целесообразно применить обобщенную технико-экономическую модель, которая выявляет воздействие показателей технического уровня на обобщающие технико-экономические показатели: себестоимость, производительность, приведённые затраты и т.д. Для этого необходимо на самом начальном этапе проектирования новшества выбрать альтернативный вариант:

1. оптимальные свойства новшества при максимальной экономической эффективности или

2. максимально совершенный уровень новшества при удовлетворительной экономической эффективности, т.е. необходимо выбрать между экономической эффективностью и качественным уровнем инноваций [1].

Полезный эффект новшества как в производстве, так и в эксплуатации не всегда можно оценивать с помощью стоимостных оценок. Поэтому применяют два критерия: критерий минимума приведённых затрат и интегральный (обобщающий) показатель качества новшества. Если невозможно установить количественную функциональную зависимость между частными показателями качества и приведёнными затратами, то используют экспертные или статистические методы по определению средневзвешенного обобщенного показателя новшества, рассчитанного как средневзвешенное арифметическое либо как средневзвешенное геометрическое.

Следующим этапом может служить установление зависимости между значением приведённых затрат и обобщающим показателем технического уровня изделия или процесса. Инструментом такого подхода является корреляционное и регрессионное моделирование.

Предлагаемая методика использует как традиционные нормативные подходы, так и метод «затраты - эффективность». С изменением хозяйственной ситуации при переходе к рыночной экономике для предприятия произошла переориентация критериев технического и технологического уровня и экономической эффективности нововведений. В краткосрочном плане внедрение нововведений ухудшает экономические показатели, увеличивает издержки производства, требует дополнительных капиталовложений в развитие НИОКР. Помимо того, интенсивные инновационные процессы, в том числе внедрение инновационной техники и технологии, нарушают стабильность, увеличивают неопределенность и риск производственной деятельности. Более того, инновации не позволяют полностью использовать производственные ресурсы, снижают загрузку производственных мощностей, могут привести к неполному использованию персонала, к увольнениям.

Инновационная деятельность предприятия является системой последовательно проводимых производственных и коммерческих мероприятий, где качество инноваций всецело зависит от состояния и технико-организационного уровня производственной среды.

Именно рынок выступает решающим арбитром отбора инноваций. Он отвергает самые приоритетные новшества, если они не отвечают коммерческой выгоде и сохранению конкурентных позиций предприятия. Вот почему технологические новшества подразделяются на приоритетные, важные для

экономической и технологической безопасности страны, и на коммерческие инновации, необходимые предприятию в условиях перехода к рынку. Критерии технического уровня и эффективности технологий должны быть адекватны и требованиям научно-технической государственной политики, и коммерческой целесообразности, и соответствующим источникам финансирования [2].

Так, для показателей рентабельности и финансовой устойчивости предприятия новая технология в более чем половине случаев является нежелательной. Более того, изменчивость технологии в отраслях, характеризующихся длительным жизненным циклом, капиталоемких и фондоёмких производствах может нанести непоправимый ущерб при неправильном прогнозировании, внедрении и эксплуатации.

Переход на выпуск новых систем и новых поколений продукции возможен лишь на основе новых технологий. Специальные методы адаптации организации, управления и маркетинга в этом случае необходимы.

При внедрении принципиально новых технологических решений может возникнуть убыточность производственной деятельности не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде. Это объясняется несколькими причинами:

- использование новой технологии начато преждевременно, до того как издержки приведены в соответствие с реальным уровнем цен;

- предприятие не имеет достаточного опыта во внедрении и эксплуатации новой технологии;

- НИОКР, лежащие в основе разработки новой технологии, не конкурентоспособны;

- Не проведен реальный анализ экономической конъюнктуры, фирменной структуры и сегментации рынка;

- Отсутствует потенциальный спрос;

- Неверно выбрана стратегия маркетинга;

- Не учтено поведение возможных конкурентов;

- Не выявлено влияние фирменных факторов (имиджа фирмы, ее товарного знака, ее отраслевой принадлежности и т.д.).

Последнее заслуживает дополнительного объяснения, так как в структурно слабых или старых отраслях появление новинки высокого качества, но не по соответствующей цене, может вызвать резкое падение спроса, в том числе и на модели предыдущего поколения. Для устранения неэффективности принимаемых технологических решений важно выявить взаимосвязь внедряемой технологии с конкурентоспособностью фирмы и ее поведением[3]. Такая взаимосвязь выявляет следующие стратегические технологические факторы:

- инвестиции в НИОКР (доля затрат на НИОКР в прибыли, доля затрат от объема продаж);

- позиции в конкуренции (лидерство в НИОКР, лидерство в продукции, лидерство в технологии);

- динамику новой продукции (длительность жизненного цикла, частота появления новой продукции, технологическая новизна продукции);

- динамику технологии (длительность жизненного цикла, частота появления новых технологий, число конкурирующих технологий);

- динамику конкурентоспособности (технологические различия в производстве продукции, технология как орудие конкуренции, интенсивность конкуренции).

Приведённые стратегические технологические факторы выявляют зависимость рыночной стратегии фирмы от характеристики НИОКР и применяемой технологии. Для успеха необходимы такие качества новой технологии, как адаптивность, гибкость, способность к «встраиваемости» в старое производство, возможности синергизма, четкая стратегия НИОКР и наличие патентов и лицензий на технологию, высококвалифицированный персонал, адекватные организационно-управленческие

структуры. Все эти понятия свести к каким-либо единым показателям невозможно, поэтому в рыночной экономике арбитром и экспертом качества технологии выступает рынок, а критерием всего многообразия свойств может быть только экономическая эффективность.

При проектировании, разработке и внедрении инновационной техники и технологии в условиях традиционных подходов к субъекту хозяйствования процедура определения экономической эффективности этих мероприятий состоит из четырех этапов. Первый этап – это определение необходимых затрат для реализации инновационных мероприятий; второй – определение возможных источников финансирования; третий – оценка экономического эффекта от внедрения новой техники и технологии; четвертый – оценка сравнительной эффективности новшества путем сопоставления экономических показателей.

Экономическая эффективность характеризуется соотношением экономического эффекта, полученного в течение года, и затрат на внедрение данного проекта. При сравнении различных вариантов новой техники и технологии сопоставляются общие и удельные капиталовложения, себестоимость единицы продукции и пр. Однако в случае нововведений более низкие затраты могут сопровождаться не только несоответствующими показателями технического уровня и качества новшества, но и более высокими удельными капиталовложениями. Простое сопоставление технико-экономических показателей не позволяет выявить наилучший вариант. В этом случае требуется определить общий показатель сравнительной эффективности вариантов на основе сопоставления данных экономии на приведенных затратах [4].

Оценка и отбор инновации могут базироваться на различных методиках и ориентироваться на различные критерии, выбор которых зависит от специфики инновационной деятельности, типа отрасли и ряда других факторов. Специфика инновационной деятельности предполагает использование как экономической оценки, так и многофакторных методов, а также учёт различных критериев, каждый из которых может оказаться решающим в процессе принятия решения относительно внедрения инновационного проекта. Кроме того, следует учитывать стратегию инновационного проекта (таблица 1).

Таблица 1 - Группы и показатели соответствия новшества инновационному проекту

Группы соответствия	Показатели
1	2
I.экономическому развитию региона, его экологическим особенностям, научно-технологическим направлениям инновационной структуры	1. Совместимость проекта с экономическим направлением развития региона 2. взаимодействие с национальной научно-технической политикой 3. воздействие на экологию региона 4. соответствие инновационной политике отрасли и её долгосрочным и краткосрочным целям 5. оценка фазы инновационного цикла продукции 6. количество рабочих мест
II.коммерческим целям	1.соответствие потребности рынка 2.оценка общей ёмкости рынка и доли рынка
	3. оценка периода выпуска продукции 4.цена продукта 5. стартовый капитал, его величина 6. вероятный объём продаж

	7. взаимодействие с конкурентами 8. обеспечение каналами продвижения на рынок 9. вероятность коммерческого успеха
III. научно-техническому уровню	1. новизна 2. соотношение с мировым уровнем 3. патентная чистота 4. обеспеченность научно техническими ресурсами 5. вероятность технической реализации
IV. производственным возможностям	1. прогрессивность производственного процесса 2. возможность обеспечения производственными мощностями 3. возможность обеспечения производственными площадями 4. возможность развития производства 5. наличие производственного персонала соответствующей специализации и квалификации

Если рассматриваемый инновационный проект удовлетворяет уровню показателей по группам соответствия, то следующим этапом является оценка его экономической эффективности [5].

Вообще, инновации очень сложно оценить, ещё более трудно решить будет ли внедрение инновации эффективным. Лаборатории, фирмы, корпорации индивидуально решают этот ключевой вопрос. Наградой правильному решению здесь являются полученный коммерческий успех, важный для бизнесмена, и удовлетворение исследователя, разобравшегося в финансовых, организационных и прочих сложностях, объективно препятствующих процессу внедрения открытия.

Список использованной литературы

1. Стратегия форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстана 2015 -2019гг.
2. Абдыгаппарова С.Б. «Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации», Алматы: Экономика, 2010.
3. Ковалев Г.Д. «Основы инновационного менеджмента», Москва: Юнити, 2013.
4. Обзор индустриально-инновационной политики\\ NationalBusiness, №2, 11.2004
5. Ералиева. А. «Формирование инновационной политики компаний в рыночных условиях»\\ Евразийское сообщество, №4(44), 2014.



УДК 338.34

Бактымбет С.С.,
к.э.н., доцент
Риатұлы С.
Магистрант 1 курса
КазУЭФиМТ

ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрена классификация основных показателей качества продукции, проведен анализ оценки продукции производственного назначения,

включающие выбор номенклатуры показателей качества оцениваемой продукции, определение значений этих показателей и сопоставление их с базовыми.

Ключевые слова: качества продукции, показатели экономичности, основные показатели качества.

Существуют основные показатели качества, которые могут использоваться в практической деятельности работников предприятия при оценке качества различных объектов. Рассмотрение нужно начать с наиболее объемной номенклатуры показателей, которые применяются при оценке качества продукции. Следует отметить, что многие из них могут с успехом использоваться и при оценке качества различных видов услуг.

В зависимости от характера решаемых задач по оценке качества продукции показатели можно классифицировать по различным признакам (таблица 1):

- по количеству характеризующих свойств (единичные, комплексные, интегральные);
- по характеризующим свойствам (назначения, надежности, экономичности, эргономические, эстетические, технологичности, стандартизации и унификации, патентно-правовые, экологические, безопасности, транспортабельности);
- по способу выражения (в натуральных единицах, в стоимостном выражении);
- по этапам определения значений показателей (прогнозные, проектные, производственные, эксплуатационные).

Таблица 1 - Классификация показателей качества продукции

Признак классификации показателей	Группы показателей качества продукции
По количеству характеризующих свойств	Единичные Комплексные Интегральные
По характеризующим свойствам	Назначения Надежности Экономичности Эргономические Эстетические Технологичности Стандартизации и унификации Патентно-правовые Безопасности Транспортабельности
По способу выражения	В натуральных единицах В стоимостном выражении
По этапам определения значений показателей	Прогнозные Проектные Производственные Эксплуатационные

Помимо приведенных в таблице 1 основных признаков классификации и групп показателей качества используются и такие, как однородность характеризующих свойств (функциональные, ресурсосберегающие, природоохранные) и форма предоставления характеризующих свойств (абсолютные, относительные и удельные) [1].

Единичные показатели, характеризующие одно из свойств продукции, могут относиться как к единице продукции, так и к совокупности единиц однородной продукции, например: наработка изделия на отказ, удельный расход топлива, мощность, максимальная скорость движения.

Комплексные показатели характеризуют совместно несколько простых свойств или одно сложное, состоящее из нескольких простых. Примером комплексного показателя может служить коэффициент готовности изделия (K_g), который характеризует два свойства – безотказность и ремонтпригодность. Вычисляется он по следующей формуле:

$$K_g = T / (T + T_v), \quad (1)$$

где T – наработка изделия на отказ (безотказность);

T_v – среднее время восстановления (ремонтпригодность).

Деление показателей на единичные и комплексные является условным из-за условности деления свойств продукции на простые и сложные. Например, свойство ремонтпригодности по отношению к свойству готовности является простым, но это не абсолютно, а относительно, так как:

$$T_v = T_o + T_y, \quad (2)$$

где T_o – среднее время, затрачиваемое на отыскание отказа;

T_y – среднее время для устранения отказа.

Следовательно, относительно K_g показатель T_v можно рассматривать как единичный, а относительно T_o и T_y – как комплексный.

Интегральные показатели отражают отношение суммарного полезного эффекта от эксплуатации продукции к суммарным затратам на ее создание и эксплуатацию.

Наиболее широкое применение при оценке качества продукции производственно-технического назначения находят показатели, сгруппированные по характеризующим свойствам.

Показатели назначения характеризуют свойства продукции, определяющие основные функции для выполнения которых она предназначена, и обуславливают область ее применения. Они подразделяются на показатели функциональной и технической эффективности (производительность станка, прочность ткани); конструктивные (габаритные размеры, коэффициенты сборности и взаимозаменяемости); показатели состава и структуры (процентное содержание серы в коксе, концентрация примеси в кислотах).

Показатели надежности характеризуют свойства безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости [2].

Безотказность показывает свойство изделия непрерывно сохранять работоспособность в течение некоторого времени или некоторой наработки, выражающееся в вероятности безотказной работы, средней наработке до отказа, интенсивности отказов.

Ремонтпригодность – это свойство изделия, заключающееся в приспособленности его к предупреждению и обнаружению причин возникновения отказов, повреждений и устранению их последствий путем проведения ремонтов и технического обслуживания. Единичными показателями ремонтпригодности являются вероятность восстановления работоспособного состояния, среднее время восстановления. Восстанавливаемость изделия характеризуется средним временем восстановления до заданного значения показателя качества и уровнем восстановления.

Сохраняемость – свойство продукции сохранять исправное и работоспособное, пригодное к потреблению состояния в течение и после хранения и транспортирования. Единичными показателями сохраняемости могут быть средний срок сохраняемости и назначенный срок хранения.

Долговечность – свойство изделия сохранять работоспособность до наступления предельного состояния при установленной системе технического обслуживания и ремонтов. Единичными показателями долговечности являются средний ресурс, средний срок службы.

Понятие «ресурс» применяется при характеристике долговечности по наработке изделия, а «срок службы» – при характеристике долговечности по календарному времени.

Эргономические показатели, характеризующие систему «человек – изделие – среда использования» и учитывающие комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека, делятся на следующие группы:

- гигиенические (освещенность, температура, излучение, вибрация, шум);
- антропометрические (соответствие конструкции изделия размерам и форме тела человека, соответствие распределению веса человека);
- физиологические (соответствие конструкции изделия силовым и скоростным возможностям человека);
- психологические (соответствие изделия возможностям восприятия и переработке информации).

Показатели экономичности определяют совершенство изделия по уровню затрат материальных, топливно-энергетических и трудовых ресурсов на его производство и эксплуатацию (потребление). Это в первую очередь себестоимость, цена покупки и цена потребления, рентабельность и т.д.

Эстетические показатели характеризуют информационно-художественную выразительность изделия (оригинальность, стилевое соответствие, соответствие моде), рациональность формы (соответствие формы назначению, конструктивному решению, особенностям технологии изготовления и применяемым материалам), целостность композиции (пластичность, упорядоченность графических изобразительных элементов).

Показатели технологичности имеют отношение к таким свойствам, как конструкции изделия, которые определяют его приспособленность к достижению оптимальных затрат при производстве, эксплуатации и восстановлении заданных значений показателей качества. Они являются определяющими для показателей экономичности. Единичные показатели технологичности – удельная трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость изготовления и эксплуатации изделия, длительность цикла технического обслуживания и ремонтов и др.

Показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность изделия стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, каковыми являются входящие в него детали, узлы, агрегаты, комплекты и комплексы. К данной группе относятся коэффициент применяемости, коэффициент повторяемости, коэффициент унификации изделия или группы изделий.

Патентно-правовые показатели характеризуют степень патентной защиты, патентной чистоты технических решений, использованных в изделии, определяющей ее конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке [3].

Экологические показатели определяют уровень вредных воздействий на окружающую среду в процессе эксплуатации или потребления изделия. К ним относятся: содержание вредных примесей, выбрасываемых в окружающую среду; вероятность выброса вредных частиц, газов и излучений, уровень которых не должен превышать предельно допустимой концентрации.

Показатели безопасности характеризуют особенности продукции, обуславливающие при ее использовании безопасность человека (обслуживающего персонала) и других объектов. Они должны отражать требования к мерам и средствам защиты человека в условиях аварийной ситуации, не санкционированной и не предусмотренной правилами эксплуатации в зоне возможной опасности.

Показатель, по которому принимается решение оценивать качество продукции, называется определяющим. Свойства, учитываемые определяющим показателем, могут характеризоваться единичными и (или) комплексными (обобщающими) показателями качества.

Обобщающие показатели являются средней величиной, учитывающей количественные оценки основных свойств продукции и их коэффициентов весомости.

Оптимальным значением показателя качества продукции является такое, при котором достигается наибольший полезный эффект от эксплуатации (потребления) продукции при заданных затратах на ее создание и эксплуатацию (потребление).

Рассмотренные выше показатели качества могут быть использованы в основном для оценки продукции производственного назначения. Им аналогичны показатели качества предметов потребления, однако они должны учитывать специфику назначения и использования этих предметов.

При оценке отечественных товаров для населения применяются такие показатели, как сорт (пищевые продукты, продукция легкой промышленности), группа сложности (бытовая радиоаппаратура), марка (цемент, кирпич), категория качества (видеокассеты).

В мировой практике с целью оценки степени превосходства продукции используется градация (класс, сорт) – категория или разряд, присвоенные продукции, имеющей то же самое функциональное применение, но различные требования к качеству. При численном обозначении высшему классу обычно присваивается число 1 (с понижением соответственно до 2, 3 и т.п.), а при обозначении количеством каких-либо знаков, например звездочек, обычно низший класс имеет меньшее количество таких знаков.

Особенности оценки качества продукции производственно-технического назначения и предметов потребления отражаются в отраслевой нормативно-технической документации, которая регламентирует выбор номенклатуры показателей качества, методики их расчета и область применения. Оценка уровня качества продукции – это совокупность операций, включающая выбор номенклатуры показателей качества оцениваемой продукции, определение значений этих показателей и сопоставление их с базовыми.

Содержание операций оценки уровня качества на различных стадиях жизненного цикла продукции (разработка продукции, производство продукции и потребление продукции) и последовательность их проведения показано на рисунке 2. На стадии разработки продукции устанавливается класс и группа продукции, выбирается номенклатура показателей качества и метод его определения, определяются численные значения показателей. На стадии производства продукции устанавливаются методы и средства контроля качества, определяются фактические значения показателей качества и оценивается уровень качества изготовления по показателям дефектности. На стадии потребления продукции устанавливается способ сбора получения информации о качестве, определяются полезный эффект и суммарные затраты, оцениваются рекламации [4].

Номенклатуру показателей качества продукции устанавливают с учетом назначения и условий ее применения, требований потребителей, основных требований к показателям качества продукции и области их применения. При выборе номенклатуры показателей качества определяют группу однородной продукции и входящие в нее подгруппы и виды, номенклатуру показателей качества групп и подгрупп.

Список использованной литературы

1. Антонов Г.А Основы стандартизации и управления качеством продукции. Части 1,2,3 –СПб УЭФ, 2010.- 357с.
2. Аристов О.В. Управление качеством: Учебник. – М.: Инфра – М, 2009.-320 с.
3. Белобрагин В.Я. Современные проблемы теории управления эффективностью производства и качеством продукции в условиях становления рынка. -М.: Изд-во стандартов, 2012, 463с.
4. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. – М.: Экономика, 2016, 357с.



Барлыков Ж. Е.
студент 2- го курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
Бактымбет А. С.
к.э.н., и.о. профессора
кафедры «Экономика»
КазУЭФиМТ, г. Астана

БИЗНЕС МОДЕЛИРОВАНИЕ В РК НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления развития инновационных бизнес – моделей, проанализирован опыт зарубежных стран по созданию и формированию бизнес – модели, и рассмотрена казахстанская модель.

Ключевые слова: бизнес – модель, наука, инновации, новые технологии.

С начала XXI в. вследствие небывалой скорости и масштабов изменений на передний план конкурентной борьбы выходит такой мощный ее инструмент, как инновационные бизнес-модели (БМ).

Если в недавнем прошлом крупная корпорация, успешно сформировавшееся на том или ином рынке, могла рассчитывать на долгосрочное сохранение своих позиций на основе совершенствования схемы взаимодействия со своими потребителями, то сегодня такой подход часто не работает.

В настоящее время практически в любой отрасли, независимо от степени ее зрелости, велика вероятность появления конкурентных новаций, которые полностью меняют "правила игры" на рынке за счет внедрения новых бизнес-моделей. При этом - в отличие от инновационных продуктов и методов их производства - фактор наукоемкости в данном случае становится не обязательным. В бизнес-инновациях решающую роль играют не научные открытия, а предпринимательская идея, выявление новой рыночной потребности и точное соединение способа ее удовлетворения с эффективным спросом на основе новых способов и методов создания ценностей для покупателей[1].

Что же представляют собой бизнес-модели?

Бизнес-модель - это концептуальное описание предпринимательской деятельности[2].

Бизнес-модель характеризует ценность, которую организация предлагает различным клиентам, отражает способности организации, перечень партнеров, требуемых для создания, продвижения и поставки этой ценности клиентам, отношения капитала, необходимые для получения устойчивых потоков дохода. Таким образом Бизнес-модель представляют собой стратегию, как компания планирует делать деньги с использованием инновационных методов ведения бизнеса [3].

Основные направления инновационных БМ

Первое - переосмысление подходов к удовлетворению потребности, которая изначально закладывалась в основу традиционной БМ, доминирующей в данной отрасли. Итогом переоценки может стать, например, переориентация бизнес-модели компании с производства продуктов на оказание услуг или достижение определенных результатов, важных для целевой потребительской аудитории [4].

Второе, другими направлениями бизнес-инноваций, стали изменение способа доставки потребительной стоимости целевому покупателю и общая перестройка механизма взаимодействия с ним[5].

Третье, важным направлением инноваций, сформировавших немало успешных БМ, выступает перестройка системы получения прибыли на основе новых моделей затрат и внедрения новых способов монетизации товаров и услуг т.п. [6].

Четвертое, сегодня трудно найти новые БМ, которые бы не использовали информационные и телекоммуникационные технологий. Как правило, их не применение приводит к провалу БМ.

Разумеется, роль информационных и телекоммуникационных технологий не ограничивается использованием бизнес-моделей, они привели к созданию практически новых отраслей [1].

Основными преимуществами инновационных БМ перед традиционными инструментами конкурентной борьбы являются:

1. В отличие от классических методов, предполагающих новации в одной-двух областях хозяйственного механизма корпорации (например в ценовой или технологической политике), внедрение новых БМ неизбежно вносит существенные изменения в большинство его элементов, включая выбор целевой потребности потенциального покупателя, механизм генерации прибыли и способ их устойчивого соединения. Эти многочисленные новации выступают в качестве множественных "степеней защиты" от попыток конкурентов скопировать успешные БМ.

2. Такие новации укладываются в единую бизнес-модель, они по определению носят скоординированный характер, что обеспечивает формирование системы эшелонированной обороны от соперников, существенно повышая конкурентную устойчивость инновационных БМ и раздвигают временной горизонт для "снятия сливок" в виде повышенной прибыли. [1].

Обратимся к успешным примерам реализаций БМ в мировой практике.

Весьма показательна история побед Apple - самой успешной корпорации начала XXI в. Еще в конце 1990-х годов Apple была нишевым игроком на рынке персональных компьютеров, которая явно проигрывала борьбу на нем своим конкурентам. Но в 2001 г. с выпуском нового продукта - цифрового MP3 плеера iPod - ситуация коренным образом изменилась. Всего за три года его продажи сформировали глобальный рынок стоимостью 10 млрд. долл. (около 50% всех продаж Apple) и заложила основу для вывода линейки новых мировых бестселлеров - смартфонов iPhone и планшетов iPad. Самое интересное было то, что Apple была не первой компанией, выпустившей на рынок цифровой музыкальный плеер. Компания Diamond Multimedia начала продавать аналогичный продукт Rio еще в 1998 г., а в 2000 г. на рынке появился цифровой плеер Coby 64, выпущенный компанией BestData. Оба устройства отлично работали и считались очень стильными у молодежной аудитории. Но победил все-таки iPod, и главной причиной стали не уникальные характеристики этого продукта, а бизнес-модель, которую Apple смогла разработать и внедрить в рекордно короткий срок.

Основным достижением Apple стало комбинация программного обеспечения самого устройства и комплекса связанных с ними услуг, которая обеспечила удобный, недорогой и легкий для массового потребителя способ легально скачивать в цифровом формате музыку из Интернета. При этом продажи дешевого (практически бесприбыльного) программного обеспечения iTunes комбинировались с реализацией доходного устройства (iPod), что и обеспечивало стабильность всей бизнес-модели. [1].

Вызывает интерес бизнес-модель международной компании Nespresso.

С самого начала деятельность этой компании по продаже высококачественным порционным кофе, была основана на новой концепции, объединяющей такие несовместимые вещи, как индивидуальный подход к каждому покупателю и массовые продажи. Большую роль в такой "персонализации" сыграли придуманные в компании способы продаж и расфасовки продукции, огромное разнообразие предлагаемых сортов инкапсулированного кофе позволяет каждому покупателю добиться уникальной смеси по своему вкусу.

Но главное заключалось в другом: Nespresso отказалась от обычного способа продаж своей продукции через внешних дистрибуторов и создала собственную двухуровневую систему продаж, состоящая из сетей фирменных бутиков рассредоточенных по всему миру (к маю 2015 г. их уже было свыше 400) и интернет магазина через так называемый клуб Nespresso. Важную роль играет и глобальная сеть колл-центров поддержки клиентов: для консультации покупателей по вопросам приготовления эспрессо.

Система была изначально нацелена на обеспечение индивидуального подхода на основе прямого контакта со всеми покупателями (около 70% всего персонала компании, или более 5,8 тыс. человек, работают непосредственно с клиентами), а также включения всех покупателей в члены клуба Nespresso, с которыми поддерживаются регулярные контакты по электронной почте. К концу 2012 г. его членами были уже более 7 млн. человек по всему миру, а средний темп роста продаж компании с 2000 г. составил примерно 30% в год. Высокий темп роста и устойчивость позиций на рынке (его доля в 2013 г. превышала 31% всего глобального рынка объемом 10,8 млрд. долл.) наглядно показывают успех выбранной бизнес-модели [5].

В Казахстане применение БМ по сравнению со странами Запада не столь ощутимо виден, так как применяются в основном традиционные способы ведения бизнеса. Но образовавшая жесткая конкуренция в некоторых отраслях рынка стало причиной внедрения БМ с использованием западного опыта на рынке Казахстана. Примером является новация оператора сотовой связи “Кселл”.

«Рост передачи данных – сейчас основной тренд рынка. Естественно, потребитель все больше нуждается в получении быстрых и удобных консультаций по новым услугам, современным технологиям и выгодным пакетным предложениям. Компания проделала большую аналитическую работу, изучая предпочтения казахстанских покупателей и тем самым спроектировали эксклюзивный дизайн интерьера. В результате появился первый в Казахстане KcellStore – магазин, в котором постарались соединить подход ведущих западных брендов к качеству сервиса и доброжелательную открытую атмосферу»[7].

В условиях нестабильности и изменчивости экономической среды возрастает значение инновационных БМ как одного из самых мощных орудий конкурентной борьбы крупных корпораций. Как подчеркивают эксперты Европейской комиссии, "технологии как таковые не имеют специфической ценности. Их ценность определяется бизнес-моделями, которые выводят их на рынок". В таких условиях победить в глобальной конкуренции могут только корпорации, которые приняли на вооружение стратегию бизнес-инноваций и освоили практику обновления бизнес-моделей с учетом динамично меняющихся рыночных потребностей и все быстрее развивающихся технологий. Разработка и внедрение новых БМ становятся для большинства современных крупных корпораций стратегическим императивом. [1]

Список использованной литературы

- 1.Березной А.ТНК на развивающихся рынках: в поисках успешной бизнес-модели // Мировая экономика и международные отношения, 2014.-№ 10.- С. 5 - 17.
- 2.<https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-модель>
- 3.OsterwalderA. The Business Model Ontology: A Proposition in the Design Science Approach. Lausanne: University of Lausanne, 2004.
- 4.Lindgardt Z., Reeves M., Stalk G., Deimler M. Business Model Innovation: When the Game Gets Tough, Change the Game. N. Y.: BCG. 2009.-P. 2 – 3.
- 5.Matzler K., Bailom F., Von Den Eichen S. F., Kohler T. Business Model Innovation: Coffee Triumphs for Nespresso// Journal of Business Strategy, 2013.-Vol. 34, No 2. P. 30 - 37.
- 6.<http://paulwallbank.com/2013/04/23/jetstar-vs-virgin-airline-flying-in-australia/>
- 7.<http://www.investors.kcell.kz/ru/news/show/2849?navipageId=1270>



МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

В данной статье рассматриваются методы оценки эффективности инвестиционных проектов, а также основные этапы стратегии обеспечения инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: инвестиционное решение, инвестиционный проект, управление проектом, инвестиционная стратегия, эффективность инвестиционного проекта.

Во время резких изменений в экономике выживание и успех в мире бизнеса более чем когда-либо зависят от правильности принимаемых решений. Инвестиционное решение - одна из наиболее важных деловых инициатив, которая должна осуществляться предпринимателями или менеджерами, поскольку инвестиции связывают финансовые ресурсы на относительно большой период времени. Но как определить, правильно ли решение относительно инвестирования? С точки зрения бизнеса любые инвестиции, которые позволяют экономно достичь основных целей в течении своего жизненного цикла, могут считаться правильными. Важным при этом является то, что основные цели инвестиционных проектов - это не только максимизация объёма выпускаемой продукции или минимизация затрат на потребляемые ресурсы, техническая эффективность проекта или максимизация прибыли, но и оптимальное сочетание всех технических и экономических аспектов, которое должно, быть целью стратегического планирования бизнеса.

Понятие "инвестиционный проект" употребляется в двух смыслах.

1. Как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей в условиях ограниченных финансовых, временных и других ресурсов [1].
2. Как система организационно-правовых и расчётно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия [2].

Разработка инвестиционного проекта длительный и очень дорогостоящий процесс. От первоначальной идеи до эксплуатации предприятия этот процесс может быть представлен в виде цикла, состоящего из трёх отдельных фаз:

предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. Каждая из этих трёх фаз подразделяется на стадии (этапы).

Предынвестиционная фаза содержит четыре стадии:

1. поиск инвестиционных концепций (бизнес-идей);
2. предварительная подготовка проекта;
3. окончательная формулировка проекта и оценка его технико-экономической и финансовой приемлемости;
4. финальное рассмотрение проекта и принятие по нему решения.

Прохождение проекта через все эти стадии содействует продвижению инвестиций, создаёт лучшую основу для принятия решений и осуществления проекта. Логика такого членения проста: вначале надо найти возможность, например, улучшения показателей фирмы с помощью инвестирования, иначе говоря, найти то, во что можно вложить деньги.

Затем надо тщательно проработать все аспекты реализации инвестиционной идеи и создать адекватный ей инвестиционный проект.

Если такой проект удастся разработать, и он представляет интерес для потенциального инвестора, то исследование стоит продолжить.

Далее следует инвестиционная фаза, которая включает

1. проведение переговоров и заключение контрактов;
2. инженерно-техническое проектирование;
3. строительство;
4. пред. производственный маркетинг;
5. обучение;
6. сдача в эксплуатацию и пуск.

Завершает цикл оперативная фаза, состоящая из эксплуатации и ликвидации проекта.

Управление проектом - это процесс управления людскими, финансовыми и материальными ресурсами на протяжении цикла осуществления проекта с помощью применения современных методов управления.

С позиции теории систем проект - совокупность определённых элементов (объектов материального и нематериального характера) и связей между ними, обеспечивающих достижение поставленных целей. Проект как система имеет ряд свойств:

1. Проект возникает, существует и развивается в определённом окружении, называемом внешней средой.

2. Состав проекта не остаётся неизменным в процессе его реализации и развития: в нём могут появляться новые элементы и из его состава могут удаляться некоторые его элементы.

3. Между выделяемыми в проекте элементами должны определяться и поддерживаться определённые связи.

Каждый проект независимо от его сложности и объёма работ, необходимых для его выполнения, проходит в своём развитии определённые жизненные стадии: от состояния, когда проекта еще нет до состояния, когда его уже нет. Промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации называется жизненным циклом проекта. Начало проекта

обычно связывается с началом его реализации и началом вложения денежных средств в его выполнение. Концом проекта может быть:

- завершение работ над его реализацией;
- достижение проектом заданных результатов;
- прекращение финансирования проекта и другое [3].

Обычно как факт начала работ над проектом так и факт его ликвидации оформляется некоторыми официальными документами. Жизненный цикл проекта является исходным понятием для исследования и решения проблем финансирования работ по проекту и принятия решений по капиталовложениям на его реализацию. Жизненный цикл инвестиционного проекта включает следующие стадии: формулировка проекта, проектный анализ, разработка проекта, его осуществление и оценка результатов, ликвидация.

Успешность выполнения проекта определяется тем, насколько эффективно осуществляется его замысел, в котором сконцентрированы интересы коллективов и организаций, работающих над его реализацией. Но эффективная реализация замысла проекта возможна только при эффективном управлении процессом выполнения проекта. В управлении реализацией проектов выделяется ряд подходов: функциональный, динамический, предметный и другие.

Наиболее распространённый из них функциональный подход, который предполагает рассмотрение основных функциональных видов управленческой деятельности: анализ, планирование, организация, контроль, регулирование.

С анализа начинается вся работа над проектом. Проектный анализ - это методология, позволяющая оценивать финансовые и экономические достоинства проектов, а также альтернативные пути использования ресурсов с учётом макро- и микроэкономических последствий.

Планирование является основополагающей функцией в деятельности по управлению процессом реализации проекта. Планированию подлежат выполнение проектных работ, закупка технологии, материалов и оборудования, строительные и монтажные работы, сдача объектов в эксплуатацию и т. д.

Важнейшим направлением планирования является оценка стоимости проекта. Для планирования стоимости проекта применяется четыре типа оценок, которые последовательно уточняют стоимость проекта в зависимости от степени готовности проектных работ: оценка жизнеспособности, факторная оценка, приближённая и окончательная оценка.

Выполнение разработанных планов реализации проекта обеспечивается организационной деятельностью, прежде всего правильным подбором персонала, организаций - участников проекта.

Планы контроля - это часть стратегии выполнения проекта. Причём, объектом контроля являются: сроки, затраты, качество, вносимые в проект изменения, ревизия проекта.

Как уже отмечалось, одной из основных функций управления проектом является планирование. Исходными предпосылками для планирования реализации проекта являются стратегические плановые решения, заложенные в концепцию проекта:

- основные цели проекта;
- базовые сроки и максимальные уровни издержек осуществления проекта;
- потенциальные участники;
- принципы нейтрализации факторов риска;
- месторасположение строительства и т. д.

Практически процесс планирования реализации проекта является непрерывным. Он начинается сразу после принятия решения о проработке проекта, продолжается в рамках всех последующих фаз проекта и завершается вместе с окончанием работ по его реализации.

Для успешной реализации проекта необходима разработка системы планов [4]: концептуальных, стратегических, тактических, которые в свою очередь подразделяются на текущие и оперативные.

Стратегическое планирование инвестиционного проекта является одним из наиболее сложных этапов. Оно заключается в определении объёмов и характера работ в каждом из запланированных этапов, сроков их реализации и необходимых для этого ресурсов. Жизненный цикл инвестиций и перечень конкретных этапов реализации проекта также определяется на этом этапе.

Необходимо отметить новые аспекты процесса планирования, которые требуют определённых подходов к составлению планов:

- непрерывность планирования;
- повышение сложности выполняемых расчётов;
- повышение гибкости планирования;
- обеспечение оптимальности принимаемых решений.

Кроме того, планирование осуществления инвестиционных проектов требует применения современной вычислительной техники с использованием различных экономико-математических методов. Наиболее эффективным является планирование проектов при помощи сетевых методов. Сетевые методы и модели планирования и управления можно отнести к классу процедур упорядочения и координации.

Они дают общее описание процесса распределения инвестиций по годам и периодам инвестирования. Кроме того, сетевое планирование имеет ряд преимуществ:

- обеспечивает взаимосвязь и последовательность работ; учитывает ограничения и препятствия;
- определяет узкие места;
- даёт возможность применять методы оптимизации.

Различают следующие методы оценки инвестиционных проектов:

1. Метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли. Этот метод базируется на расчете отношения средней за период жизни проекта чистой бухгалтерской прибыли и средней величины инвестиций (затраты основных и оборотных средств) в проект. Выбирается проект с наибольшей средней бухгалтерской нормой прибыли. Основным достоинством данного метода является его простота для понимания, доступность информации, несложность вычисления. Недостатком его нужно считать то, что он не учитывает неденежный (скрытый) характер некоторых видов затрат (типа амортизации) и связанную с этим налоговую экономию, возможности реинвестирования получаемых доходов, времени притока и оттока денежных средств и временную стоимость денег.

2. Метод расчета периода окупаемости проекта. Вычисляется количество лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат, т.е. определяется момент, когда денежный поток доходов сравняется с суммой денежных потоков затрат. Проект с наименьшим сроком окупаемости выбирается. Метод игнорирует возможности реинвестирования доходов и временную стоимость денег

Применяется также дисконтный метод окупаемости проекта - определяется срок, через который дисконтированные денежные потоки доходов сравниваются с дисконтированными денежными потоками затрат. При этом используется концепция денежных потоков, учитывается возможность реинвестирования доходов и временная стоимость денег. Обе модификации данного метода просты в понимании и применении и позволяют судить о ликвидности и рискованности проекта, поскольку длительная окупаемость означает длительную иммобилизацию средств (пониженную ликвидность проекта) и повышенную рискованность проекта. Однако обе модификации игнорируют денежные поступления после истечения срока окупаемости проекта. Они успешно применяются для быстрой оценки проектов, а также в условиях значительной инфляции, политической нестабильности или при дефиците ликвидных средств - т.е. в обстоятельствах, ориентирующих предприятие на получение максимальных доходов в кратчайшие сроки.

3. Метод чистой настоящей (текущей) стоимости (NPV). Чистая настоящая стоимость проекта определяется как разница между суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков доходов и суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков затрат, т.е. как чистый денежный поток от проекта, приведенный к настоящей стоимости. Коэффициент дисконтирования при этом принимается равным средней стоимости капитала. Проект одобряется, если чистая настоящая стоимость проекта больше нуля.

Данный метод не позволяет судить о пороге рентабельности и запасе финансовой прочности проекта. Использование данного метода осложняется трудностью прогнозирования ставки дисконтирования (средней стоимости капитала) и/или ставки банковского процента.

Метод внутренней нормы рентабельности (IRR). Все поступления и затраты по проекту приводятся к настоящей стоимости по ставке дисконтирования, полученной не на основе задаваемой извне средней стоимости капитала, а на основе внутренней ставки рентабельности самого проекта, которая определяется как ставка доходности, при которой настоящая стоимость поступлений равна настоящей стоимости затрат, т.е. чистая настоящая стоимость проекта равна нулю. Полученная таким образом чистая настоящая стоимость проекта сопоставляется с чистой настоящей стоимостью затрат. Одобряются проекты с внутренней нормой рентабельности, превышающей среднюю стоимость капитала (принимаемую за минимально

допустимый уровень доходности) Данный метод предполагает сложные вычисления и не всегда выделяет самый прибыльный проект. Метод предполагает мало реалистичную

ситуацию реинвестирования всех промежуточных денежных поступлений от проекта по ставке внутренней доходности. Однако метод учитывает изменения стоимости денег во времени.

Каждый из методов анализа инвестиционных проектов дает возможность рассмотреть отдельные характеристики и особенности проекта. Наиболее эффективным способом оценки и выбора инвестиционных проектов нужно признать комплексное применение всех основных методов при анализе каждого из проектов.

Важность правильной инвестиционной стратегии на предприятиях определяется рядом факторов. Прежде всего, поскольку эффект принятия инвестиционных решений может сказываться в течение нескольких лет, это приводит к определенным ограничениям. С одной стороны, предприятие обладает ограниченными инвестиционными ресурсами. Это толкает предприятие на инвестиции в недорогие малопроизводительные технологии. Другой аспект инвестирования - это своевременность, т. е. основные средства должны быть в полной готовности именно тогда, когда они нужны.

Любые инвестиции связаны с инвестиционной деятельностью предприятия, которая представляет собой процесс обоснования и реализации. Этапы стратегии обеспечения инвестиционной привлекательности в условиях финансового оздоровления. Определение инвестиционной возможности предприятия и целесообразности вложения средств. Исследование условий внешней инвестиционной среды. Анализ стратегических целей развития предприятия, обеспечиваемых его предстоящей инвестиционной деятельностью. Формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом и региональном разрезе. Реализация решения и контроль за инвестиционной стратегией предприятия. Непрерывная переоценка предпринятых инвестиционных проектов наиболее эффективных форм вложений капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

Список использованной литературы

1. Липсиц И. В. Коссов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. М.: Бек, 2003.
2. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: «Перспектива», 2002
3. Колесникова В.И., Кроливецкой Л.П. Банковское дело. М.: «Финансы и статистика», 2004.
4. Есипов В.Е. Международные инвестиции и международные закупки. / Под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. В.Е. Есипова: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.



УДК 330.322(574)

Бегумов А.Ж.,
магистрант 2 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
д.э.н., и.о.профессор Әмірбекұлы Е.
КазУЭФимТ, г. Астана

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные направления инвестиционной политики Республики Казахстан, а также государственная политика в сфере привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиционная политика, иностранные инвестиции, международный капитал, инвестиционный климат, прямые инвестиции.

Важнейшим направлением государственной политики является достижение благоприятного инвестиционного климата в стране и дальнейшее стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в экономику. Казахстан сегодня занимает лидирующее положение по объему привлекаемых иностранных инвестиций на душу населения среди стран СНГ. При этом только за последние 2 года их объем составил около 8 млрд. долларов, что говорит о нарастающей динамике роста иностранных инвестиций в казахстанскую экономику.

Признанием улучшения экономического положения Казахстана и инвестиционного климата в стране стало неоднократное повышение кредитных рейтингов страны ведущими международными рейтинговыми агентствами.

Казахстан сегодня является первой из стран СНГ, которой присвоен инвестиционный рейтинг агентством Moody's Investors Service.

В настоящее время государственная политика в сфере привлечения иностранных инвестиций определяется Стратегией индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы и приоритетными задачами, поставленными в соответствии с данным документом перед государственными органами республики. Согласно данной стратегии предполагаемые объемы непосредственных затрат инвестиционного характера на реализацию Стратегии составят 1,2 млрд. долл. США в год. При этом стоимость государственных затрат на реализацию Стратегии составит порядка 260 млн. долл. США в год в ценах 2002 года.[1]

Выход на новый уровень реформ позволил приступить к реализации Стратегии развития Казахстана на период до 2030 года, обнародованной в

Послании Президента РК Н. Назарбаева. Одними из важнейших приоритетов являются стратегия экономического роста, основанная на построении рыночной экономики, активной роли государства, привлечения иностранных инвестиций, а также стратегия эффективного использования энергетических ресурсов страны и достижение макроэкономической стабилизации.

Республика Казахстан обладает богатейшими ресурсами полезных ископаемых, обширными сельскохозяйственными угодьями, квалифицированными кадрами, а также значительным промышленным потенциалом, но для их дальнейшего эффективного использования не хватает денежных средств. На сегодняшний день ни Правительство Казахстана, ни внутренние инвесторы не в силах обеспечить полностью необходимый объем инвестиций в те или иные отрасли народного хозяйства. Поэтому возникает необходимость в привлечении иностранных инвестиций, особенно в такие стратегически важные отрасли экономики как топливно-энергетическая или минерально-сырьевая.

Таким образом, импорт международного капитала в Республику Казахстан на сегодняшний день является одним из наиболее эффективных и скорейших путей оживления казахстанской экономики. При чем, необходимо отметить тот факт, что капитал из-за рубежа может быть привлечен по двум основным каналам: портфельные, в частности инвестиционные кредиты, и прямые иностранные инвестиции. В первом канале превалирует форма правительственного кредита, требующая выполнения предоплаты, предоставления правительственной гарантии и возврата с процентами. При скудном бюджете республики эта форма привлечения капитала постоянно держит государство в напряжении, поэтому со временем себя отживает.[2]

Сегодня и в перспективе предпочтение отдается прямым инвестициям, которые имеют ряд существенных преимуществ перед другими формами экономического воздействия:

- * являются прямым источником капиталовложений в производство товаров и услуг, обеспечивая привлечение новейших мировых технологий, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга;

- * не ложатся бременем на внешний долг страны;

* способствуют интеграции национальной экономики в мировую благодаря разнообразному производственному и научно - техническому сотрудничеству, поднимая деловую и хозяйственную активность.

Таким образом, наиболее приемлемой для Казахстана формой привлечения иностранного капитала являются прямые инвестиции. Для достижения наилучшего результата в данном процессе необходимо создать все условия для иностранных инвесторов. То есть необходимо создать благоприятный инвестиционный климат.

Для создания более благоприятного инвестиционного климата в Казахстане необходим целый ряд различных мер:

- * совершенствование законодательной базы;
- * либерализация внешней и внутренней торговли;
- * формирование частного сектора;
- * развитие рыночной инфраструктуры;
- * устойчивость банковской системы;
- * развитие валютного рынка;
- * упорядочение принятия управленческих решений в государственных органах и многие другие факторы.

Таким образом, наиболее важным фактором, которому придают наибольшее значение иностранные инвесторы, является дальнейшее совершенствование законодательной базы, так как это прямой способ поддержки со стороны государства капиталовложений зарубежных инвесторов. В принципе, уже не мало сделано в осуществлении государственной поддержки прямых инвестиций, к примеру, уже закрепленными в нашем законодательстве являются следующие аспекты:

- * предоставление государственных гарантий по защите интересов инвесторов;
- * свобода репатриации прибыли и вывоза капитала;
- * упрощенная процедура регистрации предприятий;
- * свободный доступ иностранных предприятий к приватизации объектов, возможность приобретения земли и недвижимости;
- * формирование рыночной системы ценообразования;
- * свобода предпринимательской деятельности;
- * предоставление льгот и преференций инвесторам для реализации проектов в приоритетных секторах экономики.

Основными законодательными актами в формировании общегосударственной системы по поддержке и привлечению иностранных и отечественных прямых инвестиций, помимо Конституции страны, являются:

- * Гражданский кодекс;
- * Налоговый кодекс;
- * Таможенный кодекс;
- * Закон об иностранных инвестициях;
- * Закон о государственной поддержке прямых инвестиций;
- * Закон о валютном регулировании;
- * Закон о рынке ценных бумаг;
- * Закон об инвестиционных фондах;
- * Закон о недрах и недропользовании
- * указы Президента РК, имеющие силу Закона и другие.

Таким образом, государственная поддержка прямых инвестиций заключается в законодательных гарантиях обеспечения инвестиционной деятельности (необходимые законодательные акты), установлении системы льгот и преференций, наличии единственного государственного органа, уполномоченного представлять Республику Казахстан перед иностранными инвесторами.

Целью государственной поддержки прямых инвестиций является создание благоприятного инвестиционного климата для обеспечения ускоренного развития производства товаров, работ и оказания услуг в приоритетных секторах экономики.

Теперь необходимо кратко рассмотреть основные законодательные акты, обеспечивающие инвестиционную деятельность на территории Республики Казахстан[3].

1. Для эффективной реализации инвестиционного проекта могут предоставляться следующие льготы и преференции:

- a) государственные натурные гранды;
- b) на срок до 5 лет с момента заключения контракта понижение ставки подоходного налога, земельного налога и налога на имущество до 100 % основной ставки, а также на последующий период до 5 лет понижение ставки подоходного налога, земельного налога и налога на имущество в пределах не более 50 % основной ставки;
- c) полное или частичное освобождение от обложения таможенными пошлинами импорта оборудования, сырья и материалов, необходимых для реализации инвестиционного проекта.

2. Размеры льгот и преференций определяются в зависимости от объемов прямых инвестиций, обязательств инвестора по срокам реализации проекта, его окупаемости, приоритетности сектора экономики и других условий.

Если говорить о гарантиях, предоставляемых иностранным инвесторам, то к ним относятся:

- a) неограниченные права утвержденного инвестора на распоряжение своей долей акций хозяйственного товарищества в уставном фонде, на свободный перевод капитала, прибылей и доходов, полученных в результате продажи долевого участия или акций, при условии оплаты налогов и других обязательных платежей;
- b) запрет на создание государственных монополий, контролирующих сбыт товара, произведенного инвестором;
- c) отмена мер контроля или регулирования цен при сбыте сырья или продаже товаров;
- d) беспрепятственное открытие счетов в национальной и иностранной валюте, проведение конвертации валюты в тенге;
- e) осуществление мер таможенного регулирования, направленные на защиту инвесторов и повышение конкурентоспособности выпускаемой ими продукции;
- f) законодательная защита инвестиций, прибылей, дивидендов, прав и законных интересов инвестора;
- g) запрет государственным органам и должностным лицам на создание препятствий инвесторам в управлении имуществом.

Еще одним отрицательным моментом в данном законодательном акте является редакция подпункта 3 статьи 7 пункта 1. В нем говорится об освобождении от таможенных пошлин только оборудования, сырья и материалов, предназначенных только для реализации инвестиционного

проекта. То есть, если иностранным инвестором ввозится оборудование, не для инвестиционного проекта, то он не освобождается от уплаты данной пошлины, даже если оборудование предназначалось не для продажи, а для работ выполняемых инвестором самостоятельно, например через свои филиалы и т.д.

Положительной чертой является наличие подробного изложения контракта между инвесторами и Государственным комитетом по инвестициям, который предоставляет все льготы и преференции, что освобождает инвестора от утомительной бюрократической волокиты, существующих в государственных органах. Также необходимо отметить факт наличия нормы, гарантирующей защиту интересов иностранных инвесторов в случае ухудшения их положения изменениями в казахстанском законодательстве[4].

Необходимо обратить внимание на стратегически важные, приоритетные сектора экономики, развитие которым придается особое значение, а именно:

- * производственная инфраструктура;
- * обрабатывающая промышленность;
- * объекты города Астана;
- * жилье, объекты социальной сферы и туризма;
- * сельское хозяйство.

Необходимость привлечения в экономику страны крупномасштабных инвестиционных ресурсов, рационального и эффективного использования иностранных и отечественных инвестиций потребовала создания единого государственного органа. В соответствии с Законом РК "О государственной поддержке прямых иностранных инвестиций" был создан Государственный комитет РК по инвестициям, основным предназначением которого является содействие инвестиционной активности в целях динамичного развития экономики и общества.

Структура заявок распределена следующим образом:

- * производственная инфраструктура - 9 %;
- * обрабатывающая промышленность - 74 %;
- * объекты города Астана - 0;
- * жилье, объекты социальной сферы и туризма - 11 %;
- * сельское хозяйство - 6 %.

Госкоминвестом заключено с инвесторами 15 контрактов на реализацию инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики. Контракты распределены следующим образом:

- * производственная инфраструктура - 7 %;
- * обрабатывающая промышленность - 86 %;
- * объекты города Астаны - 0;
- * жилье, объекты социальной сферы и туризма - 7 %;
- * сельское хозяйство - 0.

Таким образом, процесс государственной поддержки прямых инвестиций в РК, а также взаимодействие государства с различными субъектами экономики выглядит следующим образом:

- 1) проведение правовой реформы (в рамках которой ожидается принятие еще ряда законов помимо существующих, а также дальнейшее совершенствование уже существующих законодательных актов);
- 2) облегчение бремени налогообложения (предоставление льгот и преференций);
- 3) предоставление государственных гарантий;
- 4) административная реформа (направленная на четкое определение функций государственного управления и преодоление бюрократизма);
- 5) поддержание макроэкономической стабилизации (жесткий контроль со стороны государства денежно-кредитной политики, темпов инфляции, приверженность государства политике экономических реформ);
- 6) организационное оформление иностранного и отечественного корпоративного капитала в лице транснациональных и национальных компаний, акционерных обществ и финансово-промышленных групп, составляющих сегодня стержень экономики и тесное сотрудничество которых с государством, становится неизбежным и оправданным;
- 7) серьезный капитал заинтересован в поддержке государства в виде прямого содействия государства в продвижении конкурентоспособной продукции на мировые рынки сбыта, в создании благоприятных условий при реализации проектов реконструкции промышленности и производственной инфраструктуры и т.д.;

Правительство Казахстана намерено усилить государственное воздействие на инвестиционные процессы. Речь идет, прежде всего, о согласовании инвестиционного развития ключевых производств. Также предстоит увязать стратегические интересы республики и практические действия государства и капитала, заключение соглашений должно предусматривать взаимные обязательства государства и ведущих вкладчиков капитала в осуществлении крупных, стратегически важных проектов в целях структурно-технологической

перестройки экономики, другими словами согласование ценовой, тарифной, таможенной и валютной политики, а также других направлений взаимодействия.

На современном этапе развития Казахстан нуждается не только в зарубежных, но и в отечественных инвестициях, вкладываемых одновременно в различные отрасли экономики. При чем со стороны государства будут приложены все усилия по дальнейшему углублению и расширению экономического сотрудничества.

Список использованной литературы

1. Смаилов А., Шокаманов Ю. Экономика Республики Казахстан: состояние и перспективы роста. // Экономика и статистика. - Алматы, 2002
2. Современный бизнес в Казахстана: Проблемы, тенденции, перспективы. / под. ред. Б.И. Бектургановой. – Алматы, 2003 г.
3. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан в январе 2004 года. Краткий статистический справочник. - Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2004
4. Статистический бюллетень. Министерство финансов Республики Казахстан (на казах.и рус. яз.). - Алматы, 2004



УДК 330.352.2/356

Бикеева А.А.,
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
э.ғ.к., Нұрсейітов А.А.,
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

ИННОВАЦИЯ ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯ РЕТІНДЕ

Аннотация

Мақалада қазіргі заманғы экономикада «инновация» түсінігінің әртүрлі анықтамаларына талдау жасалған. Инновация және жаңалық түсініктерінің айырмашылықтары қарастырылған. Инновацияны пайдалану саласы мен тиімділігін анықтайтын негізгі түсініктемелер берілген.

Кілтті сөздер. Инновация, жаңалық енгізу, ғылыми-техникалық прогресс, ноу-хау, технологияларды коммерцияландыру, ғылыми әзірлемелер, индустриялық-инновациялық қызмет, индустриялық-инновациялық жоба, инновациялық даму моделі, индустриялық-инновациялық даму.

Қазіргі таңда индустриалды-инновациялық даму Қазақстан Республикасының экономикалық және әлеуметтік жетілуінің басым бағыты болып табылады, ол отандық өндірістің сапасын жақсартудың бірден бір шарты. Елбасымыз «Қазақстанның индустриалды-технологиялық дамуы біздің болашағымыз үшін» атты сөйлеген сөзінде: «Инновациялық даму, өмір сүру деңгейін жоғарылату, қоғамдық тұрақтылық – үштұғырлы міндет пен ұран» деп атап көрсетті [1].

Инновациялық қызмет ахуалы кез келген мемлекетте қоғам мен экономиканың дамуының маңызды индикаторы. Дамыған елдерде инновациялық саясат мемлекеттік экономикалық саясаттың құрамдас бөлігі болып табылады. Әлеуметтік-экономикалық даму үшін инновациялардың маңыздылығын ескере, инновациялық және инвестициялық қызметті белсендіру мәселелері Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының маңызды басым бағыты ретінде анықталған [2].

Қазіргі кезеңде кез келген мемлекеттің экономикасында шикізаттық, технологиялық инновациялық даму модельдерін ерекшелеуге болады.

Шикізаттық даму моделінде мемлекет табиғи шикізатты экспортқа шығаруды қолға алады. Мемлекет дамуының мұндай жолының болашағы жоқ болып есептеледі және уақыт өте ел экономикасының даымай қалуына әкеліп соғуы мүмкін.

Дамудың технологиялық моделінде мемлекет басқа мемлекеттердің ғылыми зерттеулері мен технологиялары нәтижесінде алынған жаңа технологиялар мен өнімдерге қаражат құю негізінде жасалады. Мұндай модель ноу-хау жаңа технологиялары басым шет мемлекеттерге экономикалық тәуелділікке және елдің әлемдік экономикалық даму деңгейінің төмен болуына әкеліп соғады.

Дамудың инновациялық моделі іргелі ғылыми зерттеулер нәтижелеріне негізделетін жаңа ноу-хау білімдерді пайдалануға негізделеді. Дамудың осы моделінің шарттарында алынған инновациялық өнім бірегей болып табылады және әлемдік нарықта қымбат бағаланады. Сонымен бірге, инновациялық даму моделі үлкен қаржылық шығындарды және белгісіздік шарттарында іргетасты, қолданбалы ғылымға уақытты қажет етеді.

Дамыған елдердің көпжылдық тәжірибесі экономика мен қоғамның дамуындағы жетістік тек жаңа білімдер мен ғылыми техникалық прогреспен ғана қамтамасыз етілуі мүмкін. Ғылыми техникалық прогресс жетістіктерін пайдаланусыз өндіріс масштабтарын экстенсивті ұлғайту экономикалық өсу болып табылмайды. Осы сәт пен болашақтағы кезеңде жетістікке жету үшін және өнімнің бәсекеге қабілеттілігін ұлғайту үшін, жаңа инновациялық өнімдер мен технологияларды жедел қалыптастырып, оларды игеру жеткілікті.

Кәсіпорынның инновациялық қызметінің ахуалын көрсететін негізгі экономикалық категориялардың бірі инновация түсінігі болып табылады. Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде инновациялар кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету тиімділігі мен масштабтарын айқындайтын негізгі факторлар болып табылады.

Кез келген деңгейдегі кәсіпорынның экономикалық дамуының негізі материалдық өндіріс жүйесінде әлемдік шаруашылықта ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын және сапалы өзгерістер қалыптастыратын инновациялық процесс болып табылады. Бұл мәселелерге мән бермеу бәсекеге қабілеттіліктің жеткіліксіздігіне, жаңа технологиялық әзірлемелерді енгізуді ұйымдастырудың әлсіздігіне сонымен бірге, өнеркәсіптік өндірісті басқаруда инерцияны жеңу шараларының болмауына әкеліп соқтырады [3].

Отандық экономикалық ғылымда «инновация» түсінігінің бірыңғай анықтамасы жасалған жоқ. 1911 жылдан бастап, австриялық экономист Й.Шумпетер бірінші рет «қысқа шеңберде жаңарту шегінен шығатын дамудағы жаңа комбинацияларды» қолданды [4], және осы уақытқа дейін инновациялар мәселесіне осы уақытқа дейін қызығушылық әлсіреген жоқ. Бұл осы экономикалық категорияның әлеуметтік-экономикалық даму үшін маңыздылығын растайды.

Одан әрі әзірлеу «инновация» түсінігінің біршама күрделі анықтамаларының пайда болуына алып келді. Онда ең алдымен өзара байланысты бірнеше кезеңдерден тұратын инновациялық процесстердің күрделі және жүйелік сипаты атап көрсетілді. Мысалы технологиялық инновациялар – бұл техникалық, өндірістік және коммерциялық іс шаралардың жиынтығы.

Й.Шумпетер өзінің «Экономикалық даму теориясы» еңбегінде жаңа комбинацияларды енгізу процесі туралы мына бес түрлі жағдайда көрсетті:

- Жаңа техниканы, жаңа технологиялық процесстерді, яғни өнеркәсіптің осы саласында тәжірибе жүзінде қолданылмаған өндіріс әдістерін енгізу;
- Нарыққа жаңа тауарды енгізу, яғни тұтынушыларға таныс емес тауарды немесе тауардың жаңа түрін енгізу;
- Шикізаттың жаңа түрлерін пайдалану;

- Өнеркәсіптің осы саласы бұдан бұрын анықталмаған жаңа нарық түрін ашу;
- Өнеркәсіптің қандай да бір саласына жаңа ұйымдастырушылық құрылымды енгізу[4].

«Инновация» терминіне П.Дракер жұмыстарында түсініктеме берілген. Ол кәсіпкерлік қызметті талдай отырып, инноваторлардың басты міндеті тікелей жаңашылдық қалыптастыру емесе, барлық қоғамдық кеңістікте жүріп отыратын өзгерістерді бақылап отыру деп есептейді. Осыған байланысты П.Дракер өзгерістердің мына индикаторларын ерекшеледі: сыртқы және ішкі, технологиялық және ұйымдастырушылық, экономикалық және әлеуметтік [5].

Өз жұмыстарында чех экономисті Ф.Валента «инновация» түсінігіне жалпылама және қызықты анықтама ұсынды. Оның берген анықтамасы Й.Шумпетердің «жаңа комбинацияларын» нақтылай түседі. Ф.Валента көзқарасы бойынша «инновациялар» «өндірістік организмнің бастапқы құрылымындағы өзгерістерді білдіреді, яғни оның ішкі құрылымының жаңа күйге ауысуы» [6].

Атақты американдық ғұлама П.Дойль инновацияларды «тұтынушыларға пайда ұсынатын тауарлар мен қызметтерді жасау мен ұсыну» деп түсіндіреді[7]. Сонымен бірге П.Дойль инновация мен ойлап табулардың айырмашылығын ұсынады. Оның ойынша ойлап табу бұл жаңа өнім, алинновация – жаңа пайда. Тұтынушылар жаңа өнімді қажет етпейді, жаңа пайдаларды ұсынатын шешімдерді қажет етеді.

Ресей оқымыстысы Э.А.Уткин «инновация» - бұл жүргізілген ғылыми зерттеу немесе жасалған ашылулар нәтижесінде өндіріске енгізілген сапасы жағынан басқалардан ерекшеленетін объект» деп есептейді [8]. Оның көзқарасы бойынша, «инновация» терминін барлық жаңашылдықтар үшін қолдануға болады.

Э.Мэнсфилд 40 жыл бұрын өз жұмыстарында [9] «ойлаптабу жаңадан қолданыла бастаған кезде, ол ғылыми-техникалық жаңалық болып табылады». Көптеген экономистер сондай-ақ дәстүрлі түрде ойлап табу мен жаңашылдық арасындағы айырмашылықты атап көрсетті, ойлаптабу қолданылмағанша ешқандай экономикалық мәні болмауы мүмкін.

Инновация термині бойынша «Индустриалды-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Қазақстан Республикасының заңында былай делінген:

- инновация – экономикалық тиімділікті арттыру мақсатында, экологиялық қауіпсіздікті ескере отырып, жаңа немесе жетілдірілген өндірістер, технологиялар, тауарлар, жұмыстар мен қызметтер, техникалық, өндірістік, әкімшілік, коммерциялық сипаттағы ұйымдастырушылық шешімдер, сондай-ақ өзге де қоғамдық пайдасы бар нәтиже түрінде іс жүзіне асырылған жеке және (немесе) заңды тұлғалар қызметінің нәтижесі;

- индустриялық-инновациялық қызмет – еңбек өнімділігін арттыру және экономиканың басым секторларын дамытуды ынталандыруды қамтамасыз ету мақсатында, экологиялық қауіпсіздік қамтамасыз етілуін ескере отырып, индустриялық-инновациялық жобаларды іске асыруға не отандық өңделген тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді ішкі және (немесе) сыртқы нарықтарға жылжытуға байланысты жеке немесе заңды тұлғалардың қызметі;

- индустриялық-инновациялық жоба – технологиялар трансфертіне, жаңа немесе жетілдірілген өндірістер, технологиялар, тауарлар, жұмыстар және қызметтер жасауға бағытталған, белгілі бір уақыт мерзімі ішінде іске асырылатын іс-шаралар кешені;

- индустриялық-инновациялық қызмет субъектілері – экономиканың басым секторларында индустриялық-инновациялық жобаларды іске асыратын не отандық өңделген тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді ішкі және (немесе) сыртқы нарықтарға жылжыту жөніндегі қызметті жүзеге асыратын жеке және (немесе) заңды тұлғалар;

- технология – пайдаланылуы жаңа немесе жетілдірілген тауарларды, жұмыстарды және қызметтерді алуды қамтамасыз ететін, бірыңғай өндірістік циклде жұмыс істейтін процесс және (немесе) жабдықтар кешені;

- технологияларды коммерцияландыру – жаңа немесе жетілдірілген тауарларды, процестер мен көрсетілетін қызметтерді нарыққа шығару мақсатында ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін іс жүзінде қолданумен байланысты, оң экономикалық әсер алуға бағытталған қызмет.

Инновациялық қызмет түсінігі ғылыми және ғылыми-техникалық қызметтің барлық түрлерінен тұрады, олар - конструкторлық, жобалық, технологиялық, тәжірибелік әзірлемелер және басқа да инновацияларды игеруге және қалыптастыруға бағытталған жұмыстар. Инновациялық қызмет түсінігінің мазмұнына инновацияларды өндірісте және тұтынушыларда игеруге байланысты қызмет енгізіледі[10].

Инновациялық қызмет ең алдымен өнімді қызмет болып табылады, ол жаңа ойлар мен жаңа білімдер шынайы нұсқаларды қабылдайтын және тәжірибелік нәтиже беретін қоршаған ортаның өзгеруін білдіреді.

Инновациялық қызмет инновацияларды тек тікелей игеру бойынша қызметтен ғана тұрмайды, сонымен бірге жаңа өнімді тиісті нарыққа жылжыту бойынша шараларды қамтиды, өндірістік процесті жүзеге асыруға ықпал етуден тұрады.

Инновациялар – бұл тәжірибелік жағынан жаңашылдықтың дамуы. Осылайша инновация ұтымды жағына қарай жетілдіру деп түсіндіріледі, ал жаңалық қандай да бір өнімді немесе қызметті жақсартпайды. Осы орайда, инновациялар жаңалықты ұтымды енгізу мен дамыту нәтижесі болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего. Выступление Президента Республики Казахстан, Председателя Народно-демократической партии «Нур Отан» Нурсултана Назарбаева на внеочередном XII съезде партии. 15 мая 2009 года.

2 Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана. Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева народу Казахстана

3 Авдонин Б.Н. Научно-технический прогресс как объект экономического исследования // Электронная промышленность: экономика и коммерция. - 1999. № 2. - С. 11-15.

4 Шумпетер И. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. - М.: Прогресс, 1982. - 455 с.

5 Дракер П. Создание новой теории производства // Проблемы теории и практики управления. - 1991. №1. - С. 22-27.

6 Валента Ф. Творческая активность – инновации – эффект. - М: Эксмо. - 2008.- 400 с.

7 Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. - СПб.: Питер, 1999. -599 с.

8 Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И. Инновационный менеджмент. - М.: АКАЛИС,1996. - 208 с.

9 Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса.- М.:Прогресс, 1970.- 356 с.

10 «Индустриялық-инновациялық қызметті қолдау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы.- Астана, Акорда, 2012, 9 қаңтар, № 534-IV ЗРК



Бобровникова А.А.,
студентка направления подготовки
«Государственное и муниципальное
управление»

Кузнецова Е.Ю.,
к.э.н., доцент
Поволжского государственного
университета сервиса,
г.о. Тольятти, Россия

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Аннотация

В данной статье рассмотрены дефиниции категорий «земля», «земельный участок», а также управление рынком земли. Авторами представлены перспективные направления повышения эффективности использования рынка земельных участков.

Ключевые слова: земля, земельный участок, рынок земельных участков, направления повышения эффективности управления рынком земельных участков.

Земля — это то, благодаря чему существует человечество. Она создана без участия человека. Использование земли человеком сказывается в первую очередь на нем самом. Бережное отношение к земле и другим природным ресурсам способствует сохранению благоприятных условий жизнедеятельности человека, тогда как потребительское истощительное их использование ведет, в конечном счете, к деградации окружающей среды и вырождению человечества [4].

Основополагающими категориями рынка земельных участков «земля» и «земельный участок», которые в экономической литературе достаточно часто используются в качестве синонимов. Однако проведенное нами исследование нормативно-правовых актов позволяет выделить следующие особенности данных понятий (рис.1).

Следовательно, Конституция РФ, земельное и гражданское законодательство признают землю в качестве природного объекта, природного ресурса и объекта прав на землю. При этом понятие «земли» - родовое по отношению к понятию «земельный участок», и, таким образом, они взаимосвязаны [5].

Говоря о земельных участках, как об объекте недвижимости, можно сказать, что рынок недвижимости — это совокупность организационно-экономических отношений, средство перераспределения объектов недвижимого имущества (земельных участков, зданий, сооружений и т.д.) и прав на них между собственниками и пользователями посредством применения экономических методов, основанных на учете конкурентного спроса и предложения [1-3, 7].

Исходя из изложенного, рынок земельных участков представляет собой экономическую систему, в рамках которой осуществляется земельный оборот, предполагающий смену собственника или пользователя, который включает различные операции с землей: аренду, куплю-продажу, наследование, дарение, залог [6]. Субъекты и объект воздействия рынка земельных участков представлены на рис.2.



Рис.1. Дефиниции категорий «земля» и «земельный участок»

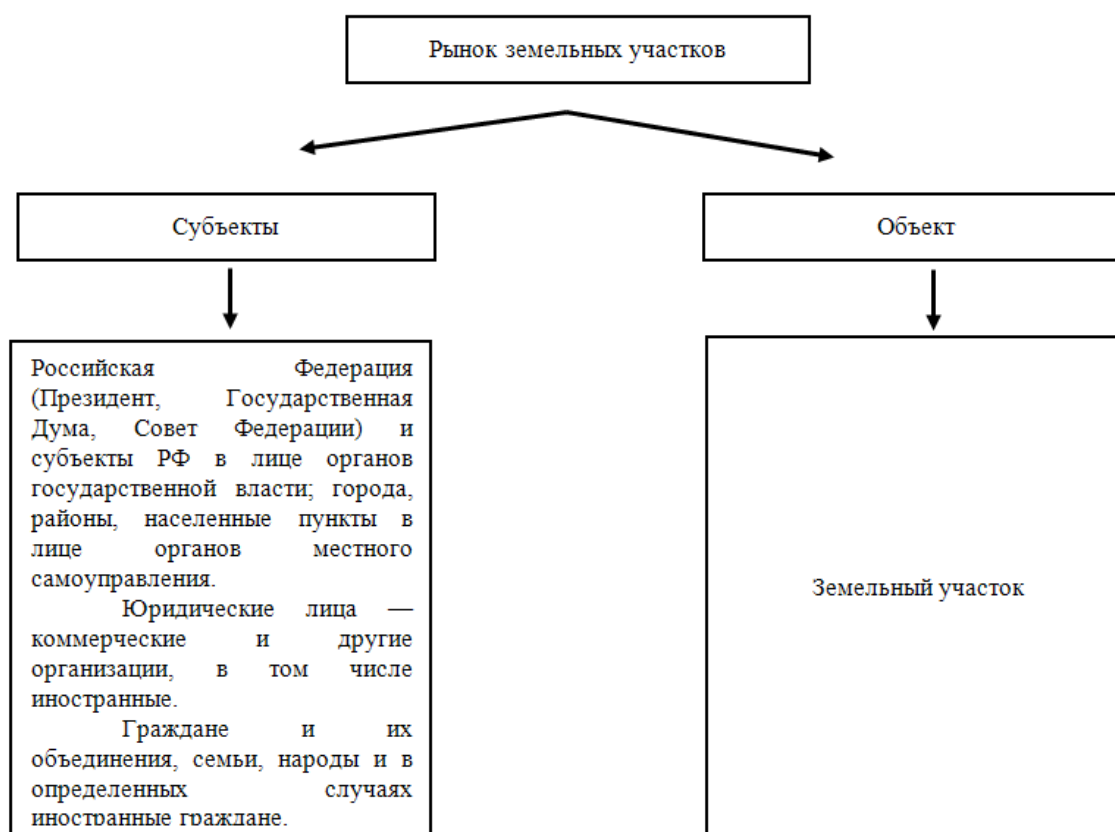


Рис.2. Субъекты и объект рынка земельных участков

Одной из серьезных задач и соответственно проблем функционирования рынка земельных участков является обеспечение эффективности данного процесса посредством разработки и реализации комплекса мероприятий, осуществляемых государством по регулированию и организации сделок с земельными ресурсами (рис.3).



Рис.3. Экономическая сущность управления земельными ресурсами

Проведенное нами исследование позволило установить, что перспективными направлениями рационального использования рынка земельных участков являются следующие:

1. Совершенствование землеустроительных мероприятий, позволяющих повысить эффективность рационального использования земельных участков для производственных и социальных целей.

2. Совершенствование системы мониторинга использования и состояния земель, которое может производиться на федеральном, региональном и местном уровнях, предполагающее своевременное осуществление сбора и обработки информации о состоянии земель, непрерывное наблюдение за ее использованием с последующим проведением анализа изменения количественных и качественных характеристик земельных участков.

3. Усиление контроля и надзора за охраной и использованием земельных ресурсов, осуществляемое на основе сведений, полученных после мониторинга земель, а также из других источников (рис.4), что позволит оперативно выявлять и устранять нарушения земельного законодательства, а также привлекать к административной ответственности виновных лиц.



Рис.4. Виды земельного надзора и контроля

4. Повышение инвестиционной привлекательности земли. Земельные участки являются достаточно востребованным товаром на рынке, их стоимость постоянно и стабильно растет. В силу этого обстоятельства для развития рынка земельных участков целесообразно применять ленд-девелопмент, представляющий собой высокодоходный вид деятельности, связанный с обустройством и формированием инфраструктуры (подведение всех коммуникаций, электричества, газа, воды, канализации и др.) приобретаемого

земельного участка, который после всех манипуляций (освоенный, облагороженный и развитый) продается. Основной задачей данного вида деятельности является подготовка территорий к началу строительного процесса, за счет чего небольшие вложения на благоустройство позволяют получить значительную прибыль.

Таким образом, можно сказать, что рынок земли — это сложная экономическая система, которой необходимо комплексно и рационально управлять. В настоящее время земельные ресурсы в РФ используются неэффективно, что сопряжено с постоянными изменениями в части земельных и гражданско-правовых отношений, несовершенством системы государственного управления земельными ресурсами, недостаточным контролем и надзором в сфере охраны и использования земельных ресурсов, недостаточной инвестиционной привлекательностью земельных участков. Следовательно, развитие рассмотренных нами выше направлений рационального использования рынка земельных участков позволит качественно и без разрушительных последствий управлять рынком земельных участков.

Список использованной литературы

- 1 Конституция РФ. [Электронный ресурс] : (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. – Загл. с экрана.
- 2 [Электронный ресурс] : // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. – Загл. с экрана.
- 3 Земельный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 25.10.2001 №136-ФЗ : (ред. от 03.07.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. – Загл. с экрана.
- 4 Землякова, Г. Л. Ведение государственного кадастра недвижимости как функция государственного управления в сфере использования и охраны земель [Текст]: монография / Г. Л. Землякова. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 376 с.
- 5 Крассов, О. И. Земельное право [Текст]: учебник / О. И. Крассов, - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 560 с.
- 6 Минаков, И.А. Экономика агропродовольственного рынка [Текст]: учеб. пособие / И. А. Минаков, - М. : НИЦ ИНФРА-М. – 2014. – 232 с.
- 7 Савельева, Е. А. Экономика и управление недвижимостью [Текст]: учеб. пособие / Е. А. Савельева, - М. : ИНФРА-М, 2017. – 336 с.



УДК 005 (075.8)

Ботай Г.К.
магистрант группы ЭП-37.
Научный руководитель:
профессор, д.э.н. Токсанова А.Н

РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье описаны основные действия становления франчайзенговых отношений в Республики Казахстан с международными компаниями. Также в работе описаны сферы, в которых развивается отношения франчайзинга. Данная работа раскрывает устойчивость фирм работающих с франчайзенгом и без него.

Ключевые слова: франшиза, мировые бренды, темп роста франчайзинговых систем

Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы ставит задачу инновационного развития

отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научного и инжинирингового потенциала страны.

Одним из инструментов решения этих проблем для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса является развитие франчайзинговых отношений.

Сравнивая устойчивость фирм в западных странах, работающих с франчайзингом и без него, следует отметить, что каждые три из четырех обычных фирм закрываются в течение 5 лет и только франчайзинговые фирмы практически не разоряются или сведены к нулю. То есть сети предприятий под единым брендом и единым маркетингом легко преодолевают спады и кризисы.

Франчайзинговые отношения в Казахстане начали развиваться с 2002 года, с введением Закона РК «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» [1]. Однако до 2004 года ни одна иностранная компания в Казахстане не присутствовала на условиях предоставления франшизы.

Пионером становления франчайзинга в Казахстане стала компания Coca-Cola (1994 г.). Компания «Coca-Cola Turkey» — лицензиар международной торговой марки/США, выдала сублицензию казахстанскому субфранчайзи СП «Кока-Кола Алматы Боттлерс».

В период с 1994 по 2004 гг. в Казахстане начали свою деятельность 150 иностранных франчайзинговых систем, и в их рамках было открыто 1150 предприятий. С 2004 г. по 2010 г. количество франчайзинговых систем в Казахстане увеличилось более чем в два раза (более 3000 единиц) и насчитывало 350 брендов. При этом количество действующих предприятий с участием иностранного капитала в 2012 г. сократилось за последний период с 2007 года на 15,8% и достиг 8504 единиц.

Существует значительная разница между предложением и спросом на франшизы, аналогичная ситуация характерна для всех стран мира. Так, из 2000 франчайзеров, заинтересованных в казахстанском рынке, только 350 нашли партнеров.

Структура сетей неоднородна, практически отсутствуют чисто франчайзинговые сети, в основном на рынке представлены смешанные сети, состоящие из собственных и франчай-зинговых точек. Оборот всех франчайзинго-вых компаний достиг 550 миллионов долларов США. К примеру, в США в период подъема экономики в 80-х годах прошлого столетия «новое франчайзинговое предприятие открывалось каждые 6 минут» [2].

Темп роста франчайзинговых систем в целом в Казахстане с 1995 года составлял в среднем 19%. Наибольший показатель развития приходится на 2000 г.- 300%. Однако в последние годы отмечается снижение темпа развития франчайзинговых систем, хотя в абсолютном выражении оно выросло.

В 2006 г. темп роста снизился по сравнению с 2004 годом на 58,1%, тогда как в абсолютном выражении оно выросло на 67 единиц, в 2010 г. ее количество достигло 350, то есть увеличилась на 42 единиц, тогда как темп роста по сравнению с 2009 г. снизился на 25,1% (рис.2).

Темпы развития отечественных франчайзинговых систем за 2006-2010 гг. выросли в 2-3 раза.

В настоящее время франчайзинг в Казахстане используется практически во всех отраслях экономики и наибольший удельный вес имеет в секторе торговли, услуг для населения и различных производственных сферах.

В доле малого и среднего бизнеса (МСБ) в 2012 г. франчайзинговые отношения составляли 7%, что выше по сравнению с 3,5% за 2011 год, тогда как доля МСБ в структуре валового внутреннего продукта в 2011 г. - 17,5%, что ниже по сравнению с 2010 г. на 13,3%, 2009 г. - на 14,2%.

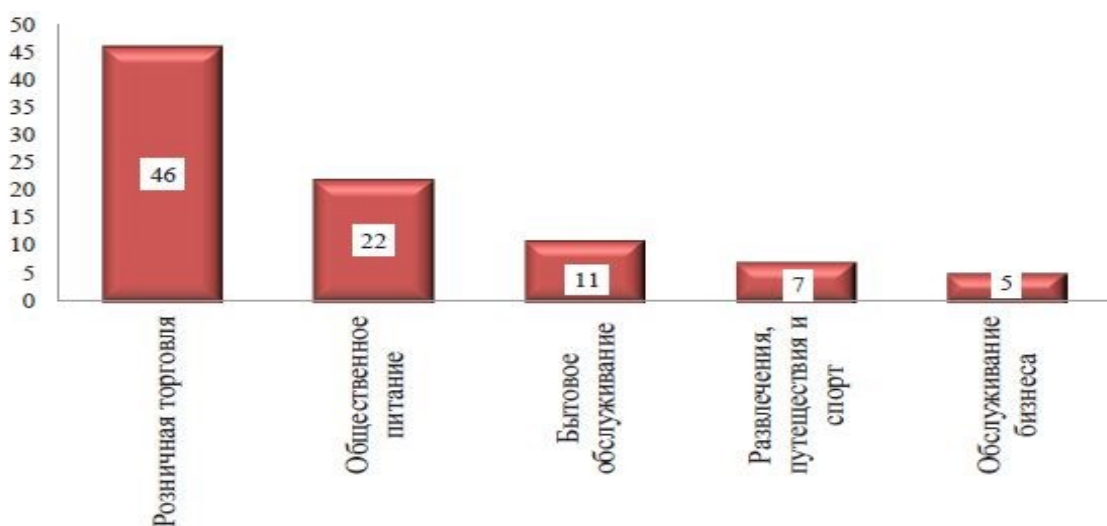
Причина снижения доли МСБ в ВВП страны объясняется снижением численности субъектов малого бизнеса. Если в 2009 и 2010 гг. насчитывалось, соответственно, 1891506 и 1882340 единиц МСБ, то в 2012 году - 1331386, то есть уменьшилось на 550954 единиц по сравнению с 2011 г., или на 29,3%.

Анализ франчайзинговых компаний по сферам деятельности на отечественном рынке показал, что в Казахстане достаточно трудно развивается производственный сектор, количество компаний, работающих в сфере производственного франчайзинга, составляет- 15, или 23,4%, они распространены в в сфере торговли - 46%, далее сфера общественного питания - 22, обслуживания населения - 11%, путешествий - 7%, другие сферы экономической деятельности занимают незначительные доли - ниже 5%.

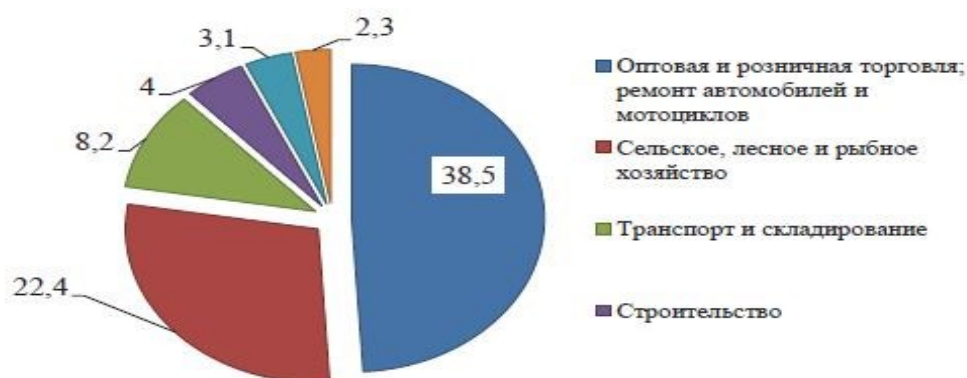
Однако анализ показывает, что в структуре развития МСБ в Казахстане основной удельный вес, хотя и остается в сфере торговли - 38,5%, но в классификации экономической деятельности торговля перечисляется вместе со сферой ремонта автомобилей и мотоциклов, и в тех сферах, где наибольший удельный вес малого и среднего бизнеса (сельское хозяйство - 22,4%, транспорт - 8,2%), франчайзинговые отношения наименее развиты.

Как видно, франчайзинг активнее будет развиваться в сфере услуг, не исключено, что он найдет применение и в приоритетных направлениях экономики, одним из которых потенциально может стать сельскохозяйственное производство, транспорт, строительство.

Особенность рынка франчайзинга в Казахстане - сублицензионность и международные франчайзеры предпочитают работать в Казахстане через своих лицензиатов, предоставляя им мастер-франшизу на несколько стран, и лицензиаты заключают суб-лицензионные договоры в Казахстане, и казахстанские компании выступают в качестве суб-франчайзи (сублицензиатов).



Общественное питание в структуре МСБ занимает всего 2,3%, бытовое обслуживание – 2,9%, отдых – 0,6%



В Казахстане настоящее время функционируют такие мировые бренды, как «World Class», «Pizza Hut», «BURGER KING», «Gloria Jeans», «Coca-Cola», «Adidas», «Benetton» и многие другие. Вместе с тем широко распространены только малобюджетные франшизы в

сфере торговли товарами народного потребления, услуг, ремесленничества. Компании, которые считаются символом франчайзинга, имеющие десятки тысяч точек по всему миру, на казахстанском рынке отсутствуют, хотя казахстанские предприниматели готовы сотрудничать [4].

На сегодня многие предприниматели проявляют интерес в приобретении франшизы в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса - 2020». Современные технологии рыбопереработки, новшества по хлебопекарному оборудованию, вопросы оптимизации кормления животных и птицы с применением природных нанобиологических катализаторов. Это основные направления развития франчайзинга в Казахстане.

Государственную поддержку франчайзинговых отношений в Республике Казахстан осуществляют государственные органы по поддержке франчайзинговых отношений, и их функции определяются Правительством Республики Казахстан. В отличие от многих развитых стран, в Казахстане отсутствуют специальные меры (льготы, субсидии и т.д.) для поддержки и развития франчайзинговых отношений.

В настоящее время в Казахстане единственной организацией, оказывающей полномасштабные профессиональные услуги для участников франчайзинговых отношений, является Союз франчайзинга и Фонд развития предпринимательства «Даму».

Сдерживает франчайзинговую деятельность слабая банковская система Казахстана. В настоящее время нет ни одного банка, предлагающего специальную программу кредитования франчай-зинговых проектов. Банки в Казахстане в основном проводят кредитные операции только при наличии обеспечения, которое может предоставить клиент в качестве залога или же стабильного бизнеса.

Кроме того, кредитные операции имеют ограничение по сумме, которые при этом различны по регионам, а как правило, основная масса ресурсов расположена в регионах.

С 2009 года Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» единственный в стране в своих стратегических задачах объявил приоритетным направлением финансовую и нефинансовую помощь в развитии франчайзинга. В числе стратегических целей деятельности фонда: обеспечить к 2015 году 35% франчайзинга в доле казахстанского предпринимательства и вывести 25 казахстанских франчайзинговых брендов на иностранные рынки.

Таблица 1 – Прогноз развития франчайзинга в Казахстане

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Прогноз на 2016 г.
Доля франчайзинговых отношений в структуре и по количеству субъектов МСБ, %	3	3,5	7	20
Количество иностранных франшиз	220	240	350	600
Количество казахстанских компаний, имеющих или разрабатывающих собственные франшизы	9	11	30	150
Количество казахстанских франшиз, представленных за рубежом	2	4	15	30
Оборот в секторе франчайзинга, млрд. \$	0,85	0,9	1,0	1.4
Количество созданных рабочих мест	20 000	22 000	25 000	35000

Источник: Союз франчайзинга Казахстана

Таким образом, при всем своем масштабном потенциале современная казахстанская экономика может эффективно развиваться лишь при активном взаимодействии с мировым рынком товаров и услуг. В свою очередь, правила игры на мировом рынке в условиях глобализации определяются ныне странами коллективно, при

решающей роли в этом Всемирной торговой организации (ВТО), объединяющей около 150 государств и покрывающей свыше 95% оборота мировой торговли.

Прогнозируя развитие франчайзинга в Казахстане, следует отметить, что в нашей стране в ближайшее время следует ожидать увеличения интереса к рассматриваемой форме открытия и развития бизнеса. Казахстан находится в преддверии вступления в ВТО, в результате усилится приток финансовых средств, что даст возможность образования и развития малых форм предпринимательства, в том числе и развития франчайзинговых отношений, за счет упрощения и рационализации процедур подтверждения соответствия производимой продукции международным стандартам повысится и оборачиваемость средств, а также и появится возможность получения Казахстаном доступа к современным технологиям, которые могут быть использованы для развития различных направлений малого и среднего бизнеса [5].

Одним из ключевых моментов соглашений Правил ВТО является государственная поддержка товаропроизводителей. При этом необходимо отметить, что поддержка товаропроизводителей не касается малых форм бизнеса, что создает дополнительное преимущество в распределении средств в сфере развития малых форм предпринимательства, где усилится и ответственность в отношении прав интеллектуальной собственности казахстанских производителей и прав потребителей.

Таким образом, можно считать, что в Казахстане есть потенциал для развития франчайзинга, который может стать эффективным инструментом для решения государственных программных целей, повышения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Казахстан «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» от 24.06.2002 N 330-2.
2. Кисиков Б. Франчайзинг в Казахстане. - 2-ое изд. - Алматы: Игілік, 2011. - 292 с.
3. Исследование «Франчайзинг в Казахстане». agentstvo.kz
4. Дуйсенбаев А.А. Анализ и оценка развития франчайзинговых отношений в предпринимательской системе Казахстана / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: franchexpo.kz
5. Сидельников В.В. Предложение по развитию, поддержке и регулированию франчайзинговых отношений в Республике Казахстан // Вестник Союза Франчайзинга. - 2011. - 2-ое изд. - С. 15-21.
- 6.



ӘОЖ 004.65:371.147

Букей Р.
2-курс магистрант
мамандығы: «Ақпараттық жүйелер»
Ғылыми жетекшісі:
к.т.н., профессор Сагинтаев С.С.
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

АҚПАРАТТЫҚ КОММУНИКАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ОҚЫТУ ПРОЦЕСІНДЕ ҚОЛДАНУ

Түйін

Осы мақалада Ақпараттық коммуникациялық технологияларды оқыту процесінде қолдану жолдары қарастырылған.

Негізгі сөздер: коммуникация, ақпарат, ақпараттық технологиялар, жүйелілік

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев Қазақстан халқына жолдауында өткен ғасырдың отызыншы жылдарында сауатсыздықпен күрес жүргізілгендей, компьютерлік сауаттану жөніндегі ауқымды іске азаматтарды тарту қажеттігі айтылған және мемлекеттік қызметке жаңа қызметкерлерді қабылдау кезінде компьютерді, интернетті және электрондық поштаны қолдана білу дағдысы міндетті талап болуға тиіс екені көрсетілген. [1] Демек, оқу-тәрбие үрдісінде жаңа ақпараттық технологияларды пайдалану заман талабынан туындап отыр.

Студенттердің дайындық деңгейін, ынтасын және қабылдау жылдамдығын ескеру арқылы жаңа материалдарды меңгеруге байланысты оқытуды ұйымдастыру және оқыту процесінде интерактивті құрылғылардың мүмкіндіктерін пайдалану, оқытудың жаңа әдістерімен формаларын сабақта жиі қолдану және проблемалық зерттеу, аналитикалық және модельдеу әдістерін қолдану арқылы классикалық әдістерді жетілдіру болып табылады. [2]

Жаңа ақпараттық технология құралдарын жаңа типті компьютерлер, телекоммуникация, виртуальды орта және мультимедия технология, интерактивті құрылғылар пайдалану арқылы оқу процесінің материалдық техникалық базасын жетілдіру.

Қазақстан тәуелсіз мемлекет ретінде қалыптасуы кәсіптік білім беру жүйесінің дамуымен тығыз байланысты. Қай халықтың, қай ұлттың болсын толығып өсуіне, рухани әрі мәдени дамуына байланысты ықпал жасайтын тірегі де, түп қазығыда - мектеп.

Кәсіптік білім деңгейін көтеру және онда интерактивті құралдарды пайдалану арқылы оқу-тәрбие процесін тиісті деңгейге көтеру, лицей ұстаздарының, басшыларының, педагогикалық ұжымның жүйелі басшылыққа алған бағыты деп есептейміз.

Біз бейбіт елде, мемлекеттік білімді жетілдіруге аса мән берген елде тұрамыз. Жалпы білім берудің мақсаты терең білімнің, кәсіби дағдылардың негізінде еркін бағдарлай білуге, өзін-өзі дамытуға адамгершілік тұрғысынан жауапты шешімдерді қабылдауға қабілетті жеке тұлғаны қалыптастыру, яғни жеке тұлғаны қалыптастыруға негізделген, ақпараттық технологияны терең меңгерген, жылдам өзгеріп жататын бүгінгі заманға лайықты, жаңашыл тұлғаны қалыптастыру.

Бәсекеге қабілетті болу тікелей білімге байланысты. Біз жаңа технологияға, жаңа өркениетті дамуға байланысты басқа өркенді елдердің көптен бері пайдаланып келе жатқан интерактивті құралдарды пайдаланып отырмыз. Бұл біздің Қазақстанның алға қарай жылжуының нышаны болып табылады. [3]

Жұмыстың міндеттері:

Оқытумен тәрбиелеудің жаңа педагогикалық, ақпараттық коммуникациялық технологиялардың студенттердің өндірістік тәрбиеде қолданылу сапалылығына қол жеткізу;

Оқу-тәрбие үрдісінде электрондық оқулықтар мен бағдарламаларын тиімді қолдану негізінде компьютерлік мәдениеттілікті дамыту;

Информатика пәнін меңгертудің ұтымды жолдарын көрсету;

Информатика пәнін қашықтықтан оқыту арқылы өзіндік жұмыстардың, жаттығулардың, шығармашылық деңгейдің, тестілік тапсырмалардың әдістемелік ерекшеліктерін дәйектеу.

Жұмыстың мақсаты:

Интернетте бағдарламалау тілдерінің бірі болып табылатын HTML тілі, тәгтері, атрибуттары туралы жалпы түсінік беру;

Студенттердің қызығушылықтарымен белсенділіктерін арттыру;

Қашықтықтан оқыту әдістемелік жүйесін ұсыну, оның тиімділігін эксперимент арқылы дәлелдеу;

Интернетте құжаттарды орналастыру принциптерін түсінуге керекті HTML тілінің негізгі командаларын үйрету.

Жұмыстың өзектілігі.

Қоғамның ақпараттандырылуы студенттердің жаңа ақпаратты құралдарды барлық салада қолдана алуын талап етеді. Кәсіптік білім беруде студенттерге информатиканы қашықтықтан оқыту, біріншіден информатиканы оқытудың ғылыми теориялық және әдістемелік жағынан жоғары болуына, екіншіден студенттің кәсіби құдіреттілігінің жетілуіне, үшіншіден уақыт үнемдеуге, төртіншіден алыста тұратын тыңдаушыларға білім алуға көмектеседі.

Жұмыс болжамы.

Информатиканы оқытқанда желілік технологияны қолданса; студенттерге информатиканы меңгерту арнаулы тақырыптар бойынша ұсынылатын кешенді тапсырмалармен жаттығулар негізінде жүргізілсе, оқытудың нәтежелілігі мен тиімділігі артады. Кешенді жұмыс түрі болашақ мамандардың қазіргі ақпаратты технологияны қоса меңгеріп шығуын қамтамасыз етеді. Кәсіби мамандарды дайындау барысында компьютерді меңгеруге арналған тапсырмалар тілді сапалы және жан жақты меңгертуге, жүйеленген терминдер студенттердің кәсіби сөздік қорын байытуға мүмкіндік жасайды.

Жұмыстың әдістері.

Жұмыста теориялық талдау әдістері, баяндау, салыстыру, сараптау, модельдеу, жинақтау, жүйелеу, талдау, қорыту, тәжірибеден өткізу, бақылау әдістерін қолдану.

Жұмыстың ғылыми жаңалығы.

Студенттің дара тұлғалық қабілеті мен ойлау дағдыларын қалыптастыру бағытында информатиканы меңгерудің ұтымды амал тәсілдері анықталады. Коммуникациялық жүйені пайдалана отырып, HTML тілінің көмегімен WEB – парақтарды құру әдістемесі ұсынылды.

Студенттерге жасау сөйлесі WEB –парақтарды құруға қажет және білім, білік дағдысын жетілдіретін кешенді жаттығулар, өзіндік жұмыстар, тестілік тапсырмалар беріліп, оларды игерудің жолдары көрсетілді.

Жұмыстың тиімділігі.

Студенттің ой өрісін дүниетанымымен кеңейтеді, таным үрдісіне ықпал етеді. Оқу материалына толық қол жеткізеді, ізденуге мүмкіндік болады, уақытын үнемдейді. Зерттеушілік қабілеті бар тұлға қалыптасады.

Жұмыстың негізі.

Жинақылылық, жүйелілік, эстетикалық көркемдігі, жылдамдығы т.б. Қорытындылап айтатын болсақ, жоғарыда айтылған міндеттерді, оларды орындауда тиімді әдіс тәсілдерді пайдалана отырып, мәселеге ғылыми көзқараспен қарағанда ғана информатиканы оқыту барысында компьютерлік оқу құралын пайдалану арқылы оқытудың мазмұнын, оқыту әдістемесін анықтай аламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Назарбаев Н.Ә. «Әлеуметтік- экономикалық жаңғырту-Қазақстан дамуының басты бағыты» Ел президентінің халқына жолдауы, 2012 ж.
2. Смирнова С.А. Педагогика теории системы технологии. – М., 2006.
3. Васильев В.В. Информационное обеспечение управления общеобразовательной школой.- Воронеж, 1990.
4. Халықова К.З. Абдулқәрімова Г.А. Педагогикалық информатика \ білім берудегі ақпараттандыру. - Алматы, 2007.
5. Советов Б.Я. Информационная технология.- М., Высшая школа, 1994.



Ветошко Г.В.
Старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление»,
Поволжский государственный
университет сервиса,
г. Тольятти, Россия

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ)

Аннотация

В экономической науке имеются различные определения и трактовки таких терминов, как «конкуренция» и «конкурентное преимущество». Конкуренция – одно из явлений, исследованием которых занимались десятки ведущих экономистов. Существует множество факторов, определяющих конкурентоспособность банка, и наиболее важную роль в формировании репутации кредитного учреждения играет уровень обслуживания клиентов.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное преимущество банка.

В экономической науке имеются различные определения и трактовки таких терминов, как «конкуренция» и «конкурентное преимущество». Конкуренция – одно из явлений, исследованием которых занимались десятки ведущих экономистов, именно поэтому научный взгляд на данный термин различается, хотя в дословном переводе конкуренция это столкновение интересов нескольких лиц при ведении рыночного хозяйства, что происходит в процессе поиска наиболее выгодных условий при реализации, сбыте и покупке товара.

Конкуренция – процесс очевидный и само собой разумеющийся, без него невозможно качественное функционирование любого рынка. Однако могут создаваться искусственные факторы, сокращающие уровень конкуренции. По утверждению А.Смита, в конкурентной борьбе за различные преимущества происходит достижение равновесия на рынке [11].

Другие ученые, такие как А. Курно, А. Маршал, Д. Риккардо в свое время также занимались исследованием механизма и причин появления конкуренции, но прийти к однозначному выводу им так и не удалось. Тем не менее, все исследователи сходятся во мнении, что конкуренция повышает экономическую эффективность и стимулирует развитие экономики [2].

В современных условиях конкуренция проникла во все сферы жизнедеятельности общества. Ей подвержены торговые сети, банки, крупные и мелкие предприятия, а также люди. Человек в своих стремлениях желает найти достойную работу, но не всегда может рассчитывать на трудоустройство в лучшую компанию по причине имеющейся конкуренции [13]. Например, для трудоустройства в сфере финансов молодому специалисту потребуется целый набор качеств:

- Теоретические знания основ финансового менеджмента для оценки активов, методов управления оборотных капиталом, налогового и бюджетного планирования;
- Умение применять полученные знания на практике. Специалист должен понимать, как он будет проводить учетную политику, финансовое планирование, чем он будет полезен для компании в перспективе – то есть, сможет ли он привести фирму к росту.
- Владение аналитическими навыками, опыт работы с документами, составление финансовой, бухгалтерской, налоговой и инвестиционной отчетности.

С другой стороны, наблюдается конкуренция и между предприятиями, которые реализуют аналогичный товар для потребителей или оказывают схожие услуги, например это торговые компании, кредитные учреждения, магазины – все эти юридические лица являются конкурентами в своей области.

Рассмотрим конкуренцию, существующую между банками и их конкурентные преимущества. Банки – это: (рис 1) [10].



Рис.1. Определения понятия «банк»

В городском округе Тольятти представлено большое количество кредитных учреждений. В числе самых крупных из них: Сбербанк; ВТБ-24, Альфа-банк, Россельхозбанк, Промсвязьбанк и Почта Банк. При таком количестве банков – конкуренция между ними велика и существует определенная борьба за привлекаемых клиентов. Наличие конкуренции в данном случае заставляет банковские учреждения максимально эффективно действовать на рынке, предлагать качественные услуги по привлекательной стоимости, расширять ассортимент продукции, повышать свои собственные возможности.

Изначально банковская сфера была монопольной - конкуренция полностью отсутствовала, появилась она значительно позже, чем в промышленном секторе и других сферах экономики. В целом механизм формирования конкуренции между банками схож с конкуренцией между фирмами, но он отличается повышенной интенсивностью, разнообразными формами, видами и методами.

Факторы, определяющие конкурентные преимущества кредитных учреждений [5]:

- Уровень и ассортимент банковских продуктов;
- Качество обслуживания клиентов, компетентность сотрудников;
- Надежность компании, гарантии, участие в страховых программах, а также насколько клиенты доверяют банку, какая у организации репутация.

Таким образом, существует множество факторов, определяющих конкурентоспособность банка, и наиболее важную роль в формировании репутации кредитного учреждения играет уровень обслуживания клиентов, обусловленный подготовкой кадров, поскольку население может отказаться от похода в конкретный банк из-за неграмотности сотрудников, обмана с их стороны, некомпетентности, невозможности получить помощь [4].

Для работы в финансовых компаниях требуются специфические знания: математические навыки, усидчивость, внимательность, наблюдательность, ответственность и приветливость. Требуется умение работать с документацией и людьми. Хороший работник банка должен быть не просто профессионалом с высшим профильным образованием, он

должен иметь навыки психолога, чтобы предопределить запросы клиентов и найти с ними контакт - предложить посетителю именно тот продукт, который он захочет приобрести [1]. Также специалист должен учитывать и рентабельность своей работы, обеспечивая получение банком прибыли.

В результате, на работника банка возлагаются обязательства по привлечению и удержанию клиентов. Этот специалист должен представлять интересы компании, соответствуя запросам посетителей, иметь грамотный подход к работе и желание выполнять свои обязательства качественно.

Важным фактором, обеспечивающим эффективную деятельность банковских работников, является мотивация, выступающая в роли:

- Высокой заработной платы, наличия бонусов и премий за хорошую работу;
- Прекрасных условий труда, комфортного рабочего места, удобного графика работы;
- Благоприятной атмосферы в коллективе и в отношениях с руководством.

Чтобы сотрудник ответственно подходил к работе, стремился получить максимальную выгоду для банка, добросовестно трудился, необходима хорошая мотивация. Зачастую ее выработка ложится на плечи руководства – именно начальник должен стимулировать своих подчиненных на достойную работу.

В целях эффективной работы требуется грамотный подбор и самих специалистов. Кроме стандартных требований, таких как: высшее образование, опыт работы, умение общаться с клиентами, самостоятельность и легкая обучаемость, нужны еще и специфические черты. Обычно они указаны в инструкциях, обязательных к ознакомлению при трудоустройстве. Во время собеседования руководитель должен выявить способность потенциального работника к эффективному выполнению своих обязанностей.

Зачастую от банковского работника требуется выполнение нескольких обязательств:

- Следование концепции банка и целям компании;
- Выполнение должностных обязанностей в полной мере;
- Соответствие среде организации.

Обязанностью сотрудников является и постоянное изучение новинок банка. Ассортимент предлагаемых услуг постоянно меняется, соответственно, хороший работник должен быть в курсе всех изменений и уметь грамотно преподнести их клиентам. Руководство же компании в свою очередь должно всячески способствовать развитию специалистов: устраивать тренинги, курсы повышения квалификации, стажировки, проводить лекции. Затраты на персонал в будущем окупятся, ведь работник будет грамотным специалистом, приносящим учреждению высокий доход.

Популярным методом совершенствования является и тестирование сотрудников, которое проводится в форме экзамена минимум 2 раза в год, позволяя оценить компетентность служащих [10]. Работник должен не просто знать и понимать все тонкости продукции, но и иметь в виду, что любые действия приведут либо к успеху, либо к банкротству организации, так как работа банка сопряжена с рисками и вполне очевидно, что сотрудники должны это учитывать.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости банка должны проводиться мероприятия по совершенствованию внутренней политики:

1. Обеспечение оптимальных условий работы специалистов, т.е. высокого уровня доходов, психологически стабильной обстановки, устойчивой корпоративной культуры, а также обращение особого внимания на стимулирование персонала и создание условий для карьерного роста, чтобы работники стремились трудиться эффективно;

2. Создание и планирование рабочих мест, основанных на политике и концепции деятельности банка. В случае необходимости, осуществление программ дополнительного образования и переобучения населения в соответствии с потребностями кредитного учреждения;

3. Повышение уровня обслуживания в банке за счет постоянного контроля над деятельностью персонала. Проведение мероприятий для сотрудников, направленных на их образование. Переподготовка проводится внутри компании с учетом фирменной политики банка.

Можно сделать вывод, что для того, чтобы конкурировать между собой, банковским учреждениям требуются квалифицированные и грамотные кадры, которые в процессе работы должны стремиться к самосовершенствованию, что достигается это за счет продуманной кадровой политики руководства. Ведь, чем выше квалификация персонала, тем более и конкурентоспособным будет кредитное учреждение.

Список использованных источников

1. Андреева А. В., Хатламаджиян Д. Г., Шелепов В. Г. Управление компетенциями персонала в системе обеспечения конкурентоспособности банка // Пространство экономики. - 2012. №2-3 - С.75-79.
2. Артемьев В.Б., Галкина Н.В., Горшенин В.Ф. Подходы к формированию системы управления конкурентоспособностью персонала // Вестник ЧелГУ. - 2011. №6 - С.11-16.
3. Ветошко Г.В. Теоретические аспекты исследования конкурентного статуса предприятия и методов неценовой конкуренции // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2014. №6 – С. 105-110.
4. Ветошко Г.В. Методические аспекты оценки конкурентоспособности банка // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2015. №8. – С.43-46.
5. Ветошко Г.В. Теоретические аспекты исследования конкурентных преимуществ коммерческого банка // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2016. №2 (44). – С. 145-149.
6. Голощапова Т.В., Ветошко Г.В. Проблемы повышения эффективности использования экономического потенциала предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. №23 – С. 154-157.
7. Кучма К.П., Кучма О.П., Горбунова О.Н. Персонал банка как критерий его конкурентоспособности // Социально-экономические явления и процессы. - 2015. №4 - С.55-61.
8. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., - 1993. - С. 179.
9. Сотникова С.И., Немцева Ю.В. Конкурентоспособность персонала как объект управления // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. - 2003. №4 - С.68-75.
10. Цветков В. Я., Пушкарёва К. А. Компетенции и конкурентоспособность персонала // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2010. №1 - С.85-86.



УДК: 336.77

Вечканов А.С.
к.э.н., доцент
кафедры «Финансы и кредит»
Пихтарева А.В.
ст. преподаватель
кафедры «Финансы и кредит»
Поволжского государственного
университета сервиса г. Тольятти, Россия

ФАКТОРИНГ КАК МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Аннотация

В современных условиях факторинг становится общепризнанным финансовым инструментом для развития малого и среднего бизнеса. Для повышения конкурентоспособности компаний-экспортеров государства и центральные банки поддерживают их для преодоления барьеров связанных законодательными актами в развитии международной торговли. Жесткие условия импортеров к экспортерам

закljučаются в требовании торговать на условиях открытого счета, что предполагает собой получения выручки через недели или месяцы после отгрузки. Наиболее простым решением данной проблемы является международный факторинг, где его роль заключается в инкассировании денежных средств в стране импортера, для обеспечения максимальной защиты от риска неплатежа.

Ключевые слова: факторинг, финансовый инструмент, риск, аккредитив, банковские гарантии

Факторинг представляет собой комбинацию кредита поставщика с комиссионными услугами, состоящими в принятии кредитных рисков фирмой-фактором. При этом фирма-фактор обычно связана с банком и/или является ее дочерним филиалом, и принимает на себя обязательство получения неоплаченных долгов. Основным преимуществом факторинга является то, что поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным, в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Факторинг позволяет получить следующую выгоду:

- повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции на зарубежных рынках, путем реализации экспортером своих товаров за рубежом практически на таких же условиях, как и местные производители, так как взаимоотношения с клиентами строятся на их территории, учитывая местные условия [2];
- уменьшить затраты, связанные с получением заемного капитала (проценты, расходы по оформлению, затраты на экстренную аккумуляцию денежных средств при наступлении срока оплаты за кредит);
- получить дополнительную прибыль за счет наращивания объемов экспортной выручки, экономя на оборотных средствах.

В качестве потенциального экспорт-фактора, может выступать либо специализированная факторинговая компания, либо банк, данное решение принимает та компания, которая решившая воспользоваться факторинговыми услугами.

Комиссия за факторинг складывается за счет трех составляющих. Первая – это плата за обработку документов, вторая – за административное управление, которое включает в себя учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление подробных отчетов, контроль своевременности платежей, работу с дебиторами и консультирование клиентов. Третья составляющая – стоимость денег. Тарифы разработаны таким образом, чтобы стимулировать клиента на развитие бизнеса. Так, при определенном увеличении оборотов и количества постоянных покупателей комиссия за факторинг становится практически равной платежу за кредит.

Предпосылками развития факторинговых операций служат не только высокие темпы роста розничного товарооборота, но и стремительное развитие лидирующих компаний отрасли. Несомненно, бум потребительского кредитования косвенно способствовал успешной работе компаний-факторов – у клиентов появились деньги, они больше покупали в рознице, розница больше покупала у поставщиков, поставщики чаще обращались за помощью к специалистам в области факторинга [1].

При факторинге помимо финансирования оборотных средств поставщик получает от банка следующий ряд услуг:

1. страхование рисков, связанных с отсрочкой платежа. Заключая договор факторинга, компании получают возможность исключить риски, связанные с поставкой товаров в кредит: риск неполучения платежа от покупателя в срок; риск неоплаты товара; риск резкого изменения рыночной стоимости денежных ресурсов; риск изменения курса валюты в период отсрочки платежа по поставке.

2. эффективная работа с дебиторской задолженностью. Начиная работать с факторинговой компанией, у поставщика появляется независимый контролер, который

позволяет минимизировать потери от продаж в кредит. Передавая функции контроля за платежами факторинговой компании, поставщик получает возможность независимого контроля за состоянием своей дебиторской задолженности и может сосредоточиться на основных задачах бизнеса: производстве и реализации продукции.

3. информационно-аналитическое обслуживание предполагает ежедневную отчетность о движении денежных средств, аналитику по состоянию дебиторской задолженности (отгрузки, платежи и пр.), интеграцию с бухгалтерскими системами компании.

С точки зрения денежных средств факторинг решает следующие задачи:

1. Расширение доли компании на рынке путем привлечения новых клиентов, расширение ассортимента товара на складе и, как следствие, рост выручки и прибыли;

2. Повышение ликвидности дебиторской задолженности. Поставщик получает денежные средства сразу же после отгрузки товаров с отсрочкой платежа;

3. Ликвидация кассовых разрывов. Эффективное планирование поступления денежных средств и погашение собственной задолженности путем выплаты факторингового финансирования;

4. Своевременная уплата налогов, которая осуществляется по факту отгрузки товаров и услуг. Существует дополнительная возможность является на получение финансирования к дате налоговых платежей;

5. Своевременная оплата контрактов. Сокращение сроков отсрочки платежа при закупках товаров ведет к лучшим ценовым условиям накупаемый товар и увеличению размеров товарных кредитов, получаемых от собственных поставщиков.

6. Благодаря банку у поставщика покрывается значительная часть рисков: кредитного, валютного, процентного, ликвидного. Данные риски возникают у предприятий, организующих свой бизнес с использованием заемных и привлеченных оборотных средств. При резком изменении которых происходит дополнительное давление на цену продукции поставщика, так как за счет удорожания кредита увеличивается себестоимость товара или услуг. Дополнительным стабилизирующим фактором для бизнеса поставщика является тот факт, что банк гарантирует ему, что стоимость денежных средств, предоставляемых последнему, будет оставаться неизменной в течение длительного периода времени [3].

Выделяют две основные функции, которые выполняют банковские продукты, являющиеся прямыми конкурентами факторинга:

1. Функция финансирования. Данная функция выполняется банковскими кредитами. Специалисты отмечают, что банковские кредиты выступают субститутами факторинга.

2. Функция принятия кредитного риска. Эту функцию выполняют документарные аккредитивы, банковские гарантии и страхование кредитного риска.

Преимуществами факторинга перед аккредитивами и банковскими гарантиями являются [3]:

- отсутствие необходимости изымать из оборота денежные средства, в отличие от подтвержденного аккредитива;

- страхование от валютных рисков в случае экспортного факторинга;

- ускорение и упрощение процедуры получения платежа по сравнению с аккредитивной формой расчетов;

- отсутствие обязательного требования залогового обеспечения;

- более широкий спектр услуг для клиентов в более удобной для них форме;

- сокращение временных и материальных затрат за счет аккумуляции различных функций одним финансовым агентом.

Аккумуляция факторингом ряда функций является важным преимуществом перед другими формами финансирования, особенно большое значение это имеет для предприятий малого и среднего бизнеса, которые не обладают достаточным объемом

трудовых и финансовых ресурсов.

Список использованных источников

1. Голикова Е.И. Факторинг: актуальные вопросы права, учета и налогообложения – М.: Вершина, 2008. – 240с.
2. Демчук И. Н. Факторинг как банковская услуга и метод повышения эффективности деятельности предприятий – клиентов банка. / И. Н. Демчук // Банковское дело. 2007. № 4. С. 30-43.
3. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность //Финансы и кредит, №30, 2004, с.40-45.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования/ О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. М.: КноРус, 2011. 264 с.
5. Логвинов М. В поисках идеального фактора.// «Компания», №8, 2007.



УДК 336.77

Гарипова Э.Р.
Студентка 3 курса
направления «Экономика»
Научный руководитель:
к.т.н., доцент Кетова И.А.,
Финансового университета
при Правительстве РФ Челябинский филиал,
г. Челябинск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация

Малый и средний бизнес является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Сектор малого и среднего предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране. В работе рассмотрены основные проблемы данного сектора и проанализировано его современное состояние.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экономика, кредитование, проблемы кредитования, банк.

В настоящее время малый и средний бизнес занимает важное место в экономике любой страны. Этот сектор является необходимым элементом хозяйственной системы, без него экономике и обществу будет сложно развиваться. В первую очередь он способствует развитию конкуренции и, как следствие, приводит к улучшению качества товаров и услуг, а также позволяет формировать дополнительные рабочие места и служит хорошим инструментом увеличения реальных доходов населения. Помимо этого стоит отметить, что развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка всевозможными товарами и услугами, лучшему применению местных сырьевых ресурсов[1].

Наиболее важной проблемой развития малого и среднего бизнеса является проблема кредитования. Обычно кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ).

Основные проблемы для банков в кредитовании МСБ:

1. Недостаточная информация и статистика по малому и среднему бизнесу.

Для того, чтобы собрать статистику платежеспособности, жизненного цикла, банкротства малых предприятий, невозвратов кредитов, необходимы длительное время и опыт. До недавнего времени банки избегали данный сегмент, отдавая предпочтение работе с более крупными организациями.

2. Высокие расходы на операции, связанные с необходимостью контроля и оценкой каждого кредита.

Например, при выдаче одного корпоративного кредита в 100 млн. рублей, требуется меньше затрат по сравнению со 100 кредитами по 1 млн. рублей в малом и среднем бизнесе. Необходимо также учитывать, что большие затраты уходят на сопровождение и контроль мелких кредитов.

3. Отсутствие у некоторых банков конкретных и результативных технологий оценки рисков кредитования МСБ.

Согласно законодательству многие малые предприятия отчитываются перед бюджетными и налоговыми органами по упрощенной системе, так как это упрощает им вхождение на рынок и начало деятельности, а также не загружает предприятия лишней отчетностью. Однако при получении кредита упрощенная отчетность может привести к отрицательным последствиям, так как по ней банки не смогут в полной мере оценить финансовое состояние организации.

4. Большая степень риска при кредитовании малого бизнеса.

Как показывает статистика, на протяжении пяти лет после создания, около 70 % малых предприятий становятся банкротами. Таким образом, приходится иметь дело с высокими рисками, а в особенности при долгосрочном кредитовании[4].

В настоящее время банки могут найти способы работы с мелкими заемщиками даже без надежного обеспечения. Банки активно предлагают беззалоговые кредиты. Обычно они носят краткосрочный характер, но дают возможность предпринимателям решить временные проблемы. Наиболее частыми считаются беззалоговые кредиты под выручку, которую клиенты соглашаются инкассировать в банк. Но для того, чтобы работать с беззалоговыми кредитами, банку необходимо уметь качественно оценивать бизнес клиента, его возможности вернуть кредит за счет своей текущей выручки.

В классическом варианте залогом может выступать жилая и нежилая недвижимость, оборудование, автотранспорт, находящиеся в собственности, как предприятия, так и в личной собственности владельца. Товары в обороте чаще всего являются обеспечением кредитов, выданных малому бизнесу. Оценку залога банки предпочитают осуществлять своими силами. Обеспечение должно покрывать сумму кредита и проценты за весь срок кредитования. При этом обычно банк исходит из ликвидности залога и принимает в расчет не более 70% его оценочной стоимости [2]. Помимо этого, обычно банки требуют застраховать залоговое имущество в страховой компании. Это связано с тем, что в случае банкротства предприятия, банкиры не могут исключать ситуации, когда принадлежащие банку активы не удастся взыскать с предпринимателей. Залоговое имущество на общих правах поступает на аукцион, и банки не имеют на него преимущественных прав.

Более активному и тесному сотрудничеству банков и малого бизнеса препятствуют также проблемы, образующиеся у малого бизнеса при обращении в банки. В среднем в банках процесс рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 1 месяца и требует от предпринимателя большого количества справок и документов. Малый бизнес в отличие от крупного заемщика не обладает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех необходимых документов. Однако никто не дает предпринимателю гарантии, что все его старания окупятся. Зачастую от бизнесменов требуется предоставить ряд дополнительных документов, таких как бизнес-план, технико-экономическое обоснование и другое, а квалификации большинства предпринимателей на их составление обычно не хватает.

Банки с целью уменьшения кредитных рисков, как правило, ставят строгие условия к обеспечению выдаваемых ссуд. Кроме того, зачастую банки требуют от предпринимателей перевести все свои расчетные счета в банки-кредиторы. При действующей законодательной базе и условиях прохождения дел в арбитражных судах вернуть залог достаточно сложно, на это уходит много времени и средств. К тому же отсутствует адекватное залоговое законодательство и инфраструктура реализации залогов [2].

Все вышесказанное формирует у предпринимателей определенный стереотип в отношении банковских кредитов, а также способствует низкой заинтересованности в сотрудничестве с банками. Некоторые представители малого и среднего бизнеса не воспринимают банк как институт, готовый к сотрудничеству. Банкам регулярно приходится работать с недостоверной отчетностью, предоставляемой предпринимателями. Малый бизнес заранее уверен, что он не понравится банку, поэтому старается немного приукрасить собственное положение.

Банки, ориентированные на работу с малым и средним бизнесом, стараются принимать во внимание особенности данной категории клиентов. Это, в первую очередь, относится к небольшим банкам, поведение которых зачастую можно охарактеризовать большей гибкостью по сравнению с крупными банками. Банки могут пойти на сокращение сроков рассмотрения заявок на получение кредита в случае их небольших размеров, но при этом либо у банка должна быть четко отлаженная система оценки заемщиков, либо он кредитует заемщиков с хорошей кредитной историей.

В целом наблюдается рост выдачи кредитов малому и среднему бизнесу, но происходит это за счет успешной деятельности банков в плане финансовой проверки своих клиентов. Существующее экономическое положение в какой-то мере становится и проблемой банковских организаций. Получается замкнутый круг: предприятиям тяжело достойно осуществлять деятельность, так как все преграды идут от недостатка финансовых средств, а банки не могут предоставить эти деньги предприятиям из-за их неблагоприятного финансового состояния. Учитывая, что примерно 90 % малого и среднего бизнеса в России не может функционировать без заемных средств, то можно понять весь масштаб существующих экономических сложностей [1].

Если рассматривать данные о кредитах по годам, то можно заметить, что размер кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства, с каждым годом уменьшается: на 01.01.2014 он составлял 7 761 530 млн. рублей, а на 01.01.2017 – 5 161 515 млн. рублей (таблица 1).

Большое изменение в объеме кредитов заметно в 2016 году: если на 01.01.2015 он составлял 7 194 839 млн. рублей, то на 01.01.2016 он составил 5 080 951 млн. рублей, то есть объем кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства, уменьшился на 2 113 888 млн. рублей. Объем кредитов, выданных индивидуальным предпринимателям, так же заметно сократился в 2016 году на 272 213 млн. рублей.

Стоит заметить, что частопредприятия не желают вступать в отношения с банком, так как в таком случае им приходится выходить из «тени» и осуществлять легализацию своей деятельности. Малым предприятиям проще использовать неофициальные денежные займы знакомых, родных, друзей [3]. Если банковские займы оформляются, то в основном в виде потребительских кредитов частному физическому лицу. В банк организации малого и среднего бизнеса обращаются лишь в критической ситуации, когда деньги больше не поступают по другим источникам.

Таблица 1 – Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства[5]

	Объем предоставленных кредитов, млн. руб.	
Отчетная дата	субъектам малого и среднего предпринимательства	из них:
		индивидуальным предпринимателям
2014 год		
01.01	7 761 530	688 022
2015 год		
01.01	7 194 839	579 638
2016 год		
01.01	5 080 951	307 425
2017 год		
01.01	5 161 515	341 467

В настоящее время многие банки сотрудничают с малым и средним бизнесом, выдавая им кредиты. По итогам 2015 года лидером в объеме выданных кредитов стал ПАО «Сбербанк» (таблица 2).

Таблица 2 – Банки по объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу [6]

Место по итогам 2015 года	Наименование банка	Объем кредитов, выданных субъектам МСБ, млн. руб.		Темп прироста объема кредитов, выданных субъектам МСБ, 2015/2014, %
		за 2015 год	за 2014 год	
1	ПАО «Сбербанк»	517 071.0	732 505.0	-29
2	ВТБ 24 (ПАО)	361 445.5	472 545.8	-24
3	КБ «ЛОКО-Банк» (АО)	139 274.7	161 727.0	-14
4	Банк «Возрождение» (ПАО)	111 761.1	242 920.9	-54
5	АО «Райффайзенбанк»	84 313.0	102 172.0	-17

Рассматривая первую пятерку банков, можно отметить, что объем кредитов, выданных ПАО «Сбербанк», на 432 758 млн. рублей превышает объем кредитов, выданных АО «Райффайзенбанк». Несмотря на сокращение объема кредитов на 29% с 2014 года, «Сбербанк» сохраняет лидерские позиции.

Малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда следует отнести создание новых кредитных программ, совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса. А также

стоит провести улучшение условий кредитования, обеспечить снижение процентных ставок и так далее.

Список использованных источников

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник для вузов. / Е.Ф. Борисов. – М., 2014. – 396 с.
2. Горфинкель, В.Я. Малый бизнес. Учебное пособие / В.Я. Горфинкель. – М.: КноРус, 2015. – 231 с.
3. Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков // Деньги и кредит. – 2016. – №1. – с.46-48.
4. Проблемы кредитования среднего и малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finexpert24.com>
5. Сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
6. Банки по объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raexpert.ru/bank/frb_2015



УДК 338.367

Ганиева Н.Г.
6М050600 Экономика
Бопиева Ж.К., э.ғ.д., доцент
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС ИНДУСТРИЯСЫ ЖӘНЕ ҚҰРЫЛЫС МАТЕРИАЛДАРЫ ӨНДІРІСІН ДАМУ ТҮРКЕШТЕРІ

Түйін

Қазақстан Республикасындағы құрылыс индустриясы және құрылыс материалдары өндірісін дамыту үшін жаңа технологиялар мен әдіс-тәсілдерін тиімді пайдаланудың жолдары мен құралдары қарастырылған.

Кілт сөздер: құрылыс, өндіріс, жаңа технология, құрылыс материалдары, өнеркәсіп орындары, ғимараттар, конструкция, инвестиция, нарық, инновация, индустрия, ресурс, сұраныс, құрылыс өнімдері.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасы өндіріс саласын жаңа деңгейге шығару мақсатында арнайы стратегиялық бағытты таңдап отыр. Атап айтсақ отандық тұрмыстық тауар өндірушілерді жан – жақты қолдап, олардың нарыққа ұсынатын тауарларының бәсекеге қабілеттілігін арттыруды мақсат етіп алып отыр. Үйді қандай материалдардан салу жайы ерте замандарда – ақ адамдарды көп толғандырған. Дегенмен, бұл мәселе қай заманда болсын белгілі бір елдің экономикалық, әлеуметтік, тарихи – қоғамдық және географиялық жағдайларына тығыз байланысты дамып, өріс алып отырды. Адам баласы кірпіш, бетон және құрылыс гипсін жасауды біздің дәуірімізден бірнеше ғасыр бұрын бастаған. Бұған қазіргі уақытқа дейін сақталған архитектуралық ескерткіштерді зерттеу нәтижелері дәлел бола алады. Біздің дәуірімізден бірнеше ғасыр бұрын салынып, осы күнге дейін сақталған дүние жүзіндегі аса ірі архитектуралық ескерткіштер, қорғандар, храмдар, тағы сол сияқты күрделі және өте көрнекті құрылыстар қандай материалдардан және қалай жасалған, олардың қандай түрлері өндірілген. Өнеркәсіптік өндіріс даму тарихы қандай – бұл мәселелер туралы барлығы бегілілі бір мағлұмат алғысы келеді. Сонымен бірге қазіргі замандағы құрылыс материалдарын өнеркәсіп жолымен өндірудің ғылыми – техникалық негіздері және бұл салалардағы ең соңғы жаңалықтар туралы да білгісі келетіндер аз емес.

Ғылыми зерттеу мақсаты жалпы Қазақстандағы құрылыс индустриясын зерттеу, сонымен қатар Қазақстандағы құрылыс индустриясының негізгі бағыттарын айқындап, даму мен жетілдіру жолдарын зерттеу болып табылады.

Диссертацияның маңыздылығына, қазіргі таңда өндіруші өнеркәсіпте және қызметтер көрсету саласында бәсекеге қабілетті ірі экспортқа бағдарланған тауарларды, жұмыстар мен қызметтер көрсетуді өндіру, сондай – ақ өндірілетін өнімге халықаралық сапа стандарттарын енгізу керек, және құрылыс саласын серпінді дамыту үшін жағдайлар жасау және халықтың қалың қауымы, соның ішінде - әлеуметтік қорғалатын жіктері үшін тұрғын үй құрылысы қарқынын арттыру болып табылады.

Құрылыс саласын одан әрі дамыту, сондай-ақ қазіргі заманғы жағдайда құрылыс өнімінің қауіпсіздігі мен сапасын арттыру мемлекеттің өзекті экономикалық және саяси міндеттері болып табылады. Құрылыс кешені тұтастай алғанда ел экономикасына және маңыздылығы жағынан кем түспейтін әлеуметтік сала жағдайына зор әсер етеді.

Құрылыстың басқа саладан ерекшеленетін және құрылыс өндірісін ұйымдастыру мен басқарудың айрықша нысандарын қажет ететін өзіне тән ерекшеліктері бар. Бұл - құрылыс объектілерінің қайталанбаушылығы, құрылыс өнімінің тұрақты сипаты, құрылыс үдерісіне қатысушылардың алуан түрлілігі, капиталдың салыстырмалы түрде баяу айналушылығы мен тәуекелдің жоғары дәрежесі.

Өнеркәсіп және азаматтық құрылыстар мен ғимараттардың сапасына қойылатын қазіргі заманғы талаптар әлемдік стандарттарға сәйкес келетін жаңа және тиімді құрылыс материалдарын қолдануды алдын ала болжайды.

1992 жылдан бастап қазіргі уақытқа дейін Қазақстан Республикасының нормативтік-техникалық базасы мына негізгі бағыттар бойынша қалыптасады:

бірінші - ТМД елдерінің Құрылыстағы стандарттау, техникалық нормалау және сертификаттау жөніндегі мемлекетаралық ғылыми-техникалық комиссияның (ҚМҒТК) жұмысына қатысу шеңберінде нормативтік құжаттама әзірлеу. Бұл ретте, 253 норматив қабылданып, қолданысқа енгізілді;

екінші - республикалық бюджет қаражат есебінен отандық ғылыми-зерттеу және жобалау ұйымдарының күшімен нормативтік құжаттама әзірлеу және қайта өңдеу. 440 норматив әзірленіп, қолданысқа енгізілген.

Қазіргі уақытта сәулет, қала құрылысы және құрылыс саласында 2225 құжат қолданылады, оның ішінде ҚНЖЕ - 273, ҚН - 294, ҚЕ - 28, ҚҚР - 112, МЕМСТ - 635.

«Техникалық реттеу туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес құрылыс өнімі қауіпсіздігінің міндетті, ең аз қажетті талаптарын белгілейтін сәулет, қала құрылысы және құрылыс саласында 20-дан астам техникалық регламент қабылданды.

Қазақстан Республикасының құрылыс саласын техникалық реттеу жүйесін реформалау қажеттілігі мынадай жағдайлардан туындайды:

Қазақстанның жүйелер мен үдерістерді әлемнің экономикалық дамыған елдерінің тәжірибесімен үйлестіру арқылы әлемдік экономика жүйесіне кірігуге ұмтылуы;

халықаралық сауда қатысушыларының ДСҰ-ның техникалық реттеу саласындағы қағидаттары мен ережелерін сақтауын талап ету;

қазіргі заманғы нарықтық экономика жағдайларына, субъектілердің техникалық реттеу қажеттіліктеріне жауап бермейтін мемлекеттік қадағалау мен бақылау әдістері мен дәстүрлерінің ескіруі;

Қазақстан Республикасы аумағында жылжымайтын мүлік объектілерінің жоғары сапасы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ететін құрылыс мәдениетін арттыру қажеттілігі.

Техникалық реттеу жүйесін реформалаудың бұдан бұрынғы ұмтылыстары Қазақстан Республикасының құрылыс саласының әлемдік экономика жүйесіне кірігу мүмкіндігін қамтамасыз еткен жоқ.

Өнеркәсіп базасын сандық және сапалық дамыту құрылыс кешенінің талаптарына негізделеді, олар мыналарға:

тұрғын үй құрылысы құрылымының жаңа сәулет-құрылыс жүйесіне, ғимараттар түрлері мен қазіргі заманғы құрылыс салу технологияларына өтудегі өзгерістерге; тұрғын үйді салу және пайдалануға беру кезінде ресурстарды қажетсіну, энергетикалық және еңбек шығындарын төмендету, инвестициялық циклдің ұзақтығын қысқарту қажеттігіне;

тұрғын үй құрылысы көлемін ұлғайту бойынша міндеттерді шешуге; күрделі құрылыс пен пайдалануға берудің құрылыс материалдарының сапалы түрлеріне мұқтаждығы қажеттілігін қамтамасыз етуге;

жаңа энергия үнемдейтін материалдарды, сондай-ақ Қазақстанда бар дайын материалдық-шикізат базасының импорт алмастырушы тауарлары өндірісін ұйымдастыруға негізделген.

Құрылыс материалдары өнеркәсібі - бұл шамамен 20 дербес салаларды қамтитын кешенді сала, олардың көпшілігінің құрамында бірнеше өндірістер бар, бұл ретте әрбір сала жалпы құрылыс материалдары нарығының жиынтығын құрай отырып, өз нарығын қалыптастырады.

Қазақстанда цемент, құрастыру темір-бетонның, керамика тақташаларын, жылу оқшаулағыш материалдарын, лактарды, бояуларды, тұсқағаздар мен басқа да бұйымдарды өндіру бойынша кәсіпорындарды қайта жарақтандыру төмен қарқынмен жүзеге асырылуда. Жеке машина жасау дамымаған, жүк көтеру және құрылыс машиналары, көтеру-көлік тетіктері, технологиялық жабдықтар, санитарлық-техникалық бұйымдар, әйнек өндіру зауыттары жоққа тән.

Бүгінгі күні құрылыс материалдарының отандық өнеркәсібі Қазақстанның құрылыс кешені қажеттіліктерінің бір бөлігін ғана қанағаттандыра алады және осының салдарынан құрылыс материалдарының барлық түрлері бойынша тапшылыққа жол бермей, нарықтағы елеулі үлесті импорт өнімі иеленеді (1-кесте).

1-кесте. Құрылыс материалдарының, бұйымдар мен конструкцияларының негізгі түрлерін өндіру

Өнім атауы	Өлшем бірлігі	2013	2014	2015
Цемент	мың тонна	5837	4 999	5678
Құрастырма темір-бетоны	мың тонна	2713	2 909	3241
Керамика тақташалары	мың м ²	450	108	345
Санитарлық-техникалық бұйымдар	мың тонна	-	-	-
Базальт жылу оқшаулағыш материалдары	мың тонна	20,8	33	37

Дереккөз: Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі (1)

Жоғарыдағы кестеге сүйене отырып, қорытынды жасайтын болсақ, 2013 жылмен салыстырғанда 2014 жылы цемент өндірісі 8,38%-ға төмендеген, ал 2015 жылы 6,79%-ға артқан. Құрастырма темір-бетон өндірісі 2013 жылға қарағанда 2014 жылы 1,96%, ал 2015 жылы 3,32%-ға артық өндірілген. 2013 жылмен салыстырғанда 2014 жылы керамика талшықтары 3,42%-ға төмендеп, ал 2015 жылы 2,37%-ға артқан. Бұл уақытаралығындасанитарлықбұйымдар өндірісі қарастырылған жоқ. Базальт жылу оқшаулағыш материалдары 2013 жылмен салыстырғанда 2014 жылы 9,2-ға, ал 2015 жылы 4%-ға артқан.

Құрылыс кешенінің құрылыс материалдары өнеркәсібіне және құрылыс индустриясына қойылатын талаптары тұрғын үй құрылысының инфрақұрылымын өзгертуге, жаңа сәулет-құрылыс жүйесіне өтуге, ғимараттар мен технологиялардың типтеріне және оларды салуға, ресурс сыйымдылығын төмендету қажеттігіне, сондай-ақ

тұрғын үйді салу және пайдалану кезіндегі энергетикалық және еңбек шығындарына, инвестициялық циклдің ұзақтығын қысқартуға, тұрғын үй құрылыс көлемін арттыру жөніндегі міндеттерді шешуге, күрделі құрылыс қажеттілігін және сапалы өнім түрлерінің пайдалану мұқтажығын қамтамасыз етуге негізделген.

Сонымен бірге, құрылыс материалдарының өнеркәсібінде өндірістік қуаттардың моральдық және физикалық шапшаң ескіруі жалғасуда (әртүрлі салалар бойынша 50-ден 70 %-ға дейін) және күтілетін экономикалық өрлеу кезеңінде олар сапалы және бәсекеге қабілетті өнім шығаратын жағдайда болмауы мүмкін.

Қазіргі уақытта саланың жағдайы:

жоғары энергия сыйымдылығымен;

кәсіпорындарға негізгі қорларды жаңартуға және жаңа технологияларды дамытуды инвестициялауға мүмкіндік бермейтін төмен тиімділігімен;

негізгі қорлардың жоғары тозушылық деңгейімен;

өнім өндірудің жоғары өзіндік құнымен;

техникалық артта қалуымен сипатталады.

Мысалы, барлық зауыттарда цемент ескірген энергия шығынды «ылғал» тәсілімен өндіріледі. «Қарцемент» АҚ-та «құрғақ» тәсілмен жұмыс істейтін қалпына келтірілген бір желіден басқалары.

Осы заманғы құрылыс материалдарының, бұйымдар мен конструкциялардың кең көлемді номенклатурасын өндіретін жаңа кәсіпорын жоқ.

Құрылыстың монолиттік тәсілге жаппай көшуімен суық уақытта ғимараттар салудың негізгі құрылыс материалдары мен бұйымдарына сұраныс шұғыл қысқарды. Бұл цемент және бетон бұйымдарын, сондай-ақ инерциялы материалдарды және басқаларын өндіруге теріс әсер етті. Цементті ұзақ сақтаған кезде нығыздалады және өз белсенділігін жоғалтатыны белгілі.

Жазғы уақытта цемент зауыттары авральды режимде жұмыс істейді және қысқы уақытта цемент өндіруде жіберіліп алынған көлемнің орнын толтыра алмайды. Осы себептен жылы уақытқа дүрлікпе сұраныс пайда болады және тиісінше цементке баға қымбаттайды. Ғимараттардың каркастарын монолиттік тәсілмен тұрғызу осы саланың өнімінің талап етілмегендігінің нәтижесінде құрастырмалы темірбетонның өнеркәсіпте төмендеуіне себепші болды. Нәтижесінде 2013 жылы цемент зауыттарының жобалық қуатын пайдалану коэффициенті 0,58 (2014 жылғы қаңтар-қазан кезеңінде 0,56) және темірбетон зауыттарының өндірістік қуаттары - 0,54 (2014 жылғы қаңтар-қазан кезеңінде 0,58) құрады.

Соңғы онжылдықта бетон мен темірбетон өндіру бойынша шетелдік жабдықтар мен технологиялар импортының кең таралуы экономикалық есеп бойынша сала кәсіпорындарының көпшілігі үшін қымбат.

Қиыршықтасқа қатысты Қазақстанның құрылыс нарығында қиыршықтасқа тапшылық жоқ. Алайда маусымдылық факторы себепші болған өндіру мен тұтыну көлемінде белгілі бір ауытқушылық бар. Белсенді тұтыну кезеңі құрылыс маусымына келеді және жылына 8-9 айға созылады. Сол кезде руда емес материалды қысқы мезгілде өндірудің қарқындылығы іс жүзінде төмендемейді. Өндірушілер мен тұтынушылардың барлық деңгейдегі мемлекеттік билік органдарымен бірлесіп күш салуы құрылыс саласындағы маусымдық ауытқуды тегістеуге бағытталуға тиіс. Бұл факт цемент өндіру мен тұтыну жағдайына ғана әсер ететін маусымдылыққа көпшілік мақұлдаған пікірді растайды. Рудалық емес құрылыс материалдарының (қиыршықтас, ірі құм, құм) өнеркәсібі өнімге сұранысты жыл бойы қамтамасыз етуге дайын. Кірпішке қатысты болса, онда кірпіштің тұтынушылар нарығының маңызды белгісі сұраныстың маусымдылығы болып табылады. Сұраныстың маусымдылығы жеке құрылыс секторында құрылыс жұмыстары көбінесе жаз айлары мен күздің басына келеді. Мемлекеттік және муниципалдық құрылыс секторларында жұмыстар іс жүзінде жыл бойы жүзеге асырылады, мұнда сұраныстың маусымдылығы неғұрлым аз көрсетілген сипатта болады. Қазақстанда осы заманғы кірпіштің тұтыну нарығының негізгі үрдістерінің қатарында сарапшылар сұраныс құрылымының өзгеруін атап өтеді - дәстүрлі құрылыс қызыл кірпішіне сұраныс түсуде, сол бір уақытта формасы

мен түстік реңкі әртүрлі қаптайтын кірпішке қызығушылық біртіндеп өсуде.

Жоғары оқу ғылымы мен оқу процесінің өндірістен қол үзуі мамандар даярлау процесіне елеулі зиян келтіреді. Жоғары оқу орындарының көпшілігінде инженерлік кадрларды даярлаудың зерттеу инфрақұрылымы мен аспаптық-аппаратуралық база осы заманғы талаптарға сәйкес келмейді және жарты ғасырлық және одан көп ескілік деңгейінде тұр.

Білім беру, ғылым және саланың өндірістік кешені оның қажетті инновациялық дамуын қамтамасыз етпейді. Ғылыми-зерттеу және келешегі бар әзірлемелердің тәжірибелік-өнеркәсіптік сынау және зерттеу және сынау жабдықтары мен аспаптарын жасау базасы жеткіліксіз дамыған.

Әзірлемелерді ынталандыру және ғылымды көп қажет ететін сапасы жоғары өнім өндіруді меңгеру, еңбек өнімділігін арттыру, ресурс және ресурс үнемдеу, жергілікті шикізатты және бетон мен темірбетон өндіру саласындағы өнеркәсіп қалдықтары бойынша нормативтік құжаттар әзірленген жоқ.

Сондай-ақ құрылыс индустриясында жұмыс істейтін немесе мүдделі кәсіпкерлерді дайындаудың төмен деңгейіне байланысты бар проблеманы атап өтуге болады.

Кідіртпей шешуді талап ететін неғұрлым елеулі мәселелердің қатарына цементтің ұдайы қымбаттауы, энергия үнемдейтін және ресурсты қажет ететін құрылыс материалдары бойынша өз өндірісінің жоқтығы және энергия ресурстарына, суға, шикізатты теміржол тасымалдауға тарифтердің тоқтаусыз өсуі және энергиямен және сумен жабдықтау мәселелерін шешу жатады.

Соңғы жылдары құрылыс индустриясы кәсіпорындарын аумақтық орналастырудағы сәйкессіздік проблемасы анағұрлым айқын көрінді. Республиканың өнеркәсібі оңтүстік, орталық және шығыс өңірлерде шоғырланған. Тиісінше цемент және басқа құрылыс материалдары, бұйымдары мен конструкциялары бойынша негізгі зауыттар осы өңірлерде салынған. Соңғы онжылдықта Батыс Қазақстанда мұнай-газ секторы озық даму қарқынын алды, Астана, Алматы қалаларында және Алматы облысы мен басқаларында тұрғын үй мен басқа азаматтық құрылыс көлемі күрт өсті.

Құрылыс индустриясы саласындағы компаниялардың көпшілігі шағын және орта кәсіпорындарға жатады. Оларда жаңа технологияға көшу үшін қаржыландыру алу немесе жұмысшыларды қайта оқыту мүмкіндігі сияқты жаңа технологиялар туралы ақпаратқа қол жеткізу шектеулі. Мемлекет перспективалы технологиялар, персоналды оқытуға және қайта оқытуға қатысу, жаңа технологияларды меңгеруді мемлекеттік қаржыландыруды ұлғайту және оларды енгізу тәсілдері, ҚР-да жасалмайтын қазіргі заманғы жабдықтарға импорт баждарын алымын азайту туралы ақпаратты бере алады. Атап айтқанда, ресурс үнемдеуші және энергиялық тиімді құрылыс материалдары мен конструкцияларды жасаушыларды қолдау мақсатында, сондай-ақ индустриялық құрылыс комбинаттарының маңында салынған шағын орта бизнес субъектілерін дамыту үшін оларға жеңілдік жағдайда кредит берілетін болады.

Кәсіпорындарға дамудың инновациялық үлгісіне өту үшін едәуір қаржы ресурсы қажет болады. Құрылыс материалдарын өндіру саласында шағын бизнеске кредит беруді дамыту үшін шаралар кешені қажет. Қазыналық шаралар (жаңа өндірістерді бірнеше салықтан босату) сонымен қатар көп елдерде пайдаланылады және ҚР-да да қолданылуы мүмкін. Ақырында, жобаларды іске асыру үшін инвесторларды іздестіру жақсы нәтижелерді беруі мүмкін.

Қазақстанда құрылыс материалдары саласын серпінді дамыту үшін нақты алғышарттар бар. Оның жетістіктері мен қателіктері құрылыстың өзіндік құны мен сапасына тікелей байланысты. Сондықтан құрылыс базасын қазіргі заманғы технологиялық негізде түпкілікті жаңғырту өзекті міндет болып табылады. Бірінші кезектегі міндеттердің қатарында шетелдік тәжірибе мен қазіргі заманғы технологияны барынша пайдалана отырып цемент, құрастырмалы темірбетон, жылу оқшаулау

материалдарын, шыны, құрылыс керамикасын және басқаларын өндіретін базалық қосалқы салалардың өте тез дамыту қажеттігін атап өту керек.

Цемент. Шетел тәжірибесін талдау қазіргі уақытта дамыған елдерде цемент негізінен құрғақ тәсілмен өндірілетінін көрсетті. Мынадай Жапония, Оңтүстік Корея, Испания, АҚШ сияқты елдерде жалпы көлемде цементті құрғақ тәсілмен өндіру үлесі 80-100 % шегінде ауытқып отыр.

Цементті әлемдік өндіру үлесінің 47, 1 %-ы тиесілі Қытай ескі зауыттарын құрғақ әдіспен өндіріске қарқынды көшіруде.

Қазіргі уақытта Қытайдағы цементтің 50 %-ы энергия үнемдеуші технологиялар бойынша өндірілді.

Озық тәжірибе жағдайында цемент саласын дамыту мынадай өзара бірін-бірі толықтыратын бағыттар бойынша жүзеге асырылуы тиіс:

1. Цемент өндірудің қолданыстағы ылғал тәсілінен құрғақ тәсілге жаңғырту.
2. Жаңа зауыттарды салу кезінде озық энергия үнемдеуші жоғары өнімді технологияларды пайдалану қажет.
3. Республиканың цемент зауыттарынан алыстағы аудандарында терминалдар желісін құру.

Неміс жабдығының негізінде жылдық өнімділігі 1 млн. тонна зауыт салуға кететін шығын кемінде 120-150 млн. евроны құрайды. Осы фактілердің негізінде бәсекеге қабілеттілігіне талдау жүргізілді. Қорытындысында сапасы үшін шығынды барынша азайту және заласыз шикізатты дайындаудың құрғақ тәсілімен жұмыс істейтін цемент зауыттарының жаңа буынына жүктеуге болады. Бұл өнімнің өнімділігі - бағасы - сапасы қазіргі нарықта ең жақсы арасалмақпен ерекшеленетін жоғары автоматтандырылған және үнемді зауыттар. Жылына 1 млн. тонна клинкер өндірген кездегі технологиялық жабдықтың бағасы шамамен 37 млн. евроны құрайды. Құрылыс жұмысын, карьер техникасын, зертханалық жабдықты қоса алғанда, жиынтық шығын - 70-80 млн. евро.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Интернет ресурс: www.stat.gov.kz.
2. ҚНЖЕ - 273, ҚН - 294, ҚЕ - 28, ҚҚР - 112, МЕМСТ – 635.
3. Құрылыс саласында қолданылатын нормативтік құжаттар.



УДК 339.5

Гинзбург С.Г.,
студентка 2 курса, специальности
«внешнеэкономической деятельности»,
Научный руководитель:
Ковалёв В.Е., к.э.н., доцент
Уральского Государственного
Экономического Университета,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация

Товарный знак представляет собой один из наиболее востребованных объектов интеллектуальной собственности, поэтому использование товарных знаков в международной торговле достаточно широко. Говоря о товарных знаках, необходимо упомянуть и такое понятие, как «параллельный импорт», а именно ввоз на таможенную

территорию страны с целью реализации оригинального товара, но не правообладателем, а любым импортером, который приобрел эти товары за пределами страны. В статье рассмотрены основные принципы использования товарных знаков в международной торговле и механизм их защиты.

Ключевые слова: товарный знак, параллельный импорт, принцип исчерпания прав, исключительное право на товарный знак.

Как известно, товарный знак является одним из самых востребованных объектов интеллектуальной собственности.

Товарный знак служит средством индивидуализации производимых товаров. Его основной функцией является отличительная функция, позволяющая покупателю отождествлять маркированный товар с конкретным производителем.

Не менее важная функция товарного знака - реклама выпускаемых изделий. Товарный знак приравняется, в числе прочих средств индивидуализации, к результатам интеллектуальной деятельности и является объектом интеллектуальной собственности.

Определяющим признаком товарного знака является его новизна, уникальность.

Особое значение товарный знак имеет для международной торговли.

29 мая 2014 года был заключен договор о Евразийском экономическом союзе, в соответствии с которым Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация учредили Евразийский экономический союз. Данный договор вступил в права 1 января 2015. Позже, к странам – участницам союза присоединились Армения (2 января 2015) и Киргизия (12 августа 2015).

Создание действенного механизма защиты интеллектуальной собственности в ЕАЭС связано с таким понятием, как «параллельный импорт».

Под параллельным импортом понимают поставки товаров, производимые параллельно с официальным дистрибьюторским каналом, сформированным производителем.

Таким образом, параллельный импорт - это ввоз на таможенную территорию ЕАЭС для реализации брендового оригинального товара, но не правообладателем или уполномоченным лицом, а любым импортером, который приобрел эти товары за пределами ЕАЭС. [4]

Параллельный импорт затрагивает интересы обладателя интеллектуальной собственности, однако сам товар является оригинальным, а не контрафактным.

Параллельный импорт тесно связан с принципом «исчерпания прав», в соответствии с которым правообладатель лишается возможности контроля использования товара после того, как он был продан. А значит, правообладатель не может предъявить претензии к посредникам, продающим данную продукцию, нанося тем самым ущерб официальной дилерской сети.

В качестве способа защиты от параллельного импорта можно выделить таможенные меры защиты товарного знака, а именно приостановку ввоза товаров, импортируемых в страну без согласия правообладателя, с последующим определением их судьбы решением суда.

Говоря об этом, нельзя не упомянуть соглашение ТРИПС (соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности), в котором изложены основные требования по защите прав на объекты интеллектуальной собственности в рамках ВТО. С момента вступления России в ВТО в 2012 году, данное соглашение является актуальным и для нее.

Относительно товарных знаков, как охраняемых объектов, в данном соглашении сказано, что «...владелец зарегистрированного товарного знака имеет исключительное право не разрешать третьим лицам без его согласия использовать в ходе торговли идентичные или подобные обозначения для товаров или услуг, которые идентичны или подобны тем, в отношении которых зарегистрирован товарный знак, когда такое использование могло бы привести к появлению вероятности смешения... Срок действия первоначальной регистрации и каждого возобновления регистрации товарного знака составляет не менее семи лет. Регистрация товарного знака может возобновляться неограниченное число раз...». [1]

В то же время, многие эксперты отмечают положительные стороны параллельного импорта. В качестве примера можно рассмотреть опыт Казахстана, который с 1991 по 2012

применял международный принцип исчерпания прав. В соответствии с данным принципом казахские импортеры могли приобретать товары в обход официального дистрибьютора.

В мировой практике кроме международного принципа существуют также национальные и региональные режимы.

Таблица 1 -Характеристика принципов исчерпания прав в международной практике

	Основные положения	Примеры стран
Международный принцип	После продажи товара правообладатель теряет возможность проконтролировать использование товара новым собственником, который с момента покупки в праве самостоятельно распоряжаться товаром: перемещать товар через границы, продавать его на территории других государств и тд.	США, Япония, Китай
Национальный принцип	В соответствии с данным принципом ввозить товар в страну можно исключительно с разрешением владельца товарного знака, а значит без данного разрешения товар, даже если он уже перепродавался за рубежом, будет задержан на границе. Коротко говоря, параллельный импорт – нарушение прав правообладателя.	Россия и Белоруссия (до 2012)
Региональный принцип	Введение товаров в оборот на территории какого-либо региона в любой из стран Союза влечет за собой исчерпание прав относительно последующей продажи данных товаров в любую из стран Союза. Более того, меры таможенного контроля не используются в отношении ввозимых в регион оригинальных товаров.	государства – участники Европейского союза

(составлено автором по [2])

Как мы видим, в каких-то государствах параллельный импорт является разрешенным, в других – нет, а в некоторых – разрешение зависит от каких-либо факторов.

Тем не менее, необходимо всегда помнить, что товары, маркированные известными товарными знаками, которые ввозят на территорию ЕАЭС, могут быть подделками или поставляться по каналам параллельного импорта. [3]

В судебной практике субъекты параллельного импорта могут быть привлечены к:

1. Административной ответственности – за незаконное использование товарного знака.

Согласно статье №14.10 КоАП РФ за однократное противоправное использование торговой марки предусмотрен штраф, а также товар должен быть конфискован.

2. Уголовной ответственности – за неоднократное использование товарного знака или с причинением крупного ущерба (более 250 тысяч рублей).

В соответствии со статьей №180 УК РФ, к нарушителю будут применены следующие варианты наказания:

- Штраф до 200 тысяч рублей
- Доход ответственного лица за 18 месяцев
- Принудительные работы от 1.80 до 240 часов
- Исправительные работы до 2х лет

Для организаций предусмотрены более строгие наказания:

- Штраф от 100 до 300 тысяч рублей

- Доходы ответственных лиц за период от 12 до 24 месяцев
 - 4-6месяцев ареста
 - Тюремное заключение (до 5 лет)
3. Гражданско-правовой - в качестве возмещения ущерба и выплаты компенсаций официальным дистрибьюторам на территории России.

Предусматривается возмещение принесенного ущерба, а также особых мероприятий:

- Изъятие незаконно нанесенного знака с товара или упаковки, а также ликвидация всех изображений с его использованием.
- Публикация решения суда для восстановления прежней деловой репутации владельца товарного знака. [5]

В заключение необходимо отметить, что проблема защиты прав интеллектуальной собственности на товарные знаки стоит в России достаточно остро, несмотря на значительные шаги по совершенствованию законодательной базы РФ и ЕАЭС. На сегодняшний день окончательное решение «за» и «против» параллельного импорта не может быть вынесено.

Список использованной литературы

1. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/ta_docs_e/1_tripsagreement_e.pdf
2. Управленец. 2014. № 4(50) ст. 4-8 Фёдоров М. В., Ковалёв В. Е. Взаимодействие экономик стран Таможенного союза ЕврАзЭС и потенциал их интеграции через рынок интеллектуальной собственности.
3. Интеллектуальная собственность: от надежной защиты к эффективному управлению Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. 2015. С. 78-85. Фальченко О. Д. Проблема защиты прав на товарные знаки международных компаний в российской внешнеторговой практике.
4. Интеллектуальная собственность: от надежной защиты к эффективному управлению Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. 2015. С. 35-41. Ковалев В.Е. Легализация параллельного импорта в условиях евразийского экономического союза: за и против.
5. Вестник сибирского государственного университета путей сообщения. 2015. № 4.1. с. 30-35. Гурунян Т.В. Защита товарных знаков участников вэд-субъектов малого и среднего предпринимательства в ЕАЭС: возможности и риски.



УДК 330.142.222

Гнатышина Е.И.
к.э.н., доцент кафедры
«Финансы и кредит»
Поволжского государственного
университета сервиса
г. Тольятти, Россия

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье приведен сравнительный анализ банковских структур России и Казахстана, определены сходства и различия, пути интеграции и сотрудничества.

Ключевые слова: банки, структура, депозиты, рейтинг, интеграция, активы.

Банковская система – это важнейшая составная часть экономики любой страны. От того, насколько динамично и результативно развивается банковский сектор напрямую зависит экономическое развитие страны в целом. Чрезвычайную важность совершенствование банковской системы приобретает в условиях проведения банковских реформ, осуществляемых как в России, так и в других странах с развивающейся экономикой. В этой связи значительное внимание следует уделить сравнению банковских систем России и Казахстана с целью оценить конкурентный потенциал российских банков.

Банковские системы России и Казахстана во многом похожи, но наряду с этим обладают существенными различиями. Обе они начали свое существование одновременно, и на сегодняшний момент являются самыми сформировавшимися на всем постсоветском пространстве.

Структура банковской системы республики Казахстан схожа со структурой банковского сектора России. Как и в РФ это система, состоящая из двух уровней, высший из которых: Национальный банк Казахстана (соответственно Банк России, Центробанк в РФ). Функции Национального банка созвучны с функциями первого банка России. Прежде всего, это осуществление проведения государственной денежно-кредитной политики в Республике Казахстан, валютное регулирование, эмиссия денежных средств и т.д. Второй уровень представлен коммерческими банками и небанковскими финансово-кредитными учреждениями.

Состав и структура банковского сектора анализируемых стран представлены в таблице 1.

Таблица 1. Показатели банковского сектора России и Казахстана на 01.01.2017 в млрд. долл.

Наименование показателя	Россия	Казахстан
Зарегистрировано кредитных учреждений	975	33
Денежные средства, в т.ч. драг.металлы	26,24	10,96
Ценные бумаги	188,76	9,97
Инвестиции в капитал	14,47	0,900
Всего активов	1319,87	82,81

Как видно из таблицы 1 количество кредитных учреждений в России почти в 30 раз превосходит количество банков и небанковских финансово-кредитных организаций в Казахстане. Однако такая статья активов, как денежные средства разнится не более чем в два раза. Это свидетельствует о том, что средний размер банка в России значительно ниже среднего размера банка в Казахстане. Оценивая структуру активов, можно сделать вывод, что инвестиции в ценные бумаги осуществляются на относительно сопоставимом уровне, а вот вложение средств в капитал активнее осуществляется российскими банками.

В настоящее время наблюдается активное взаимодействие банковского сектора России и Казахстана. С каждым днем в банковском секторе Казахстана все больше увеличивается доля российских банков. Это обусловлено интеграцией Казахстана, России и Белоруссии в Евразийский экономический союз.

В Казахстане через дочерние структуры работают три российских банка — Сбербанк, ВТБ и Альфа-банк. Все трое афишируют укрепление позиций как на кредитном

рынке, так и в сфере депозитарных отношений. В то время как казахстанские банки фиксируют приток депозитов на уровне не превышающем 20%, российские банки наблюдают увеличение привлеченных средств в виде вкладов на 90—100 процентов. Что касается выдаваемых кредитов, то их величина выросла на 30%, при этом доля невозвратных кредитов среди них ниже, чем у казахстанских коллег. С момента появления на казахстанском рынке банковских услуг эти российские банки существенно продвинулись вверх по оценочной шкале банков Казахстана.

Несмотря на успешное функционирование российских банков на рынке банковских услуг Казахстана, для дальнейшей интеграции России в международное банковское сообщество необходимо выделить следующие ориентиры:

- принятие банком решения об интеграции в международное банковское пространство;
- улучшение показателей эффективности деятельности российских банков за счет благоприятного инвестиционного климата;
- активация международного распространения отечественных банков путем открытия филиалов и представительств за рубежом, дочерних организаций;
- совершенствование банковского законодательства в области международного сотрудничества.

Список использованной литературы

1. Варламова, М.А. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / М.А. Варламова, Т.П. Варламова, Н.Б. Ермакова. - М.: ИЦ РИОР, 2013. - 128 с.
2. Коробова Г.Г. Банковское дело: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.:Магистр, Инфра-М, 2015. — 592 с.
3. Сейткасимов Г.С.. Деньги, кредит, банки: Учебник /Под ред. чл.-корр. АН РК, проф. Г.С. Сейткасимова. - Второе переработан, и дополнен. издание. - Алматы: Экономика, 1999. - 432 с.
4. Центральный банк Российской Федерации (Электронный ресурс: <http://www.cbr.ru>)
5. Национальный Банк Казахстана (Электронный ресурс: <http://www.nationalbank.kz>)



УДК 338

Голощанова Т.В.,
к.э.н, доцент кафедры
«Экономика и управление»
Поволжского государственного
университета сервиса, г.о. Тольятти, РФ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические подходы к разработке системы показателей и обобщенной оценки экономического потенциала предприятия, определены преимущества и недостатки способов модификации частных индикаторов.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия; первичный набор показателей; единичные показатели потенциала предприятия; интегральный показатель потенциала предприятия, индикаторы, способы модификации частных индикаторов

Предприятие представляет собой открытую социально-экономическую систему, которая связана с множеством отношений как с внешней средой (в том числе с

государством), так и внутренней средой, что определяет необходимость постоянного мониторинга эффективности его функционирования, в основе которого должна лежать оценка не текущего состояния развития, а расчет на перспективу. Перспективы эффективного развития предприятия в условиях изменяющейся внешней среды характеризуется, в первую очередь, его потенциалом.

Потенциал предприятия целесообразно характеризовать не одним, а совокупностью показателей, которые в зависимости от природы самих показателей, определять в стоимостной, натуральной, либо экспертной оценке.

Методологической основой определения показателей является соотношение результата с величиной затраченных ресурсов, используемых для его достижения. При этом показатели уровня использования элементов потенциала должны давать возможность сравнительной оценки как эффективности использования различных элементов потенциала одного предприятия, так и различных производственных систем.

Одним из самых важных моментов при разработке методики оценки потенциала предприятия является выбор первичной системы показателей. Это достаточно серьезная проблема, потому что, с одной стороны, излишнее число показателей может усложнить расчеты и привести к неоднозначности трактовки полученного результата. С другой стороны, сокращение количества показателей может привести к утрате комплексности подхода и недоучету некоторых факторов, влияющих на окончательный результат.

Актуальность расчета комплексного показателя для сравнительной оценки потенциалов предприятий в настоящее время довольно высока. Основу любого комплексного показателя составляют первичные и частные показатели. При анализе групп показателей (обобщающих показателей декомпозиции) и частных коэффициентов, необходимо обратить внимание на то, что для расчета потенциала предприятия нужно применять различные группы показателей.

Целесообразно использовать следующий набор первичных показателей:

1. Показатели, характеризующие производственный потенциал предприятия, такие как количество и качество средств труда, их прогрессивная структура (соотношение активной и пассивной части), наличие производственных запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов, уровень прогрессивности применяемых технологий производства товаров, показатели ресурсоемкости и качества производимой продукции, права пользования природными ресурсами природными условиями и другой информацией о природной среде, права пользования имуществом, права на объекты промышленной собственности, авторские права, гудвилл, величина капитальных вложений в расширенное и простое воспроизводство производственных фондов, объем капитального строительства, величина финансовых ресурсов, которые могут быть инвестированы в капитальные инвестиции.

2. Показатели, характеризующие инновационный потенциал предприятия, такие как освоение новой и модернизация выпускаемой продукции, разработка и внедрение в производство новых машин, оборудования, инструмента, новых конструктивных материалов, разработка и внедрение в производство новых технологий и способов производства продукции, совершенствование и разработка новых методов, средств и правил организации и управления производством, уровень затрат на НИОКР, время освоения новых технологий.

3. Показатели, характеризующие организационно-управленческий потенциал предприятия, такие как организационная структура предприятия, его имидж и организационная культура.

4. Показатели, характеризующие трудовой потенциал, такие как количество и качество трудовых ресурсов, уровень материального и морального стимулирования, эффективность использования рабочего времени, производительность труда, текучесть кадров, уровень образования и квалификации персонала, возрастная структура персонала.

Для проведения сравнительной оценки уровня развития предприятия и его потенциала необходим расчет интегрального показателя. Определение каких-либо интегральных показателей включает три основных этапа:

- определения набора частных индикаторов, которые будут положены в основу при разработке интегрального показателя;

- приведения частных индикаторов в сопоставимый вид; этот этап необходим для того, что при определении интегральных индикаторов суммируются абсолютно различные частные индикаторы, которые могут быть измерены в различных единицах (рублях на душу населения, процентах и т.п.);

- выбора способа обобщения преобразованных частных индикаторов.

При этом под индикатором понимается интегральный показатель, который характеризует состояние и уровень развития определенного объекта или процесса; ориентирует на выбор стратегии и способствует оценке результатов ее реализации.

Для модификации частных индикаторов можно применять различные способы. Выбор способа модификации в значительной степени влияет на значение и содержание интегрального индикатора. Выделяют четыре основных способа модификации частных индикаторов:

1. Метод рейтинговой оценки. Сущность данного метода заключается в том, что предприятия располагаются по значению показателя, и наименьшему (или наибольшему) значению показателя присваивается значение, равное единице, следующему – два и так далее. Основное достоинство этого метода – простота его применения. Важный недостаток – не совсем адекватное отражение различий между предприятиями в силу того, что в рейтинге на первом месте могут оказаться как предприятия с почти равными значениями показателя, так и предприятия, значение показателей которых отличаются в разы.

2. Метод нормирования показателей – расчет отношения величины показателя по предприятию к средней величине по группе анализируемых предприятий или, наоборот, отношения средней величины по группе предприятий к величине показателя по предприятию для разных по содержанию показателей. При этом способе модификации индикаторов сохраняется адекватное отражение характера различий по отдельно взятым показателям. Но при этом значимые различия между предприятиями по одному из показателей могут существенно повлиять на величину интегрального индикатора, что может быть допустимым только в случаях, когда частный показатель имеет основополагающее значение, и не допустимо тогда, когда остальные частные показатели являются не менее важными.

3. Метод «максимум - минимум». Его сущность состоит в том, чтобы приравнять максимальные и минимальные значения по всем единичным показателям. Таким образом, различия в разбросе величин индикаторов практически полностью сглаживаются, а значение индикатора по предприятию указывает на его расположение по отношению к другим предприятиям. Метод «максимум – минимум», с одной стороны, не позволяет оказывать чрезмерного влияния одного частного показателя на интегральный, с другой стороны, не позволяет учесть существенные различия между предприятиями тогда, когда они значимы.

4. Метод стандартизации показателей представляет собой сочетание метода нормирования и метода «максимум – минимум». Суть его состоит в том, что исследователь самостоятельно определяет степень разброса между значениями единичных показателей. Расчеты предполагают как предварительное нормирование показателя, так и отсутствие такового – можно или пропорционально увеличивать (или сокращать) значения нормированных значений, или подставлять в формулы максиминной модификации произвольные (а не фактические) значения минимума и максимума.

Таким образом, для оценки потенциала предприятий необходимо разработать особый метод, представляющий собой логическое сочетание и взаимодополнение

существующих методик и показателей, отражающих их природу, в зависимости от того, какой из подходов наиболее применим к оцениваемому элементу потенциала предприятия.

Список использованной литературы

1. Евдокимова, Л. А. Теоретические подходы к оценке экономического потенциала организации [Текст] : методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации / Л. А. Евдокимова // Рос. предпринимательство. - 2011. - № 12 (Вып. 1). - С. 16-20.
2. Зенченко С.В. Система интегральной оценки финансового потенциала региона и методика ее формирования [Электронный ресурс] / С.В. Зенченко, В.И. Бережной. Режим доступа: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2008/10/zenchenko-sv-careful-vi.pdf>
3. Круглов, А. А. Производственный потенциал предприятия: экспресс-анализ [Текст] : экспресс-анализ обеспеченности организации элементами производственного потенциала / А. А. Круглов // Рос. предпринимательство. - 2011. - № 4(Вып. 2). - С. 79-84.
4. Методика оценки производственного потенциала [Электронный ресурс] режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/216848/>



УДК 339.5

Гутин Е.М.
Студент кафедры
внешнеэкономической деятельности
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Ковалев В. Е.,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»,
г. Екатеринбург

ВЛИЯНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблем, с которыми сталкиваются участники внешнеэкономической деятельности в России при прохождении таможенной классификации товаров. Особое внимание уделяется оценке изменений законодательства в области классификации товаров с учетом развития Евразийской экономической интеграции и формирования ЕАЭС, вопросам администрирования при использовании ТН ВЭД ЕАЭС.

Ключевые слова: классификация товаров, товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономическая деятельность, Евразийский экономический союз, международная торговля, Таможенный Союз.

На современном переломном этапе построения эффективного государственного механизма стабилизации и развития экономики России глобальной задачей последних десятилетий было полноправное участие страны в международной торговле. 22 августа 2012 г. в рамках вступления в силу Протокола «О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной Торговой Организации от 15 апреля 1994 г.» эта задача увенчалась успешным вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В этих условиях актуальными для Российской Федерации являются задачи обеспечения активного развития внешнеэкономической деятельности и расширения внешнеторговых связей. Это обуславливает необходимость повышения эффективности функционирования таможенных органов, овладения нормативно-правовыми основами регулирования внешнеэкономической деятельности, защиты экономических интересов страны.

Согласно статье 50 Таможенного кодекса таможенного союза (далее - ТК ТС) Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности применяется для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности, ведения таможенной статистики. В силу пунктов 1 и 2 статьи 51 ТК ТС Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности основывается на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации и единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности утверждается Евразийской экономической комиссией (ЕЭК).

В 2013–2014 гг. ЕЭК и уполномоченные органы стран ЕЭП ЕврАзЭС вели активную подготовку Договора о Евразийском экономическом союзе. С его принятием завершилась кодификация международных договоров, составляющих нормативно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства. 29 мая 2014 г. в Астане (Казахстан) подписан договор о создании Евразийского экономического союза. А спустя некоторое время, в том же 2014 г., Армения (10 октября 2014 г. в Минске) и Киргизия (23 декабря 2014 г. в Москве) также присоединились к Договору. В Договор были включены нормы и правила ЕврАзЭС, отвечающие целям и задачам Союза по обеспечению четырех свобод (перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы). Положения договорно-правовой базы ТС и ЕЭП были приведены в соответствие с правилами и нормами ВТО. [1]

В соответствии с требованиями статьи 52 ТК ТС товары при их таможенном декларировании подлежат классификации по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (пункт 1). Проверку правильности классификации товаров осуществляют таможенные органы (пункт 2). В случае выявления неверной классификации товаров таможенный орган самостоятельно осуществляет классификацию товаров и принимает решение по классификации товаров по форме, определенной законодательством государств - членов таможенного союза. Решения таможенных органов по классификации товаров могут быть обжалованы в соответствии со статьей 9 ТК ТС (пункт 3).

Эта форма принятия решения позволяет обеспечить соблюдение действующего законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность на территории Таможенного союза, снизить издержки по таможенному декларированию товаров участниками ВЭД и повысить эффективность работы таможенных органов.

Как правило, участники ВЭД обращаются в ФТС России за предварительными решениями по наиболее сложным случаям классификации товаров. Примерно 45 % запросов о принятии предварительных решений относится к сложному высокотехнологичному оборудованию (продукция машиностроения, вычислительные системы и др.); около 35 % — к товарам химической промышленности; 10 % — к товарам легкой и лесной промышленности и 10 % — к товарам пищевой промышленности и сельскохозяйственной продукции. [4]

Таким образом, проблема классификации товаров, в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) является одной из наиболее актуальных для участников внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, отнесение товара к тому или иному классификационному коду ТН ВЭД требует зачастую наличия специальных технических знаний и проведения

дополнительных экспертиз, связанных с определением технических характеристик товаров, способов его производства и т.д. Во-вторых, от того, к какому классификационному коду ТН ВЭД будет отнесен товар, зависит ставка таможенной пошлины и, соответственно, общий размер уплачиваемых таможенных платежей. Естественно, что достаточное количество споров с таможенными органами возникает именно на этапе подтверждения заявленного декларантом классификационного кода товара.

В случае вышеуказанного несогласия, как правило, происходит доначисление таможенных платежей, а нередко и возбуждение дела об административном правонарушении по части 2 статьи 16.2 КоАП РФ «недостоверное декларирование» (штраф в размере от одной второй до двукратной суммы неуплаченных таможенных платежей с возможной конфискацией товара).

Таким образом, в целях обеспечения единообразия толкования Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности на основании предложений таможенных органов Евразийской экономической комиссии принимает и публикует решения и разъяснения по классификации отдельных видов товаров (пункт 7 статьи 52 ТК ТС).

В качестве наглядного примера наличия определённых проблем и противоречий в этой сфере можно упомянуть ситуацию с таким товаром, как «умные часы» – Apple Watch. Так в конце 2015 года ФТС изменила классификации устройств Apple Watch — их стали относить не к устройствам для передачи данных, ввоз которых ввозной пошлиной не облагается, а к обычным наручным часам, за ввоз которых таможенная ставка доходит до 10%. Устройство Apple Watch таможенные органы классифицировали как часы наручные (код 9102), а ремешки были отнесены к коду 9113 (ремешки, ленты, браслеты для часов). Компания не согласилась с этой классификацией и обратилась с иском в суд. [3] Однако ни одна из товарных позиций ТН ВЭД ЕАЭС не содержат в своих текстах описания или упоминания такого товара как «запястный ремешок (браслет) для ношения (закрепления) приёмо-передающего устройства». Поэтому суд поддержал позицию ФТС, указав, что в товарную позицию 9113 ТН ВЭД ЕАЭС входят все виды ремешков, лент и браслетов для часов, предназначенных для ношения на себе или с собой, то есть все устройства для закрепления часов на запястье.

Следует особо подчеркнуть, что практика классификации «умных часов» в странах ЕАЭС «существенно различается», говорится в письме президента РАТЭК Александра Онищука председателю коллегии ЕЭК Тиграну Саркисяну: «Уровень налогообложения при ввозе с учетом разницы в ставках НДС в государствах—членах ЕАЭС может отличаться более чем в два раза: 29,8% таможенной стоимости в РФ и 12% в Казахстане» [3]. Такие различия в таможенном администрировании в странах ЕАЭС могут приводить к повышению потребительских цен на легально ввезенную продукцию и сокращению доли ее продаж. Одновременно расширяется применение серых схем импорта, увеличивается доля контрафактных и поддельных товаров, появляются дисбалансы во внутренней торговле ЕАЭС.

Список использованной литературы

1. Ковалев В.Е., Фальченко О.Д. Евразийская экономическая интеграция: современное состояние и перспективы развития / Формирование Евразийского экономического союза: финансово-правовой аспект. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Уральский государственный экономический университет. 2015.
2. Ковалев В. Е. Применение защитных мер в условиях гармонизации политики внешнеторгового регулирования ЕЭП // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 13.
3. Суд рассмотрит жалобу "дочки" Apple по спору из-за ремешков для "умных часов"// РАПСИ – Российское агентство правовой информации URL: <http://rapsinews.ru/arbitration/20160915/276825958.html>
4. Федотова Г. Ю. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности: Учебник. — СПб.: Троицкий мост, 2013.

АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДЫҢ ТИІМДІ ЖҰМЫС ІСТЕУ МЕХАНИЗМІ (кәсіпорын мысалында)

Аннотация

Мақалада аграрлық сектордың тиімді жұмыс істеу механизмі кәсіпорын мысалында талданып, ғылыми қорытынды жасалады.

Кілт сөздер: ауыл шаруашылығы, инвестиция, нарық, бәсекелестік, кәсіпорын

Қазақстанның халық шаруашылығының ең негізгі маңызды саласы — ауыл шаруашылығы болып табылады. Оның маңыздылығы — ең алдымен халықты азық-түлік өнімдерімен қамтамасыз ету, ал өңдеуші өнеркәсіпті қажетті ауыл шаруашылық шикізатымен. Ауыл шаруашылығының еліміздің экономикалық, әлеуметтік өмірінде айрықша орын алатын баршымызға белгілі. Ауыл шаруашылығы дамуының деңгейі көбінесе елдің экономикалық қауіпсіздігін анықтайды. Қазақстанның ауыл шаруашылығына қолайлы жерлері көп болғандықтан, әлем нарығында бәсекелестікке қабілетті агроөнеркәсіп секторын дамытуға барлық мүмкіндіктері бар.

Қазіргі таңда күн тәртібінде экономиканың аграрлық секторын неғұрлым заманауи ету және экономиканың индустриялық секторын қатар дамыту міндеті тұр. Бұл тұрғыдан жергілікті әкімдік ауылшаруашылық өнімдерін өсіру, дайындау, сақтау және қайта өңдеу және жаңа агротехнологияларды, тамшылата суаруды, жылыжайлар салу және т.б. пайдалану бойынша көптеген жобаларын ендіре отырып, жақсы бағдарға ие болуда. Жаңа білім алу, технологияларды әзірлеу және трансферттеу, кадрларды даярлау аясында аграрлық ғылымның қазіргі заманғы жүйесін құру ел экономикасының аграрлық секторын жедел дамытуға және оның бәсекелестік қабілетін арттыруға жәрдем көрсетудің негізі болып табылады. Тәуелсіз Қазақстан өзінің аңсаумен алған азаттығымен қоса тіршілігін біліммен байытып, ғылыммен жетілдіруді мақсат етуі қажет. Егеменді елдің болашақ ұрпақтарын тәрбиелеудегі аграрлық білім берудің мақсаты нарықтық қатынастарды тиімді жолға қоюды көздеген экономикалық өркендеуден де, орасан өзінің қиындығы мен маңызының тұлғаланып тұрғанын түсінуіміз керек. Осы аграрлық білім беру саласында дербестігімізді алған алғашқы азаттық жылдарында, республикамызда көптеген жұмыстар жасалынды. Күні бүгінге дейін Қазақстанда жоғары аграрлық білім берудің өткені мен бүгінгісін және болашағына кешенді түрде жан-жақты талдау жасалған еңбектердің болмауы, бүгінгі таңда осы салада ғылыми-зерттеу жұмыстарын қажет етеді.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев Қазақстан халқына 2005 жылғы «Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты жолдауында: «Осы заманғы білім беру жүйесінсіз әрі алысты барлап, кең ауқымда ойлай білетін осы заманғы басқарушыларсыз біз инновациялық экономика құра алмаймыз. Демек, барлық деңгейдегі техникалық және кәсіптік білім беруді дамытуға бағытталған тиісті шаралар қолдануымыз шарт» - деп, атап көрсетті [1, 16.].

Соңғы жылдары еліміз көптеген халықаралық экономикалық ұйымдарға мүше болуда. Бұл Қазақстан үшін тиімді. Еліміздің тауарларын әлемдік нарыққа шығаруда тікелей жол ашып берді. Сұраныс қалыптастырды, соған сәйкес, енді бәсекеге қабілетті тауарлар өндірісі дамитын болады [2;33].

«Қазақстан – 2050» стратегиясындағы басым бағыттар бойынша елімізде агроөнеркәсіп кешенін дамыту шаралары келесідей:

- егістік алаңын ұлғайту;
- өнімділікті ұлғайту үшін жаңа технологиялар енгізу;
- ауыл шаруашылығы саласы бойынша білікті мамандарды әзірлеу;
- қаржылық қолдау көрсету;
- тауар мен қызмет көрсетудің қол жетімділігін жоғарылату;
- агроөнеркәсіптік кешен субъектілеріне қолдау көрсетудің мемлекеттік жүйесін дамыту;
- аграрлық сектордың мемлекеттік реттеу жүйелерінің тиімділігін арттыру;
- инвестициялық субсидиялар бөлу.

Осы жобалардың, бағдарламалардың еліміздің агроөнеркәсіп кешеніне тигізіп жатқан оң әсерлерін байқауымызға болады. Жалпы ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру 2015 жылда 9 айдың ішінде республика бойынша 1886,4 млрд.теңгені құрады. Өткен жылмен салыстырғанда 3,1% жоғары. Оның ішінде өсімдік шаруашылығы өнімдері, ет өнімдерінің барлық түрі, сүт және жұмыртқа өнімдерінің көлемдері едәуір ұлғайған. Сонымен қатар, мал басы саны мен құс саны да өскен.

Ауыл шаруашылығы материалдық өндірістің негізгі саласы ретінде қоғам өмірінде маңызды орын алады. Ол тұрғындарға тағамдық азықтар мен өнеркәсіптің көптеген салаларына шикізаттың негізгі массасын беруші сала. Ауыл шаруашылығы, ел экономикасында тек азық түлік пен қамтамасыз етуші ғана емес, сонымен қатар барлық еңбекке жарамды тұрғындарды еңбекпен қамсыздандыру сферасы ретінде де өмірлік маңызы бар сала болып табылады. Оның сәтті дамытылуынан көптеген жағдайларда 205 жалпы экономикамыздың көтерілуімен қатар, қарапайым халық жағдайының жақсаруы да тәуелді. Қазақстан агроөнеркәсібі кешені ғасырлар тоғысының соңғы онжылдығында қолайсыз, әрі қиын әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайлар мен макроэкономикалық тоқырау кезеңінде басқа салалар секілді өзінің басынан да қиыншылықтарды кешіруде. Бұны салада жүргізілген реформалар нәтижесін өте ауыр сезінумен көреміз. Экономикалық қатерлер мен нарық жағдайында кешендегі экономикалық реформаларды жүргізумен байланысты мәселелер мен комплексті сұрақтарды негізге ала отырып келесідей шараларды ескерген жөн. Біріншіден, жалпы аграрлық сектор - бұл халық шаруашылығын төмендегідей үш элементтің экологиялық ұтымдылық, экономикалық мақсаттылық және әлеуметтік тиімділігін қажет ететін сферасы. Екіншіден, агроөнеркәсіп кешеніндей реформаларды жүргізуде қалыптасқан мәселелер мен сұрақтар комплексі нарық жағдайында бір уақыттылық сипатты иемденбей және олар дамытылушы тенденциялармен тікелей байланысты ғана шешіледі. Бұл келтірілген немесе қалыптасқан мәселелерге толығырақ тоқталу үшін жалпы агроөнеркәсіп кешенінің атауының пайда болып экономикалық мәні мен құрылымына тоқталамын. Ауыл шаруашылығын аралас салалармен бір кешенде зерттеу отандық ғылымда Агроөнеркәсіптік кешені (АӨК) атауының пайда болып, ғылыми және практикалық сөз қолданысына енуіне түрткі болды. Бізге оның үш тармағы белгілі. Бірінші тармағы өндіріс қорларын өндіру, бұған ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеуге арналған техник-технология жасау, қолданысқа беру жатады. Екіншісіне тікелей ауыл шаруашылығының өзі, ал үшінші тармағы ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу, тасымалдау, сақтау және өткізумен айналысатын салалар жиынтығы екені белгілі. Бәсекеге қабілетті және экономикалық жағынан пайдалы шаруашылықты құру ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының көлеміне айрықша талаптар қояды., оның өзі сол жергілікті аграрлық сектордың дамуына сәйкес болып келуі жөн.

Ауыл шаруашылық секторын дамыту және қазіргі дағдарыстан тиімді алып шығу бағыттары:

- несиелеу жүйесін жетілдіру;
- ауыл шаруашылық субъектілерінің экономикалық және құқықтық нормаларын реттеу;
- субъектілерді тиімді ынталандыру бағыттарын қарастыру;

- салық саясатында ауыл шаруашылығы секторына жеңілдікпен салық салу;
- жер қатынастарын реттеу;
- маркетингтік қызметтерді және өндірістік инфрақұрылымды қалыптастыру;
- тиімді инвестиция көздерін тарту;
- өнімділікті арттыру үшін технологияларды пайдаланы;
- ауыл шаруашылығын ғылыммен қамтамасыз ету;
- өндіріс пен ғылымды бірге ұштастыра білу;
- ауыл шаруашылығы секторына білікті мамандарды даярлау.

Енді осы бағыттарды сәтті игерсек, агроөнеркәсіп саласының қарқынды дамуын қатаң бақылауда ұстасақ, сонда ғана агроөнеркәсіпті дамыта аламыз.

Қорыта айтқанда, елімізде ауыл шаруашылық саласы үшін көптеген артықшылықтар жетерлік. Енді агроөнеркәсіп өндірісінде инновациялық іс-шараларды жүзеге асыра отырып, нарық талаптарына сай, ауыл шаруашылығында өндірілген өнімдер мен шикізаттарды қайта өңдеу, дайын өнімдерді нарық талабына сай сату арқылы агроөнеркәсіп өндірісінің экономикасын тұрақты қалыптастыру мүмкін, бұл ауыл шаруашылық өндіріс тиімділігінің асуына жаңа мүмкіндіктер ашады, жалпы агроөнеркәсіп өндірісі үшін экономикалық өсуді қамтамасыз етеді. Экономикамыздың бәсекеге қабілетті болуы, мемлекетіміздің бәсекеге қабілетті болуы, елімізде өндірілетін өнім түрлерінің және көрсетілген қызметтердің сапасына тәуелді болып келеді. Соның ішінде өнеркәсіп салаларында жалпы ұлттық өнімнің жартысына жуығы өндірілетін болғандықтан және халық шаруашылығының басқа салаларын индустрияландырудың шешуші факторы екендігіне байланысты өнеркәсіп өнімдерінің сапасына көңіл аудару басты міндеттердің бірі болуы қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Назарбаевтың Н.Ә. Қазақстан халқына 2005 жылғы жолдауы
2. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан – 2030. - Алматы, 1998.
3. «Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы.



УДК 334.72

Дахымбаева Ж.И.
магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
PhD., ст. преподаватель Тайжанова Ж.А
КазУЭФиМТ, г.Астана

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Аннотация

В данной статье рассмотрены некоторые особенности роли государства в государственно-частном партнерстве в развитии инфраструктуры региона. Государственно-частное партнерство является признанным в мире инструментом взаимодействия бизнеса и государства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, научно-исследовательских проекты, инновационные проекты, инвестиции.

Развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса во всем мире выступает одним из важнейших условий формирования успешной экономической политики, повышения инвестиционной активности, роста конкурентоспособности страны, а также развития ее производственной и социальной инфраструктуры.

Данный механизм партнерства государства и частного сектора сравнительно давно применяется в развитых странах мира, которые накопили определенный опыт такого сотрудничества.

Государственно-частное партнерство (ГЧП), получив большое распространение в мире, зарекомендовало себя как один из возможных и эффективных механизмов по привлечению субъектов частного предпринимательства к реализации общественно значимых проектов.

Положительный опыт развития государственно-частного партнерства в развитых странах показывает, что оно позволяет не только оптимизировать риски осуществления научно-исследовательской деятельности, но и выступает как инструмент привлечения крупного бизнеса к созданию новых продуктов и технологий, что и определяет актуальность темы данного исследования. В настоящее время реализуются шесть проектов, объем инвестиций по которым превышает 76 млрд. тенге. Основным направлением инвестиций в рамках данных проектов является развитие транспортной и энергетической инфраструктуры. Отдельно следует выделить проект по строительству и эксплуатации комплекса детских садов в Караганде. Несмотря на то, что использование механизма концессии получило наибольшее распространение в инфраструктурных проектах, имеется значительный потенциал его использования и в других сферах социально-экономической жизнедеятельности государства, о чем свидетельствует обширный зарубежный опыт. При более детальном анализе реализации концессионных проектов можно выделить как положительные, так и негативные стороны. Так, реализация пилотного концессионного проекта по строительству и эксплуатации новой железнодорожной линии «Станция Шар-Усть- Каменогорск» позволила расширить сразу несколько узких мест в транспортной инфраструктуре РК. Соединив крупный железнодорожный узел Рудного Алтая кратчайшим путем с транзитной магистралью «Турксиб» в районе станции Шар и обеспечив выход Восточного Казахстана в другие регионы Республики, реализация проекта позволила снизить дальность перевозок по сравнению с существующим ранее маршрутом на 311 км, и устранить необходимость прохождения двойного таможенного контроля и проезда по территории России [1].

Доставка пассажиров и грузов ускорилась на 12-14 часов. Также важен и социальный эффект от реализации данного проекта, выражающийся в увеличении объема пассажирских перевозок.

Реализация проекта, безусловно, положительно повлияла на развитие инфраструктуры страны в целом и ее экономического потенциала, но сам процесс реализации был сопровожден рядом трудностей. Стоимость проекта несколько раз менялась, а используемый механизм финансирования, когда большая часть от суммы финансирования обеспечивалась облигационным займом, оказался недостаточно эффективным и также несколько раз подвергался изменениям. Первоначально, государственное поручительство по облигациям «Досжантемиржолы» (оператора проекта) предоставлялось только на период строительства объекта. В результате чего держатели облигаций не были защищены от риска дефолта концессионера в период эксплуатации объекта, что существенно снижало привлекательность облигаций, выпущенных в рамках проекта (2).

Только с 2007 года, после почти двух лет с момента подписания соглашения, правительство изменило условия по облигационным займам концессионера, продлив его на весь период обращения долговых бумаг, вплоть до окончания срока концессии в 2028 году.

Таблица 1-Перечень заявленных концессионных проектов в Республике Казахстан

Наименование проекта	Стоимость, млн. тенге	Статус реализации
Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар-Усть-Каменогорск»	24135,8	Объект концессии находится во временной эксплуатации
Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередач «Северный Казахстан-Актюбинская область»	17385,65	Объект концессии находится в постоянной эксплуатации
Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау	4584,9	Объект концессии находится в постоянной эксплуатации
Строительство и эксплуатация газотурбинной электростанции в г. Кандыгааш Актюбинской области	16342,95	Срок начала строительства определен на 2011 год, строительство не начато
Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Ералиево-Курык»	8030,97	Срок начала строительства не определен
Строительство и эксплуатация комплекса детских садов в г. Караганда	5775,495	Срок начала строительства 2012 год
Итого	76255	

Схожие проблемы в разных масштабах сопутствовали реализации и других проектов в рамках соглашений концессии. По проекту «Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Ералиево- Курык»» сроки начала строительства еще и не определены. Безусловно, данные проекты будут реализованы, но наличие ряда финансовых и административных проблем тормозит их развитие, а следовательно несет за собой дополнительные издержки и отрицательно сказывается на развитии самого механизма концессии и что не маловажно, степени доверия населения и бизнес-среды к подобному виду сотрудничества.

Использование механизма концессии в Казахстане не останавливается на реализации данных шести проектов, на стадии планирования по схеме концессии находятся порядка 10 проектов с общим объемом предполагаемых инвестиций в строительство более 700 млрд. тенге, среди которых:

- строительство и эксплуатация ж/д вокзала на станции Мангышлак (Тамак);
- строительство и эксплуатация а/д в г. Актау;
- расширение Актауского международного морского торгового порта;
- строительство и эксплуатация комплекса детских садов в г. Темиртау;
- строительство и эксплуатация БАКАД;
- реконструкция а/д Алматы-Капшагай;
- реконструкция и эксплуатация а/д Астана-Караганда;
- ИТПС и эксплуатация а/д Астана-Щучинск;
- Строительство и эксплуатация ТЭЦ-4 в г. Караганды;
- строительство и эксплуатация детских садов в ВКО [2].

Как видно из представленного перечня, большая часть проектов планируется к реализации в сферах транспортной и энергетической инфраструктуры и в меньшей степени в социальной сфере, причем как видно развитие проектов социальной сферы ограничено дошкольными учреждениями.

В целом можно сказать, что на данный момент развитие механизма ГЧП, преимущественно за счет внедрение механизма концессии имеет место трех секторах экономики.

В свою очередь развитие механизма концессии в разных секторах экономики страны имеет свои особенности. Как было сказано выше, большая часть реализуемых и планируемых к реализации проектов в рамках концессии направлены на развитие составляющих транспортной инфраструктуры страны. Но если развитие железнодорожной и авиационной инфраструктуры начало основываться на механизме концессии, то эффективность использования концессии в

развитии дорожной инфраструктуры оставляет желать лучшего. С другой стороны текущие состояние автодорог можно охарактеризовать как неприемлемое, потребность в инвестициях для реконструкции автодорог превышает 2 трлн. тенге (или около 12 млрд. долларов США).

Несмотря на то что среди заявленных выше проектов половина направлена на развитие именно дорожной инфраструктуры, их реализация на данный момент затруднена, а по таким проектам, как строительство и реконструкция автодорог Астана-Караганды, Алматы-Хоргос, Алматы-Капшагай и БАКАД проведенные конкурсы не выявили потребителей.

Реализация проектов в других отраслях транспортной инфраструктуры также сопровождаются различными трудностями. Были расторгнуты договора концессии по проектам строительства ж/д Корғас-Жетиген и электрификации ж/д Макат-Кандыгааш. По проекту строительства и эксплуатации х/д вокзала на станции Мангышлак (Тамак) какие либо работы не могут начаться в виду отсутствия единой позиции на данный проект со стороны его непосредственных участников и ответственных органов АО «Казахстан Темир Жолы» и Министерства транспорта и коммуникаций. Развитию механизма концессии в транспортном секторе также мешает и причина правового характера, а именно правовая коллизия, возникающая по поводу размера тарифов на услуги концессионеров между законом по концессии и законами регулирующими естественные монополии в РК. Отдельной проблемой следует выделить влияние срока реализации концессионного проекта на реализацию более масштабных проектов, так достаточно затруднена реализация проекта строительства и эксплуатации а/д Ташкент- Шымкент на проекте Западная Европа-Западный Китай и ж/д линию Ералиев-Курык от начала 2-ой фазы Кашаганского месторождения. При этом значение данных проектов на реализацию транзитного потенциала Республики и развития экономики страны в целом не вызывает сомнений.

Коммунальный сектор Республики Казахстан остро нуждается в притоке инвестиций. Так по водоснабжению капитального ремонта или замены требует свыше 30 тыс. км сетей, а необходимость в строительстве новых сетей оценивается на сумму в 443,7 млрд. тенге. Проблемы жилищного строительства можно выделить в отдельную категорию. На данный момент требуется свыше 100 млн. кв. м жилья. Проблемы в жилищно-коммунальном хозяйстве страны несут огромное негативное социальное влияние.

При этом, анализ текущей ситуации в плане использования механизмов ГЧП в данном направлении неутешителен. По сути, кроме нескольких проектов в энергетике (которые к тому же находятся в подвешенном состоянии, о проблемах строительства газотурбинной электростанции в г. Кандыгааше было сказано выше, строительство ТЭЦ-4 не может выйти из стадии выбора строительной компании и решение финансовых вопросов), концессионных проектов не инициировались. Причины подобной ситуации во много кроются в проблемах правового порядка (ограничение на концессию в других законах, пресловутая проблема установления ставки тарифа для концессионеров) [3].

При этом, следует отметить и ряд позитивных движений к активизации концессионного механизма в реализации жилищно-коммунальных проектов за последние годы. Так в отраслевых программах развития данного сектора (преимущественно Ак булак) имеются положения по применению механизмов ГЧП, кроме этого следует отметить активность ЕБРР заключающуюся в технической помощи по проекту водоснабжения в городе Шымкент (на основе доверительного управления) и заключении ряда меморандумов об использовании средств технической помощи на проведение оценки финансового, технического состояния водоканалов и разработке ТЭО проектов в городах Семей, Тараз, Актау и Петропавловск. Также АДСиЖКХ были определены пилотные города, где будут реализованы проекты по развитию водоснабжения по механизму ГЧП [4].

В заключение сделаем следующие выводы:

- общий объем заявленных инвестиций по данным шести основным проектам ГЧП в Казахстане превышает 76 млрд. тенге;
- на стадии планирования в настоящее время находится 10 проектов ГЧП;
- ряд проектов ГЧП не реализованы из-за отсутствия финансирования;

- в транспортной сфере реализация успешнее, чем в коммунальной сфере, так как имеются законодательные проблемы их реализации.

Таким образом, необходимо выработать следующие рекомендации для улучшения состояния развития ГЧП в Республике Казахстан.

Развитие инновационных проектов в рамках ГЧП невозможно без вовлечения в этот процесс науки. Развитие науки в рамках механизмов государственного и частного партнерства может быть расширено за счет следующих направлений:

а) реализация совместных научно-исследовательских инновационных проектов, организация совместных научных изданий, а также участие в конкурсах на получение республиканских и международных грантов;

б) проведение тренингов для менеджеров, создание центров передовых исследований, совместных испытательных центров;

в) активизация взаимосвязей с бизнесом, участие в процессах коммерциализации новых идей и технологий, внедрение технологий в производство.

В заключение сделаем следующие выводы:

- государством в настоящее время созданы инструменты в виде целевых государственных программ по реализации проектов ГЧП, представляющие собой методы регулирования совокупного спроса и совокупного предложения;

- в Казахстане необходимо дальнейшее совершенствование методологии, подготовки и экспертизы концессионных проектов;

- Казахстана, число работающих проектов пока незначительно, необходимо решать вопросы привлечения инвесторов;

- для реализации приоритетов инновационного развития необходимо масштабное вовлечение реального бизнеса в развитие приоритетных отраслей

Список использованной литературы

- 1 ГЧП в Казахстане: состояние, проблемы, перспективы» // <http://gglob2.otgroup.kz>
- 2 Кусаинов М.А. ГЧП в Казахстане: состояние, проблемы, перспективы. // <http://online.zakon.kz>
- 3 Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. — Астана: World bank publication, 2013. — 261 с.
- 4 Официальный сайт АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» <http://kzppp.kz/>



ӘОЖ 338.45:6371

Джунусова Д.С.
6М050600,1 курс
Өндірістік экономика
э.ғ.к. Оспанов Е.Ж.
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

ҰЙЫМНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫ

Аннотация

Мақалада стратегияның экономикалық мәні, мақсаты және жіктелімі қарастырылып, негізгі түрлеріне тоқталып өтілді. Базалық стратегия, бәсекелестік стратегия, функционалды стратегияның мазмұны және барлық ұйымдарға арналған ортақ стратегия жоқ екені анықталды.

Кілт сөздер: стратегия, даму стратегиясы, іскерлік стратегия, функционалдық стратегия, бәсекелестік стратегия.

Шағын бизнес кәсіпорындарының даму стратегиясын жасау ерекшеліктерін сипаттардан бұрын, стратегия түсінігі мен оның жіктелуін қарастыру қажет. Стратегия - бұл ұйымның саласына, қаражаттары мен қызметінің түріне, ұйымның ішіндегі өзара – қарым – қатынас жүйесіне қатысты дамуының бағытын ұзақ мерзімді сапалы анықтау болып табылады, сонымен қатар ұйымды мақсатына жетелейтін қоршаған ортадағы ұйымның позициясы.

М. Х. Мескон, М. Альберт және Ф. Хедоури стратегияны ұйымның міндетін жүзеге асыру мен мақсаттарына жетуді қамтамасыз етуге арналған егжей-тегжейлі, жан-жақты және кешенді жоспары ретінде ұсынады [1].

Келесі тұжырымды қарастыра болсақ: стратегия экономикалық жүйенің ресурстарын ұтымды пайдалану жолы арқылы алдыға қойылған мақсаттарға жетуге қажетті қызметтердің жиынтығын білдіреді.

Стратегияның мақсаты –өндірістік жүйеге жоғары рентабелділікпен тіршілік қабілеттілігін қамтамасыз ететін ұзақ мерзімді бәсекелестік қабілеттілігінің артықшылықтарына қол жеткізу болып табылады [2].

Стратегияның жіктелімін қарастырайық. Бірінші деңгей «әскери стратегия» - көзге көрінетін, сезілетін өрескел стратегия. Екінші деңгей –корпорация деңгейі – бұл нәзік стратегия. Үшінші деңгей – жобалардың деңгейі – бұл тым нәзік стратегия. Базалық стратегия–бұл кәсіпорынның өсу бағытын, оның өндірістік –өткізу қызметінің дамуын жалпы сипаттайтын стратегия. Ол тауарлар мен қызметтердің портфелін теңдестіру үшін бизнестің түрлерін қалай басқаруды көрсетеді. Бұл деңгейдің стратегиялық шешімдері өте күрделі, себебі толықтай кәсіпорынға қатысты. Дәл осы деңгейде кәсіпорынның азық – түлік стратегиясы келісіледі және анықталады (1 кест.).

Кесте 1 - Кәсіпорынның базалық стратегиясы

Түрлері	Дамуы		Аман қалуы
	Революциялық дамуы	Эволюциялық дамуы	
Басым белгісі	Ішкі өсу – тауарлардың, қызметтердің ассортименттерінің кеңеюі; Сыртқы өсу – компаниялардың бірігуі.	Нарықта нық тұрған кәсіпорындардың ұзақ мерзімді қызмет жасауы	Нарықтағы қалыпты жағдайды ұстап тұру және өзгерістерге сәйкесінше реакцияның болуы
Өнімді әртараптандыру	Бар	Міндетті	Болуы мүмкін
Өндірісті әртараптандыру	Бар	Міндетті	Болуы мүмкін, алайда көбіне кері процес орын алады - әртараптандырмау
Ұйымдық құрылымының өзгеруі	Міндетті (бөлімшелердің арту бағытына)	Болуы мүмкін	Міндетті –(бөлімшелердің азаю бағытына)
Инвестицияларды талап ету	Иә	Болуы мүмкін	Жоқ (ештеңемен бере алмайды)

Базалық стратегияға ұйымның қызметінің түрлі стратегиялық салаларының әдістерін анықтайтын қосымша ретінде, бәсекелестік стратегиялары көмегімен ұйым осындай салада әрекет етуге тиісті амалды анықтау.

Әдебиетте бәсекелестік стратегиясын кейде бизнес – стратегиясы немесе іскерлік стратегия деп атайды [3].

Іскерлік стратегия бәсекелестік артықшылықтарына жетуге бағытталған. Егер фирма тек бір бизнестің түрімен айналысатын болса, іскерлік стратегия фирманың жалпы стратегиясының бөлігі болып табылады.

Егер ұйым бірнеше іскерлік бірліктен тұрса, онда олардың әр қайсысы өзінің мақсатты стратегияны жасайды. Бәсекелестік стратегиясының болуы – тренингтік компанияның бәсекелестігін көтерудің факторы болып табылады. Алайда, стратегияның бәсекелесуге қабілетті және жүзеге асыруға тиімді болуы үшін, компанияға оның орындалу үдерісін қадағалауға көмектесетін құрал қажет. Бұндай құрал болып стратегияны жүзеге асыру туралы ақпаратты жинап өңдеуге, оны бұрын стратегиялық жоспар мен бағдарламаларда белгіленген параметрлермен салыстыруға, қандай да бір ауытқуларға әкеліп соққан себептерді талдауға, және осыған байланысты түзетулерді енгізуге мүмкіндік беретін стратегиялық бақылау болып табылады.

Стратегияның үшінші типі болып функционалды стратегия табылады, олар ұйымның әрбір функционалды кеңістігіне арнайы жасалады.

Функционалды стратегия депкорпоративтік және іскерлік стратегияның негізінде жасалған стратегиялар түсіндіріледі. Функционалды стратегияның мақсаты болып бөлімнің (қызметтің) ресурстарын бөлу, жалпы стратегияның аясында функционалды бөлімшенің тиімді әрекеттерін іздеу болып табылады.

Таңдалған стратегия дұрыстық талдау процесінде және стратегияның жүзеге асу мүмкіндігін анықтайтын факторларды таңдау кезіндегі есептің жеткіліктілігімен бағаланады. Бағалаудың барлық процессі, түптің – түбінде біреуіне негізделген ол: таңдалған стратегия кәсіпорынның өзінің мақсатына жетуіне алып келеді ме деген мәселе. Бұл бағалаудың негізгі критерийі болып табылады.

Егер стратегия фирманың мақсаттарына сай келсе, онда оны одан ары бағалау келесі бағыттар бойынша жүзеге асырылады:

- қоршаған ортаның жағдайы мен талаптарына байланысты таңдалған стратегияның сәйкестігі: қоршаған негізгі субъектілердің талаптарымен стратегия қаншалықты байланысты, нарықтың динамика факторлары менөнімнің өмірлік кезеңінің даму динамикасы қаншалықты деңгейін, стратегияны жүзеге асыру жаңа бәсекелестік артықшылықтардың пайда болуына және т.б. алып келуі тексеріледі;

- таңдалған стратегияның фирманың артықшылықтары мен мүмкіншіліктеріне сай келуі:

Бұл жағдайда, таңдалған стратегия қаншалықты басқа стратегиялармен қаншалықты байланысты, стратегия қызметкерлердің мүмкіншіліктеріне сай келуі, сол құрылым стратегияның сәтті жүзеге асырылуына мүмкіндік береді ме, стратегияны жүзеге асыру бағдарламасы уақытпен тексеріледі ма және т.б. бағаланады;

- стратегияға салынған тәуекел қолайлылығы;

тәуекелдердің негізділігін бағалау үш бағыт бойынша жүзеге асырылады:

- стратегияны таңдаудың негізіне салынған алғышарттардың шынайылығы;
- стратегияның сәтсіздігі фирма үшін қандай теріс салдарын әкелуі мүмкін;
- стратегияны жүзеге асыруда сәтсіздік кезіндегі шығын тәуекелі оң нәтиже беруі мүмкін бе.

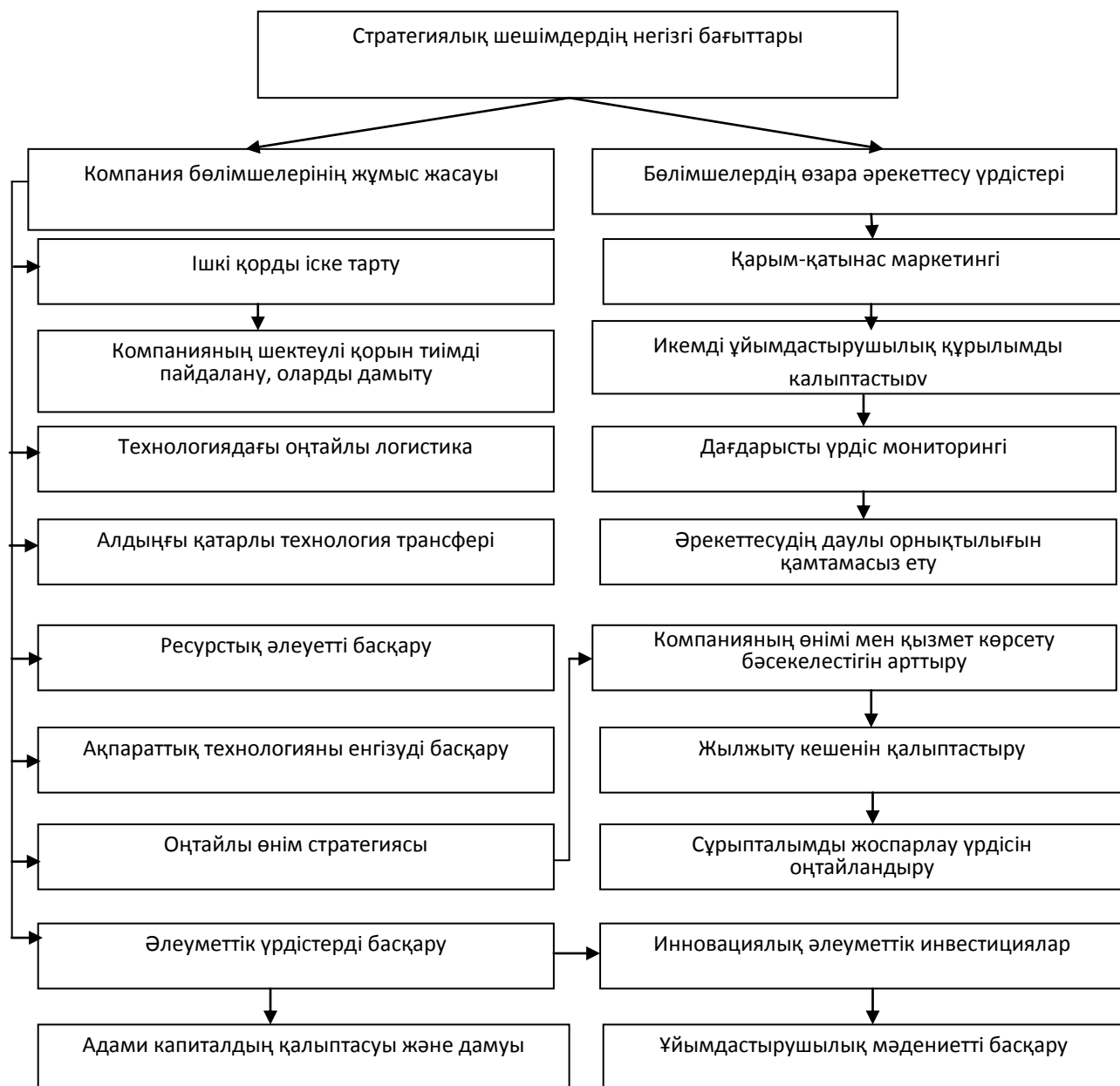
Стратегиялық бақылаудың басты мақсаты тек оның орындалмауын анықтау емес, сонымен қатар кедергілерге жол бермеу және алға қойылған стратегиялық мақсаттарға жету болып табылады [4].

Осылайша, стратегиялық бақылау тактикалық емес, стратегиялық бәсекелестіктің артуын қамтамасыз етуге арналған. Қазіргі және болашақтағы бәсекелес күресте тренингтік компанияға ақпаратты дұрыс және өз уақытында өңдеу және соған сәйкес өз бизнесін өзгерту қажет. Басқа сөзбен айтқанда, стратегиялық бақылау фирмаға реформалаудың ішкі мүмкіншіліктерін және әлеуетті бәсеке артықшылығын жүзеге асырудың мүмкіндігін береді.

Нәтижелікті арттыру жөніндегі стратегиялық басқарушылық шешімнің негізгі екі

бағытын атап көрсетуге болады:

1. Компанияның жұмыс жасау нәтижелілігін арттыру;
2. Тренингтік компания бөлімшелерінің өзара әрекеттесу үрдісін қамтамасыз ету (1 сурет) [5].



Сурет 1. Тренингтік компанияның бәсекелестігін арттыру барысындағы стратегиялық шешімдердің негізгі бағыттары

Қорытындысында атап өтетін жағдай, стратегия әрқашан өзгеріп тұратын орта жағдайында ұйым өзінің мақсатына қандай амалмен, қандай әрекетпен жете алатынын түсінуге мүмкіндік береді. Барлық ұйымдарға арналған ортақ стратегия жоқ. Әрбір ұйым бірегей сондықтан да стратегия жасау әрбір ұйымға жекеше. Бұл, ұйымның нарықтағы позициясына, оның даму динамикасына, оның артықшылықтарына, бәсекелестерінің әрекетіне, ол өндіретін тауар мен көрсететін қызметтерінің сипаттамаларына, экономикасының жағдайына және т.б. байланысты

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. М. : Дело, 1997.

2. Новакова О. И., Мерзликина Г. С. Экономическое развитие предприятия. М. : Приор, 2003. С. 26.
3. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент : курс лекций. М. : Инфра-М, 2001. С. 102–112.
4. Дебелак Д. Бизнес-модели. Принципы создания процветающей организации. М., 2009.
5. Стратегии развития малого бизнеса в кризисный период: экономический атлас / П. Ю. Быков [и др.]. М. : Куна, 2009.



УДК: 339.187.44(574)

Диханбек А.Т.
Ғылыми жетекшісі:
Сериков Р.С., PhD

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ФРАНЧАЙЗИНГ: ҚАЗІРГІ ЖАЙ-КҮЙІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Түйін

«Франчайзинг» сөзі ағылшын терминінен аударғанда қандайда бір қызметті жүргізудегі еріктілікке құқықтық анықтау мағынасын білдіреді. Орта ғасырларда мұндай артықшылықтарды кез келген тұрпаттағы коммерциялық қызметке франшизаны беру жолы арқылы корольдер иемденген. Франчайзинг (ағылш. franchising-құқық ерекшелік) кәсіпкерлік жалғасымды іскерлік ынтымақтастық формасындағы үрдісінде, ірі компания, жеке-дара кәсіпкерге немесе кәсіпкерлер тобына өнімді өндіруге, тауарлар сауда-саттығына және осы компанияның сауда маркасымен белгілі бір шектелген территорияда өзара шартпен анықталған бір шартта қызметтерді ұсынады.

Кәсіпкерлік бизнесте франчайзингтік іс-әрекеттер үлкен және шағын компаниялардың арасында жүргізіледі. Сонымен қатар, негізгі келісім-шартпен бірге субфранчайзингтің келісімдері болуы мүмкін. Бұл келісімдер франчайзерлердің рұқсатымен франчайзингке тән талаптардың орындалу негізінде басқа тұлғаларға берілуіне рұқсат етеді.

Ғылыми мақала франчайзингтің жіктелуі, оның түрлерін сипаттайды. Қазіргі нарық заманындағы франшизаның жағдайы мен Қазақстандағы франчайзинг мәселесін қамтиды. Әдемдік танымал франшиза түрлері мен бағыттарын белгілейді. Бизнесіті франшиза арқылы жүргізудің артықшылықтары мен кемшіліктерін талдап көрсетеді.

Түйінді сөздер: франчайзинг, даму, дистрибьюторлық, әлемдік нарық, бизнес

Қазіргі кезде Қазақстанда «КФС», «Пепси», «Рибок», «Самсунг», «Мобил», «Баскин-Роббинс» және басқа да фирмалардың танымал тауар таңбаларымен белгіленген тауарлар және қызметтермен ешкімді таңдандыра алмайсың. Бұл таңбалар туралы тұтынушының ойында біржақты жоғары абыройы бар белгілі бір өндірушімен байланыстырылады және тауарлар мен қызметтердің жоғары сапасы бар екенін қосымша көрсетеді. Осы тауарлардың ел ішінде және барлық әлем бойынша таратылуының ең бір тиімді ағымы – біздегі аз танымал франчайзинг.

Франчайзингтік жіктеудің тәсілдемелері тәжірибе жүзінде толық зерттелмегендіктен, шетелдік және отандық тәжірибеге сүйене отырып, оны келесі белгілеріне сәйкес жіктеудің авторлық үлгісін ұсынамыз.

Франчайзинг түрлерінің жіктелуі

I - кесте

Жіктеу белгісі	Франчайзингтің түрі
Қолдану тәсілі және саласы	- Өндірістік франчайзинг - Бизнес форматтағы франчайзинг - Дистрибьютті немесе сауда франчайзингі
Қолдану әдісі	- Классикалық - Аймақтық - Дамушы - Субфранчайзинг
Қолдану нысаны	- Конверсиялық - Еншілес - Корпроативтік
Сату арнасының құрылымындағы франчайзи орны	- «Көтерме саудагер – жеке саудагер» - «Қызмет көрсетуші – жеке саудагер» - «Өндіруші - көтерме саудагер» - «Өндіруші - жеке саудагер»
Франшизалар саны	- Жеке алынған кәсіпорын - франчайзингі - Корпоративтік франчайзинг

ескерту: автор құрастырған.

1.1. Франчайзингті мынандай үш үлкен түрге жіктеуге болады.

Өндірістік франчайзинг - бұл, Франчайзердің өндіретін өнімге қолданатын технологияны пайдаланып, тауардың маркалық аталуын пайдалану. Ерекшелігі: франчайзер франчайзиға өнім өндіру технологиясын, фирмалық ноу-хау, кейде құрал жабдықтарды, шикізаттарды беру арқылы фирмалық тауарға сәйкесті тауар өндіруге мүмкіндік береді.

Бизнес форматтағы франчайзинг.

Әлемде франчайзингтік қатынастың 70%-тан астамын осы бизнес форматы құрайды. Франчайзерлердің атынан сатуға немесе қызмет көрсетуге болатын мүмкіншілікті пайдалану іскерлік франчайзинг деп аталады. Іскерлік форматтың ең табысты мысалы ретінде Макдональдсты (McDonald's) айтуға болады, өйткені оны франчайзингтің іскерлік нысанының пайда болуымен байланыстырады. Бизнес форматтағы франчайзинг – экономиканың біраз секторларын қамтитын келешегі бар франчайзингтің аса бір ұсынылған түрі.[2]

Дистрибьютті немесе сауда франчайзингі - белгілі бір аумақта оның тауарлық белгісімен франчайзер шығаратын өнімді (дистрибуцияны) сатуға ерекше құқықты білдіреді. Франчайзи бекітілген аумақта осы тауардың бір ғана сатушысы және франчайзердің сауда маркасының бірегей өкілі болады. Сауда форматының ерекшеліктері:

- Франчази франчайзер компаниясының үлгісін толық көшіруі міндетті емес;
- Көптеген жағдайларда, франчайзи франчайзер өндіретін тауарды өндіре алмайды;
- Франчайзингтік қатынас сауда дилерлік негізде құрылады.

Сату (дистрибутивтік) франчайзингі алкогольсіз сусындарды, косметиканы, автомобиль дилерлерін, ЖЖС (АЗС) иелерінің автомобиль отынын (джоббинг) және т.б. сатуға тән.

Франчайзингтің халықаралық қауымдастығының (InternationalFranchiseAssociation, IFA) [www.franchise.org] мәліметтері бойынша барлық жаңадан құрылған

кәсіпорындардың 85 % өз қызметін бірінші бес жыл ішінде тоқтатады, ал франчайзинг шеңберінде тек 14 % компаниялар құрылады.[5]

Таза күйінде франчайзинг – бұл бренд пен бизнес-жүйесін сатудағы табыс табу әдісі. Олар франчайзингті өзінің нарыққа келуін кеңейту инструменті ретінде пайдалана отырып ендіреді. Өзге бизнес-модельдер сияқты франчайзинг те кемшіліктер мен құндылықтарға ие. Өз бизнесімен айналыспас бұрын оның барлық «кемшін» және «пайдалы» жағын бағалаған жөн.

2- кесте

Кемшіліктері	Артықшылықтары
Әркім өзі үшін ғана серіктестер арасындағы қатынас «әркім өзі үшін» дегендей сипатталады	Даму жылдамдығы Жергілікті кәсіпкерлер өз өңірінің қыр-сырын жақсы біледі әрі әкімшілік ресурстарын ұтымды меңгереді.
Жоспарлаудағы дәрежелілік Кейбір франчайзорлар франшиз сатылымын кәдімгі тауар тарату операциясы сияқты қарауға бейім.	Еңбек ресурсы Адамдар іс жүзінде өзіне жұмыс істейді: кәсіпорынның жетістігі – олардың табысы, табыссыздық – үлкен шығын.
Сапаны бақылау Өз беделін бақылауда ұстайтын компаниялар франчайзилерге не істеу керектігі жөнінде көп беттен тұратын кітапшалар жазады. Алайда ол үнемі көмектесе бермейді.	Басқарудың қолайлылығы Жеке желінің қызметкерлерін тиімді басқару үшін пирамида тұрғызу қажет, яғни бір басшы 15 адамдай команданы басқарады. Мұндай франчайзингілік жүйедегі серіктер теңқұқықты әрі бас кеңсеге тікелей тәуелді болмайды.
Бәсеке пайда болады Франчайзордың бар құпиясын біліп алған франчиздар оның бәсекелесі болып шыға келеді. Егер ол сапалы жұмыс істемесе, желінің жұмыс стандарттарын сақтамаса, онда оның брендінің беделіне де нұқсан келтіреді. Тіптен бизнесмендердің саналы түрде желіге кіретін кездері болады, яғни өзінің жеке ісін жүргізуді үйрену үшін.	Капитал тартуы Франчайзи құрал жабдықтар мен дүние-мүлікті сатып алады, бизнесті айналым қаражатымен қамтамасыз етеді, қызметкерге жалақы төлейді. Бұл қаражаттарды тиімді тартылған капитал ретінде атауға болады. Франчайзи бір дүкен көзін ашуға орта есеппен 50 мың доллар шығындайды.

1.2. Франчайзингтің ғаламдық мүмкіндіктері және әлемдік нарықтағы даму преспективаларын талдау.

Әлемдік экономикада жаһандану аса көрнектірөл атқаратыны белгілі, бизнес тегілер өз жұмыстарын шетелде белсенді түрде кеңейтуге ұмтылады. Он бес жыл бұрын, салыстырмалы түрде франчайзинг халықаралық деңгейде азжұмыс істеді, АҚШ Сауда департаменті алдағы екі он жылдықта әлемдік саудада күтілетін өсу пайызы 75%-дан астам дамушы елдердің, атап айтқанда, дамушы нарықтарға түседі деп есептейді.

Әлемдегі халықтың сексен пайызы осы дамушы нарықтардан тұрады, бірақ олар қазіргі уақытта екемдегі жалпы ішкі өнімнің шамамен 25 пайызға біріктіреді. «Дамушы нарықтар» ұғымын естігенде, әдетте ойымызға бірден ірі мемлекеттер оралады. Бразилия, Ресей, Үндістан және Қытай «BRIC» елдердің сияқты үлкенірек болып табылады. Алайда, нарығы аз елдерді елемуге болмайды, олардың болашақта өсу әлеуеті жоғары. Олардың құрамына: бұрынғы Кеңес Одағы, бұрынғы Югославия, сондай-ақ Шығыс Еуропа, Азия және Латын Америкасы сияқты елдер кіреді. Африка елдері қазір франшиза қызметінен жақсы үміт көре бастады. Мұның бәрі даму шынарықты келдерөз экономикаларын одан әрі дамытуға мүмкіндік алады деген сөз. Кристин Хьюстон, «US Commercial Service Global» франчайзингтік командасының көшбасшысының айтуынша, «Әлемдегі әлеуетті тұтынушылар 95 пайызы АҚШ шекарасынан тыс жерде болады.» Франчайзингтің халықаралық нарыққа шығуы алдағы жылдары үшін өз бизнес үшін өсумүмкіндіктерін сақтап қалу және дамытудың үлкен жолы болып табылады. [4]

Қазақстандық нарығында франчайзинг салыстырмалы түрде аз болғанымен, тәжірибеде сектордағы нақты сандарды жинау өте қиын. Франчайзинг бойынша еліндегі толық статистика АҚШ-та бар, онда әрбір франчайзингтік шарт реестрда тіркелген. Ал біздің елімізде әлі күнге дейін франчайзингтік мәмілелерді тіркеу және есептеудің бірыңғай орталығы жоқ, тек «Қазақстан Франчайзинг Ассоциациясы» (ҚФА) жұмыс жасайды. Алайда бұл ұйым ғана ретінде жұмыс жасайды, нақты статистиканы бере алмайды.

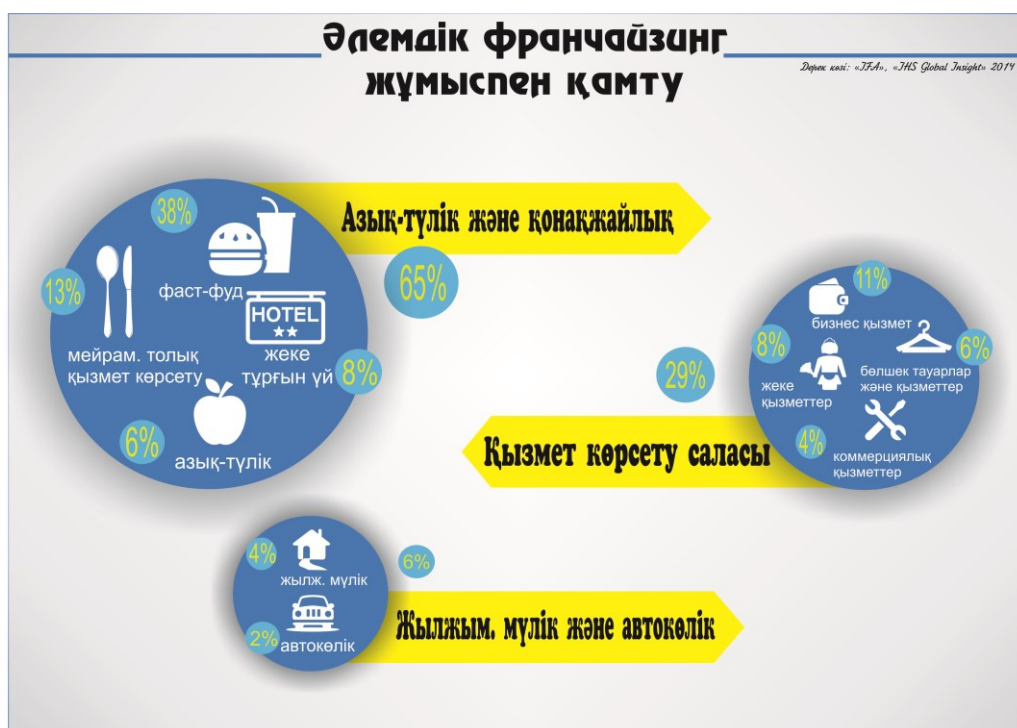
Токсан сайын, IHS франшиза өнеркәсібінің жалпы экономикаға тигізер жай-күйін бір жылға арналған болжам шығарады. Келтірілген мәліметтер бойынша Өнеркәсіп франшизасы рецессия жағдайында басқа салаға қарағанда өте жақсы қарқынмен шыға білген. Жаңа жұмыс орындарын құру өткен жылмен салыстырғанда 0,3% өсуі байқалады. Халықаралық франчайзинг қауымдастығының (IFA) Президенті және атқарушы директор Стив Калдейр мырзаның мәліметі бойынша 2014 жылы әлемде жаңа франчайзингтік кәсіпорындар ашу есебінен 200 мыңға жуық жаңа жұмыс орындары пайда болуға тиіс. -2014 жылы франчайзингтік бизнестің саны 12.915 көтеріледі деп күтілуде, жалпы алғанда 770.368 франчайзингтік мекемелері құрауға тиіс.

Франчайзинг секторының, коммерциялық, жылдам қызмет көрсету, тұрғын үй қызметтері, және мейрамханалар мен бизнес-қызмет көрсету 2014 жылды ең жылдам өсу қарқынымен есептеледі деп күтілуде. Іскерлік қызметтер және жылдам қызмет көрсету франшизасы -35.109 жұмыс орындарын қосады, франчайзингтің ең ірі секторы мейрамханалар болып табылады ондағы жаңа жұмыс орындарын 75.596-ға ұлғайатынын болжап отыр. [3]

Франчайзингтік бизнесте үлкен және шағын бизнестің артықшылықтарының қосылуы арын алады. Бұл елдегі кәсіпкерліктің дамуына оң әсерін тигізеді сөзсіз.

Франчайзинг бизнесмен үшін кең мүмкіншіліктер береді. Ешқандайда тәжірибені иемденбей, кішігірім алғашқы капиталды игере отырып, ол бастау алған жерден тез арада қарқынды өріс алады.

«IFA», «IHSGlobalInsight» халықаралық зерттеу орталықтарының мәліметтері бойынша 2014 жылы Әлемдік экономикада жалпы салалар бойынша алатын үлесін жариялаған болатын. Былтырғы жылмен салыстырғанда пайыздық өлшемі біршама артатыны белгілі болып отыр. Мысалға: мейрамханалардағы жылдам қызмет көрсету (фаст-фуд) желілері жұмыс беруі бойынша 2,4% (жыл аяғына дейін) көбейеді. Бұл тенденция дамушы мемлекеттердің шағын және орта бизнеске деген көптеп көңіл бөлуінен көруге болады. [7]



1-сурет. «Әлемдік экономикада Франчайзингтің жұмыспен қамту үлесі, экономикалық болжам». Дерек көзі: «INTERNATIONAL Franchise Association» (IFA), «IHS» Global Insight 2014 ж. (маусым) мәліметтері негізінде автор құрастырған.

Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлік енді ғана жаңа арнаға бет алғанын көруге болады. Оған Елбасымыздың да ерекше назар салып отырғанын, «Бизнестің жол картасы 2020», «Шағын және орта бизнесті дамыту» бағдарламаларынан көруге болады. Алайда әлі де болса кәсіпкерлікпен айналысқысы келмейтін «алма піс, аузыма түс» деп қарап отыратын “патерналист” азаматтардың көп болуы қоғамға, жалпы экономиканың дамуына кері септігін тигізетінін ескеруіміз қажет. Сондықтан шағын кәсіпкерлікпен айналысатын тұлғалардың саны миллиондармен есептелуі керек. Тек сонда ғана нарықтық экономикасы бар басқа дамыған елдердегідей шағын бизнестің ел экономикасындағы рөлі мен мәнін жоғарылатуға мүмкіндік болады. Мысалы, АҚШ-та жалпы өнеркәсіп өндірісінің көлеміндегі шағын бизнестің үлесі - 25%, Ұлыбританияда - 30%, ал Жапонияда - 50%-ға жуық. [1]

Қарастырған ой-пікірлерімді қорытындылай келе, еліміздегі франчайзингтік негізде қызмет етуші фирмалар, бизнестің басқа үлгісіндегі шаруашылық субъектілерімен салыстырғанда белгілі бір ерекшеліктер мен артықшылықтары бар екені белгілі. Осыған орай, бүгінгі таңдағы бизнестің осы жүйесіне қатысты мәселелер шешімдерінің жылдам табылуы оның шағын және орта кәсіпкерліктің серпінді дамуын арттырып, еліміздің келесідей жағымды нәтижелерге қол жеткізуіне мүмкіндік береді деп пайымдаймыз:

— франчайзингтік келісім-шартты заң жүзінде тіркеу негізінде - жұмыс орындарын арттырады;

— кластерлік бағдарламалардың жүзеге асырылуын қамтамасыз ететін экономиканың басымды секторларындағы франчайзингтік кәсіпорындардың үлесін ұлғайтады;

— бәсекеге қабілетті экономиканы қалыптастырудағы мемлекеттік холдингтердің рөлі мен орнын белгілеу арқылы олардың франчайзинг негізінде даму бағыттын айқындайды;

— Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауына сәйкес отандық өндірушілерді қолдау бағдарламасы шегінде жергілікті және халықаралық нарықта бәсекеге қабілетті отандық франчайзерлер санының артуына ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Исабеков Б.Н. Парасатты экономика: дағдарыс пен серпіліс.// Астана қ. 2013ж. 223-234б.
2. Манап А.С. Қызмет көрсету салаындағы Франчайзингтің қалыптасуы және даму бағыттары. Алматы, 2008ж.;
3. ©FinGateЖШС. «Қазақстан Республик асындағы франчайзинг нарығының күйі және оның дамуын талдау» зерттеулерінң нәтижелері туралы есеп, 2014 ж.;
4. "Franchising World Magazine" (наурыз2011 ж);
5. "International Journal of Hospitality Management(2006); U.S. Commercial Service; International Franchise Association
6. «INTERNATIONAL Franchise Association» (IFA), «IHS» Global Insight
7. Кисиков Б. Франчайзинг в Казахстане.// Алматы.: BookinEazI, 2007ж. 256 б.
8. Интернет желілері:
 1. <http://aplp.kz/articles/obzor-sostoyaniya-legkoy-promishlennosti-v-kazahstane797/>
 2. <http://eafran.com/>
 3. www.franchisedirect.com/information/top100globalfranchises2014top100overview
 4. www.franchisedirect.com/information/top10globalfranchises2014



УДК 330.332

Доронина А.Г.,
магистрант 1 направление «Экономика»
профиль «Международная экономика и бизнес»
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Ультан С.И.,
Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского
г. Омск, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОЦЕНКУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация

Анализируются основные факторы имеющие влияние на инвестиционную стоимость электроэнергетических компаний в ведущих странах мира.

Ключевые слова электроэнергетическая отрасль, электроэнергетическая компания, оценка инвестиционной стоимости электроэнергетической компании, факторы.

Для определения стоимости компании необходимо иметь представление о совокупности факторов, влияющих на стоимость, а также о влиянии каждого конкретного фактора. При этом инвестор анализирует различные микро- и макроэкономические факторы [1, с. 151-153], к числу которых можно отнести следующие: спрос, полезность бизнеса для инвестора, прибыль (доход), время, ограничения, риски, контроль, ликвидность компании, степень конкурентной борьбы в отрасли, соотношение спроса и предложения.

Спрос. Спрос зависит от потребителей, так как именно их предпочтения определяют доходность данного бизнеса для собственника. Предпочтения в свою очередь

зависят от ликвидности ценных бумаг, рисков, связанных с вложениями, а также от периода получения прибыли.

Полезность бизнеса для инвестора. Любая организация имеет определённую стоимость, если она может быть полезна реальному или потенциальному собственнику. При этом полезность для каждого потребителя индивидуальна. Полезность бизнеса определяется способностью приносить доход в конкретном месте и в течение определённого времени. Таким образом, чем больше полезность компании, тем выше величина ее оценочной стоимости.

Прибыль (доход). Прибыль, которую может получить инвестор, зависит от характера операционной деятельности и возможности получить прибыль от продажи ценных бумаг. Соотношение потоков расходов и доходов определяет доход от операционной деятельности.

Время. Большое значение для формирования стоимости компаний имеет время получения прибыли: если инвестор приобретает актив и быстро начинает получать доход от его использования это хорошо, но бывает, что инвестирование и возврат капитала отделены значительным промежутком времени как мы можем наблюдать это в электроэнергетической отрасли.

Ограничения для рассматриваемой компании. Электроэнергетика характеризуется ограничениями цен на электроэнергию. Поэтому стоимость компании будет меньше, чем в случае отсутствия ограничений.

Риск. Неизбежное влияние на стоимость оказывает риск как вероятность получения ожидаемой прибыли в будущем.

Контроль. Степень контроля, которую получает новый собственник, является еще одним фактором, влияющим на инвестиционную стоимость компании.

Ликвидность компании. Степень ликвидности оказывает немаловажное влияние на оценку инвестиционной стоимости компаний, в том числе и энергетических. Инвестор старается вкладывать в активы, имеющие минимальные риски потери части стоимости при обращении их в денежный эквивалент.

Степень конкурентной борьбы в отрасли. Этот фактор тоже необходимо учитывать при оценке инвестиционной стоимости компании. Сегодня многие организации получают сверхприбыли только в результате своего монополистического положения, но по мере обострения конкуренции их доходы могут заметно сократиться.

Соотношение спроса и предложения. Спрос в организации наряду с полезностью зависит от платежеспособности потенциальных инвесторов, ценности денег, а также возможности привлечь дополнительный капитал на финансовый рынок. Важным фактором, влияющим на спрос и инвестиционную стоимость компании, является наличие альтернативных возможностей для инвестиций, так как спрос зависит не только от экономических факторов. Особенно сейчас важны также социальные и политические факторы, такие как отношение к бизнесу в обществе и политическая стабильность.

Для получения обоснованной стоимости компании сначала рассмотрим электроэнергетику как отрасль экономики, а потом выделим основные факторы, которые могут повлиять на стоимость электроэнергетических компаний.

Сегодня, электроэнергетика – это основная отрасль промышленности, которая определяет процесс общественного производства. Основные модели организации экономических отношений в электроэнергетике проанализированы в работе [2, с. 162-165], где выделяются четыре модели организации экономических отношений на рынке электроэнергии: вертикально-интегрированная модель, модель «независимых производителей», модель «единого закупщика» и конкурентная модель. Больше всего различий в формах организации деятельности на рынке электроэнергии [2, с. 165] возникает в результате перехода от вертикально-интегрированной модели (в которой вся деятельность по электроснабжению потребителей осуществляется в рамках монопольной компании) к конкурентной модели (в которой работа по электроснабжению

осуществляется за счет взаимодействия независимых участников рынка (генерирующих и сбытовых компаний) и регулируемых участников рынка (сетевых компаний и диспетчерского управления)).

Анализ статистических данных функционирования электроэнергетической отрасли показали, что темпы развития электроэнергетики выше темпов развития других отраслей. Следует отметить, что объем вырабатываемой электроэнергии в развитых странах существенно опережает развивающиеся страны. Лидирующие позиции в мире занимают Северная Америка и западная Европа (см. табл. 1). Наименьший показатель имеют страны Африки.

Таблица 1 - Ведущие потребители электроэнергии за 2009–2014 гг, в млрд кВт/ч

Страна	Год					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Китай	2284	2526	2747	2893	3041	3034
США	2166	2217	2192	2142	2201	2224
Индия	696	722	752	788	817	872
Россия	647	703	738	756	751	751
Япония	473	499	462	452	450	437
Германия	311	328	311	313	321	307
Бразилия	253	266	270	282	295	306
Южная Корея	250	261	265	271	273	277
Канада	241	253	254	252	254	251
Франция	232	252	251	251	252	243

Источник: составлена на основе отчета Global Energy Statistical Yearbook 2015

В будущем значение и роль электроэнергетической отрасли в Европе и мире будут возрастать, следовательно, спрос будет расти. Согласно прогнозам, «ежегодный прирост потребления электрической энергии в мире в ближайшее десятилетие составит 3,0–3,5 %. И ее доля в мировом энергетическом балансе будет расти. В связи с этим будут необходимы большие капиталовложения. Общий объем ожидаемых мировых капиталовложений в электроэнергетическую отрасль оценивается в сумме более чем 2 трлн. долл. Почти 60 % из них будет инвестировано в развивающихся странах, более 30 % – в Западной Европе, США и других развитых странах, около 10 % – в странах с переходной экономикой, включая Россию и Казахстан» [3].

Также электроэнергетика, являясь технологической основой функционирования экономики любой страны, во многом определяет перспективы развития государства, его национальную безопасность и уровень благосостояния населения [4, с. 19].

Отметим, что следует учитывать такой фактор как степень конкурентной борьбы в отрасли. Во многих странах мира электроэнергетические компании представляют собой совокупность электрических станций, линий электропередачи и подстанций, обеспечивающих надежное и качественное энергоснабжение потребителей. Поэтому отрасль электроэнергетики сложилась в странах с рыночной экономикой в виде естественных электроэнергетических монополий, которые подлежат государственному регулированию. Рассмотрим подробнее свойства электроэнергетических компаний, особенности их формирования и причины, которые они вносят в рынок электроэнергии.

Отличительной чертой США является минимальное воздействие на рыночные отношения. Тем не менее, на электроэнергетическом рынке существуют факты прямого государственного регулирования цен. Таким образом, в других странах степень вмешательства государства в процессы ценообразования больше. Система регулирования Франции отличается наибольшим объемом государственного влияния на ценообразование. В Японии функционирует «Агентство природных ресурсов и энергии», которое утверждает тарифы на тепло- и водоснабжение, газ и электроэнергию. Греческий Комитет по ценам регулирует тарифы на электроэнергию.

Так как электроэнергетическая отрасль обладает определенными физико-техническими, экономическими, социальными и экологическими свойствами, то любой инвестор, прежде чем вкладывать деньги в какую-либо компанию, должен собрать о ней максимум сведений. Поэтому для целей исследования необходимо проанализировать отрасль электроэнергетики и ее особенности:

1. Единство процессов потребления и производства электрической энергии. В каждый момент времени необходимо производить столько же электроэнергии сколько потребляется, то есть следует обеспечивать баланс мощности всей электроэнергетической системы. По сравнению с торговлей другими товарами это вносит определённые трудности, так как нет возможности аккумулировать электроэнергию в больших количествах. Большинство известных технологий являются накопителями электроэнергии, которые используются, в основном, для регулирования суточных графиков нагрузки системы в тех случаях, когда существует определённый избыток генерирующих мощностей. При этом если существует длительный дефицит электроэнергии в течение суток, то покрыть полностью его с помощью гидроаккумулирующих электростанций (ГАЭС) представляется невозможным.

2. Синхронная работа всех электростанций. В случае возникновения аварийных ситуации, возникают сложности в обеспечении устойчивой параллельной работы всех генераторов энергетической системы.

3. Неизбежная аварийность электротехнического и энергетического оборудования и устройств. Если возникают нарушения электроснабжения, особенно неожиданные, то возможный ущерб может превышать десятки раз стоимости недопоставленной энергии. Следовательно, необходимо резервировать генерирующие мощности и электрические связи для обеспечения высокой надежности электроснабжения. Все это имеет влияние на экономичность построения энергетической системы и последующей ее эксплуатации.

4. Изменчивость нагрузки потребителей в суточном, недельном и сезонном разрезах. В первую очередь, при проектировании развития электроэнергетики, необходимо оптимизировать структуры генерирующих мощностей и режимы работы электростанций в процессе эксплуатации. Также следует иметь в составе системы электростанции разных видов для покрытия полупиковой, пиковой, базисной зон графиков нагрузок. Все это обуславливает необходимость оперативно-диспетчерского управления, то есть предусматривается централизованное управление нормальными и аварийными режимами.

5. Специализированный транспорт электроэнергии (по проводам и кабелям). Транспортировка энергии происходит по проводам и кабелям, что вызывает определённые сложности. Поэтому так важно правильно выбрать местоположение электростанций. Это свойство является предпосылкой формирования энергетических систем. Аналогично, электроэнергетическая система может получать электроэнергию только от электростанций, которые связаны с ней линиями электропередачи (ЛЭП).

6. По объектное развитие электроэнергетики. Расширение рынка электроэнергетики возможно только при строительстве новых электростанций, которые составляют лишь небольшой процент от установленных мощностей. При этом развитие генерирующих мощностей происходит только со строительством новых электростанций, где новые электростанции являются более эффективными, чем существующие, то есть снижают общие эксплуатационные издержки во всей системе. Вместе с тем их строительство требует инвестиций, которые увеличивают тарифы на электроэнергию.

7. Высокая капиталоемкость, длительные сроки строительства и службы электростанций. «С каждым годом потребность в электроэнергии во всем мире возрастает. Так как в каждый момент времени необходимо обеспечить баланс производства и потребления электроэнергии, то необходимо своевременно строить новые электростанции, учитывая их виды, место расположения и сроки эксплуатации, а их проектирование и строительство занимает порядка 10 лет» [6, с. 3-17]. Выделенные особенности электроэнергетической отрасли присущи и рынку электроэнергии России [8, с. 157-158].

В условиях регулирования для разрешения этого противоречия были созданы «централизованные системы долгосрочного прогнозирования, проектирования и планирования развития энергетической системы. Во многих государствах, в рамках таких систем происходит оптимизация структуры генерирующих мощностей, разрабатываются прогнозы электропотребления, схемы электрических сетей и баланса мощностей, определяется срок и место ввода новых ЛЭП и электростанций, а также объем необходимых инвестиций» [6, с. 5]. Существование единой (национальной) энергетической системы экономически целесообразно так как возникает положительный эффект масштаба электроэнергетических систем, т.е. эффект снижения издержек производства, транспорта и распределения электроэнергии (и ее цены) при увеличении общей мощности. Также снижаются издержки по внедрению инноваций, так как существование энергетической системы позволяет охватить весь рынок электроэнергетики и выделить наиболее слаборазвитые сектора где, в первую очередь, необходимо внедрить инновации.

Произошедшие за последние десятилетия рыночные и структурные преобразования в мировой электроэнергетике изменили географию деятельности электроэнергетических компаний и их организационные структуры, например, рынок электрической энергии Республики Казахстан.

Таким образом, рассмотрев рынок электроэнергетики, можно выделить основные свойства национальных электроэнергетических систем (НЭС), влияющие на формирование инвестиционной стоимости электроэнергетических компаний. В первую очередь рынок территориально ограничен, также в течение суток и в зависимости от сезонов происходит изменение количества потребления электрической энергии. Также существует высокая аварийность электроэнергетического оборудования, что приводит к необходимости резервирования генерирующих мощностей и электрических связей, при этом строительство новых электростанций требует достаточного времени и инвестиций. Поэтому недопустимо допустить ошибки при прогнозировании, проектировании и планировании развития НЭС.

Основным направлением достижения высокой эффективности и конкурентоспособности развития компаний электроэнергетической отрасли становятся изменения по всем направлениям их деятельности: от миссии компаний до стиля

управления активами и ресурсами [7, с. 11]. При этом без внедрения инновационных технологий, невозможно обеспечить безопасность и надежность функционирования электроэнергетической отрасли. Внедрение инноваций позволит снизить операционные риски в электроэнергетике, а также принесёт существенную экономическую выгоду за счет увеличения инвестиционной стоимости компании, так как инновационная деятельность электроэнергетических компаний является параметром, способным оказывать существенное влияние на изменение инвестиционной стоимости компании.

Список использованной литературы

1. Хусаинова А.С., Ультан С.И. Факторы, определяющие необходимость изменений в электроэнергетике. МОЛОДЕЖЬ, НАУКА, ТВОРЧЕСТВО – 2012. Юбилейная X межвузовская научно-практическая конференция студентов и аспирантов: сборник статей. В 2-х частях. Ч. 1 / под редакцией и.о. ректора Д. П. Маевского. – Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012. – С. 151-153.
2. Ультан С.И. Модели организации экономических отношений в электроэнергетике. Вестник Омского университета. Серия: Международный бизнес [Текст] / Ом. гос. ун-т. Фак-т междунар. бизнеса. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2008. № 2. – С. 162-165.
3. Electricity Consumption per Capita 2015 / International energy agency //www.worldenergyoutlook.org/
4. Управление мощными энергообъединениями / Н. И. Воропай, В. В. Ершевич, Я. Н. Лугинский и др. Под ред. С. А. Совалова. – М.: Энергоатомиздат, 1994. – С. 19.
5. Подковников С. В. Системы и проблемы управления развитием электроэнергетики в России //Проблемы прогнозирования. – 2012. – №. 4. – С. 3 – 17.
6. Волькенау И. М., Зейлигер А. Н., Хабачев Л. Д. Экономика формирования электроэнергетических систем. – М. : Энергия, 1991. – 5 с.
7. Карякин А. М., Великороссов В. В., Баитов А. В. Государственное регулирование инвестиционных процессов в электроэнергетике России // Вестник. – 2012. – С. 11.
8. Тихомирова О.В., Ультан С.И. Современное состояние электроэнергетической отрасли России. МОЛОДЕЖЬ, НАУКА, ТВОРЧЕСТВО – 2012. Юбилейная X межвузовская научно-практическая конференция студентов и аспирантов: сборник статей. В 2-х частях. Ч. 1 / под редакцией и.о. ректора Д. П. Маевского. – Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012. – С. 157-158.



УДК 330.101.542

Егоров Б.В.,
студент 1 курса группы БЭЭП16
направления подготовки
38.03.01 «Экономика»,
Научный руководитель:
Орuch Т.А., к.э.н., доцент
Поволжский государственный
университет сервиса,
г. Тольятти, Россия

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ КАК СПОСОБ МАКСИМИЗАЦИИ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена вопросам рассмотрения сущности и типов ценовой дискриминации в рыночных условиях, возможностям и ограничениям применения ценовой дискриминации с целью максимизации доходов предприятия. Также в работе рассматриваются преимущества и недостатки использования технологии ценовой дискриминации.

Ключевые слова: ценовая дискриминация, типы ценовой дискриминации, условия осуществления ценовой дискриминации, преимущества и недостатки применения ценовой дискриминации.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие самостоятельно устанавливает цену на свою продукцию. Имеется два подхода к рыночному ценообразованию: установление индивидуальных цен либо единых цен. Первая формируется на договорной основе в результате переговоров между покупателем и продавцом, обеспечивающих согласование интересов сторон. Вторая характерна тем, что все покупатели приобретают продукцию по одинаковой цене.

В современной жизни мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда один и тот же товар продается по разным ценам разным покупателям, будь то цены на услуги адвоката, врача, парикмахера, продукты или на проезд в общественном транспорте. Как известно, главная причина, выравнивающей цены, - конкуренция. Конкурируют между собой продавцы, предлагая клиентам выгодные альтернативы. Конкурируют между собой покупатели. Они ведут борьбу не только за товар, но и за наиболее выгодные условия его приобретения. Наконец, конкурируют между собой покупатели и продавцы. Если судьба каждого из них зависит от поведения другого, то они вынуждены договариваться, согласовывать свои интересы и возможности. В итоге сама жизнь заставляет вести торговлю по примерно одинаковым ценам [4].

В большинстве случаев фирмы используют не единственную цену, а набор цен для различных рыночных ситуаций, т. е. дискриминацию. Гибкость цен им необходима, чтобы максимизировать доход. Ведь назначая для всех покупателей единую цену, продавец теряет потенциальную прибыль из-за того, что на рынке остаются покупатели, чья максимальная готовность платить превышает предельные издержки производства товара.

Ценовая дискриминация – это продажа фирмой-монополистом одного и того же товара разным потребителям либо группам потребителей по разным ценам, причем различия цен не обусловлены различиями издержек производства [1].

Ключевые предпосылки для ценовой дискриминации:

1) Ценовая дискриминация возникает на основе реальных противоречий рыночного механизма. Это означает, что при единой рыночной цене всегда есть покупатели, которые готовы заплатить больше за то же количество товара.

2) Если бы цена была больше, потребители не отказались бы от покупок совсем, а купили бы меньшее количество единиц товара. Значит, покупая больше при данной цене, они как бы недоплачивают за предыдущие единицы товара.

3) Географически и институционально обособленные рынки создают естественную базу ценовых различий, если фирма имеет возможность одновременного выхода на эти рынки.

В настоящее время весьма нередко встречается ситуация, когда продавец устанавливает для участников рынка разные цены на товар или услугу. Различия в ценах зависят от множества условий: доходы потребителей, полезность данного товара для каждого клиента, объём покупаемой продукции. Это явление является достаточно распространённым в современной рыночной экономике. В настоящее время невозможно представить себе рыночные отношения без гибкой ценовой политики, которая зачастую предполагает индивидуальный подход к клиенту при определении цены на конкретный товар или услугу. Многие современные идеи ценообразования основаны на применении ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация не является правовым нарушением, если она не нарушает антимонопольное законодательство и не предполагает применения гендерных, расовых, религиозных различий в качестве критериев сегментации рынка и дискриминации. Ценовая дискриминация — это экономическое явление, при котором разным участникам

рынка один товар предлагается по неодинаковым ценам, при этом затраты производителя никак не влияют на разницу в ценах.

Рассмотрим типы ценовой дискриминации [2]:

1. Ценовая дискриминация первой степени (или совершенная ценовая дискриминация) имеет место, когда каждая единица товара продается фирмой по цене спроса, т.е. по максимально возможной цене, которую готов заплатить покупатель. Иногда такую политику называют ценовой дискриминацией по доходам покупателя.

На практике совершенная ценовая дискриминация почти невозможна, поскольку для ее реализации предприятие должно знать цены спроса всех возможных потребителей своей продукции. Некоторое приближение к ценовой дискриминации данного вида возможно при наличии небольшого числа покупателей, например, при индивидуальной предпринимательской деятельности (услуги врача, юриста, портного и т.д.), когда каждая единица товара производится по индивидуальному заказу.

2. Ценовая дискриминация второй степени предполагает назначение различных цен в зависимости от объема покупки, так что связь между объемом продаж и общими доходами предприятия носит нелинейный характер (так называемое нелинейное ценообразование).

В реальной жизни ценовая дискриминация второй степени чаще всего принимает форму ценового дисконта (т.е. скидок). Например:

- скидки на объем поставок (чем больше объем заказа или поставки, тем больше скидка к цене);

- кумулятивные скидки (цена годового абонемента в спортивный зал значительно ниже суммы цен ежемесячных абонементов);

- ценовая дискриминация во времени (различные цены на утренние и вечерние сеансы в кино, различные наценки в ресторанах в дневное и вечернее время, сезонная цена на железнодорожные билеты) и т.д.

Иногда второй тип дискриминации называют самоотбором. Не имея реальной возможности определить цены спроса всех своих клиентов (как при совершенной ценовой дискриминации), продавец предлагает всем одинаковую структуру цен, предоставляя покупателю самому решать, какой объем и, следовательно, какие рыночные условия он выбирает.

3. Ценовая дискриминация третьей степени осуществляется на основе сегментации рынка и выделения некоторого количества групп покупателей (сегментов рынка), каждой из которых продавец назначает свои цены. Примерами подобной ценовой дискриминации могут служить: авиабилеты эконом- и первого классов; скидки на билеты в музеи и кинотеатры для детей, военнослужащих, студентов, пенсионеров; гостиничные тарифы и плата за посещение музеев для иностранцев и резидентов и т.д.

Как показывает практика, наиболее благоприятные условия для осуществления ценовой дискриминации имеются на рынке услуг или на рынке материальных товаров, при условии, что разные рынки отделены друг от друга большими расстояниями или высокими тарифными барьерами.

Главными условиями осуществления ценовой дискриминации являются:

- Монополистическое право продавца на реализацию конкретного вида товаров или предоставляемых услуг, поскольку в этом случае имеется возможность контролировать ценообразование и производственную деятельность. Если покупателей на рынке будет недостаточно, то диктат ценообразования может быть ограничен.

- Потребитель должен иметь возможность и быть готов платить завышенную стоимость за конкретный товар. Но данное условие может быть обосновано только при эластичности спроса.

- Покупатель не должен иметь возможности перепродать приобретенный товар или какую-либо услугу. В связи с этим, в наибольшей степени ценовой дискриминации подвержены военные, медицинские и юридические услуги [3].

Ценовая дискриминация влияет на благополучие всего общества, она приводит к перераспределению доходов в пользу тех участников рыночных отношений, которые активно ее проводят. Каждый из видов ценовой дискриминации:

- может улучшить положение дел на рынке в отраслевой сфере;
- может позволить перейти доминирующей крупной фирме перейти в монополию;
- позволяет приобретать товары или услуги по доступным ценам;
- имеет цель поглотить потребительский излишек;
- создает барьеры новым конкурентам [1].

Нам часто приходится сталкиваться в жизни с разными ценами на один и тот же товар. Ценовую дискриминацию некоторые считают несправедливостью. Законы, запрещающие некоторые виды ценовой дискриминации, были приняты на самых разных законодательных уровнях - от федерального до местных. Есть много примеров, которые показывают, что ценовая дискриминация имеет и положительные стороны, что нередко и она способствует достижению большей справедливости. В силу этих причин экономисты относятся к ценовой дискриминации более терпимо.

Если рассмотреть зарубежный опыт, можно сказать, что, например, на западе ценовая дискриминация считается проявлением недобросовестной конкуренции и на конкурентных рынках запрещена. В сферах деятельности естественных монополий ценовая дискриминация не относится к разряду запрещенной деятельности, поскольку в этих сферах отсутствует сама конкуренция. В тоже время, в статье российского закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности», посвященной недобросовестной конкуренции, упоминания о ценовой дискриминации нет. Зато закон запрещает заниматься ценовой дискриминацией предприятиям, доля которых на рынке того или иного товара превышает 65%, а в некоторых случаях 35% [4].

В принципе ценовая дискриминация и по отечественному законодательству может быть признана правомерной, если производитель или продавец докажет, что его действия способны принести пользу, например, способствовать насыщению товарных рынков. Поэтому нельзя однозначно сказать, что ценовая дискриминация вредна экономике.

Таким образом, оценка ценовой дискриминации неоднозначна, поскольку она имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Положительный аспект заключается в том, что она дает возможность расширить границы объемов реализации за пределы, обычно контролируемые фирмой-монополистом. Если бы не существовало ценовой дискриминации, то некоторые виды услуг не могли бы производиться.

К отрицательным последствиям ценовой дискриминации можно отнести, в частности, неоптимальное межотраслевое и межтерриториальное перераспределение ресурсов [2].

Список использованной литературы

1. Даутова, З. Х. Ценовая дискриминация: реальность современного рынка [Текст] / З.Х. Даутова // Экономическая наука и практика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 1-2.
2. Леонов М.В. Ценовая дискриминация на рынке взаимозаменяемых товаров // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/57160> (дата обращения: 19.03.2017).
3. Селиверстова П.О. Ценовая дискриминация и ее применение в сфере информационных технологий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/10/6077> (дата обращения: 19.03.2017).
4. Хандус, М. Ю. Ценовая дискриминация в рыночных условиях [Тексти] / М.Ю. Хандус // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №5. — С. 12-15.



СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье затрагивается тема свободных экономических зон в Республике Казахстан. Автор описывает нововведения в Законе «О специальных экономических зонах», касающиеся деятельности СЭЗ. Особое внимание обращает на наиболее удачные отечественные проекты.

Ключевые слова: свободные экономические зоны, таможенные, налоговые и инвестиционные режимы.

Создание свободных экономических зон рассматривается многими странами как средство, позволяющее привлечь в инвестиционную сферу иностранный и национальный капитал, расширить экспорт продукции (работ, услуг), обеспечить рост валютных поступлений, получить доступ к новым технологиям, повысить занятость населения, получить новые возможности для подготовки и переподготовки кадров, внедрения на практике передового мирового опыта в сфере организации и управления, насытить внутренний рынок высококачественными товарами.

Свободные экономические зоны – области очень высоких концентрациях торговых, финансовых, производственных, технологических связей. Они являются очагами высокого уровня развития рыночных отношений, предпринимательства, местом совершенствований технологии и управления механизма. Эти формирования превратились в весомый фактор мировой экономики, ускоряющие глобальный товарооборот и стимулирующие внешнюю торговлю.

В экономическом понимании СЭЗ - это зона на территории государства, где иностранные субъекты имеют определенный стимул в своем бизнесе, что способствует более активной инвестиционной деятельности в стране. Для некоторых стран «свободные зоны» по существу являются специальными в смысле экстерриториальности, по условиям уровня жизни работников зоны, концентрации производственного потенциала и др. Для таких зон больше подходит термин «специальные экономические зоны». В свободных экономических зонах экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций[1].

В настоящее время создано около 3 тыс. особых экономических зон (по международной терминологии – «свободные зоны») в 120 странах мира, внутри них работает 50 млн. человек[2].

В последние годы формирование СЭЗ стало одним из направлений реформ в странах, переходящих от плановой экономики к рыночному хозяйству, и, в частности, в Казахстане. В РК функционирование свободных экономических зон регулируется Законом Республики Казахстан (Закон Республики Казахстан от 27 октября 2015 года № 362-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования специальных экономических зон»).

Им охвачен широкий круг вопросов, относящихся к созданию и функционированию специальных экономических зон (далее – «СЭЗ»), статусу их участников, правилам и особенностям осуществления деятельности на территории СЭЗ.

Кроме того, Закон содержит ряд важных нововведений, касающихся деятельности СЭЗ в Казахстане. Одно из принципиальных нововведений, представленных в Законе, относится к порядку создания СЭЗ. Если до принятия Закона предложение о создании СЭЗ могло быть внесено местными или центральными исполнительными органами и ассоциациями предпринимателей, то в соответствии с новым Законом предложение о создании СЭЗ может быть также внесено отдельными юридическими лицами, заинтересованными в создании СЭЗ. Кроме того, Законом применительно к СЭЗ изменен принцип привлечения иностранной рабочей силы. Так, например, выдача разрешений на привлечение иностранной рабочей силы местными исполнительными органами производится в упрощенном порядке без поиска кандидатур на внутреннем рынке труда. Очевидно, что последовательная реализация Закона может положительно сказаться как на повышении эффективности работы СЭЗ в частности, так и на улучшении инвестиционного климата в целом.

На данный момент в Казахстане действуют 10 специальных экономических зон: две торговые «Хоргос – Восточные ворота» и «Морпорт Актау», призванные обеспечить беспопшлинную торговлю для стимулирования экспорта казахстанской продукции; имеется технико-внедренческая СЭЗ «Парк инновационных технологий» в Алматы, приоритетные виды деятельности которой расширены в 2014 году на все высокотехнологичные отрасли (альтернативная и ядерная энергетика, инфокоммуникационные технологии, биотехнологии, машиностроение и приборостроение, образовательная и научная деятельность); «Астана Новый город» является многофункциональной, ее главное предназначение – строительство и инфраструктурное обеспечение столицы страны; нефтехимический парк «Атырау», «Тараз» и «Павлодар» - химическая отрасль; СЭЗ «Бурабай» - развитие туризма; а СЭЗ «Онтустик» - текстильная промышленность. В республике сформирована правовая основа функционирования СЭЗ. Так, 21 июля 2011 года Президент Казахстана Н.А. Назарбаев подписал закон «О специальных экономических зонах в РК», направленный на повышение эффективности управления и функционирования специальных экономических зон. На территории специальной экономической зоны «Астана – новый город» были реализованы следующие успешные проекты: компания ALSTOM (Франция), осуществляющая выпуск электровозов; компания General Electric (США) выпускающая дизельные локомотивы. В СЭЗ «Морпорт Актау» с 2006 года велось постепенное расширение порта Актау, что увеличило его пропускную способность в 2 раза – с 11 до 23 млн. тонн в год. СЭЗ «Парк информационных технологий «Алатау»» или «Алатау IT City» стало первым объектом индустрии High-Tech в Центральной Азии. СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» проекты вошли в перечень прорывных проектов программы «30 корпоративных лидеров Казахстана». Первый проект это строительство интегрированного нефтехимического комплекса мирового уровня, а второй – сооружение комплекса по производству бензола на Атырауском нефтеперерабатывающем заводе[3].

На сегодняшний день на стадии реализации находятся 102 проекта СЭЗ на сумму 2,6 трлн тенге. Так, итальянская компания «Тенарис» намерена заняться производством труб особого назначения для нефтегазового сектора. Так же были выработаны рекомендации по улучшению инвестклимата по 12 направлениям.

В целом развитие свободных экономических зон идет достаточно успешно благодаря государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. В свою очередь это положительно сказалось на активности инвесторов: на конец 2015 года в проекты были привлечены почти 380 млрд. тенге, что в 7,5 раз больше, чем в прошлых годах, объем выпуска вырос в 5,5 раза и составил почти 760 млрд. тенге, количество рабочих мест возросло в 5 раз, обеспечивая рабочими местами 8300 человек.

Несмотря на очевидные достижения, потенциал развития свободных экономических зон полностью не раскрыт. Существует множество причин, почему специальные экономические зоны в Казахстане показывают слабую эффективность. Это слабые темпы развития инфраструктуры, низкая эффективность бюджетных затрат, неэффективность регулирования и управления, не применяется инструмент привлечения инвесторов, отсутствие учета индивидуальных особенностей зон, длительные сроки регистрации участников и в рамках налогового законодательства нестабильность между дирекциями СЭЗ и уполномоченными организациями налогового законодательства.

Решение проблем и совершенствование в инвестиционной области экономики можно разделить на несколько поэтапных шагов. Первым этапом является определение основных направлений государственной инвестиционной политики. Во-вторых, необходимо установить ряд действий, способствующих созданию благоприятного инвестиционного климата, проделав при этом анализом существующего. Третьим шагом выступит выявление основных проблем, препятствующих развитию этой сферы. А именно, существуют проблема выделения только макроэкономических параметров, микроэкономическому уровню же не уделяется должное внимание. И финальным действием является указание целей и задач, стоящих и решаемых при помощи государственного регулирования СЭЗ.

На основании выявленных рисков в работе должны быть разработаны основные направления по совершенствованию кластерного развития отдельных СЭЗ и систематизации законодательной базы. Необходимо устранение противоречий, повторений в нормативно-правовых актах, восполнение пробелов, устранение устаревших норм и включение новых нормативных предписаний для дальнейшего развития СЭЗ и совершенствования механизма привлечения иностранных и отечественных инвестиций необходимо увеличить срок действия СЭЗ до 30-35 лет. К тому же следует в дальнейшем следует развивать инфраструктуру и целевое использование бюджетных средств на данные цели, обеспечить эффективное финансирование с контролем со стороны кластеров. Для дальнейшего развития СЭЗ необходимо:

- внутренняя кластерная кооперация в процессе выпуска товаров и услуг;
- создание конкуренции внутри различных кластеров с учетом интеграционных процессов;
- распространение инновационного опыта;
- взаимодействие всех участников кластера;
- рост конкурентоспособности кластерного подхода развития СЭЗ;
- система предоставляемых резидентам СЭЗ льгот должна служить инструментом реализации сравнительных преимуществ данной территории.

Таким образом, для эффективного функционирования СЭЗ необходимо улучшить модель управления, дать гарантии сохранности преференции, упростить административную процедуру, строить качественную инфраструктуру. Специальные экономические зоны – это части государственной территории, на которой помещенные там товары рассматриваются с точки зрения взимания импортных таможенных пошлин и налогов как находящиеся вне таможенной территории и не подлежащие обычному таможенному контролю. СЭЗ – это уникальная «мастерская» по формированию и производству тех экономических отношений, которые изначально отсутствуют в стране. Именно в СЭЗ эти отношения подлежат разработке и апробации, и если они показывают свою эффективность, то могут быть перенесены на всю страну.

Список использованной литературы

- 1 Шарапов С.А. Свободные экономические зоны// Москва, издательство «Юнити-Дана», 2015.
- 2 Петрунин В.В. Инновационная деятельность в свободных экономических зонах и технопарках: особенности налогообложения// «Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет», 2012.



УДК: 334.012.64

Ергешбаева Н.Е.
«Экономика» мамандығының
магистранты 1 к.1 ж.
ғылыми жетекшісі:
э.ғ.к. Нурсеитов А.А.

ИННОВАЦИЯЛЫҚ БИЗНЕСТІҢ МӘНІ МЕН МАЗМҰНЫ

Аннотация

В статье рассматривается роль и значение инновационного бизнеса, оценка и внедрение инноваций, а также эффективность инновационных проектов, техническое и технологическое содержание повышающие конкурентоспособность предприятия.

Кілт сөздер: Инновация, шағын бизнес, кәсіпкерлік, инновациялық бизнес

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев 2014 жылғы 17 қаңтардағы «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Жолдауында: «Мемлекет жұмысының негізгі бөлігі Қазақстан бизнесін, әсіресе шағын және орта бизнесті дамытуға барынша қолайлы жағдай жасау болмақ. Шағын және орта бизнес 2050 жылға қарай Қазақстанның ішкі жалпы өнімінің қазіргі 20 пайызы орнына кемінде 50 пайызын өндіретін болады. Еңбек өнімділігін 5 есеге – қазіргі 24,5 мыңнан 126 мың долларға дейін арттыру керек» деген болатын. [1].

Қазіргі таңда елімізде шағын және орта бизнесті дамыту – Қазақстанды индустриялық және әлеуметтік жаңғыртудың басты құралы. Экономикамызда шағын және орта бизнестің үлесі артқан сайын Қазақстанның дамуы да орнықты бола түседі. Осыған орай, шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың негізгі жолы болып кәсіпкерліктің әртүрлі қырларын кеңінен қарастыру ғана емес, инновациялық тәсілдерді, дәстүрлі емес және озық технологияларды қолдану, ең жаңа өнімдер мен қызметтерді пайдалану да табылады. [2] Яғни, экономикалық қызметтің ерекше түрі ретінде инновациялық кәсіпкерлік дамыту өзекті мәселе болып табылады. Инновациялық кәсіпкерлік инновациялық процестің негізгі қозғаушы күші болып табылады.

Р.Кантильон: «Инновациялық кәсіпкерлік – қаржы, өз ойын, дағдыны білуін жұмылдыру бойынша жоғары пайда алу үшін оларды тәуекелді кәсіпорындарға салу мақсатымен барлық экономикалық субъектілердің қызметі» деп инновациялық кәсіпкерліктің маңызын көрсеткеніндей, елімізде инновациялық кәсіпкерлік – техникалық-технологиялық жаңалықтарды жасау және саудалық пайдалануының процесі. [3]

Инновация ұғымының мәнін және отандық, шетелдік ғалым-экономистермен берілген анықтамаларды тұжырымдай отырып, инновация – бұл сыртқы себептермен және ішкі мүмкіндіктермен шартталған әрі ұйым мақсаттарына жету тиімділігін арттыруға бағытталған шаруашылық бизнестің түрлерінің, формалары мен әдістерінің сапалы түрде өзгеруі деп қортындылауға болады. Бұл анықтамада жаңашылдық қасиеті сандық емес, сапалық өзгерістер талаптарынан шығады.

Жұмыста келтірілген инновацияны жүйелеу жөніндегі түрлі параметрлер талдауына сүйене отырып, инновацияның келесідей жіктемесі ұсынылады (Кесте 1).

Кесте 1 - Инновацияның топталуы

Жіктеме белгілері	Инновациялар түрі
Маңыздылығы бойынша	- Базистік - түр алмастырушы - жалған инновациялар
Бағыттылығы бойынша	- орын ауыстырушы - тиімділендіретін - кеңейтуші
Өмірлік кезеңінің құрылымдық саласы бойынша	- тұтыну саласы - енгізу саласы - пайда болу саласы
Өзгеру тереңдігі бойынша	- бейімделгіш өзгерістер - қайта топтау - сан өзгеруі - бастапқы қасиеттерді регенерациялау
Нарыққа шығу уақыты бойынша	- көшбасшы – инновациялар - ізбасар – инновациялар
Пайда болу белгілері бойынша	- реактивті - стратегиялық
Жаңашылдық деңгейі бойынша	- жаңа ғылыми жаңалық негізінде - әлдеқашан ашылған құбылыстарды жаңаша қолдану тәсілі негізінде
Өндіріс процесіндегі ролі бойынша	- негізгі азық-түліктік және технологиялық - қосымша азық-түліктік және технологиялық
Нысаны және қосылу саласы бойынша	- азық-түліктік - рыноктық - процестік - инновациялық - мәдени-әлеуметтік
Таралу ауқымы бойынша	- жаңа саланы жасауға негіз - барлық салаларға қолдану
Ескерту: әдебиеттерді шолу негізінде құрастырылған	

Инновациялық бизнес жаңа ережелерді әзірлеп, жүзеге асыруды, бақылау жасауды, сондай-ақ іске асырылатын жобалардың экономикалық тиімділігін және оның кәсіпорынның техникалар мен технологияларының бәсекеге қабілеттігін арттыруға ықпал етуін бағалауды білдіреді. Инновациялық бизнесте кәсіпорын, ұйым, техника мен технология, тауарлар мен қызмет көрсетулер тәрізді экономикалық объектілер мен жүйелер үздіксіз жаңаруға бағытталған құралдар мен тәсілдердің тұтас жиынтығы ретінде иерархиялық бағыныстылық пен өзара әрекет ету арқылы қарастырылады[4].

Инновациялық бизнеске келесі бизнес түрлері жатқызылады: жаңа немесе жетілдірілген өнім, экономикалық айналымда іске асырылатын жаңа немесе жетілдірілген технологиялық үдерістерді жасауға бағытталған ғылыми-зерттеу және технологиялық жұмыстарды орындау; маркетингтік зерттеулер жүргізу және инновациялық өнімдерді өткізу рыногын ұйымдастыру; өндіріске технологиялық қайта жарақтандыру мен дайындық жүргізу; жаңа үдерістер, өнімдер мен бұйымдарды сынау, сертификаттау мен стандарттау жүргізу; жаңа немесе жетілдірілген өнімдердің бастапқы өндіру кезеңдері, инновациялық жобаның өтелуінің нормативтік мезіміне жеткенше жаңа немесе жетілдірілген технологияларды қолдану; инновациялық құрылымды жасау және дамыту; инновациялық бизнестер үшін кадрлар даярлау немесе қайта даярлау; зияткерлік меншік

нысандарына және құпия ғылыми, инновациялық және технологиялық ақпараттарға құқық беру мен алу; инновациялық бизнесті, оның ішінде инновациялық бағдарламалар мен жобаларға инвестиция жасауды қоса қаржыландыру; инновациялық бизнесті жүргізуге қажетті және елдің заңнамасына қайшы келмейтін өзге де жұмыс түрлері.

Инновациялық бизнестің субъектілерінің араларында экономикалық және құқықтық қатынастар пайда болатын өнімдері (нәтижелері) болып табылатындар: нақты инновациялардың технологиялары мен игеру нәтижелерін айқындайтын инновациялық жобалар; түпкі өнімді өткізуде әлеуметтік-экономикалық және экологиялық тиімділікті қамтамасыз ететін, өндірісте игерілген технологиялық үдерістер; инновациялық жетістіктер нәтижесі болып табылатын, принципті түрде жаңа, жаңадан жақсартылған өнімдер.

Қоғамдық-экономикалық дамуда қайшы әрекет ететін және қарама-қарсы тұратын беталыстардың болуы әлеуметтік-экономикалық тіршілікке айқынсыздық элементтерін енгізеді, тәуекелдік ахуалын жасайды. Айқынсыздық пен тәуекелдіктің үдеу үдерісіне ҒТП-ың ықтималдық сипаты әсер етеді. Ғылым мен техниканың жалпы даму бағыты, әсіресе жуық кезеңдегісі, белгілі дәлме-дәлдікпен күні бұрын айтыла алады. Дегенмен, қайсы бір ғылыми жаңалықтардың, техникалық өнертабыстардың нақты салдарын толығымен айқындау іс жүзінде мүмкін емес, себебі жұмсалатын шығындар, әсіресе нәтижелері уақыттарға созылып, алыстап кетеді.

Бүгінгі таңда, көріп отырғанымыздай, инновациялық бизнес тұжырымдамасы инновациялық даму негіздерін жақсырақ түсінуге көмектеседі. Экономикалық жүйелердің инновациялық даму тұрпатына көшуі, тәуекелдердің ролі мен табиғатын түсіну, білу, оларды басқара білу тұрақты экономикалық өрлеу мен барлық шаруашылық жүргізу деңгейлерінде басқарушылық шешімдердің тиімділігін қамтамасыз ету ісінде шешуші болып отыр.

Дүниежүзілік экономикалық форумның Бәсекеге қабілеттілік туралы 2015-2016 жылдарға арналған жаһандық есебіне сәйкес Қазақстанның инновациялық даму факторы бойынша (78; +11) позицияларының айтарлықтай жақсаруы байқалады. Инновациялар (72; +13) және Бизнестің бәсекеге қабілеттігі (79; +12) факторлары бойынша ілгерілеуге қол жеткізілді. [5]

Алайда, шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы сапа жағына қарағанда сан жағынан өсуде. Сапа жағынан жетілдіру үшін инновациялық қызмет пен мемлекеттік реттеу жеткіліксіз мөлшерде. Сондықтан да, инновациялық бизнестің тиімді жолға қойылуы үшін мына принциптерді жүзеге асыру қажет:

- инновациялық бизнесті қолдау орталықтарын, бизнес-инкубаторларын, технологиялық парктер, индустриалдық өңірлер және басқа да жеке кәсіпкерлікті дамыту объектілерін құру және дамыту;

- инновациялық бизнес субъектілерінің қызметін оқу-әдістемелік, ғылыми-әдістемелік және ақпараттық қамтамасыз ету;

- инновациялық шаруашылық етуші субъектілердің реттеуші және қадағалаушы қызметтермен және жергілікті билік органдарымен өзара әрекеттесу әдістерін жетілдіру;

- тиімді бәсекеге қабілетті орта үшін жағдайлар жасау;

- инновациялық бизнес ахуалын жақсартуға жәрдемдесу, өңір экономикасына салымдардың тартымдылығын мақсатты жоғарылату.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 17 қаңтар

2. Хойч А., Сағидоллаева С.Е. Шағын және орта кәсіпкерлік аясында инновациялық қызметті жетілдіру жолдары <http://group-global.org>

3. Инновациялық кәсіпкерліктің негіздері. <http://bigox.kz>

4. "Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі инновациялық даму тұжырымдамасын бекіту туралы" Қазақстан Республикасының Президенті Жарлығының жобасы туралы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2012 жылғы 30 шілдедегі № 990 Қаулысы

5. Индекс глобальной конкурентоспособности по версии Всемирного экономического форума <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>



УДК 338.045.213

Есенова Б.А.,
магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н. и.о.профессора Бактымбет А.С.

КІШІ ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС САЛАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК

Түйін

Бұл мақалада шағын және орта кәсіпкерліктің теориялық және практикалық мәселелері қарастырылған. Бүгінгі дүние жүзілік дағдарыс кезеңінде Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті тежеп отырған факторлар қарастырылып, кәсіпкерліктің даму жолдары негізделген. Тәуелсіздіктің алғашқы жылдарынан бастап Қазақстан нарықтық экономикаға көшу жолына түсті. Нарықтық экономикада мемлекеттік меншіктің үлесі мүмкіндігінше азайып, жеке сектордың үлесі басым болып келеді. Сонымен қатар кәсіпкерлікке теориялық талдау жасалынып, авторлар кәсіпкерлікке жаңа анықтама берген. Тұжырымдар сатат. материалдармен қатар авторлардың сауалнама жүргізуі арқылы негізделген.

Түйіндеме сөздер: Кәсіпкерлік, шағын және орта бизнес, тәуекелділік, халық табысы, экономикалық мүмкіндік, инновация, ЖІӨ.

Экономикалық өсуді ынталандыру – кез-келген елдің экономикалық саясатының аса маңызды міндеттерінің бірі болып табылады, өйткені экономикалық өсу – халықтың әл-ауқатының артуына жағдай жасайды. Шағын және орта бизнес экономикалық өсу факторларының бірі болып табылады. Аса өзекті экономикалық және әлеуметтік міндеттерді шешу барысында шағын және орта бизнестің рөлі ерекше болып табылады. Қазақстан Республикасының бүгінгі таңда қойып отырған міндеттерінің бірі- шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту. Шағын және орта бизнесті дамыту экономикалық өрлеудің және әлеуметтік-саяси жаңғыртудың басты құралы. Әсіресе жеке меншіктің нақты өмірге жүзеге асуы және орта таптың қалыптасуының материалдық негізі. Демек, шағын және орта бизнестің экономикадағы үлесі мемлекетімізде артқан сайын еліміз көркейіп, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайы жақсарады.

Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнес тіптен мешеу қалып отыр деп көрсету шынайы экономикалық жағдайға сай келмейді. Үстіміздегі жылда Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаев «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауында атап өткендей [1], бізде шағын және орта бизнестің 800 мыңнан астам субъектісі бар, онда 2,4 миллионнан астам қазақстандық еңбек етеді. Бұл сектордағы өнім көлемі төрт жылда 1,6 есе өсті және 8,3 млрд. теңгені құрап отыр. Қазақстан 2012 жылы 2011 жылмен салыстырғанда 12 орынға алға жылжып Дүниежүзілік Банк нұсқасы бойынша бизнесті ашу мен жүргізудің оңайлығы рейтингінде 183 елдің арасынан 47 орынға ие болды.

Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнестің ЖІӨ-де алатын үлесі- 20%. Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасының мәліметтеріне сүйенсек, әлемдік экономикада тек шағын кәсіпорындардың саны барлық кәсіпорындардың жалпы санының 95%-нан асады. Олардың ЖІӨ-дегі үлесі 50%-ға дейін жетеді. Дамыған мемлекеттердегі шағын және орта бизнестің ЖІӨ-дегі үлесі мысалы, Жапонияда 55%, Ұлыбританияда-52%, Германияда-57%, Италияда-55%. Салыстырмалы сараптама Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің макроэкономикалық көрсеткіште үлесенің өте аз екенін көрсетеді. Оны 50 пайызға жеткізу үстіміздегі ғасырдың елуінші жылдарында қол жеткізу болжанып отырғаны белгілі. Сол мақсатқа жету үшін мәңгілік сұрақ - не істеу қажет? Шағын және кәсіпкерлікті дамытудың қандай жолдары мен тетіктері бар? Қандай экономикалық, әлеуметтік, саяси және психологиялық кедергілері бар?

Бірінші кезекте шағын және орта бизнестегі кәсіпкердің кім екенін, оның қоғамда атқаратын қызметі мен маңызын жалпы халыққа түсінікті тілмен насихат түсініктеме жүргізу қажет. Экономика теориясында келтірілетін кәсіпкерге берілетін анықтамаларға қысқа шолу жасайық. Кәсіпкерліктің негізін қалаған экономист және банкир Р.Кантильон кәсіпкер бұл анықталмаған жағдайда, өзінің қажеттілігін қанағаттандыру мақсатында шешім қабылдайтын адам, саяси экономия классигі А. Смит кәсіпкер-өнеркәсіпті меншіктенуші және коммерциялық тәуекелділікпен байланысты іс-әрекет деп анықтама берсе [2], Ф.Уокер, И.фон Тюнен, А.Азрилян ж.т.б экономистер кәсіпкерлікті пайда табумен байланыстырады [3]. Аты экономика тарихында белгілі көптеген экономистер кәсіпкерді тиімділік және үнемділікпен (М.Вебер), инновациялық іс-әрекетпен (И.Шумпетер), менеджментпен (Ф.Найт), адамның психологиясымен (Дж. Кейнс) байланыстырып қарастырады[4]. Қазақстан Республикасының заңдарында кәсіпкерлік - бұл дербес, өзінің мүлігін пайдаланып жүйелі пайда алу мақсатында жүргізілетін тәуекелділікпен байланысты қызмет екені айтылса, экономистеріміз оның тәуекелділігі мен алатын табысына байланысты анықтама береді [5].

Біздің пікіріміз бойынша, келтірілген және басқа анықтамаларда кәсіпкердің басты қызметі - тауар өндіру мен оны сату арқылы халыққа көрсететін қызметін елемей немесе көп көңіл бөлмей отырған сияқтымыз. Бүгінгі таңда кез келген тәулік уақытында қалаған тауар мен қызметті пайдаланып қажеттілігімізді қанағаттандыра аламыз. Кешегі Кеңес кезінде тауар тапшылығы, ұзақ тұратын кезек бүгінде жоқ және оны экономика тарихы тез ұмытты. Болған экономикалық-әлеуметтік келеңсіздердің жоюуылуына себеп болған негізгі факторлардың бірі – мемлекетіміздегі кәсіпкерлердің көрсеткен қызметі. Сондықтан, халықтың санасына кәсіпкерді – өзінің қажеттілігін қанағаттандыру мақсатында, тәуекелділік пен тынымсыз еңбек арқылы халыққа қызмет атқаратын экономикалық адам-деген ұғымды енгізу қажет.

Екінші мәселе, ұлттық экономиканың сала ерекшеліктеріне байланысты кәсіпкерліктердің көлемін анықтау. «Кәсіпкерлік туралы» Заңға сәйкес Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметті жүргізудің үш түрлі нысаны бар: шағын, орта және ірі кәсіпкерлік. Осы кәсіпкерлікті жүргізу түрлерінің айырмашылықтары негізінен кәсіпорындарда қызмет жасайтын еңбекшілер мен олардың табыс көлемімен анықталады. Мысалы, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне:

- қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50 адамнан аспайтын жеке кәсіпкерлер;
- қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50 адамнан аспайтын және бір жылдағы активтерінің жылдық орташа құны 60000-еселік АЕК-тен аспайтын заңды тұлғалар жатады.

Орта кәсіпкерлік субъектілеріне:

- қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50 адамнан асатын жеке кәсіпкерлер;
- қызметкерлерінің жылдық орташа саны 50-ден көп, бірақ 250 адамнан аспайтын және бір жылдағы активтерінің жылдық орташа құны 325000-еселік АЕК-тен аспайтын заңды тұлғалар жатады.

Ірі кәсіпкерлік субъектілеріне:

- қызметкерлерінің жылдық орташа саны 250 адамнан асатын немесе бір жылдағы активтерінің жалпы саны 325000-еселік АЕК-тен асатын заңды тұлғалар жатады [6].

Бұл жерде кәсіпкерліктің қызмет жасайтын саласының ерекшеліктері ескерілмеген. Сондықтан, кәсіпкерлік тиімді қызмет жасауы және дамуы үшін заң қабылдағанда салалық ерекшеліктерін ескеру қажет. Бұл өз кезегінде табыс және салық мәселесін оңтайландырған болар еді.

Үшіншіден, мемлекет шағын және орта бизнесті шынайы дамытқысы келсе, алпауыт монополистердің баға төңірегіндегі «аранын» тыйюы қажет. Қазақстан Республикасының статистика агенттігінің мәліметі бойынша біздің елімізде 2013 жылдың көрсеткішін 2003 жыл көрсеткішімен салыстырғанда электрожарықтың бағасы 169%, судың бағасы 88%, жылудың бағасы 72% көтерілген. Бұл мәселе халықты қатты алаңдатып отыр. 2013 жылдың 13 қарашасынан 22 желтоқсанына дейін «Нұр Отан» партиясының Қоғамдық саясат институты ең көкейтесті әлеуметтік мәселелер рейтингі зерттеуіне қатысқан 16 мен 68 жас аралығындағы 1600 адамның 52 пайызы ең өзекті әлеуметтік мәселе ретінде коммуналдық қызмет бағаларының жоғарылағанын атаған. Мысалы, шағын және орта кәсіпкерлердің суға, жылуға, жарыққа тіптен шығаратын қоқыстарына төлейтін төлемақылары халық төлеп отырған тарифтерге қарағанда әлдеқайда көп. Монополистер кәсіпкерлерге ерекше қызмет көрсетпейді, ал кәсіпкерлер олардың қызметтерін пайдаланып табыс тапса бұл олардың еңбегінің нәтижесі. Сондықтан, бір жағынан тарифтер теңестірілуі қажет және екінші жағынан монополистердің көрсететін қызметтерінің бағасы тоқтатылып, оларға моратория жариялануы тиіс.

Төртінші мәселе мемлекет орындарының кәсіпкерлік іс-әрекетті бақылауы мен тексерулері төңірегінде. Біздің мемлекетіміздегі кәсіпкерлер енді қалыптасып жатқан қоғамдағы жаңа тап. Олар кешегі мемлекеттің кәсіпорындарында жұмыс жасаған қарапайым жұмысшы, мал баққан шаруа, баға оқытқан мұғалім немесе құрылыста жұмыс атқарған құрылысшы. Қысқасы олардың көбі - арнайы кәсіпкерлік білімі жоқ, туа біткен кәсіпкерлер. Сондықтан тексерушілер іс-әрекетін айыппұлдан бастамай, олардың кемшілік тұстарын айтып, оларды жоюға уақыт берсе нұр үстіне нұр болар еді.

Тағы бір айтылатын мәселе- мемлекет тарабынан көрсетіліп жатқан көмектердің, қабылданып жатқан бағдарламалар мен жолдаулардың халыққа жетене жету мәселесі. Мысалы, тәуелсіз Қазақстанның құрылған сәтінен бастап кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі мемлекеттік шаралардың тарихы сонау 1992 жылдан басталатынын біреу білсе біреу білмейді. Айталық, шағын және орта бизнесті мемлекеттің экономикалық саясатының басымдылық саласы болып табылатынын және тұтынушылар нарығын тауарлар мен қызметтерді кең қолдануға жағдай жасайтын Қазақстан Республикасы Президентінің 1997 жылдың 6 наурызындағы №3398 «Шағын кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсетуді күшейту мен оны дамытуды жандандыру жөніндегі шаралар туралы» жарлығы; шағын кәсіпкерліктің қорын құруға жағдай жасайтын Қазақстан Республикасы үкіметінің 1997 жылдың 26 сәуіріндегі №665 «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құру туралы» қаулысы; 1999-2002 жылдарда мемлекет шағын кәсіпкерлік саласындағы құқықтық актілерді, қаржы-несиелік және инвестициялық саясатты аймақтардағы шағын бизнестерді дамытуға, 2004-2007 жылдарда мемлекет кәсіпкерлік ортаны, қоғамдық институттар жүйесін қалыптастыруды белгіледі; Қазақстан Республика Президентінің 2005 жылдың 18 ақпанындағы «Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты жолдауына сәйкес қабылданған бағдарлама 2003-2015жж арналған Қазақстанның индустриялық-инновациялық даму стратегиясымен сәйкес кәсіпкерліктің дамуына жағдай жасайды. Сонымен қатар «Даму» қорының жобалық қаржыландыру және лизинг, несие жүйесіндегі кәсіпкерлікті кепілдендіру ж.т.б көптеген шаралар қабылданды. Дегенмен, осы және басқа мемлекеттің орта және шағын кәсіпкерлікті қолдап отырған шаралары халыққа жетпей жатады. ҚР Мәжіліс Парламентінің депутаты Т. Өмірзақовтың

мәліметі бойынша осы бағдарламалардың қамту көлемі шағын және орта бизнестің 10% құрайды екен [7].

Кәсіпкерлік саласында мемлекеттік саясатты қалыптастыру мен жүзеге асыруға байланысты міндеттерден басқа мемлекет кәсіпкерлікті қолдауды қаржылық, ақпараттық-сараптамалық және материалды-техникалық қолдауды қамтамасыз ету бойынша қызметтер атқарады. Қолдаудың бұл нысандарының барлығын мемлекет атқарушы органдар арқылы жергілікті және аумақтық деңгейде қабылданатын әр түрлі бағдарламалардың көмегімен де, әрі ұйым капиталының қатысуымен осы үшін арнайы жасалған бағдарламалар көмегімен де жүзеге асырады. Демек, теледидар немесе мерзімді баспа беттерінде беріліп отырылатын жарнамалар жеткіліксіз немесе тиімді болмай отыр. Сол үшін жалпы халыққа жетететін оның ішінде кәсіпкерлерге интернет арқылы мағлұмат жеткізу, білім беру оларды аймақ, аудан, ауыл деңгейлерінде жинап ақпараттандыруды, құзыреттілікті жалпы білім беруді қолға алу қажет. АҚШ 1953 жылы шағын кәсіпкерлік мәселелері бойынша атқарушы үкіметтің арнайы органы құрылды-ол жалпы ел бойынша орналасқан, 400 жуық қызметкері бар, он өңірлік және 120 жуық жергілікті бөлімдерден тұратын, тармақталған жүйесі бар, шағын бизнес әкімшілігі. Әкімшіліктің орталық аппараты 1100 қызметкерден тұрады, оның негізгі қызметтері техникалық және кеңес беру қызметтерін көрсету, шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында мемлекеттік тапсырыстарды үлестіру, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне қаржылық көмек көрсету механизмін дайындау болып табылады.

Көптеген елдердің тәжірибесінде шағын кәсіпкерлікті қолдау, белгілі Министрліктердің құрамына кіретін, арнайы Департаменттермен байланыстырылады. Мысалы, Германия және Голландия экономика Министрлігінде шағын және орта бизнестің арнайы бөлімдері бар, Францияда осындай бөлім өнеркәсіп Министрлігінде. Канада да шағын дамыту саясатын өнеркәсіп, ғылым және технология Министрлігінің Департаменті, Италияда - өнеркәсіп, коммерция, сауда және кәсіптер Министрлігінің жанындағы бөлім жүзеге асырады. Францияда шағын кәсіпкерлікті реттеу саясатын бірнеше ұйымдар жүзеге асырады: шағын және орта кәсіпкерлік Конфедерациясы, Сауда және өнеркәсіптік палаталар, қызметін жаңадан бастаған және дамушы кәсіпкерліктердің ұлттық агенттігі, техникалық зерттеулердің ұлттық агенттігі, Қаржы институттары және тағы басқалар [8].

Оңтүстік Кореяда арнайы үкіметтің құрылымымен - 11 аймақтық орталықтарда жұмыскерлер саны 900 адамнан тұратын штаты бар, шағын және орташа бизнес Әкімшілігімен қоса, ұйымдардың толық жүйесі қызмет етеді. Сонымен, Әкімшілік жанында технология мен сапаның Ұлттық институты, үкіметтік несиелік кепілдемелер жүйесі, арнайы тағайындалған коммерциялық банктер бар.

Қазіргі кезде Қытайда шағын және орташа кәсіпорындардың қызметін басқарудың негізгі органдары Мемлекеттік сауда-экономикалық комитеті шеңберіндегі шағын және орташа кәсіпорынның шетелдік ынтымақтастығын үйлестіру орталығы, шағын және орташа кәсіпорындардың дамуын ынталандыру жөніндегі Бүкіл қытайлық жұмысшы жетекші тобы, банк және басқа да ұйымдар.

Бұл елдердің экономикасына шағын кәсіпкерліктің тиімді әсері арнайы қабылданған заңдар мен дайындалған бағдарламалардың арқасында болып отыр. Айталық, Жапонияда шаруашылық етуші субъектілердің қызметі 12 заңмен реттеледі, соның ішінде экономиканың осы саласының мәнін, міндеттерін, құқықтарын және жеңілдіктерін анықтайтын «Шағын және орта кәсіпорындар туралы негізгі заңы» арқылы жүзеге асырылады. АҚШ-та шағын кәсіпкерлікті дамытудың негізгі құжаты болып «Ұсақ бизнес туралы акт» болып табылады. Германияда - «Жазалаушы құқық», Қытайда шағын және орташа кәсіпорындарға көмектесу туралы заңның жаңа жобасы дайындалған [9].

Шағын және орта бизнесті дамыту үшін сұранысты ынталандыру өте маңызды. Өкінішке орай сұраныс біздің елімізде өте баю немесе кейінгі бес жылда тіптен көтерілмей отыр. Сұраныс төмен болғандықтан кәсіпкерлер өздерінің шығынын жабу

және пайда табу үшін амалсыз бағаларын көтеруде, екінші жағынан халықтың таза табысы төмендеп отыр. Бұл мәселені, яғни қажет тауарлар бағасының жоғарылығы мен табыстың төмендігін жоғарыда аталған Нұр Отан партиясы жүргізген сауалдамаға қатысқан адамдардың 46 және 40 пайызы белгілеген.

Хош, енді шағын және орта бизнестің келешігі қандай, оны үшінші индустриялық революция жағдайында не күтіп тұр деген сұрақ төңірегінде ой қозғап, қағидасын қарастырайық.

Қазақстан Республикасының белгілі және белді экономистерінің бірі О.Сабденнің сараптауы бойынша, дүние жүзіндегі мемлекеттер нарық экономикасынан постиндустриалдық дамудың инновациялық экономика кезеңіне өтіп жатыр. Мұның өзі 21 ғасырдағы экономикалық өсу және оның жоғары сапаға көтерілуі білім мен ғылымда жаңа сананың қалыптасуын, сонымен қатар инновациялық үрдістердің, жаңа технологиялардың, жаңа өнімдер мен қызмет көрсетулердің үлесінің және атқаратын экономикадағы қызметінің өсетінін көрсетеді [10]. Осы орайда ұлттық экономиканың жаһандық бәсекеге қабілеттілігін арттыруда инновациялық фактордың маңыздылығы зор. Инновация мәселесін қарастырған және теориялық негізін салған Н.Д.Кондратьев, Й.Шумпетер, С.Кузнец және басқа экономистер оны кәсіпкерлікпен тығыз байланыстырып қарастырған.

«Инновация» терминін өткен ғасырдың 30-жылдарында экономика ғылымының айналысына енгізген австриялық экономист Й.Шумпетер оны «өнертапқыш - жаңалық енгізу - диффузия» үрдісінің бір бөлігі және кәсіпкердің өндіріс факторларын пайдаланудың «жаңа комбинациясы» ретінде қарастырған. Қарастырып отырған мәселемізге байланысты Й.Шумпетердің «жаңа комбинацияға» жатқызған негізгі түрлерін атап өтсек артық емес. Олар:

- өндірісте пайда болатын жаңа игіліктер;
- игіліктерді сатудың жаңа коммерциялық әдістерін қолдану;
- сатудың жаңа нарқын игеру;
- жаңа шикізат көздерін ашу және қолдану;
- салалық құрылымды өзгерту.

Жоғарыда аталған бағыттарды жүзеге асыру үшін кәсіпкердің жігерлілігі, жаңашылдық қабілеті қажет. Бүгінгі таңда дүние жүзілік жаһандану кезеңінде еліміз Қазақстанның үрдістен кенже қалмауы үшін Президентіміз индустриалдық-инновациялық бағыттағы дамудың 7 басты бағытын көрсеткені мәлім. Олар - АӨК, металлургия, мұнай өңдеу, энергетика, химия мен фармацевтика, өндіріс индустриясы, көлік және инфрокоммуникация. Кез келген осы экономикалық бағыттарда шағын және орта кәсіпкерліктің алатын орны орасан. Қазақстан Республикасының статистика агенттігінің деректері бойынша өкінішке орай жаңа пайда болып жатқан кәсіпкерліктің саны аз және негізінен 5 адамға ғана жететін кәсіпорындар ашылған. Жалпы 2013 жылы ашылған кәсіпорындардың жалпы саны 747 болса, оның ішінде 5 адамға дейін еңбекшілер бар кәсіпорын 438 (58,6%), 10 адамға дейін 135 (18), 11-20 адамға дейін-60 (8). Дегенмен, дүние жүзілік нарықта кез келген осы бағыттарда дамыған мемлекеттер біздің кәсіпкерлерге оңай орын бере қоймайды. Сондықтан дүние жүзілік халықаралық еңбек бөлінісінде мемлекеттің қолдауы болмаса шағын кәсіпкерлікті айтпағанда орта бизнестің ойып орын алатыны өте қиын [11].

Біздің пікіріміз бойынша мемлекет орта және шағын бизнесті дамытудың басты екі шарасын жүзеге асыруы тиіс. Біріншісі мемлекеттік тапсырыс және мемлекеттік қамтамасыздандыру болса, екінші жол - қабілеті бар сұранысты ынталандыру. Ішкі сұраныс өте аз. 100 жылдың ішінде халықтың өскен саны... Тұрар Рысқұловтың мәліметі бойынша өткен ғасырдың 20 жылдарында Қазақстан халқының жалпы саны 6553600 адам, оның ішінде ауыл тұрғындарының үлесі 92%, қала тұрғындары 8%, олардың өзі ауыл шаруашылығымен айналысқан [12]. Ал 2014 жылдың 1 қарашадағы Қазақстан халқының саны 17 377,8 мың адам, яғни бір ғасырға жуық аралықта еліміздің халқы не бәрі 10 844,2

мың адамға өскен. Ал орташа айлық жалақы 2014 жылдың қазан айында 118 884 теңге болды. Бұл дегеніміз Қазақстан Республикасының ішкі сұраныс нарығы саны және сапасы бойынша өте төмен екенін көрсетеді [11].

Осы мәселелер төңірегінде ауыл шаруашылығын көтеру қажеттілігі айтылып жүрсе де мардымды жұмыстар істелмей отыр. Неге біз дәстүрлі экономикамызды индустриалды инновациялық үрдіске ыңғайлап дамытпаймыз? Дәстүрлі экономикамыз ауыл шаруашылығының жалпы өнімінің өсімдік шаруашылығы 51,6%, ал мал шаруашылығы 48,4% құрайды. Қазақстанда 4-5 сиырдың беретін сүтін дамыған елдерде бір-ақ сиырдан сауады. Ал егін шаруашылығындағы бидай түсімінің орта түсімі 10-13 центнер болса, Еуропа мемлекеттерінде гектарына 60-70 центнерден түсетіні мәлім. Ауыл шаруашылығындағы кәсіпкерлікті ұйымдастыру кезінде ұсынған Н.Д.Кондратьевтің теориясына негізделіп ұйымдастырылса экономикалық тиімділікке қол жеткізеріміз сөзсіз. Бүгінгі таңда Америка Құрама Штаттары мен Еуропа мемлекеттерінің Ресей мемлекетіне жүргізіп отырған эмбарго саясаты біздің кәсіпкерлерге Ресей экономикасындағы бәсекелестікті төмендетіп және тауарлардың санының азаюына жағдай туғызып отыр. Сонымен қатар 2015 жылдан басталатын экономикалық одақ кәсіпкерліктің өнім көлемінің ұлғаюына және осы одақта біздің кәсіпкерлер халықаралық еңбек бөлінісінде өзінің орнын таба алады. Әрине ауыл шаруашылығында кәсіпкерліктің кең етек жаюы ұлттық экономиканың басқа салаларының дамуына сөзсіз жағдай туғызады.

Осы шаралар жүзеге асса кәсіпкерлік:

- ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізі болады;
- өндірісте еңбек өнімділігін арттыру арқылы тұтынушыларға әрі арзан, әрі сапалы тауарлар мен қызметтер ұсынуға мүмкіндік береді;
- жаңа технологияларды енгізу арқылы қалдықсыз өндірісті ұйымдастыруға мүмкіндік туғызады;
- жұмысбастылықты арттырып әлеуметтік мәселелерді шешуге жағдай жасайды;
- мультипликаторлы тиімділіктерді туындатады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан, 17 қаңтар 2014 ж.
2. Казиева Р.К. Основы бизнеса: учебник. - Астана: Фолиант, 2008. - 368с.
3. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие для студ. Вузов /Э.А.Арустамов, А.Н.Пахомкин, Т.П.Мирофанова. - 3-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2010. - 336с.
4. Абрамов В.Л. Мировая экономика: учеб. пособие для студ. Вузов /В.Л. Абрамов. - 6-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2010. - 310с.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие для студ. Вузов /С.Ф. Сутырин [и др.]. - М.: ЭКСМО, 2010. - 320с.
6. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник /Е.Д.Халевинская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр; М.: ИНФРА-М, 2011. - 368с.
7. Омурзаков Т. «Казахстан-2050» - путеводный маяк // Казахстанская правда, 1 февраля 2014 г.
8. Тусупбекова Л. Тарифы и мифы // Казахстанская правда, 8 февраля 2014 г.
9. Ең көкейкесті әлеуметтік мәселелер рейтингі // Егемен Қазақстан, 20 ақпан 2014 ж.
10. Сабден О. Стратегия развития глобальной инновационной экономики в 21 веке // Казахстанская правда, 7 ноября 2014 года
11. ҚР статистика агенттігінің (WWW.stat.gov.kz) деректері
12. Сабден О. Турар Рыскулов. Навечно в памяти народа // Казахстанская правда, 15 декабря 2014 года.



РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация

Социально-экономическое развитие является основным показателем уровня экономического роста территории. Осмыслению взаимосвязи и взаимообусловленности экономических и социальных процессов способствует формирование и развитие нового направления исследований – социоэкономики. Пространственные особенности развития региональной социоэкономической системы определяют вектор развития страны в целом.

Социум или накопленный человеческий капитал выступает основой устойчивого развития в интенсивно изменяющихся рыночных условиях, в которых оценка экономических выгод и потерь имеет большую значимость для улучшения параметров качественного социального воспроизводства в пространственном развитии регионов.

Ключевые слова: социоэкономика, социально-экономическое развитие, экономика знаний, инновационное развитие территории, социоэкономическая система региона, факторы экономического роста.

Обеспечение социально-экономического развития понимается в основном как процесс повышения уровня жизни населения. Поэтому устойчивое социально-экономическое развитие – это поиск и выбор среди имеющихся альтернатив такого способа развития, при котором достижение определённых целей в настоящем времени будет способствовать их достижению в будущем. В интенсивно изменяющихся рыночных условиях современная экономическая теория рассматривает человеческий капитал как основной ресурс, наравне с такими факторами как техника и технологии.

В концепции человеческого капитала знания и способности людей повышают производительность труда, в результате чего происходит расширение понятия национального богатства [2,7,8,11]. Согласно Стратегии социально-экономического развития России – к 2020 г. экономика знаний и высоких технологий должна стать новым сектором национальной экономики России, который мог бы обеспечить в ближайшие годы вклад в ВВП, сопоставимый с вкладом сырьевого сектора.

Для России пока ещё остаётся характерным отставание от развитых стран по некоторым важным показателям. Но положительная тенденция уже наметилась. Так, по индексу образования в 2014 г. Россия с поднялась на 32-е место с 36-го в 2010 г.; за аналогичный период по развитию человеческого потенциала поднялась на 50-е место с 57-го; по индексу продолжительности жизни – на 116-е место с 124-го; а самую эффективную динамику демонстрирует показатель ВВП на душу населения, где Россия поднялась на 10-е место с 48-го [12].

Многие развитые страны мира переходят к постиндустриальному типу экономики, для которого характерно развитие новой сферы – экономики знаний, дающих основу формирования инновационных способов развития хозяйствующих субъектов. В России в целом о формировании такого типа экономики пока говорить рано, но, тем не менее, условия для формирования постиндустриального общества есть. Её человеческий капитал рассматривается исследователями как главная движущая сила [3], в рамках которой

вследствие естественного завершения эпохи классической экономики, исследователи рассматривают организацию, регион, страну как социально-экономическую систему, в которой экономические и социальные аспекты неотделимы, а значит и не могут быть изолированными. Об этом свидетельствует появление таких направлений исследований как экономическая социология, экономическая психология, социальная рыночная экономика, социоэкономика и т.п.

В этих условиях регион (территория) рассматривается исследователями как «сложный социально-экономический организм», способный к саморазвитию. Саморазвитие территории означает обязательное достижение положительных преобразований, переход общества к более зрелым формам жизнедеятельности, а также обуславливает необходимость согласованного включения в действие всех её ресурсов [3, с.8].

На пространственное развитие региональной социоэкономической системы оказывают влияние многие факторы, среди которых наиболее важные: потенциал и качество человеческих ресурсов, способных не только к производительному труду, но и к интеллектуальной деятельности, нововведениям; демографический фактор; организационный фактор (территориальное управление); научно-технический прогресс; способность к саморазвитию и пр.

Кроме того, исследователи связывают успешность пути развития экономики России в новых условиях с восприятием и проведением инноваций в обществе. Исследователи, в частности Антропов В.А., выделяют ключевые задачи реализации стратегии «Инновационная Россия – 2020» в изменении восприимчивости людей к инновациям, повышении инновационной активности бизнеса и государства, развитии инновационных вузов и пр. [1]. Технологический рост экономики зависит не столько от роста необходимых инвестиций в общие технологии, сколько от рационального их распределения между старыми и новыми технологическими возможностями [5]. В пространственном отношении технологический рост регионов имеет особенности в зависимости от внутреннего состояния выше перечисленных факторов, влияющих на его развитие: природных ресурсов, сформированного производственного и человеческого потенциала и пр.

Таким образом, экономика и общество, как на уровне государства, так и на уровне региона, обнаруживают определённую взаимосвязь, своего рода социоэкономическую систему, что является предметом исследований социоэкономики.

В целом, понятие социоэкономической системы – это новое направление в науке. По мнению исследователей А. Этциони, М.А. Шабановой и др., социоэкономическую систему следует рассматривать как тесное взаимообусловленное развитие общества и экономики. В частности Шабанова М.А. считает, что социоэкономическая система включает, с одной стороны, «экономические аспекты воспроизводства социума», с другой стороны – «социальные аспекты воспроизводства экономики», которые находятся в тесной «взаимосвязи и взаимообусловленности» на основе «оценки соотношения затрат и результатов (последствий) деятельности акторов разных уровней». Следовательно, «в центре внимания социоэкономики – не односторонняя, а взаимная связь между экономикой и обществом, экономическими и социальными аспектами воспроизводства ... хозяйственных единиц ...». [12]. Это означает, что, с одной стороны, экономика является поставщиком ресурсов для социального воспроизводства, а люди (индивиды), с другой стороны, в последующей хозяйственной деятельности получают возможность приумножения национального богатства, но при этом, изменяясь сами, изменяют внутреннюю и внешнюю среду, создают экономические ресурсы для последующего воспроизводства.

Социоэкономическая система регионов в современных условиях даёт возможности для их саморазвития на основе имеющихся ресурсов. Ресурсы регионов

дифференцированы, поэтому пространственный аспект развития отдельного региона будет иметь присущие ему особенности.

Для формирования и последующего развития социоэкономической системы территории необходимы предпосылки и потребности. Существует мнение, что социоэкономика востребована в обществах, достигших высокого уровня развития рынка [12, с.12]. Страны с высоким уровнем хозяйственного развития, вступившие в стадию постиндустриальных отношений, становятся способными ставить и решать принципиально новые задачи развития социума: рост образовательного потенциала, продолжительности и качества жизни, насыщение рынка передовыми высокотехнологичными товарами длительного пользования и пр.

На вопрос о том, существуют ли в современном российском обществе потребность и предпосылки для развития и формирования социоэкономической системы можно ответить следующее. Во-первых, о такой потребности свидетельствует тот факт, что в настоящее время хозяйствующие субъекты стали учитывать человеческий капитал как важнейший ресурс для достижения экономического результата. В определении реальной стоимости бизнеса наравне с материальными, включаются нематериальные активы, в том числе стоимость кадрового потенциала (как часть человеческого капитала).

Во-вторых, изменение отношения общества к образованию. В настоящее время российские вузы конкурируют между собой, что свидетельствует об активном развитии рынка образовательных услуг, в том числе дифференциация образовательных услуг региональных рынков, а наиболее привлекательной основой выбора потребителей образовательных программ становится их качественная составляющая [4].

В-третьих, выводы как российских, так и зарубежных исследователей человеческого капитала сводятся к тому, что сфера образования является основным мощным фундаментом для формирования и накопления профессиональных и личностных компетенций человека и повышает его будущие возможности. Исследователи определяют, что влияние образовательной составляющей на развитие человеческого капитала доходит до 80%. Очень тесную корреляцию исследователи обнаруживают между уровнем образования и здоровьем человека. По шкале Гроссмана М. образование повышает эффективность сохранения здоровья на 2,4 %, а каждый дополнительный год обучения снижает вероятность смерти на 0,4 %. [6, с.147].

Образование вносит наибольший вклад и выступает как основа приращения человеческого капитала – особого, специфического ресурса общества, определяющего, с одной стороны, параметры экономического развития, а с другой – социального. Исследователи, М.Фридман, И. Фишер, Дж. Кендрик [4], констатируют: чем выше уровень образования, тем больше норма отдачи от инвестиций в него. Шабанова М.А. приходит к выводу, что общество с высоким уровнем развития человеческого капитала способно оценить выгоды и потери социально-экономического развития. Оценка экономических выгод и потерь при разработке стратегий развития регионов, поиска путей более эффективного использования экономических ресурсов для улучшения/развития параметров социального воспроизводства становится важной задачей социоэкономики.

Россия в настоящее время находится в такой ситуации, когда имеющиеся ресурсы требуются для развития и экономики, и социальной сферы одновременно. Главной проблемой для её формирования и развития становится недостаточный уровень экономического роста, который имеют страны, не так давно ступившие на постиндустриальный тип развития.

Социоэкономические исследования зародились в 80-х гг. XX века в зарубежных странах, а в России несколько позже – по мнению специалистов с 2000-х годов, но тем не менее потребности и предпосылки для её формирования и развития имеются [12].

Очевидно, что развитие социоэкономики способствует осмыслению взаимосвязи и взаимообусловленности экономических и социальных процессов, наиболее эффективному использованию имеющихся и доступных ресурсов территории в целом и её отдельных

регионов для достижения устойчивого экономического роста. «Построение адекватных экономических и социальных индикаторов, поиск адекватных приёмов измерения взаимосвязи экономических и социальных переменных – важная проблема социэкономии, в значительной степени определяющая ее возможности и ограничения» [12]. В этом отношении социэкономика становится важной сферой приложения.

Список использованной литературы

- 1 Антропов В.А. Проблемы модернизации и инноваций в российском профессиональном образовании. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 104 с.
- 2 Горбунова С.В. Накопление человеческого капитала работников в реальном секторе экономики: дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 / Горбунова Светлана Васильевна. – УрО РАН г. Екатеринбург, 2009 г. – 206 с.
- 3 Дворядкина Е.Б., Сбродова Н.В. Промышленность как системообразующий фактор развития региона. Известия УрГЭУ №3 (22) 2008. С. 8-13.
- 4 Ефимова Е.Г. Совершенствование стратегии развития вуза на основе формирования профессиональных компетенций выпускников. Магистерская диссертация. Уральский государственный экономический университет, 2016 г. <http://portfolio.usue.ru/published/work/575d376555e2c/>
- 5 Иванов В.В. Проблемы научно-технического развития России в контексте промышленной революции / Инновации. 2016. № 6 (212). Июнь. – С. 3-8.
- 6 Майбуров И.А. Парадигма согласованного развития высшей школы и промышленности в регионах / И.А. Майбуров. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2003. 516 с.
- 7 Рулиене Л.Н. Сущность и перспективы университетского образования в постиндустриальном обществе. XIV Международная НПК «Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии». Россия, г. Новосибирск. 21 марта 2012 г.: <http://sibac.info/conf/pedagog/xiv/27070>
- 8 Скоблякова И.В. Эволюция понятия о месте и роли человеческого капитала и его классификация / И.В. Скоблякова // Социально-гуманитарные знания. – 2006. – № 6. – с.322-323.
- 9 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. СПС «Консультант Плюс». <http://www.consultant.ru>
- 10 Центральная База Данных Федеральной службы статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
- 11 Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. М.: Машиностроение-1, Орёл: ОрёлГТУ, 2005. – 513 с.
- 12 Шабанова М.А. Социэкономика и экономическая социология: точки размежевания и интеграции // Экономическая социология. 2005. № 5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n> (дата обращения: 18.01.2017).



ӘОЖ 331.526|582(005)

Жәнібекова А.А.
6М050600, 1 курс Экономика
к.э.н. Абильдина А.Ш.
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ПАЙДАЛАНУ МЕХАНИЗМІ (кәсіпорын мысалында)

Түйін

Мақалада еңбек ресурстарын қалыптастыру және пайдалану механизмі кәсіпорын мысалында талданып, ғылыми қорытынды жасалады.

Кілт сөздер: еңбек ресурстары, нарық, бәсекелестік, кәсіпорын

Еңбек ресурстары – халықтың еңбектік әлеуеті, ел (аймақ) халқының шаруашылық саласында жұмыс істеуге қажетті білім деңгейі бар, дене күші толысқан және дені сау

бөлігі; елдің экономикалық әлеуетінің маңызды элементі. Еңбек ресурстарының өлшемі халықтың санына, оның өсіп өнуінің режиміне, демографиялық құрылымына байланысты барлық демографиялық процестерінің қарқындылығына сәйкес болады. Қазақстанда оған І және ІІ топтағы мүгедектерден басқа барлық еңбек жасындағы адамдар (16–63 жастағы ерлер, 16–63 жастағы әйелдер) және жеңілдік жағдайда жасы бойынша зейнетақы алатын зейнеткерлер, еңбек жасынан жоғары және төмен тұрған жұмыс істейтін адамдар жатады. 1999 жылғы халық санағы бойынша, Қазақстанда Еңбек ресурстары бүкіл халықтың 56%-дан астамын құрады [1;8].

Сонымен еңбек ресурстарының негізгі бөлігі – бұл еңбекке қабілетті жастағы еңбекке қабілетті тұрғындар. Бұдан басқа, еңбек ресурстарының құрамына жұмыс істейтін жасөспірімдер (еңбекке қабілетті жасқа жетпеген тұлғалар) және еңбекке қабілетті жастан жоғары жұмыс істейтін тұлғалар кіреді.

Еңбек ресурстары – бұл халықтың жұмысқа қабілетті бөлігі. Еңбек өнімділігі – еңбек ресурстарын тиімді пайдалану көрсеткіші. Еңбек өнімділігі:

1. Бір жұмыскермен белгілі бір нақты анықталған уақытта (уақыт, күн, ай, жыл) өндірілген заттай немесе ақшалай түріндегі өнімнің санымен;

2. Өндіріске жұмсалған уақыттың санымен өлшенеді.

Сондай-ақ, еңбек ресурстары – қоғамдық пайдалы еңбекпен айналысуға қажетті білімді, ақыл-ой қабілеттілікті және физикалық дамуды иеленген халықтың бөлігі.

Еңбек ресурстары өзіне экономикалық белсенді халықты, еңбекке қабілетті жастағы оқушыларды, өндірістен қол үзіп оқитындарды және қазіргі уақытта жұмыс істемейтін және жұмыс іздемейтін (басқаша айтқанда, экономикалық енжарлы) еңбекке жарамды тұлғалар санатын енгізеді. Қазіргі кезеңде түбегейлі өзгерістер «мемлекеттің еңбек ресурстары» ұғымына ғаламдық үрдістерін енгізеді.

Экономикалық белсенді халық – жұмыссыздар мен экономикалық қызметпен белсене айналысатындардың (барлық жұмыс істеушілер) жиынтығы. Жұмыссыздардың жалпы (нақты) саны есеп айырысу жолымен анықталған.

Қазақстан соңғы жылдары экономикалық дамудың жоғарылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін экономикалық қайта құрулар және оларды жүзеге асыру бойынша алдыңғы қатардан көрініп келеді. Экономикалық дамудың орта және ұзақ мерзімді болашағын анықтайтын маңызды жәйті еңбек ресурстарын пайдалану болып табылады. Қазіргі жағдайда еңбек талабы өзгеруде, еңбек ресурстарының кәсіптік дайындығы күшеюде. Жұмыспен қамту еңбек нарығының түрі секілді жұмысшы күшін арттыруға арналған және білім жүйесін жетілдіру бағыты ұсынылады. Өзінің тәуелсіздігін алып, егемендігінің он алты жылдан астам уақыт дүниежүзілік қоғамдас деп танылған Қазақстан Республикасының экономикалық жүйесінде елеулі өзгерістер болды. Қазақстан орталықтандырылған басқару жүйесінен жекеменшік сипаттағы экономикалық дамудың нарықтық реттеу түріне өтті. Мемлекеттік меншік еңбекті бөлу арқылы нарықтық экономиканың қалыптасуы негізінде жеке меншікке айналды. Нарықтық экономика жағдайында аса маңызды мәселелердің бірі қалыптасу, даму және еңбек ресурстарын бөлу мәселесі болып табылады.

Еңбек әлеуметтік-экономикалық қатынастарда күрделі дәрежені құрайды, оны: философиялық, әлеуметтік, экономикалық, құқықтық, мәдени және экономикалық қызмет субъектілерінің басқа тұрғыдағы әрекеттері тұрғысынан жан-жақты қарастыруға болады.

Жұмыс уақытын мөлшерлеудің негізгі міндеті - өнімнің еңбек сиымдылығын төмендету, жұмыскерді өз еңбегі нәтижесінде материалдық қызықтыруды күшейту, өндіріс тиімділігін арттыру, еңбек өнімділігінің өсуі мен еңбекақы арасындағы негізделген қатынасты қолдау мақсатында еңбекті ұйымдастыруды біртіндеп жақсарту [2;34]. Жұмыс уақытын мөлшерлеу өндіріске ғылым мен техника жетістіктерін, алдыңғы қатарлы технологияны енгізуге ықпал етуі тиіс.

Сонымен қатар, жұмыс уақытын мөлшерлеудің рөлі, атап айтқанда жұмыс уақыты шығындарын зерттеу әдістерінің рөлі жабдықтар мен жұмысты орындаушылардың бос тұруын жоюда, алдыңғы қатардағы тәжірибелерді таратуда маңызды болып табылады.

Жұмыс уақытын мөлшерлеу мазмұны оның затымен, еңбек үрдісімен анықталады. Еңбекті мөлшерлеу еңбек үрдісінің, жұмыс күшінің, еңбек құралы мен еңбек затының және олардың өзара байланыстарының барлық жақтарын көрсетуі керек. Сондықтан еңбекті мөлшерлеуге төмендегілер жатады: еңбек жағдайы мен әрбір жұмыс орнындағы өндірістік мүмкіндіктерді зерттеу мен талдау, кемшіліктерді жою үшін өндірістік тәжірибелерді зерттеу мен талдау, еңбек мөлшерінде алдыңғы тәжірибелерді көрсету, техникалық, ұйымдық, экономикалық, физиологиялық және әлеуметтік факторларды ескере отырып, еңбек үрдістерінің элементтерін орындау тәртібі мен тәсілдерін, ұтымды құрамын жобалау, еңбек мөлшерін тағайындау мен енгізу, еңбек мөлшерінің орындалуын жүйелі түрде талдау және ескірген мөлшерді қайта қарау.

Алайда еңбекті техникалық мөлшерлеудің басты міндеті - өндіріс түрі мен міндеттеріне байланысты уақыт, өнімділік, қызмет көрсету, адамдар санының және басқарушылық мөлшерін қою. Кәсіпорын деңгейінде жұмыс уақытын мөлшерлеуді басқару жүйесінің негізгі қағидалары болып дербестілік, ұтымдылық және тиімділік көрінеді [3;87].

Бүгінгі күнде жұмыс уақытын мөлшерлеуді басқару жүйесі дағдарысты басынан кешіруде, атап айтқанда бұрын тағайындалған мөлшерлер мен нормативтер, нормативтік және ғылыми-әдістемелік дайындамалар ескіруде, еңбекті мөлшерлеумен айналысатын ұйымдармен байланыс үзілген, олардың көбісі қысқарып қалған, еңбекті мөлшерлеумен айналысатын жұмыскерлердің кадрлық потенциалы азайған.

«Еңбек ресурсы» ұғымы экономика саласындағы, өңіріндегі, мемлекет деңгейінде немесе кәсіпорында еңбекке қабілетті халыққа сипаттама беру ішін қолданылады. Ал жеке кәсіпорын шеңберінде анағұрлым жақын қолданылатын термин – персонал, яғни жұмыс жасайтын меншік иелері мен барлық жалдамалы жұмысшыларды қосқандағы кәсіпорынның жеке құрамы.

Кәсіпорын персоналының негізгі сипаттамасы болып жұмысшылардың саны мен құрылымы саналады [4;67].

Кәсіпорынның персонал саны оның өндірістік және басқару процесінің сипатына, күрделілігіне, еңбек сыйымдылығына, сондай-ақ, механизациялау, автоматизациялау, компьютеризациялау дәрежесіне байланысты болады. Бұл факторлар оның нормативтік (жоспарлық) мағынасын анықтайды. Персоналдың объективті сипаты болып тізімдік (іс жүзіндегі) саны, яғни сол кезеңде кәсіпорында жұмыс жасайтын жұмысшылар саны жатады.

Кәсіпорынның персонал құрылымы – жұмысшылардың бірқатар белгілері мен категориялары бойынша біріккен жеке топтарының жиынтығы. Олар, өндіріс процесіне қатысуына байланысты: өнеркәсіптік-өндірістік персонал – өндіріспен тікелей байланысты жұмысшылар және өнеркәсіптік емес персонал - өндіріспен және оған қызмет көрсетумен тікелей байланысы жоқ, әлеуметтік инфрақұрылымдағы (кәсіпорын балансындағы балалар бақшасындағы және медицина мекемелеріндегі жұмыскерлер) жатады.

Еңбек ресурстарын басқаруды жүйе ретінде және қоғамның әлеуметтік және экономикалық дамуын басқарудың құрамды бөлігі ретінде қарастыра оның өте күрделі және ауқымды жүйеге жататынын ұмытпаған абзал. Мұның негізгі көрсеткіштері бір мақсатқа біріккен өзара байланысты және өзара қызмет етуші жүйелер мен элементтер болып табылады. Күрделі түрде алатын болсақ еңбек ресурстарын басқару жүйесі келесі бөліктерден тұрады: бірінші - халық шаруашылығын білікті маман кадрлармен қанағаттандыру мақсатында еңбек ресурстарын қалыптастыру; екінші – еңбекке қабілетті тұрғындарды толықтай жұмыспен қамту мақсатында жұмыс күшін бөлу және қайта бөлу;

үшінші – қажетті материалдық және рухани игіліктерді өндіруде жұмыс күшін тиімді жұмылдыру мақсатында еңбек ресурстарын пайдалану.

Бірінші жүйе – еңбек ресурстарын қалыптастыру дедік. Оның қалыпты қызмет етуінен жұмыс күшін өндірудің басқа фазалары да байланысты. Яғни білікті кадрлар қаншалықты сапалы және сандық негізде дайындалса, соншалықты еңбек ресурстарын пайдалану тиімді [5;52]. Еңбек ресурстарын қалыптастыруды басқару демографиялық саясатты басқарудан бастау алады. Барлық елдің және аймақтардың еңбек әлеуетінің жағдайы көпшілік жағдайда демографиялық тенденциялармен сипатталады, оның сандық және сапалық көрсеткіштері еңбекке жарамды халық санының динамикасына, жыныстық және жас ерекшелік құрылымына, денсаулығына, білімділік деңгейіне байланысты.

Халық санының өсуі, жыныстық-жастық құрылымы және еңбек ресурстарының өсуі арасында қандайда болсын байланыс бары анық. Сондықтан да демографиялық саясатты тиімді басқару үшін әр аймақтың демографиялық дамуын зерттеген дұрыс. Соның ішінде халық денсаулығын жақсарту, жастарды жұмыспен қамту және өмір сүру деңгейіне қатысты іс шараларға баса назар аударылуы тиіс.

Екінші жүйенің тиімді қызмет етуі үшін әртүрлі біліктіліктегі еңбек ресурстарына қазіргі таңдағы экономиканың қажеттіліктерін нақтылы түрде жоспарлап және болжау керек. Қазақстандық ғылыми экономикалық ойлардың қазіргі таңдағы даму кезеңінде бұл бағытқа баса назар аударылып отыр, бұл әсіресе білім беру жүйесінің жаңа жұмыс әдістеріне ауысында байқалады. Алдағы таңда жұмыс күшіне сұраныстың өзгеруіне байланысты кәсіби дайындық, біліктілікті арттыру және қайта даярлау мәселелеріне көп көңіл бөлінетін болады.

Және де үшінші жүйе қолда бар еңбек әлеуетін, сондай –ақ жеке жұмысшылармен олардың жиынтығын пайдаланудың тиімділігін бағалау және талдау, жоспарлау сияқты тиімді механизмдерін құруды қажет етеді.

Барлық ұйымдар үшін – ірі немесе шағын, коммерциялық және коммерциялық емес ұйым болсын, өндірістік немесе қызмет көрсету саласында болсын адамдарды басқару қашанда маңызды орынға ие. Адамдарсыз ұйымда болмайды, ұйым өзінің көздеген мақсаттарына жете алмайды және олар бір-бірімен тікелей байланысты. Сондықтан еңбек ресурстары басқару теориясы мен тәжірибесінің ең негізгі аспектісі болып табылады. Ірі ұйымдарда еңбек ресурстарын басқарудың нақты жауапкершілігі әдетте кәсіби дайындықтан өткен кадрлар бөлімі жұмысшыларына жүктеледі. Ұйымның мақсатын жүзеге асыруда мамандар белсенділік таныту үшін оларға өзінің облысы саласында құзыреті мен білімімен қоса төменгі сатыдағы басшылардың қажеттіліктерінен хабардар болуы керек. Сонымен қоса егер төменгі саты басшылары еңбек ресурстарын басқару ерекшелігін, оның механизмін, мүмкіндіктері мен кемшіліктерін білмесе, онда олар маман-кадрлардың қызметтерін толықтай пайдалана алмайды. Сондықтан да барлық басшылар адамдарды басқарудың әдіс-тәсілдерін біліп қана қоймай түсіну керек.

Жоғарыдағыларды қорытындылай келе еңбек ресурстарын басқаруды келесі кезеңдерге жіктейік:

1. Ресурстарды жоспарлау;
2. Персоналды таңдау
3. Саралау;
4. Еңбек ақыны тағайындау және жеңілдіктер;
5. Үгіт-насихат және бейімделу;
6. Оқыту;
7. Еңбек қабілетін бағалау;
8. Жоғарылату, төмендету, ауыстыру, немесе жұмыстан шығару;
9. Жетекші кадрларды дайындау және қызмет бабындағы қозғалыстарды басқару.

Нарықтық экономикасы дамыған қандай ел де болсын еңбек ресурстары кәсіпорындардың ең қажетті бөлігі болып саналады. Әр мемлекетте және оның қандай саладағы кәсіпорыны болмасын барлығы бірқатар шарттарға тәуелді болып келеді.

Осындай шарттарға кәсіпорын кадрлары, еңбек және еңбекті төлеу жатады. Кадрлар қоғамдағы өндірістік күштің ең бағалы және қажетті бөлігі. Өндірістің тиімділігі жұмысшылардың квалификациясына тәуелді, олар өндірілген өнімнің көлемі мен өсу қарқынына, материалдық-техникалық заттардың тиімді пайдаланылуына әсер етеді.

Сонымен жұмыс күшін қалай тиімді пайдалануға болады? Бұл сұрақтың жауабы кадрлар саясатының түп негізінде жатыр. Еңбек күшін пайдалану тиімділігіне әсер ететін ең бірінші сонымен қатар маңызды фактор ол - төлем жүйесі. Табыс көзі жұмысшы қажеттілігін қанағаттандыруы тиіс. Егер жұмысшы толығымен қанағаттанбаса әрине, нәтижелі жұмыс істелмейді, еңбек өнімділігі болмайды. Барлығы адамға, оның біліктілігіне, біліміне және жұмыс істеу мүддесіне тәуелді.

Қорыта айтсақ, еңбек ресурстарын басқару жүйесі әрдайым дамып, жетілдіріліп отыруы тиіс. Басқарудың функциялары, әдістері мен ұйымдастырылуы өндірістік күштердің өсуімен, экономика масштабының және мақсаттарының күрделенуімен өзгеріп тұрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Еңбек Кодексі. А.: Жеті жарғы, 2002 ж.
2. Баяев В.Р. и др. Рынок капитала, земельных и трудовых ресурсов. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1997 год. № 3
3. Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица. Москва: Международные отношения. 1991 год.
4. Новицкий А.Г. Население и трудовые ресурсы. Справочник. Москва: Мысль. 1991 год.
5. Машкунов В.И. Трудовые ресурсы: проблемы и решения. А.: Знание 1988



УДК 336.74

Жәнібекова Ж.К.,
«Қаржы» мамандығы 1/1 магистры
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

БАНКТІК РЕСУРСТАРДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ДАМУЫ МЕН ОЛАРДЫҢ ҚАЗІРГІ ОТАНДЫҚ АҚША-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНЕ ЫҚПАЛЫ

Түйін

Бұл мақалада банктік ресурстардың теориялық дамуы мен олардың қазіргі отандық ақша-несие жүйесінің қызмет етуін жетілдіру тиімділігін арттыру бағыттарын қалыптастырудың күрделі мәселелерін шешу, ақпараттар сапасына қойылатын басты талаптарды анықтау мен тиімді пайдалану қарастырылған.

Кілт сөздер: Қазақстан Республикасы, Коммерциялық банктер, банктік ресурстар, қаржыландыру, ақша, несие, пайыз, инвестиция, экономика.

XX ғ. басына таман батыс экономикалық пікірлердің немесе неоклассикалық ұдайы өндірістің теорияларының құрамдас бөлшегі ретінде ақшаның сандық теориясы үстемдік етті. Ең көп таралған нұсқаларына трансакциондық және кембридждік нұсқалары жатты.

Трансакциондық нұсқасын (ағылшынша, transaction – мәміле), американ экономисті И.Фишер жасады. Оның нұсқасы мынадай «айырбас теңдеуімен» көрсетіледі:

$$MY = PQ (1)$$

мұндағы,
M – айналыстағы ақшаның саны;
Y - ақшаның айналыс жылдамдығы;
P - тауарлардың орташа бағасы;
Q - сатылған тауарлардың саны.

Ақшаның сандық теориясын жасауда И. Фишер аталған теңдеуді пайдалану барысында бірқатар кемшіліктер жіберді. Ол Y- ақшаның айналыс жылдамдығы мен Q – сатылған тауарлар көлемі қысқа мерзім ішінде өзгеріссіз қалады, немесе ақшаның айналыс жылдамдығы ұзақ мерзімді факторлармен анықталады, ал өндіріс көлемі де өспеуі мүмкін, себебі неоклассикалық көзқарас бойынша ресурстардың барлығы толық өндірісте қамтылады деген пікір білдірді.

Кейінен Y мен Q талдаудан алып тастап, M – ақшаның саны мен P- тауардың бағасы арасындағы байланысты ғана ақшаның сандық теориясының негізіне жатқызылды.

Ақшаның сандық теориясының Кембриджік нұсқасы А. Маршал, А Пигу, Д.Робертсон сияқты ағылшын экономистерінің еңбектерінде көрініс тапты. Олардың өздерінің нұсқаларының негізіне ақшаның санын емес, шаруашылық субъектілердегі олардың қорлануын жатқызды.

Кембриджік нұсқаның негізгі қағидаты мына формуламен бейнеленеді:

$$M = kPQ \quad (2)$$

мұндағы,
M – ақшаның саны;
Y - ақшаның айналыс жылдамдығы;
P - баға деңгейі;
Q - ақырғы өнімге жататын тауарлардың заттай көлемі;
k - ақша нысанында сақталатын жылдық табыстың бір бөлігі.

Кембриджік нұсқа өзінің мәні жағынан айырбас теңдеуіне ұқсас болып табылады. Себебі, k - шамасы ақшаның айналыс жылдамдығына кері шама ($k = 1/Y$). Екі нұсқаның бір бірінен айырмашылығы мынада, егер И.Фишер ақша айналысының жылдамдығының айналымның факторларының өзгеріссіздігімен байланыстырса, ал ағылшын экономистері оны психологиямен, яғни айналымға қатысушылардың әдеттерімен байланыстырады. Бірақ екі нұсқаның қорытынды пікірлері бірдей, ақшаның санының өзгерісі бұл бағаның өзгерісінің салдары еместігін көрсетеді [1].

К.Маркс ақшаның сандық теориясының өкілдерінің мынандай кемшіліктерін атап көрсетті, олардың ойынша айналысқа тауарлар бағасыз, ал ақшалар болса құнсыз түседі де кейіннен осы үдерісте тауарлардың бір бөлігі тиісінше ақшалардың бір бөлігіне айырбасталады дегендігін теріске шығарады.

20-30 жылдары ақшаның сандық теориясының тұрақсыздығы белгілі болады, сөйтіп олардың өкілдерінің ойынша ақшаның айналыс жылдамдығының өзгеріссіз болады деген пікірлері орындалмай, керісінше ақшаның айналыс жылдамдығы күрт өзгере бастайды. Сонымен қатар, 1929-1933 жж. дағдарыста олардың ресурстардың барынша пайдаланылатыны туралы пікірлерінің қатесін шығарады. Тағы бір айта кететіні аталған теория баға белгілеу тәжірибесіне монополиялық бірлестіктерінің ықпалын ескермейді. Ондай үдерісті айналыстағы ақшаның санының өзгерісінің нәтижесі деп санайды. Мұның барлығы аталған тұжырымдардың құлдырауына себеп болады.

Бірақ 1960-1980 жж. ақшаның сандық теориясы саяси экономиядағы неоклассикалық ағымдардың бірі – монетаризм түрінде қайта туындады.

Ақшаның мұндай теориясына сәйкес ақшаның саны шаруашылық конъюнктурадағы негізгі фактор болып табылады, себебі айналыстағы ақша массасы мен жалпы ұлттық өнім шамасы арасында тікелей байланыс болады.

Монетаристік теория 50 жылдардың ортасында АҚШ-та «Чикаго мектебі» ретінде қалыптасып, оның негізін қалаушы М.Фридмен болды. Оның ойынша кездейсоқ тауарлы шаруашылық нарықтық бәсеке механизмдері мен баға белгілеудің іс-әрекетіне негізделген ерекше ішкі тұрақтылыққа байланысты. Бұл теорияның жақтаушылары шаруашылық үдерістерге мемлекеттің араласуының қажеттігі туралы кейінгі тұжырымдардың қарсыластары болып табылады. Олар кейіншілердің ұсынған сұранысты ынталандыруға байланысты мемлекеттік шаралардың тек қана экономика жағдайын жақсартып қоймай, сонымен бірге жаңа диспропорциялары және дағдарыстарды туындататынын айтады.

Монетаризм 70 жылдары үкіметтік ұйымдардың оны стагфляциямен күресте пайдаланғандықтан кеңінен тарайды және ол экономиканы ақша-несиелік реттеудің мемлекеттік бағдарламаларының теориялық негізіне айналады.

Монетаризмнің бірнеше бағыттары мен өкілдері (К.Бруннер, А.Мельцер, Д.Лейдлер және т.б.) болғанымен де М.Фридменнің мынадай тұжырымдары кеңінен тарайды:

- ақшаның сандық теориясы бойынша айналыстағы ақша саны мен тауар бағаларының деңгейі арасындағы себепті байланысты негіздейді;
- өнеркәсіптік айналымдардың монетарлық теориясы бойынша шаруашылық конъюнктурадағы ауытқулар ақша жиынындағы алдыңғы болған өзгерістермен анықталады;
- өндірістің нақты факторларына ақшаның айрықша ықпалы пайыз нормасы арқылы болатыны, ал мұны кейінгі тауарлар бағаларының деңгейі арқылы деп көрсеткен;
- ақша көрсеткіштері мен өндірістің нақты факторларының өзгерістердің арасындағы шығындардың өзгерістерінің болуына байланысты экономикалық реттеудегі мемлекеттік шаралардың тиімсіздігі туралы пікірлері;
- «монетарлық ережесіне» (немесе k –пайыздар ережесіне) сәйкес шаруашылық жағдайына, өнеркәсіп айналымдарының фазасына тәуелсіз айналыстағы ақша жиынының жылына бірнеше пайызға дейін автоматты түрде өсетіні;
- сыртқы экономикалық теңдікті «өзін - өзі реттеуге» арналған өзгермелі валюталық бағамдар жүйесі.

Ұлыбритания, АҚШ, Германия және өзге мемлекеттердің үкіметтерінің монетаристік идеяларды тәжірибеде қолдануы инфляциялық үдерістерді тежелуіне ықпал еткенімен, экономикадағы дағдарыстық құбылыстардың дамуына жол беріп, осы елдерде жұмыссыздықтың өсуін ынталандыра түсті.

Қазіргі кезде Қазақстан да осы монетаристік тұжырымдар пайдаланушы елдердің қатарына жатады. Бізде де ондай идеяларды экономиканы ақша-несиелік реттеу барысында қолданып отыр.

Сондықтан, ақша айналысы және оның заңына тоқтала кету жөн деген пікірдеміз.

Ақша айналысы – шаруашылықтағы тауарларды өткізуге, сондай-ақ тауарлы емес төлемдерді және есеп айырысуларды жүзеге асыруға қызмет ететін қолма-қол және қолма-қолсыз ақша формаларындағы ақшалардың қозғалысы. Ақша айналысының объективтік негізіне де тауар өндірісі жатады. Тауар өндірісі тұсында тауарлар әлемі: тауар және ақшаға бөліне отырып, олардың арасында өзара қарама-қайшылықтар туады. Қоғамдық еңбек бөлінісінің тереңдеуіне және жалпы ұлттық және дүниежүзілік нарықтардың қалыптасуымен байланысты капитализм тұсында ақша айналысы да әрі қарай дами түседі. Сонымен ақша, капитал айналымына қызмет ете отырып, барлық жиынтық қоғамдық өнім айналысы мен айырбасына дәнекер болады. Ақшаның қолма-қол және қолма-қолсыз формаларының көмегімен тауарлар айналысы, сондай-ақ ссудалық және жалған

капиталдың қозғалысы жүзеге асырылады. Ақша айналысының құрылымына қолма-қол ақшалар айналысы мен қолма-қолсыз ақшалар айналысы кіреді [2].

Қолма-қол ақшалар айналысы – бұл нақты ақшалар қозғалысын білдіреді. Оған банкноталар, монеталар және қағаз ақшалар (қазыналық билеттер) қызмет етеді. Дамыған елдерде нақты ақшалар айналысының едәуір бөлігін орталық банктерден шығарылған банктік билеттер құрайды. Ақша шығарудың кішкене бөлігі (10%-ға жуығы) қазыналық билеттерді шығарушы қазынашылықтың үлесіне тиеді.

Қолма-қолсыз ақшалар айналысы – қолма-қолсыз ақшалар айналымының ақшаларының қозғалысы.

Мұндағы, қолма-қолсыз ақшалар - чектер, пластикалық карточкалар, электрондық аударымдар көмегімен пайдаланылатын клиенттердің шоттардағы сақтаған ақшалары (депозиттері) [3].

Қолма-қол ақша мен қолма-қолсыз ақшалар арасында тығыз байланыс пен өзара тәуелділік бар. Ол ақшаның үнемі бір айналыс сферасынан екінші біріне өтіп отыруынан байқалады. Айталық, қолма-қол ақшалардың банктегі депозитке салынуы, олардың қолма-қолсыз ақшаға айналуын білдірсе, ал, банктен жалақы, жәрдемақы, стипендия, зейнетақы және т.с.с. төлеу үшін ақша алған жағдайларда қолма-қолсыз ақшалар қолма-қол ақшаларға ауысуы байқалады. Құн заңы және оның айналыс аясында пайда болу формасы, яғни ақша айналысының заңы тауар-ақша қатынастары қалыптасқан барлық қоғамдық формацияға тән болып келеді. Құн формаларының дамуына талдау жасай отырып, К. Маркс ақша айналысының заңын ашқан болатын. Оның пікірінше, ақша айналысының заңының мәні ақшаның айналыс қызметін атқаруға қажетті ақша саны, сатылатын тауарлар бағасы ақша айналысының жылдамдығына қатынасын білдіреді. Ақша айналысының заңы айналыстағы жүрген тауарлар массасы мен олардың бағасының деңгейі мен ақша айналысының жылдамдығы арасындағы экономикалық тәуелділікті бейнелейді.

Ақша айналысының заңы – тауарлар айналысы үшін қажетті ақшалардың санын (Ата) анықтайды.

Тауарлардың бағаларының сомасы

Ата = _____ (3)

Ақша айналымының саны

Бұл жерде бір айта кететіні, ақшаның төлем құралы қызметін атқаруымен байланысты бұл формула да нақтылануды талап етуде.

Айналысқа қажетті ақша санын мынадай формуламен бейнелеуге болады:

Стб - Нтб + Мтс - Өтс

Ақ = _____ (4)

Аос

мұнда,

Ақ - айналысқа қажетті ақша саны;

Стб – сатылатын тауарлар бағасының сомасы;

Нтб – несиеге сатылған тауарлар бағаларының сомасы;

Мтс - міндеттемелер бойынша төлемдер сомасы;

Өтс - өзара өтелетін төлемдер сомасы;

Аос – айналыс және төлем құралы ретіндегі ақша айналымының орташа саны.

Осындай жағдайларды, айналысқа қажетті ақша санына өндірістің дамуының шарттарына тәуелді болып келетін, әр алуан факторлар ықпал етеді. Оның біріне айналыстағы тауарлар санының өзгерісі жатады. Сондай-ақ шаруашылықтағы ақшаға

деген қажеттілік тауарлар және көрсетілетін қызметтер бағаларының деңгейіне байланысты да анықталады [4].

Айналысқа қажетті ақша санына мыналар кері ықпал етеді:

- несиенің даму дәрежесі, себебі, қаншалықты тауарлардың басым бөлігі несиеге сатылса, соғұрлым айналысқа аз мөлшерде ақша қажет етіледі;
- қолма-қолсыз есеп айырысудың дамуы;
- ақша айналысының жылдамдығы.

Металл ақша айналысы тұсында айналыстағы ақша саны ақшаның қазына жинау құралы қызметінің көмегімен реттеліп отырды. Егер ақшаға деген қажеттілік қысқарса, онда айналыстағы артық ақша (алтын монета) айналыста қазынаға кетіп, ал егер ақшаға деген қажеттілік ұлғайса, онда айналысқа қажетті мөлшердегі ақша қазынадан айналысқа шығырылып отырады.

Егер де айналысқа алтынға ауыстырылмайтын банкноттар немесе қағаз ақшалар (қазыналық билеттер) қызмет етсе, онда бұл жағдайда, қолма-қол ақшалар айналысы қағаз ақша айналысының заңына сәйкес жүргізіледі [5].

Ақша айналысын қолдап отыру шарттары мен заңдары келесідей екі фактордың өзара әрекет етуімен анықталады: шаруашылықтағы ақшаға деген қажеттілік және айналымға ақшалардың нақты түсуімен. Егер де айналымдағы ақша көлемі, шаруашылыққа қажетті ақшадан артық болса, онда ақшаның құнсыздануына, яғни ақша бірлігінің сатып алу қабілетінің төмендеуіне, яғни инфляцияға жол береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Исаков У.М. Финансовые рынки и посредники – Алматы – 2005. – б. 57-68;
- 2 Пещанская И.В. Краткосрочный кредит – М. 2013. – б. 101-107;
- 3 Мақыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары – Алматы – 2002. – б. 112-119;
- 4 Умарова Д.М. Возникновение и распознавание кризисов. Вестник Каз НУ, серия экономическая. – 2005. – №1. – б. 67;
- 5 <http://kaz.kkb.kz>



УДК 004.422

Жоламанова Г.А.
6M070300 – Информационные системы
А.Б. Барлыбаев, PhD

SAAS ЖОБАЛАРДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖОБАЛАУ КЕЗІНДЕГІ ТАЛАПТАРДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Түйін

Мақалада *Cloud Computing* (бұлттық есептеулер) және *SaaS* (англ. *Software-as-a-Service*) технологиялар атауының ұғымы, негізгі қолданылу ортасы, провайдерлері, артықшылығы мен кемшіліктері қарастырылады. Деректерді Интернетте бұлттарда сақтау технологиясы көрсетілген: құжаттар, фотосуреттер, бейнежазбалар және т.б.

Түйінді сөздер: Бұлттық есептеулер, бұлтты технологиялар, бұлттық сервис, бұлтты.

Бұлттық есептеу (ағыл. *cloud computing*) қажетті конфигурацияланған есептегіш ресурстарға (мысалы, мәлімет өткізетін желілерге, серверлерге, ақпарат сақтау құрылғыларына т.б., барлығына бірдей немесе бөлек-бөлек) қай жерде болмасын, әрі

ыңғайлы қол жеткізуді (access) қамтамасыз ету моделі. Бұлттық есептеу технологиясы бойынша қажетті ІТ ресурстарды төменгі эксплуатациялық шығындармен қолдануға мүмкіндік береді [1].

Бұлттық есептеулер - компьютер ресурстары және қуаты интернет-сервис сияқты қолданушыға жеткізіліп берілетін мәліметтерді өңдеу болып табылады.

Бұлттық есептеулерді қарапайым сөзбен былай түсіндіруге болады: тұтынушы өз компьютеріндегі белгілі бір программаны іске қосқанда негізгі есептеулер мен ондағы дереккөздер ғаламтордағы шалғай серверлерде орындалып, сол жерде сақталады да, ал жұмыс нәтижесі жаңағы тұтынушының компьютерінде. Ол сіздің үйде жылдар бойы жиналған фотосуреттер мен видеожазбаларды электронды түрде жүздеген жылдар бойы сақтап тұра алады. Файл сақтайтын ақпарат тасымалдағыш құралдың қажеттілігі болмай қалады. Интернеттегі мұрағатқа салған мәліметтеріңіз әлемнің кез келген бұрышынан қолжетімді болады.

Cloud computing-ті жүзеге асыратын серверлерді «есептегіш бұлттар» деп атайды. Бұлтты технологияның ерекшелігі, тұтынушы өз компьютерінің ресурстарын емес, өзіне интернет-қызметі ретінде берілген шалғайдағы мықты серверлердің ресурстарын пайдалануында. Сол арқылы ол өз дереккөздерімен жұмыс істеуіне толық мүмкіндік алады. Бірақ сол дереккөздер орналасқан операциялық жүйеге, бағдарламалар базасына, есептегіш серверлердің жұмысына еш кедергі келтіре алмайды.

Интеллект теориясы бойынша әйгілі болған Джон Мак Карти ұсынған болатын. Ол болашақта есептеулер коммуналдық қызметпен ақылы түрде ұсынылатын болатындығын болжап кеткен. 1993 жылы «бұлт» термині алғаш рет коммерциялық мақсатта үлкен ірі желілерді сипаттау мақсатында қолданылды. Ол өзіне жылдамдығы аса жоғары бір мезетте трафик арқылы қызметтің барлық түрін (бейне, дауыс және мәліметтер) жібере алатын, желіде өзара байланысқа түсетін каналдар жиынтығын білдіруші еді. Ол желілерде жіберуші мен қабылдаушы арасында мәліметтерді жіберуді жеңілдететін бір мезеттік виртуалды байланыс пайда болды.

Бұл идея 1960 жылдардың соңында танымал бола бастады, бірақ 1970 жылдардың ортасына қарай өз күшін жоғалтты десе де болады, себебі ол кезде аппараттық, программалық және коммуникациялық технологиялар мұндай қызметтерге әлі дайын болмады. Соған қарамастан 2000 жылдан бастаап бұл идея қайта жанданды. Бұлтты есептеулер идеологиясы байланыс каналының дамуы мен бизнесте, өз ақпараттық жүйелерінің горизонтальды масштабталуы болған жеке қолданушыларда қолданылуы геометриялық прогрессия бойынша өсуі арқасында 2007 жылы атақтылығы арта түсті.

Кейін «бұлтты есептеу» анықтамасын әр түрлі компаниялар қолдана бастады, мысалы Google. Ерекше мысал ретінде браузер арқылы офистік документтермен жұмыс істеуге мүмкіндік беретін Google Docs қызметін атап өтуге болады.

XXI ғасырдың басында «бұлттық есептеулер» термині жаңадан шыққан SaaS (англ. Software-as-a-Service) - бағдарламалық қамтама қызмет ретінде бағытта келісімді түрде қолдана бастады. Алғаш қолданушы ретінде Amazon интернет-дүкені көзге түсті.

Бұлттық технологиялардың негізгі провайдер:

- azure.com - Azure Services;
- aws.amazon.com - Amazon Web Services;
- appengine.google.com - Google Apps Engine;
- Salesforce.com - SaaS и PaaS.

Осылайша өзінің дата-орталықтарын Open Sourceқа аудару жолымен сол кездегі дотком дағдарысынан тез арада құтылды. Кәсіпорынның 90% серверлері Red Hat Linux басқару жүйесінде Stronghold веб-сервер бағдарламасымен және Apache-дің жинақы нұсқасымен жұмыс істесе, ал темірін Intel мен HP чипсет негізіндегі серверлер моделімен ауыстырылды. 2002 жылы Amazonның веб-сервері жарық көрді. Оны бес жыл өткен соң «бұлт» деп атап кетті. Яғни, алыстатылған серверлерге кезкелген ғаламтор бар жерден браузер көмегімен қол жеткізе алатын сервистер жиынтығы.

Бірақ бұлтты технологияларды артықшылықтары және кемшіліктері бар.

Бұлтты есептеулердің артықшылықтардың ішінде:

- дербес компьютердің есептеу қуаты талаптарына төмендейді;
- қабылдамауға тұрақтылық;
- деректердің өңдеуінің жоғары жылдамдығы;
- аппаратты және бағдарламалық қамтамасыз етуге, қызметке және электроэнергияға

шығындарды азайту;

- кәсіпорынның ішкі бизнес-процестерін құжаттандыруды автоматтандыру;
- кәсіпорынның құрылымдық бөлімшелерінің арасындағы айқын өзара қарым-

қатынас;

- құжаттарды іздестіруге және редакциялауға жұмсалатын уақытты, еңбекті айтарлықтай азайту;

- қағазды үнемдеу, құжаттарды сақтауға және өңдеуге арналған шығыстарды азайту, почталық шығындарды қысқарту.

Бұлтты есептеулердің кемшіліктері:

- қауіпсіздік;
- бейіндік пайдаланушы үшін шектеулі қол жетімділігі;
- ақпараттық-білімділік шынайылық және кәсіби ортада пайдалану тиімсіздігі;
- ресурстық мәліметтерді көшіруден болатын ақпараттардың үлкен көлемі [2].

Бұлттық сервис ерекше қолданушы-серверлік технология – желідегі серверлердің тобын, соның ішінде процессорлық уақытты, жедел жадыны, диск сияқты кеңістікті, торлық арналарды, мамандандырылған контроллерлерді, бағдарламалық қамтамасыз етуді клиенттің қолдануы болып табылады, яғни қолданушы үшін барлық топ біртұтас виртуалды сервер сияқты көрінеді және де қолданушы тұтынылатын ресурстардың көлемін өз қажеттілігіне қарай өзгерте алады. Сондай-ақ, төлемақы арқылы белгілі бір өзгертулермен сервер қуатын жоғарлатып немесе төмендете алады.

Бұлттық технология тұтынушылары өздерінің ақпараттық инфрақұрылына жұмсайтын шығындарын азайта отырып, есептегіш қажеттіліктерінің өзгеруіне иілімді есептеу (elastic computing) арқасында шапшаң жауап бере алады.

Бұлтты технология тұтынушыға ғаламтор арқылы онлайн жағдайында деректерді өңдеуде мүмкіндік береді. Бұлтты технология дегеніміз – қызмет көрсететін әрүрлі ұғымдардан тұратын үлкен тұжырымдама. Мысалы, программалық жасақтама, инфрақұрылым, платформа, деректер, жұмыс орны және т.б. Бұлтты технологияның басты функциясы қолданушының ғаламтор арқылы деректерін өңдеу қажеттілігін толық қамтамасыз етуге жағдай туғызу.

Бұлтты технологияны пайдаланудың тиімді жақтары:

- үлкен ресурстарды қажет ететін қиын есептерді шешу үшін тұтынушы өзінде жоқ көптеген серверлерді, программаларды бұлттар тарапынан пайдалана алады;

- тұтынушы кез келген жерден, кез келген уақытта ғаламторға қосылған кез келген компьютерлік құрылғымен өз дереккөздерімен жұмыс істей алады;

- тұтынушы компьютерлік құрылғының осалдығына немесе оның сынып, бұзылуына немесе жұмыс істейтін программаның тоқтап, бұзылып қалуына тәуелді болмайды;

- тұтынушы өз дерек көздерімен басқа адамдармен еш қиындықсыз бөлісіп, сол дереккөздерімен олармен бірге қосылып жұмыс істей алады;

- жеке компьютердегі бағдарламалармен салыстырғанда бұлттық қызметтер көбінесе тегін, немесе бағалары айлық жарнақы ретінде өте арзан келеді;

- кейбір жобаларды «бұлтқа шығарудың» әсіресе ірі компанияларға тиімді болатын жағы – аппараттық және бағдарламалық қамтамасыз етулерді администрациялауға, қолдауға, жаңартуға, лицензиялауға кететін шығындарды үнемдеуде болып табылады;

- сонымен қоса сол бағдарламаларды жүргізетін білікті мамандар тапшылығы мәселесін сол жобаны «бұлтқа шығару» арқылы шеше алады.

Елімізде бұлтты-сервистер пайда болып, оны электронды құжат айналымы

бағытында қолдана бастадық. 2013 жылдың жазынан бастап «Қазақтелеком» АҚ Microsoft Hosted Exchange және Microsoft Hosted SharePoint бұлтты сервистері қолжетімді болды. Сондай-ақ, MyCloud жобасының бірнеше сервистері бар. Дата орталықтардың бірі ретінде «Қазақтелеком» АҚ мен Hewlett–Packard компаниясының бірлескен жобасы болып саналатын ТМД– дағы ірі инновациялық қызмет көрсететін мәліметтер өңдеу орталығын айта аламыз. Мәліметтер өңдеу орталығы тәжірибелік–өнеркәсіптік пайдаланудан өтуде. Оның базасында хостинг қызметі, сондай-ақ бұлттық есептеу, бұлттық жүйенің мәліметтерін сақтау, мәліметтерді өңдеу виртуалды резервтік орталығы, бизнес үшін бағдарламалық қамтамасыз ету, интерактивтік қарым– қатынас жасау және ақпарат алмасу жүйесі, бұлттық серверлік платформа тұжырымдамасы негізінде жасалынған сервистер ұсынылады.

Бұлтты технологияны пайдаланатын мемлекеттері көп. IDC (International Data Corporation) ұйымының зерттеуі бойынша Батыс Еуропаның көптеген мемлекеттері, яғни 1/3 бұлтты есептеулерге шығынды 25 пайызға ұлғайтпақшы. IDC сарапшыларының айтуы бойынша Батыс Еуропада cloud computing қолданылуы төмен, алайда 2014 жылға дейін бұл көрсеткіш 300 пайызға көтеріледі [3].

2011 жылдың ақпан айында Forrester Research аналитикалы серіктестігі 2020 жылға дейінгі бұлтты есептеулердің нарықта дамуы жайлы тұжырымын айтты. Есеп берудегі мәліметтер бойынша 2020 жылда бұлтты нарық көлемі \$160 млрд болады.

Бұлтты есептеулердің маңызы және болашақта көп қолданылатыны жайлы көптеген компания сарапшылары қарастырған. Мысалға келтіретін болсақ: Parallels ұйымы, Gartner, Edge Strategies, Microsoft, Forrester Research, Cisco, IHS iSuppli және тағы басқа да үлкен компаниялар.

Дүние жүзілік нарықта бұлтты технологиялар нарығында көсбасшы компаниялар АҚШта: IBM, Microsoft, Google, HP, AT&T.

Францияда: Atos, Cap Gemini, Steria, Orange SFR.

Cиссоның тұжырымы бойынша (Cisco Global Cloud Index (2010 – 2015ж.) 2015 жылға «бұлтты» трафик көлемі 12 есеге өседі, 130 эксабайттан 1,6 зеттабайтқа дейін, ал оның орташа жылдық өсуі 66 пайыз болып отырады деді.

Бір зеттабайт ол бір секстиллион байтқа немесе бір триллион гигабайтқа тең. Яғни 1,6 зеттабайт ол:

- 22 триллион сағатағымдағы музыка;
- 5 триллион сағатіскерлік веб-камерамен веб-конференциялар;
- 1,6 триллион сағат жоғары рұқсатты онлайн видеоағындар (HD).

«Бұлтты» трафик Деректерді өңдеу орталығының (ДӨО) үштен бірін құрайтын болады. Дүние жүзілік «бұлтты» трафигі дүние жүзілік ДӨО трафигімен салыстырғанда екі есе тез өседі.

Біздің әлеуметтік желіде сақталатын фотосуреттеріміз бен бейне жазбаларымыз осындай технологияның негізінде мүмкін болып тұр.

Бірыңғай білім беру ортасын құру үшін SMART-білім берудің жетекші құралы ретінде бұлтты технологияларды пайдалануға деген қажеттілік артады. Бұлтты платформа құруға деген қажеттілік әсіресе сыни ойлану мен меңгеру үшін қажетті болатын арнайы білім беру ақпаратының контентін қалыптастыру кезінде көрініс береді.

Бұлтты технологиялар білімге географиялық және әлеуметтік кедергілерді жеңуге мүмкіндік береді, пайдаланушыларға білім беру, ғылыми ақпаратты неғұрлым мобильді және үнемді тәсілде жеткізеді.

Бұлтты ресурстарды пайдалану технологиялары мен әдістерін жетілдіру эксперименттік базаны күшейтуді, пайдалану тәжірибесі пен пікір алмасу қарқындылығын талап етеді.

Интернеттегі білім беру контенті – бұл электронды кітапханалар, журналдар, кітаптар, мәліметтер базасы немесе кез келген ақпарат көздері, және бүкіл әлемнің

пайдаланушылары осы ақпаратты пайдалана алады. Олардың фотосуреттер автоматты түрде жүктелетін опциясы бар (1-сурет).



1-сурет. Бұлтты ресурстардың түрі

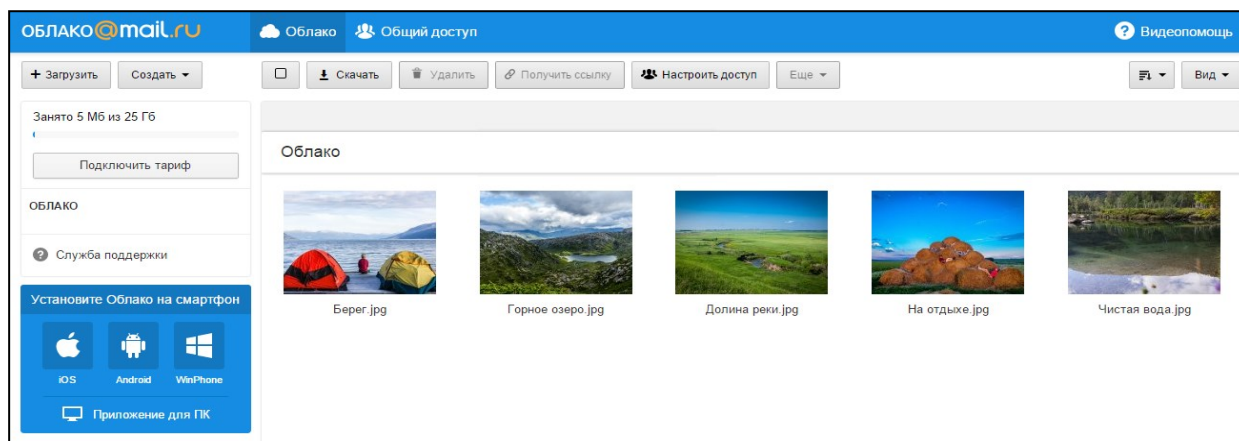
Google Drive Gmail пошта қызметімен және Google+ әлеуметтік желісімен бір тізбекте жұмыс жасайды. Google Drive, Gmail және Google+ барлығы 15ГБ тегін ұсынады. Google Drive бізге ең алдымен бізге тек дисктік кеңістік қана емес, сонымен қатар кеңсе құжаттарын браузер терезесінде қарастыруға және редакциялауға мүмкіндік беретін Docs кеңсе қосымшаларының пакетін ұсынатындығымен қызықты. Бейнелер мен фотосуреттер емес, сапасы өте жоғары және көлемі қарай санау емес. Сондай-ақ, Android үшін өтініш, Android 6.0 Marshmallow бастап жаңа құрылғыға деректерді қалпына келтіру үшін оңай жасауға телефон, планшет немесе басқа гаджеттер параметрлерін синхрондау бастайды. Google Drive қол жетімді кеңістік есептеу кезінде Backup да назарға алынбайды.

Нәтижесінде, біз бұлтты сақтау бар, деңгейі әлі ешқандай бәсекелесі жеткен жоқ. Google Drive әсерлі болып табылады және оның дамуы уақытша тоқтатыла тұрмайды ерекшеліктері.

Dropbox – бұл дербес файлдарды бұлтты сақтау орындары. 2 ГБ диск кеңістігін тегін ұсынады. Осы жүйеге қосылатын сіздің құрылғыңыз интернет желісіне қосылғанда автоматты түрде бұлтты сервермен синхронданатын арнайы папка жасалады. Бұл жүйенің ерекшелігі соңғы 30 күн ішіндегі барлық өзгерістердің тарихы сақталатындығында, ол файлды бастапқы жағдайына келтіруге немесе өшірілген файлды қайта қалпына келтіруге мүмкіндік береді.

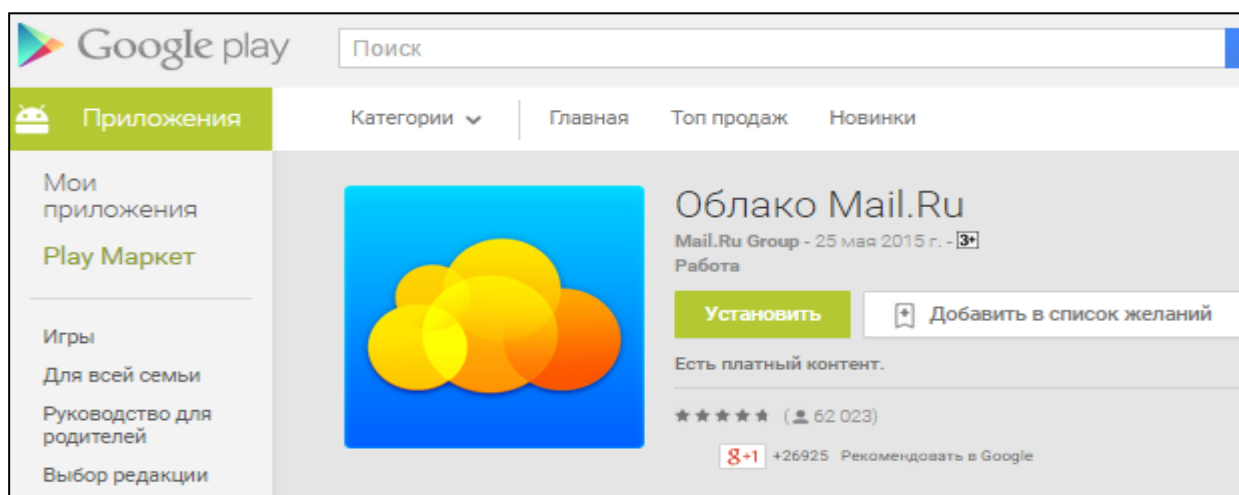
«Яндекс диск» 10 ГБ диск кеңістігін тегін ұсынады, ал одан кейінгі келесі 10 ГБ ақылы түрде болады. Яндекс диск Яндекс пошта қызметімен ықпалдасады, бұл осы аккаунттан «ауыр» жұмсалымдағы хаттарды жіберуге мүмкіндік береді – олар «Бұлтта» сақталатын болады.

Ең танымал бірнеше сақтау орындарын қарастыруды ұсынамын. «Mail.ru бұлтты» Mail пошта қызметімен және «Мой мир» әлеуметтік желісімен бір тізбекте жұмыс жасайды. «Mail бұлттында» 25 Гбайт тегін ұсынылады. «Mail бұлтты» ең алдымен бізге тек дисктік кеңістік қана емес, сонымен қатар кеңсе құжаттарын браузер терезесінде қарастыруға және редакциялауға мүмкіндік беретін Docs кеңсе қосымшаларының пакетін ұсынатындығымен қызықты. Оның негізгі терезесі 2-ші сурете көрсетілген.



2-сурет. Mail.ru бұлтың түрі

Одан кейін бағдарламаны компьютерге орналастырамыз (3-сурет).



3-сурет. Mail.ru бұлтың бағдарламасы

Сонымен, бұлтты технологияны пайдаланудың қазіргі жағдайда өте тиімді. Үлкен ресурстарды қажет ететін қиын есептерді шешу үшін тұтынушы өзінде жоқ көптеген серверлерді, программаларды бұлттар тарапынан пайдалана алады. Тұтынушы кез келген жерден, кез келген уақытта ғаламторға қосылған кез келген компьютерлік құрылғымен өз дерек көздерімен жұмыс істей алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Орландо Д. Модели сервисов облачных вычислений: программное обеспечение как сервис. 2012. URL: [http://www.ibm.com/ developerworks/ru/ library/cl-cloudservices3saas/](http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/cl-cloudservices3saas/) (дата обращения: 29.05.2014).
2. Джордж Риз. Облачные вычисления. СПб.: БХВ-Петербург, 2011 г. 288 с.
3. Васильев В.Н., Князьков К.В., Чуров Т.Н., Насонов Д.А., Марьин С.В., Ковальчук С.В., Бухановский А.В. CLAVIRE: облачная платформа для обработки данных больших объемов // Информационно-измерительные и управляющие системы. 2012. Т. 10. № 11. С. 7–16.



Жолдыбай Л.Т.,
магистрант,
мамандығы «Экономика»
Ғылыми жетекші:
э.ғ.д. Әмірбекұлы Ержан
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

Мақалада қаржылық жоспарлау мен болжау түсініктеріне сипаттама берілген, қаржылық жоспарлау мен болжаудың объектілері, негізгі мәселелері қарастырылды. Сондай-ақ мақалада кәсіпорын қызметін жоспарлау мен болжамдаудағы негізгі мәселелер, оларды шешу бағыттары зерделенді.

Түйін сөздер: кәсіпорын қызметін жоспарлау, қаржылық болжау, қаржылық ресурстар, кәсіпорын экономикасы

Кәсіпорын қызметінің дұрыс жолға қойылуы көптеген факторларға байланысты болып табылады. Соның ішінде қаржылық жоспарлаудың дұрыс ұйымдастырылып жүргізілуі үлкен рөл атқарады. Кәсіпорын өзінің қызметін көлеміне байланыссыз тұрақты, үздіксіз дамуын қамтамасыз ету үшін өзінің шығындары мен кірістерін жоспарлануының қажеттілігімен кез болады. Кәсіпорынның қаржылық жоспарлануы - бұл кәсіпорынның дамуын қамтамасыз ету барысында шығындардың бағытталуы мен кірістерінің жоспарлануы болып табылады. Қаржылық жоспарлау түрлі мазмұнындағы қаржы жоспарларының құрылуы мен олардың жоспарлану объектілері мен міндеттеріне байланысты орындалады. Сонымен қатар, қаржылық жоспарлаудағы болжам кәсіпорын дамуының сандық және сапалық бағалау динамикасымен сондай-ақ оның келешек күйінің келешекті бағалау жағдайын анықтайды[1].

Жоспарлау - бұл сандық және сапалық мәнге негізделген мақсаттарды қабылдау мен өңдеу процесі, сонымен қатар, оларға тиімді жетудің жолдарын анықтау болып табылады. Қаржылық жоспарлаудың объектісі шаруашылық жүргізуші субъектілері мен кәсіпорынның қаржылық қызметі, ал қорытынды нәтижесі қаржы жоспарлары мен жеке мекеменің сметаларынан бастап мемлекеттің жиынтық қаржы жоспарына дейінгі қаржы жоспарларын жасау болып табылады. Әр бір жоспарда белгілі-бір мерзімде белгіленген кірістер мен шығыстар, қаржы және несие жүйелерінің буындары мен байланыстары анықталады. Қаржылық жоспарлаудың нақтылы міндеттері қаржы саясаттарымен айқындалады. Бұл: жоспарлы тапсырмаларды орындауға қажетті ақшаның көлемі мен олардың көздерін анықтау; кірістерді өсірудің, шығыстарды үнемдеудің резервтерін анықтау.

Қаржы жоспарлауы кезінде қаржы болжамдарын нақты қолдану үшін өндірістік және маркетингтік шешімдердің жасалуы аярамас бөлігі болып табылады.

Осылайша, кәсіпорын қызметін жоспарлау мекеменің өндірістік және маркетингтік жоспарларына тәуелді, кәсіпорын стратегияларына, миссияларына және мақсаттарына бағынады. Егер шынайы емес маркетингтік мақсаттар қойылса, егер қаржы жоспарлауының мақсаттары ұзақ мерзімді кезеңде табыс әкелмесе, қаржы жоспарлары қол жеткізілмейтін болады [2].

Қаржы жоспарлауының жалпы идеологиясы сурет 1 ұсынылған.



Сурет 1 - Кәсіпорынды жоспарлаудың кешенді сипаты

Қаржылық болжау кәсіпорынның мүмкін болатын қаржы жағдайын алдын ала көре білу, қаржы жоспарларының көрсеткіштерін негіздеу (дәлелдеу). Болжамдар орташа мерзімді (жыл) және ұзақ мерзімді (жылдан астам) болуы мүмкін. Қаржылық болжау қаржы жоспарларын жасау стадияларынан бұрын болады, қоғам дамуының белгілі бір кезеңіне арналған қаржы саясатының тұжырымын жасайды. Қаржылық болжаудың мақсаты болжанған кезеңдегі қаржы ресурстарының шынайы мүмкін болатын ауқымын, оларды қалыптастырудың көздерін және пайдалануды анықтау болып табылады. Болжамдар қаржы жүйесінің органдарына қаржы жүйесін (құрамын) дамыту мен жетілдірудің түрлі нұсқауларын, қаржы саясатын іске асырудың нысандары мен әдістерін белгілеуге мүмкіндік береді.

Қаржылық болжау әр түрлі әдістерді қолдануды қажет етеді:

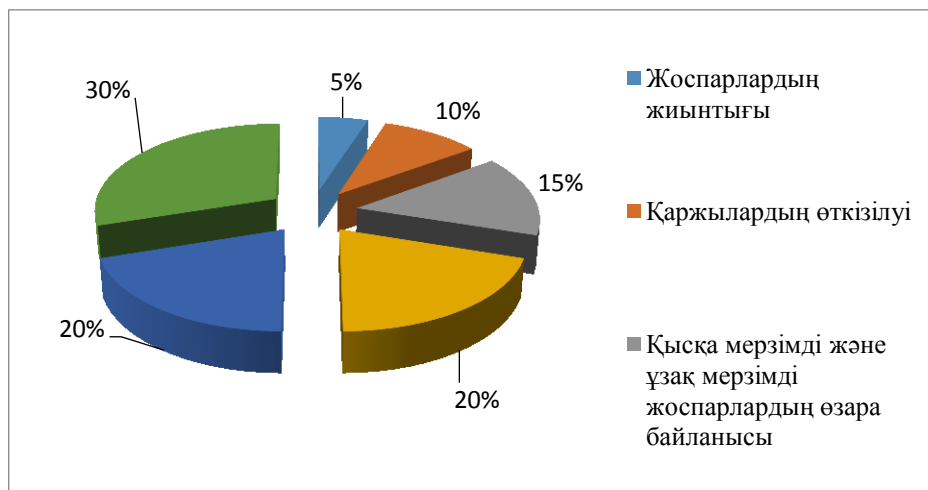
- экономикалық процестерді анықтайтын факторларға қарай қаржы жоспарлары көрсеткіштерін динамикасын бейнелеп көрсететін экономикалық үлгілерді жасау;
- корреляциялық регрессиялық талдау;
- тікелей сараптамалық бағалау әдісі.

Бүгінгі күні Қазақстан Республикасының кәсіпорындарындағы қаржылық жоспарлаудың көптеген мәселелері туындап отыр. Бұл мәселелерді шешу жолында кәсіпорынның қаржы-экономикалық тиімділігін жоғарлатуға бағытталған қаржылық жоспарлауды қайта ұйымдастырудың көптеген көзқарастары қарастырылады [3].

Кәсіпорындағы қаржылық жоспарлаумен байланысты туындайтын мәселелердің көп бөлігі маңызды болуына сәйкес екінші суретте бейнеленген.

Нақты айтқанда, кәсіпорынды тиімді басқару үшін міндетті түрде ұзақ мерзімге (жыл, тоқсан) жоспарланған қаржылық жоспарлау қажет. Жоспарлардың нақты түрде құрылмауы дебиторлық қарызды өтеу мерзімдерін төмендетумен, қаржыландыру қажеттіліктерінің өсірумен тығыз байланысты болады. Нәтижесінде, күшпен алынған тұрақсыз жоспарлар басқарудың нақты құралы болып саналмайды, себебі, жоспарды басқарудың құралы ретінде қолдану үшін айналым қаражаттарын ағымдағы әртүрлі баптар бойынша дұрыс бөлуді білу қажет. Бұл фактінің болдырудың себебі – қаржылық

жоспарлауға қатысатын бөлімдерінің келіспеушілігі.



Сурет 2. Кәсіпорындағы қаржылық жоспарлаумен байланысты туындайтын мәселелер

Екінші мәселенің бірі – жоспарларды құрудың оперативтілігі. Тіпті жақсы құрылған қаржылық жоспар қажетті болған мерзімінде тапсырылмайтын болса, онда оның қажеттілігі төмендейді. Сөйтіп, екінші аптаның соңында құрылатын айлық жоспар, өзінің тәжірибесінде күдіктенуді туғызады. Оперативтілігінің төмен болу себептері басқарушыларға мәлім, олар:

- бір бөлімнен екінші бөлімге жоспар ақпараттарын дайындау мен жіберу жүйесінің болмауы;
- жоспарларға қажетті келісім берудің ұзақ мерзімді процесі;
- ақпараттардың нақты болмауы және жетіспеушілігі.

Көптеген жағдайларда, қаржылық жоспарлауды құрудың процедуралары бөлімдердің арасында құжатсыз өзара қатынастарда, телефон шырылдауымен, стандартты емес құжаттармен және басқа да жағдайлармен байланысты құрылады [4].

Аталған екі мәселе үшінші бір мәселені тудырады – басқарушылар үшін жоспарлардың айқынды болуы. Қаржылық жоспарды басқаруда басқарушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында және барлық бөлімдері арқылы өтетін операцияларды жүргізу тәртібінің болмауы ұзақ мерзімді қаржылық жоспарларды қысқа мерзімді қаржылық жоспарларға сәйкес құрылуына кедергі жасайды. Себебі, әрбір бөлімнен басшыларға берілетін қысқа мерзімді жоспарларға, жалпы кәсіпорынның бір ұзақ қаржылық жоспарымен сәйкес келмейді. Қысқа мерзімді қаржылық жоспарлар өз заңдылықтарымен құрылады және олардың мақсаты – кәсіпорынның ақша қаражаттарының дефицитін басшылармен келісілген бағыттарға және жобаларға сәйкес құрастыру. Әрине бұл мәселені кәсіпорын басшылары болдыртпауға тырысады, бірақ көптеген кәсіпорындарын бұл өзекті мәселенің бірі болып қалып отыр.

Жоспарларды іске асыру мен құрама жоспарлар сияқты тағы екі мәселесін белгілеп өтейік. Жоспарларды іске асыру дегеніміз – оларды қажетті қаржы ресурстарымен қамтамасыздандыру, тапшылықтың болмауын түсінеміз. Қазақстан Республикасының тәжірибесінде қызмет етіп отырған кәсіпорындарының көбісінде 30-60 пайыз тапшылығы бар қаржылық жоспарлардың қолданылатындығын көрсетеді.

Ал құрама жоспарлар кірістер мен шығындар бойынша жоспарларын ұнататын қаржы бөлімдерінде, нақты түсімдер мен шығындардың жоспарын, қарыздың өзгеруі тураы жоспарының және жоспарлы балансының болуын қажет етеді. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының көптеген кәсіпорындары үшін жылдық қаржылық жоспарды құруда қолданылатын негізгі көрсеткіштер болуы тиіс: сатудан түскен түсім, өнімнің

өзіндік құны және таза пайда.

Әрине бұл көрсеткіштер кез—келген кәсіпорынның қызметінде қолданылуы керек, бірақ, көптеген кәсіпорындарында мынадай басты қаржылық көрсеткіштер анықталмайды: меншікті капиталдың рентабельділігі, активтердің рентабельділігі, қаржылық тұрақтылығының қоры, компанияның экономикалық өсу қарқыны. Көптеген жағдайда, кәсіпорындарда баланс жоспары құрылмайды және кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен өтімділігінің өзгеріс динамикасы жүргізілмейді. Ұзақ мерзімді қаржылық жоспарлауда мұндай талдаудың жүргізілмеуі кәсіпорынды басқару құралының тиімділігін төмендетеді.

Қаржылық жоспар кәсіпорынды тиімді басқарудың құралы ретінде бола алады, егер кәсіпорынның қаржылық жұмысына оперативті түрде бақылау жүргізілетін болса. Ол үшін нақты ақпарат болуы керек.

Сонымен, нарықтық ортада қаржылық жоспарлау анағұрлым жоғары сапалық деңгейде жүзеге асырылады және ғылыми әдістерді, қазіргі заманғы техникалық құралдарды және берік ақпараттық базаны пайдалана отырып бұл процестің жүргізуге мүмкіндік беретін жаңа нысандармен және әдістермен молаяды.

Кәсіпорын әрқашанда жалпы нарықтың шағын бөлігі ғана болып саналатындықтан, ел экономикасын дәлірек болжамдар үшін дәл ақпаратты мүмкіндігінше көбірек алу қажет [5].

Егер кәсіпорынның дамуы нақты елдегі жалпы экономикалық дамуымен қатар өтуі міндетті болмаса, онда нарық көрсеткіші кәсіпорынды жоспарлаудың бастапқы деректері болып саналады. Кәсіпорын неғұрлым ірі болса, әдетте, жоспарлау, соғұрлым оңайырақ болады. Дегенмен, ірі кәсіпорындарға қарағанда, ұсақ кәсіпорындарда басшылар үшін кейбір факторлар едәуір айқынырақ болады.

Тағы бір атап көрсететін жайт, тұтастай экономикалық кейбір жағдайлары, мәселен экономикалық дағдарыстарды, ереуілдерді, т.б. жоспарлау тіптен мүмкін емес. Болашақтың даму барысын дәл болжаудың мүмкін болмайтындығы секілді, тұтастай нарық туралы, бірінші кезекте, бәсекелестер қызметіне тиісті маңызды деректерді күні бұрын алу мүмкін емес.

Демек, кәсіпорындағы кез келген болжамдар толық емес деректерге сүйенеді. Кәсіпорында болжам жасау үшін, қажетті ақпараттар толық болмағандықтан, ал кейбіреуі мүлдем белгісіз болғандықтан, кейбір деректер жетіпейтіндіктен, болжамдар сатысы көбіесе қызметкерлердің өз ісін қаншалықты жетік білетіндігіне байланысты.

Осыған орай, болжам жасаған кезде барлық көрсеткіштер толық пайдалануы, сонымен қоса болжам жасағанда өзгеріс енгізетіндігі ойластырылуы, ал болжамның өзі болжамның өзгеруіне қарай үйлестіріліп отыруы тиіс. Сондықтан да, болжамда резервтер ескеріледі. Алайда, резервтің көп болуы болжамның көптігіне нұқсан келтіреді, ал шамалы резервтер болжамды жиі-жиі өзгертуге мәжбүр етеді. Болжам көрсеткітерін ақтық басшының билігінде, оның орындалуын үйлестіру мен бақылау да соның игілігінде.

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, келесі қорытындыларды жасауға болады:

Қазақстан кәсіпорындарындағы бюджеттеу жүйесі өзінің түпкілікті құрылу кезеңінен өткен жоқ. Ашып көрсету жоспарлау мен бақылаудың қолданылатын әдістерін сөзсіз біртіндеп нормаға келтіру болатын, басқару тиімділігінің өсу әлеуеті осы мәселелердің шешілуіне қазірден — ақ баса назар аударып отырған, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін нығайтудың басты факторына айналуына мүмкін. Халықаралық бәсекелестіктің және кәсіпорынның және оның біршама қуатты бәсекелестерінің қызметін жаһандандырудың өсуімен бірге жоспарлау — бақылау жүйесін жетілдірудің маңызы артады [6].

Қаржылық жоспарлауды жетілдірудің негізгі бағыттары:

— шығындарды оңтайландыру (мөлшерін және құрылымын бағалау, резервтерді айқындау, төмендету бойынша нұсқаулар және т.б.);

– табыстарды оңтайландыру (пайда мен салықтың арақатысы, пайданы бөлу және т.б.);

– кәсіпорынның активтерін қайта құрылымдау (ағымдағы активтердің орынды арақатысын таңдау және қамтамасыз ету);

– кәсіпорынның пассивтерін қайта құрылымдау (кредиторлық қарыздарды реттеу);

– кәсіпорынның қосымша табысын қамтамасыз ету (бейінсіз, іске асырылатын және қаржылық қызметтен, мүліктік кешенді қайта құрылымдау – мүліктің артық түрлерін, негізгі қорларды, ұзақ мерзімдік қаржылық салымдарды «тастау»);

– контрагенттермен есеп айырысуды жетілдіру (сату көлеміндегі ақша құраушыны арттыру).

Ал, бюджеттендіруді автоматтандыру бағдарламалары келесі міндеттерді орындайды:

- арнайы өнім негізінде қаражаттық ақпаратты біріктіріп сақтауды құру;

- бюджеттер мәліметтерін жинағын автоматтау және қорытынды есепті құрастыру;

- бюджеттеу процессінің регламенттерін автоматтандыру.

Осылайша, кәсіпорындарда бюджеттендіру жүйесін енгізу барлық құрылымдық бөлімшелердің іс-әрекетін аса анық үйлестіруге, қорларды ысырапшыл пайдалануға жол бермеуге, өндіріс шығындарын сауатты ескеруге, аса дұрыс және үйлестірілген шешімдер қабылдауға, нақты жоспарлау мен болжамдау жүйесін енгізуге мүмкіндік береді.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Есенгельдин Б.С., Акбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент: Оқулық. - Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2011. - 288

2. Ковалев В.В. «Практикум по анализу и финансовому менеджменту». М.: «Финансы и статистика» 2009 - 320 с.

3. Материалы I Международного конгресса молодых ученых и студентов «Мир Науки» / Под редакцией Е.Б.Жатканбаевой, Г.А.Садыхановой, - Алматы. 2012

4. Мухтарова Карлыгаш Сапаровна. Совершенствование механизма финансового планирования в РК // <http://www.group-global.org/>

5. Колчина Н.В. Финансовый менеджмент/ Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колчаной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 464 с.

6. Материалы I Международного конгресса молодых ученых и студентов «Мир Науки» / Под редакцией Е.Б.Жатканбаевой, Г.А.Садыхановой, - Алматы. 2012



УКД 336.11

Жумабеков Б.С.
магистрант 2 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Бактымбет С.С.,
КазУЭФимТ, г.Астана

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В современных условиях рыночных отношений возникает объективная необходимость финансового планирования. Без финансового планирования невозможно добиться настоящих результатов на рынке.

Ключевые слова: финансовое планирование, предприятие.

Планирование финансовых показателей осуществляется с помощью системы методов. Методы финансового планирования - это конкретные способы и приемы расчетов финансовых показателей организации.

В практике финансового планирования применяются следующие методы: методы экономического анализа, нормативный метод, метод многовариантности расчетов, балансовый метод и многие другие, которые рассматриваются ниже.

Метод экономического анализа позволяет оценить финансовое состояние предприятия, определить динамику финансовых показателей, тенденции их изменения, внутренние резервы увеличения финансовых ресурсов. Этот метод целесообразно применять в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а выявленная в процессе анализа взаимосвязь показателей стабильна и сохранится в плановом периоде.

Нормативный метод используется для определения потребности в финансовых ресурсах на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов, как законодательно установленных (ставки налогов и других обязательных платежей, нормы амортизационных отчислений и т.п.), так и разработанных непосредственно на предприятии и используемых для регулирования хозяйственно-финансовой деятельности.

Нормативный метод широко применяется в финансовом планировании. Например, при планировании себестоимости продукции используются нормы расходов сырья, материалов, топлива, расходов на оплату труда производственных работников и др.

Нормативный метод является самым простым методом. Исходя из норматива и величины базового показателя рассчитываются финансовые показатели.

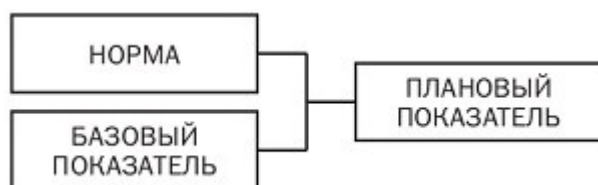


Рисунок 1 - Нормативный метод планирования

Метод многовариантности расчетов состоит в том, что рассчитываются альтернативные варианты плановых показателей, чтобы выбрать из них оптимальный. При этом критериями выбора могут быть:

- минимальная величина стоимости вложенного капитала;
- максимальная величина прибыли;
- максимальная рентабельность активов и собственного капитала;
- повышение конкурентоспособности организации и др.

Использование балансового метода позволяет увязать между собой отдельные плановые показатели, например потребности организации в финансовых ресурсах с источниками их формирования.

В системе финансового планирования могут применяться методы балансовых расчетов (по формуле $O_0 + \Pi = P + O_1$) при разработке баланса доходов и расходов платежного календаря, планового баланса. При разработке финансовых планов могут также использоваться коэффициентный метод, метод экономико-математического моделирования.

Расчетно-аналитический метод состоит в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Данный метод финансового планирования широко применяется в тех случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть

установлена косвенно, на основе анализа их динамики и связей. В основе этого метода лежит экспертная оценка.

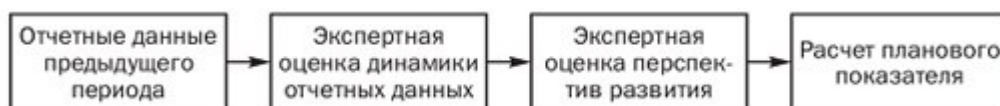


Рисунок 2 - Этапы расчетно-аналитического метода финансового планирования

Расчетно-аналитический метод широко применяется, например, при планировании суммы прибыли и доходов, определении величины отчислений от прибыли в фонд накопления, потребления и резервный фонд.

Расчет планируемой величины финансовых показателей можно отразить по формуле (1):

$$\Phi.п._{пл} = \Phi.п._{отч} \times I, \quad (1)$$

где:

$\Phi.п._{пл}$ - планируемая величина финансового показателя;

$\Phi.п._{отч}$ - отчетное значение финансового показателя;

I - индекс изменения финансового показателя.

Балансовый метод состоит в том, что путем построения балансов достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них.

Применение балансового метода призвано обеспечить сбалансированность доходов и поступлений с расходами и отчислениями, т.е. соответствие источников финансовых ресурсов и финансирования за счет них. Для рационального использования всех источников финансовых ресурсов организации необходима полная сбалансированность объемов финансирования каждого расхода на основе распределения каждого источника. Использование балансового метода в процессе финансового планирования определяет характер составления финансового плана. Процесс финансового планирования в организациях является итерационным, так как именно итерации и позволяют достичь компромисса между доходами и расходами. Итерационный характер процесса финансового планирования является одной из причин того, что этот процесс довольно трудоемкий и длительный по времени.

Балансовый метод применяется прежде всего при планировании распределения прибыли и других финансовых ресурсов, планировании потребности поступлений средств в финансовые фонды - фонд накопления, фонд потребления и др. Например, балансовая увязка по финансовым ресурсам имеет вид по формуле (2):

$$Он + П = Р + Ок, \quad (2)$$

$Он$ - остаток средств на начало периода;

$П$ - поступление средств;

$Р$ - расходование средств;

$Ок$ - остаток средств на конец периода.

Метод оптимизации финансовых плановых решений (или метод многовариантности) заключается в разработке нескольких вариантов финансовых плановых расчетов для выбора оптимального из них. При этом могут применяться разные критерии выбора:

- минимум затрат;
- максимум прибыли;
- минимум вложений капитала при наибольшей эффективности результата;
- минимум времени оборачиваемости оборотных средств;
- максимум дохода на рубль вложенного капитала;
- минимум финансовых потерь от финансовых рисков.

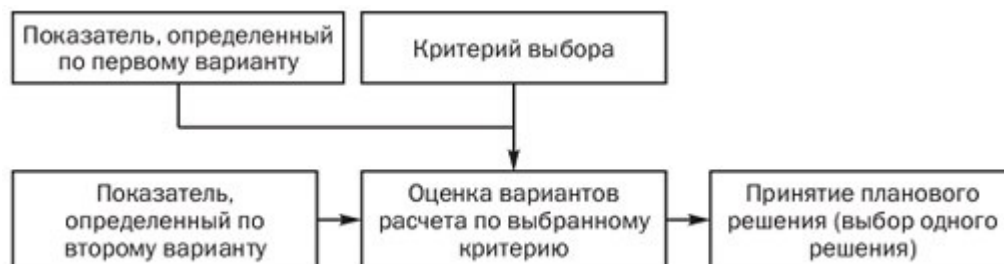


Рисунок 3 - Этапы оптимизации плановых решений

Метод экономико-математического моделирования при финансовом планировании позволяет найти количественное выражение взаимосвязей финансовых показателей и факторов, их определяющих. Эта связь выражается в экономико-математической модели. Она представляет собой математическое отображение финансового процесса, зависимость совокупности факторов, характеризующих структуру и закономерности данного финансового процесса. Они выражаются с помощью математических символов, уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д. В модель включаются только основные (определяющие) факторы. Построение экономико-математической модели финансового показателя складывается из следующих этапов:

- изучение динамики финансового показателя за определенный отрезок времени и выявление факторов, влияющих на направление этой динамики и степени зависимости;
- расчет модели функциональной зависимости финансового показателя от основных факторов;
- разработка различных вариантов плановых значений финансового показателя;
- анализ и экспертная оценка перспективных значений финансового показателя;
- принятие финансового планового решения и выбор оптимального варианта.

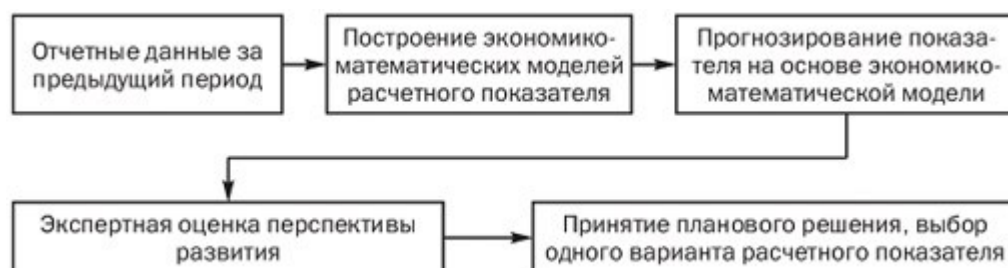


Рисунок 4 - Этапы экономико-математического моделирования финансового плана

может строиться по функциональной или корреляционной связи. Функциональная связь выражается уравнением вида (3):

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (3)$$

y - планируемый финансовый показатель;

x_i - i -й фактор, $i = 1, 2, \dots, n$.

Сложившиеся подходы казахстанских предприятий к разработке финансовых планов, описанные выше, не позволяют эффективно и в полной мере решать задачи и достигать целей, определенных в финансовой стратегии развития предприятия. Финансовое планирование, как правило, оторвано от маркетинговых исследований и опирается на план производства, а не сбыта, что ведет к существенному отклонению фактических показателей от плановых. Процесс финансового планирования затянут во времени, при планировании преобладает затратный механизм ценообразования, отсутствует разделение затрат на постоянные и переменные, не используется понятие маржинальной прибыли, не проводится анализ безубыточности, не оценивается эффект операционного рычага и не рассчитывается запас финансовой прочности.

Таким образом, рыночная экономика требует качественно новых подходов к вопросам финансового планирования на предприятии. Многие проблемы внутрифирменного финансового планирования могут решаться посредством применения новых современных технологий планирования. Для организации наиболее эффективного финансового планирования в отечественной практике все чаще используется система бюджетирования.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. - Москва: Ника-Центр: Эльга, 2009.
2. В.В.Бурковский, В.Я.Кармазин, С.В.Каламбет. Финансы предприятий. - Днепропетровск: «Порош», 2008.
3. Бородина О.И. Финансы предприятий. - М.: ЮНИТИ, 2005.
4. Беркар Коласс. Управление финансовой деятельностью предприятия. - М.: Финансы, 2007.
5. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. - Москва, 2008.
6. Павлова Л.Н. Финансы предприятия. - Москва: Финансы: ЮНИТИ, 2008.
7. Крутик О.Б. Основы финансовой деятельности предприятия. – СПб., 2006.
8. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. – М.: Высшая школа, 2007.



УДК 330.357

Жұмағалиева Г. Ә.,
«Экономика» мамандығының
2 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
PhD доктор, аға оқытушы,
Тайжанова Ж. А.
ҚазЭҚЖХСУ, Астана қ.

«САМҰРЫҚ-ҚАЗЫНА» ҰЛТТЫҚ ӘЛ-АУҚАТ ҚОРЫН БАСҚАРУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Түйін

«Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры ұлттық экономиканың тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру және әлемдік нарықтағы өзгерістердің елдегі экономикалық өсуге теріс ықпал етуі мүмкін факторларының алдын-алу үшін құрылған. Қордың негізгі қызметтері аймақтық, ұлттық және халықаралық масштабтағы инвестициялық жобаларды жүзеге асыруды қамтамасыз ету және әзірлеумен, қордың еншілес компаниялар тобының қолда бар активтерін жаңғырту және қолдаумен, әлеуметтік жобаларды жүзеге асыру және аймақтардың дамуына көмектесумен, отандық тауарлар мен қызметтерді, отандық тауар өндірушілерді қолдаумен байланысты. «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қорының басқару жүйесін әрі

қарайғы жетілдіру қаржылық-инвестициялық жобаларды жандандыруға, ұлттық холдингтердің жұмыс істеу механизмдерін жетілдіруге, тиімділік аудиті негізінде басқарудың қазіргі заманғы жүйесін толықтай енгізуге екпін түсірілетін топтастырылған басым бағыттарда жүзеге асырылуы қажет.

Кілтті сөздер: басқару стратегиясы, инновациялық даму, әртараптандыру, даму институттары, мегахолдинг

Қазақстанның экономикалық моделін іздеу мен таңдау мәселесі ерекше шарттарда инновациялық даму үшін құралдар табатын, жаһандану шарттарында бәсекеге қабілеттіліктің өсуі үшін жағдай жасайтын өзге елдердің тәжірибесін зерттеумен байланысты болды. Қазақстанда мемлекеттік реттеудің әртүрлі модельдерінің бөлшектері бейімделген болатын: оңтүстік-шығыс, солтүстік-американдық, скандинавтық [1]. Дамыған және дамушы құрылыс шарттарында экономикалық реформалардың табыстылығының ұқсастықтарын тікелей жүргізудің заңдылығы екіталай. Сонымен бірге, кез-келген нарықтық қоғам үшін оның құрылуы мен дамуының ұзақтығына тәуелді емес ортақ және қажет кейбір шарттар мен факторлар бар. Бұндай анықтауыштар болып даму институттары саналады.

«Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мен тұрақтылығын арттыру және әлемдік нарықтағы өзгерістердің елдегі экономикалық өсуге ықтимал жайсыз әсер етуі факторларынан сақтандыру үшін құрылды. Ұзақ мерзімді құндылықтарын күшейту және әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін ұлттық даму институттарының, ұлттық компаниялар мен басқа да заңды тұлғалардың өзіне меншік құқығында тиесілі акциялар пакеттерін (қатысу үлестерін) басқару Қордың негізгі мақсаты болып табылады [2].

Экономикалық, әлеуметтік және саяси тұрақтылық шарттарында экономикаға әсер ететін әлдеқайда тиімді құрал болып ұзақ мерзімді даму стратегиялары саналады. Стратегиялық жоспарлау тек қана ірі көлемді макроэкономикалық мақсаттарды (бәсекеге қабілеттілікті арттыру, дамудың инновациялық типіне бағытталу) ғана тұжырымдап қоймай, индикативтік өлшеу үшін шегін қояды және экономикалық даму жағдайына шолуды дәл жасауға, оның түрі мен бағытын, беталысын анықтауға мүмкіншілік береді.

Қазақстан экономикасындағы инновациялық дамуды басқару өлшемдері қатарын ескеру қажет. Олардың ішінде: әртараптандыру (бірнеше сатыда жүреді); құрылымдық қайта құру; технологиялық жұмылғыштық. Қазіргі заманғы Қазақстанда инновациялық дамуға өту келесілерді болжайды: сапалы, білікті және жеткілікті дәлелді адам факторы; мемлекет пен бизнес қызығушылықтарының үйлесімділігі мен бірлігі түсінігі; инновация мен оларды жүзеге асырудың нормативті-құқықтық және әдістемелік базасының сәйкестігі; а) инновациялық ілгерілеулердің кешенді стратегиялық бағыттарын әзірлейтін; б) іс-әрекеттің стратегиясы мен тактикасында басым мақсаттарды анықтайтын; в) қатысушы субъектілердің шынайы мүмкіншіліктері мен қорлары есебін жүргізетін; г) өз уақытындағы нәтижелі қорытындыларды қосатын, үрдістер барысын бақылауды қамтамасыз ететін; д) инновациялық даму мақсаттарымен бірге шын мәнінде жеткен индикативтік параметрлермен шамалас қорытынды бағасын жасайтын тиімді институттардың болуы. Ең алдымен мемлекет ішінде және әлемдік нарықтарда өзінің бәсекеге қабілеттілік қасиетін дәлелдеген салалар, өндірушілер, зерттеушілердің бағдарын нығайтуға көмектесе отырып, инновациялық саладағы жаңа мемлекеттік стратегияны қазір қалыптастыру қажет.

«Самұрық-Қазына» ҰӘҚ халықаралық қаржы институттарының қаржылық қорларын тартуға мүмкіншілік беретін жеткілікті капиталға ие (кесте 1).

«Самұрық-Қазына» ҰӘҚ басқару стратегиясын қалыптастыруды жетілдіру бойынша ұсыныстар жеке қаржылық, сонымен бірге ұйымдастырушылық, тактикалық және стратегиялық болып бөлінуі мүмкін.

Кесте 1. Экономиканы әртараптандыру: институционалдық қатысу тәжірибесі

Экономиканы әртараптандыру: институционалдық қатысу тәжірибесі:
Серіктестіктің бағыттары мен мүмкіншіліктері: ➤ Дүниежүзілік банк, ЕҚДБ, АДБ және т.б. белсенді серіктестік (төлемпаздықтың айтарлықтай көлемімен бірге халықаралық жаһандық сараптаманы тарту); ➤ Қосымша өтімді түсімдер ұзақ мерзімді капитал сыйымды жобаларды жүзеге асыруға мүмкіншілік береді.
Халықаралық қаржы институттары: ➤ Шетелдік эксперттік-импорттық агенттіктер және банктермен серіктестік.
Қаржылық қатысудың мысалдары: ➤ АҚШ Эксимбанкі соңғы 10 жылда Қазақстанда 1 млрд \$ астам соманың келісімдерін қаржыландырды; ➤ ҚХР Эксимбанкі «Самұрық-Қазына» инвестициялық жобаларын қаржыландыру үшін 10 млрд \$ мөлшерінде экспорттық несие берді; ➤ Қытайдың мемлекеттік даму банкі 2.5 млрд \$ қаржыны жобалық қаржыландыру үшін бөлді; ➤ Ресейдің сыртқы эконом банкі сауда операцияларын қаржыландыруды 3 млрд \$ дейін көбейтуді жоспарлауда.

Ұйымдастырушылық ұсыныстардың ішінде келесілерді айтуға болады: ұсынылатын жобалар мен идеяларға әлдеқайда тиімді және икемді аудит жүргізу; жобаларды қаржыландыру бойынша шешім қабылдау мерзімін қысқарту, кадрларды сараптау мен жоғары және орта топ-менеджментте тұрақсыздықты төмендету; жобалар бойынша жауапкершілік салаларын бекіте отырып, басшылардың дербестендірілген жауапкершілігін арттыру; қоғамның алдында есеп берушілік пен ашықтық; қызмет нәтижелеріне тығыз байланысты түрде холдинг қызметкерлеріне бонустық сыйлық беру жүйесін жетілдіру.

Пысықтау мен жүзеге асыруды талап ететін тактикалық міндеттерге даму институттарының қызмет тиімділігінің жұмыс істеуші белгілерін құруды, даму институттары қызметінің анық әзірленген индикаторлары мен жоспарларын (ұзақ мерзімдік және орта мерзімдік) анықтауды, Дүниежүзілік банктің стандарттарына сәйкес жобаларды бағалау мен сүйемелдеу үрдістерін кіріктіру мен бейімдеуді, мониторингілеудің әртүрлі сатысында жобаларды сараптаудың дәлме-дәл жүйесін құруды жатқызу қажет.

Әлдеқайда маңызды стратегиялық міндеттердің ішінде қоғамның ресурстық әлеуеті мен экономиканың шынайы инфрақұрылымын есепке ала отырып, дамудың стратегиялық басымдықтарын дәл анықтау, қорлардың даму стратегияларының сала стратегияларына сай келуі, жүйе құрушы (отандық экономика үшін дәстүрлі) және балама (инновациялық) салалардың бірдей дамуы бар [3].

Даму институттарының өз қызметінде жоспарланған және күтілетін нәтижелерге жете алмауы келесідей әртүрлі факторлар мен шарттардың көрінуінен болуы мүмкін: даму институттары қызметтерін жеткіліксіз ойластырылған және дұрыс есептелмеген жоспарлау; басқарушы кадрлардың жөнсіз ауысуы және оның салдарлары – қабылданатын шешімдердің нәтижелілігі үшін жауапкершіліктің төмендігі; шағын және орта бизнес үшін де, аймақтар мен салалардағы инновациялар үшін де келешегі зор жобаларды іздестіру мен іріктеу механизмдерінің жоқтығы; қызметтің барлық түрлері бойынша ақпараттық жүйелердің қолда болмауы; уақытында еңсеру мақсатында инновация үрдісін басқарудың мәселелеріне тиімді мониторингін құру үшін жағдайдың жетіспеуі.

Осылардың барлығы бірге алғанда, ғылыми және сараптамалық қоғамдастықтың, тәжірибешілдердің күш жұмсауын қажет ететін стратегиялық та, тактикалық та

жоспарларда мегахолдинг қызметінің әзірленбеген алгоритмі ретінде қарастыруға болады. Бұл бағыттар даму институттарының басқару стратегияларын жетілдіру міндеттерімен сәйкес келеді және бұл жағдай осы институттардың экономиканы мемлекеттік басқару қызметтерімен тікелей байланысты екендігіне және оларды құрудың әртараптандыру жолындағы мерзімді қадам болғандығына бізді сендіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Загоскина А. Н., Государственные холдинги как инструмент эффективной реализации инвестиционной политики Казахстана (на примере АО «ФУР «Казына») //Вестник Евразийского Национального Университета имени Л. Н. Гумилева, Астана, 2007 г., №2 (58) – с.300-305;
2. <http://sk.kz/?lang=kz>
3. Шиткина И. С., Холдинги. Правовое регулирование и корпоративное управление, Wolters Kluwer, 2008 г.



УДК 338.45: 681.03

Закирова Т.Д.
Мамандығы: Қаржы
Ғылыми жетекшісі:
э.ғ.д., профессор Зиядин С.Т.
«Экономика» факультетінің деканы,
ҚазЭҚХСУ

КОМПАНИЯНЫҢ ДӘРМЕНСІЗДІК ЖАҒДАЙЫНЫҢ ФАКТОРЛАРЫН ТАЛДАУ

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан экономикасы үшін өзекті мәселелердің бірі, яғни оның субъектісі - компания үшін төлем тәртібі мәселелері, экономиканы төлемдер дағдарысынан шығару және өнеркәсіп өндірісінің деңгейін тұрақтандыру мәселесін қарастырылған. Және компанияның дәрменсіздік жағдайының алдын алу маңыздылығы мен оның түрлеріне тоқталып кетілген.

Түйінді сөздер: Қаржылық дәрменсіздік; Төлем қабілетсіздігі; Ерікті банкроттық; Құлдырау жағдайы.

Қазіргі кезеңде Қазақстан экономикасының дамуы күрделі басқару проблемалары бар әр түрлі бағытта және серпінді өзгеріп тұратын экономикалық ортамен сипатталады. Нарықтық экономиканың өтпелі кезеңінің ықпалымен көптеген компаниялар дағдарыстық жағдайда. Компанияның меншікті айналым қаражаты мен оларды қалыптастырудың қолжетімді көздерінің жетіспеушілігі ең алдымен, өндірістің құлдырау жағдайымен және үнемі өсіп келе жатқан инфляция деңгейімен байланысты.

Кәсіпорындар мен ұйымдарда жиі туындайтын дағдарыстар мен қысқа өмірлік циклының негізгі сыртқы себебі ол - олар жұмыс істейтін ортаның тұрақсыздығы. Сыртқы орта факторларының өзгеруі колданыстағы стратегияларды өзгерту мен жаңасын құруға әкеледі.

Банкроттық - борышқордың сот таныған төлем қабілетсіздігі. Борышқордың мүлкін басқару сот қаулысы бойынша несие берушісінің мүддесін көздей отырып жүзеге асырылады. Ерікті банкроттық несие берушілердің сотқа арыздануына байланыста пайда болады. Банкроттық туралы заңда несие берушілердің жағдайын жеңілдететін баптар бар. Қолданылу мерзімі біткен облигацияларды сатып алуға қабілетсіз корпорациялардың

бұрынғы басқарушылар басшылығымен немесе қамқоршылар бақылауымен қайтадан ұйымдастыру жұмыстарын жүргізуіне, қарыз мөлшерін азайтуына немесе нысанын өзгертуіне рұқсат етіледі. Борышқорларға өзіне несие берушілер заң негізінде келісім жасау және қарызды төлеу уақытын ұзарту мүмкіндігі беріледі. Шығынды кәсіпорындардың өнімі мемлекеттік жоспарға енгізіледі, сөйтіп ондай кәсіпорын жоспарлы-шығынды кәсіпорын деп аталады. Оның шығынының орны мемлекеттік дотация (жәрдемақы) есебінен толтырылады. Кәсіпорынның шығынға ұшырауын, әрдайым бірдей нашар жұмыс істеудің немесе төмен сапалы шығарудың нәтижесі деуге болмайды. Әдетте ол енгізлетін өндіріс жоспарына жоғарыдан тауарлардың мемлекеттік бағасының төмен деңгейде болуынан туындайды.[1]

Алайда нарықты экономикаға көшуге байланысты экономикалық жағдай күрт өзгертуде:

банкроттық - шаруашылық өмірінің объективтік немесе субъективтік себептерінен туындайтын белгілі бір табиғи құбылысқа айналып келеді;

мемлекеттік дотациялар елеулі түрде тарылуда, баға неғұрлым икемді бола түсіп, сұраным мен ұсынымды айқынырақ көрсетуде.

Сондықтан тиімсіз жұмыс істейтін кәсіпорынның банкротқа ұшырауы мүмкін, оны тиісті өкілеттік орган куәландырады. Ондай кәсіпорындардың мүлкі қосымша қараша табу үшін басқа кәсіпорынға сатылуы, жалға берілуі немесе акционерлік меншікке өткізілуі мүмкін.

Банкрот жүйесінің мақсаты мен принциптері

Кез-келген кәсіпорын қызметтері көлемінің өсу шегі болады, осыған орай әрбір процесс экономикалық өсуді ынталандырушы немесе тоқтатушы рөлін атқаруы мүмкін.

Америкалық зерттеушілер құлдырау мен өрлеудің, дағдарыс пен банкроттың пайда болуының белгілі заңдылықтарын анықтап берді:

біріншіден, кәсіпорынның өмірлік циклының барлық сатысында кезеңдік дағдарыстың пайда болуы;

екіншіден, шағын және орта бизнес фирмаларында тән құлдырау немесе өрлеу циклдарының математикалық әдіспен анықталған ұзақтылығы.

Мәселен, американ фирмаларының өрлеу фазасы орта есеппен 3 жылға (1 жылдан 7,7 жылға дейін), ал құлау фазасы - 2,8 жылға (1 жылдан 4 жылға дейін) созылады.

Батыс елдерінің экономикалық дамуының негізі болып табылатын нарықтық экономика белгілі бір бақылау жүйесін, кәсіпорындарды мүмкіндіктеріне қарай толығымен ойсыраудан қорғау, банкротқа ұшыраған шаруашылық субъектілеріне көмектесу жүйесін жасап шығарады. [2]

1-суретте келтіріліп отырған банкрот жүйесі қандай да бір мемлекет болмасын қолдануға болатын тиісінше салдардан ұйымдық және әдістемелік құрылымдардан тұрады.

Бұл жүйенің негізгі мәні - өндіріс құрылымын нарық қалыптастырып отырған төлем сұранымын қанағаттандыруға бейімдеу қажеттілігі.

Банкрот жүйесін құру және нақтылы іске асырудың түпкі мақсаты - тауар өндіруші және қызмет көрсетуші құрылымдардың тиімді жұмыс істеулерінің жағдайында ел тұрғындарының нарықтық сұранымдарына сәйкес халық шаруашылығын құрылымдық жағынан қайта құру.

Кәсіпорын қызметінің табыстары мен сәтсіздіктері:

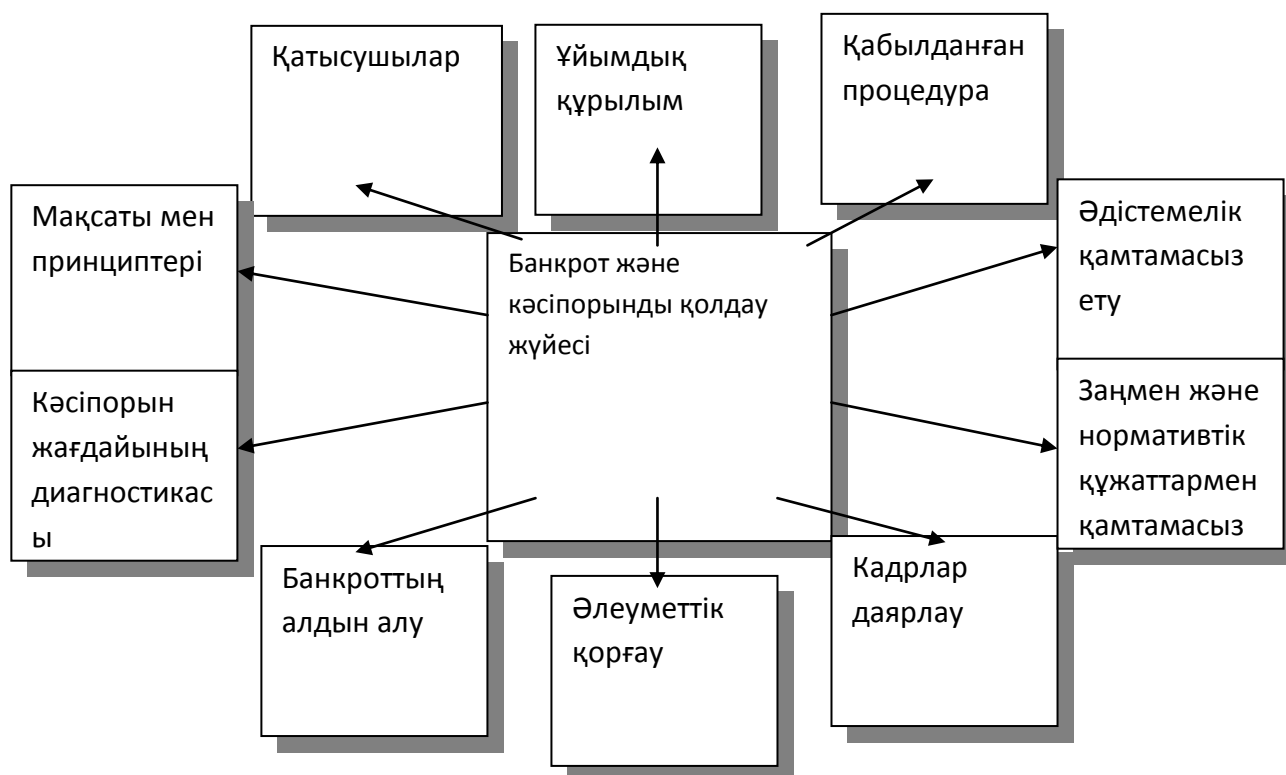
сыртқы, бұларға кәсіпорын әсер ете алмайды.

ішкі, бұлар кәсіпорын қызметкерлерінің ұйымдастыру жұмыстарын жүргізудегі қабілеттеріне байланысты.

Сыртқы (әлеуметтік) және ішкі (технологиялық) факторлардың өзгерулеріне қарай бейімделу, оларды шеберлікпен ұштастыра жүргізіп отыру кәсіпорынның тұрақты жұмыс істеуінің, өркендеп өсуінің бірден-бір кепілі.

Кәсіпорын қызметіне әсер ететін сыртқы факторларға мыналар жатады:

- халық қажеттілігінің өлшемі мен құрылымы;
- халықтың табыстары мен жинақтарының деңгейі, яғни оның сатып алу қабілеттілігі;
- саяси тұрақтылық және ішкі саясаттағы бағыттар;
- ғылым мен техниканың тауар өндіру процесі мен оның бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын бағыттарын дамыту;
- мәдениет деңгейі, яғни тұтыну нормасы мен дағдылары;
- халықаралық бәсеке, мәселен, шетел фирмалары бір кездерде арзан еңбектің есебімен жеңіске жетсе, ал басқалары - жетілген технология негізінде.



1-сурет. Кәсіпорынның қаржы дәрменсіздігінің жүйесі

Кәсіпорынның дамуын анықтайтын және оның қызметінің нәтижелі болуының ішкі факторлары мынадай:

- кәсіпорынның негізгі мақсаты;
- оның қызметінің негізгі принциптері;
- ресурстар және оны пайдалану;
- маркетинг қызметін пайдаланудың деңгейі және оның сапасы.

Ішкі факторлардың маңызы жөнінде мынаны айтуға болады. Мәселен, американдық кәсіпорындардың 90%-ке дейінгісінің жұмыстарындағы сәтсіздік, міне, осы:

- тәжірибесіз менеджерлерге;
- істі жете білмейтін басшылыққа;

- олардың кәсіпорын жұмысын өзгертіп отыруына сәйкес ұйымдастыра алмағандықтарына байланысты екенін, елде жүргізілген зерттеу жұмыстары көрсеткен.

Батыс елдері мамндарының пікірінше, классикалық нарықтық экономикада, банкротқа ұшырау себептерінің барлық кәсіпорындарының сыртқы факторлары үштен бір бөлігін, ал ішкі факторлар үштен екі бөлігін құрайды екен.[3]

Банкроттың басқа да ертерек байқалатын белгілері болады, кәсіпорын қызметіндегі қаржылық көрсеткіштердің өзгеруімен байланысты, сапалы түрде қаржылық

есеп беру, оның уақытымен орындалмауы, аудиторлық тексерудің жүргізілмеуі:

- бухгалтерлік есеп беруді кешіктеріп ұсыну және оның сапасын өзгерту, саналы әрекеттерге, не құрамның төменгі деңгейіне немесе куәлік беру; осы және басқа да белгілер қаржылық басқарудың болымсыздығына әкеліп соғады;

- бухгалтерлік баланс статьяларын пассив және актив жағынан өзгерту және олардың анықталған сәйкестігін бұзу;

- кәсіпорын жеткізілім бойынша өзінің міндеттерін орындауға не қызығушылықтарын, не болуы мүмкін қабілетсіздіктер жөнінде немен түсіндіре алады, материалдық запастардың артуы және кемуі;

- жеткізушілер және несие беруде кәсіпорын қарыздарының артуы;

- кәсіпорынның табысын төмендету, кәсіпорындағы акция құнының кемуі, кәсіпорында өз өніміне өзгермелі бағаның белгіленуі.

Үнемі есепке алып отыратын, әрдайым сақ болатын жәйттар:

кәсіпорынның кезектер тыс тексерілуі;

коммерциялық қызметтердің орынсыз шектелуі;

лицензиялардың алынып тасталуы немесе тоқтатылуы және т.б.[4]

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Сейдахметов А.С., Елшібекова Қ.Ж., Измаханова А.Қ. Кәсіпкерлік. - Алматы, 2011.
2. Үмбетәлиев А.Д. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік. -Алматы, 2009.
3. Құлпыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы. -Алматы, 2010.
4. Нарғозинов І.Ж. Кәсіпорын экономикасы. -Алматы, 2010.



УДК 330.4:330.48.

Ибрагимова Н.В.,
магистр, ст.преподаватель
Жумахметова М.М.,
студентка 4 курса
специальности «Экономика»
КазУЭФиМТ, г.Астана

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Аннотация

Эффективность организации управления рисками во многом определяется их классификацией, которая создает возможность эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. В результате проведенного исследования, были выявлены финансовые риски ТОО «Қазтеміртранс», связанные с негативными финансовыми результатами, возникающими в случае недостаточно хорошо обдуманных управленческих решений и других действий финансовых работников, в том числе потери прибыли или значительной суммы капитала. В связи с этим, предприятию даны рекомендации по минимизации финансовых рисков.

Ключевые слова: финансовые риски, финансовая устойчивость, железнодорожный транспорт, заемные средства, собственные средства, минимизация рисков

Финансовый риск, как и любой риск, имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может

быть рассчитана с достаточно высокой точностью. Чтобы количественно определить величину финансового риска, необходимо знать все возможные последствия какого-нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий.

Описание финансовых рисков, характерных для ТОО «Қазтеміртранс».

Валютные риски ТОО (Товарищество с ограниченной ответственностью) «Қазтеміртранс» связаны с вероятностью возникновения убытков от изменения обменных курсов в процессе внешнеэкономической деятельности, а также при получении экспортных кредитов. Среди них можно выделить операционный, трансляционный и экономический риски. [1]

Операционный валютный риск связан с возможностью возникновения убытков или снижения прибыли в результате изменения обменного курса и воздействия на ожидаемые доходы от продажи продукции. Трансляционный валютный риск (балансовый риск) возникает при наличии у головной компании дочерних компаний или филиалов за рубежом. Экономический валютный риск связан с вероятностью неблагоприятного воздействия изменений обменного курса на экономическое положение ТОО «Қазтеміртранс» и возникает, например, в результате изменения объема товарооборота в стране, либо цен на средства производства, либо на готовую продукцию. [2]

Процентные риски вероятны при возникновении убытков в случае изменения процентных ставок по финансовым ресурсам. Среди них возможны позиционный, портфельный, экономический. Позиционный риск возникает в случае, если проценты за пользование кредитными ресурсами выплачиваются по «плавающей» ставке. В случае получения кредита по «плавающей» ставке, наоборот, возможны убытки в случае повышения процентных ставок.

Портфельный риск отражает влияние изменения процентных ставок на стоимость финансовых активов, таких, как акции и облигации. Экономический (структурный) процентный риск связан с воздействием изменения процентных ставок на экономическое положение в целом. Коммерческие риски, связанные с возможностью недополучения прибыли или возникновения убытков в процессе проведения торговых операций. Инфляционный риск возникает при росте инфляции, когда получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут, что приводит к реальным потерям, так как инфляция означает обесценение денег и соответственно росту цен. [3]

Дефляционный риск возникает при росте дефляции, когда происходят падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

В результате проведенного исследования, были выявлены финансовые риски ТОО «Қазтеміртранс» связанные с негативными финансовыми результатами, возникающими в случае недостаточно хорошо обдуманных управленческих решений и других действий финансовых работников, в том числе потери прибыли или значительной суммы капитала. Исследование рискованных мероприятий ТОО «Қазтеміртранс» позволяет сделать вывод, что оптимальный коэффициент риска составляет 0,3; а коэффициент риска, ведущий к банкротству инвестора, - 0,7 и более. При определении риска необходимо сопоставлять математическое ожидание, дисперсию, а также вероятности наступления событий [4]:

$$W = CV = \sigma(X)/M(X) - \text{коэффициент вариации, (1)}$$

например,

ТОО «Қазтеміртранс», имея собственный капитал в размере 40000 тыс. тенге, желает вложить их в перспективные, по его мнению, акции под 10% годовых, в надежде получить $0,1 \cdot 40000 = 4000$ тыс. тенге. Но, в случае стремительного падения, ТОО «Қазтеміртранс» может их продать, неся, например, 30% убытков. В результате этой финансовой операции, ТОО «Қазтеміртранс» несет убытки, равные $0,3 \cdot 40000 = 12000$ тыс. тенге. Риск для него равен:

$$W = 12000/40000 = 0,3$$

Если ТОО «Қазтеміртранс» имеет собственный капитал в размере, 10000 тыс. тенге и заемных средств 30000 тыс. тенге под 9 % годовых и также вкладывает 40000 тыс. тенге в эти акции в надежде получить $0,1 \cdot 40000 - 0,09 \cdot 30000 = 13000$ тыс. тенге. Но в результате тех же операций оно понесло убытки, равные $0,3 \cdot 40000 + 0,09 \cdot 30000 = 14700$ тыс. тенге, что означает для ТОО «Қазтеміртранс» полное банкротство. Коэффициент риска для него равен:

$$W = 14700/10000 = 1,47 \gg 0,7,$$

что тоже говорит о банкротстве.

Исходя из приведенных расчетов видно, что игра на собственный капитал менее рисковая.

Рекомендуется принимать следующую шкалу коэффициентов риска (показатель W) (Таблица 1):

Таблица 1 - Шкала коэффициентов риска

Величина отношения	Наименование градаций риска
0,0-0,1	Минимальный
0,1-0,3	Малый
0,3 - 0,4	Средний
0,4 - 0,6	Высокий
0,6-0,8	Максимальный
0,8-1	Критический
Составлено на основании источника	

Оценка риска снижения финансовой устойчивости ТОО «Қазтеміртранс».

Финансовая устойчивость ТОО «Қазтеміртранс» характеризуется значениями коэффициентов структуры капитала, характеризующими способность предприятия к погашению долгосрочной задолженности, что составляет интерес организаций, кредитующих деятельность компании. [5]

В целях анализа финансовой устойчивости оценена способность погашения обязательств ТОО «Қазтеміртранс» перед поставщиками и подрядчиками, сохранения права владения предприятием в долгосрочной перспективе, а также проведена оценка устойчивости предприятия путем сопоставления относительного и структурного соотношений собственных и заемных средств. В целях анализа финансовой устойчивости оценена способность ТОО «Қазтеміртранс» погашения своих обязательств и сохранения права владения предприятием в долгосрочной перспективе, а также проведена оценка устойчивости предприятия путем сопоставления относительного и структурного соотношений собственных и заемных средств.

Таким образом, предположено, что оборотные активы служат обеспечением краткосрочной кредиторской задолженности независимо от того, имеет эта задолженность финансовый или нефинансовый характер. При анализе структуры капитала определены значения коэффициентов концентрации собственного капитала, концентрации привлеченных средств, финансовой зависимости, финансовой устойчивости и другие, основное назначение которых состоит в том, чтобы охарактеризовать уровень гарантии защиты интересов кредиторов. С помощью коэффициента концентрации собственного капитала определена доля собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. В дополнение к этому показателю определен коэффициент концентрации привлеченных средств – их сумма равна 1 (или 100%).

Динамичный рост коэффициента финансовой зависимости, обратного коэффициенту концентрации собственного капитала, означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. При снижении его значения до единицы (или

100%) следует вывод о том, что владельцы полностью финансируют свое предприятие. Интерпретация показателя проста и наглядна: его значение, равное 1,25, означает, что в каждом 1,25 тенге, вложенном в активы предприятия, 25 тенге заемные. С помощью коэффициента финансовой устойчивости определен удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие использует в своей деятельности длительное время. С финансовой точки зрения, чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние.

Произведенный на основании данных бухгалтерского учета расчет показателей финансовой устойчивости ТОО «Қазтеміртранс» позволил определить значения коэффициентов на начало и конец фактически сложившегося периода 2016 года:

1. Значение коэффициент автономии, определенное соотношением собственных и заемных средств, незначительно увеличилось с 0,41 до 0,44 и находится в пределах норматива. Для финансово - устойчивого предприятия коэффициент автономии должен быть не менее 0,5.

2. Значение коэффициента иммобилизации, отражающего степень ликвидности активов, увеличилось с 3,44 до 3,60, что является отрицательным показателем, так как увеличение значения этого показателя свидетельствует о снижении доли ликвидных активов в имуществе предприятия и его возможности отвечать по текущим обязательствам.

3. Значение коэффициента маневренности, показывающего долю собственного капитала, инвестированного в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала организации, незначительно снизилось с 0,50 до 0,44, что свидетельствует о возросших возможностях финансового маневра у организации.

4. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующее степень участия собственного капитала в формировании оборотных средств, возросло с 1,83 до 2,0, что является положительной тенденцией, так как увеличение значения этого показателя свидетельствует о росте возможностей компании в проведении независимой финансовой политики.

5. Значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств, показывающего величину привлеченных компанией заемных средств в расчете на 1 тенге вложенных в активы собственных средств, снижено с 1,4 на начало анализируемого периода до 1,3. Это означает снижение зависимости ТОО «Қазтеміртранс» от внешних источников денежных средств и укрепление финансовой устойчивости, так как оптимальное значение данного коэффициента не более 0,7.

6. Расчет коэффициента финансовой устойчивости свидетельствует о нормальном финансовом состоянии фирмы, однако за анализируемый период финансовая устойчивость несколько снижена. Об этом свидетельствует снижение показателя финансовой устойчивости с 0,980 до 0,974 (нормативное значение коэффициента находится в пределах от 0,5 до 0,75).

В результате проведенного анализа на основании данных таблиц получен вывод о том, что за анализируемый период несколько снижен уровень концентрации собственного капитала. Заемные средства предприятия значительно превышают величину собственных средств, что является опасным для ТОО «Қазтеміртранс» в плане возможной потери финансовой устойчивости. Нами были разработаны рекомендации по минимизации финансовых рисков предприятия, и в частности, риска снижения финансовой устойчивости ТОО «Қазтеміртранс».

1. Провести инвентаризацию активов с целью выявления наиболее ликвидных и неликвидных. Принять решение о перераспределении активов с целью повышения их ликвидности.

2. Усилить разработку и внедрение мероприятий по политике увеличения доли собственного капитала в деятельности предприятия, например, расширить и заключить на выгодных условиях договора по осуществлению услуг.

3. Принимать меры по удержанию ликвидности и платежеспособности ТОО «Қазтеміртранс» на среднем уровне. Своевременно и регулярно оценивать способность ТОО «Қазтеміртранс» на предмет выполнения в полном объеме краткосрочных обязательств за счет текущих активов.

4. Путем обеспечения приемлемого уровня финансовой устойчивости, способствовать росту рентабельности собственного капитала.

Подобные рекомендации, по нашему мнению, могут быть полезны для снижения финансовых рисков и ряда других предприятий, относящихся к железнодорожной отрасли.

Список использованной литературы

1. Баканов, М.И. Рентабельность и резервы ее повышения. - М.: Экономика, 2008. - 216 с. - ISBN 5-279-02718-9.
2. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст] / М. И. Баканов, А. Д.Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 175 с. - ISBN 5-279-02718-9.
3. Барбаумов, В.Е. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / В.Е. Барбаумов. – Москва.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 877 с. - ISBN 5-94599-098-1.
4. Батадеев, В.А. Теоретические основы и практика страховой защиты субъектов предпринимательства [Текст]: Учеб. пособие / В.А. Батадеев. - М.: Соц. - гуманитар. знания, 2011. - 431 с. - ISBN 5-901715-02-0.
5. Валигурский, Д.И. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: Учебник / Д.И. Валигурский. – Москва., 2009. 160 с.



УДК: 334.78

Ибрайханова Ж.,
магистрант 2 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Токсанова А.Н.
КазУЭФиМТ, г.Астана

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В данной статье анализируется состояние развития франчайзинга в Казахстане. Рассмотрена поддержка государственных органов в организации выставки и конференции, посвященной казахстанскому франчайзингу.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, экономический спад, мегабренды, иностранные компании.

В общем смысле, франчайзинг — это «аренда» товарного знака или коммерческого обозначения. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером (тот, кто предоставляет франшизу) и франчайзи (тот, кто её получает). Содержание договора может быть различно, от простого до очень сложного, содержащего мельчайшие подробности использования товарного знака. Как правило, в договоре регламентируется сумма отчислений за использование франшизы (она может быть фиксированная, единоразовая за определённый период, составляющая процент от продаж). Требование отчислений может и отсутствовать, но в таком случае франчайзи обязуется покупать у франчайзера определённое количество товара/работ/услуг.

Отдельным пунктом договоров могут служить условия использования товарного знака/бренда. Эти требования могут быть как очень простыми (например, франчайзи имеет право использовать бренд в конкретной отрасли), так и жёсткими (например,

франчайзи обязуется использовать оборудование в магазине в точном соответствии с требованиями франчайзера — от размеров и цвета полок до униформы персонала. [1]

Казахстанский франчайзинг начинается с появлением завода «Coca-Cola», открытой по сублицензии турецкого лицензиара одноименной торговой марки. Завод был построен в 1994 году, тем самым ознаменовав начало т. н. «качественного присутствия» иностранной компании в виде открытия своего производства в стране. Таким образом, продукция знаменитого производителя напитков стала доступна не только в форме банального импорта, но и в виде национального продукта, в создании которого участвуют местные работники компании. Казалось бы, это производственный франчайзинг, но, учитывая секретность формулы, мы не можем получить полной технологии. Получается, что это торгово-дистрибутивный франчайзинг.

Если говорить о полезности для экономики, то трансфер технологии выгоден для создания товара с так называемой добавленной стоимостью. Классическим примером производственного франчайзинга в Казахстане была модель американской франшизы по производству мраморных изделий — Tiffany Marble. Это карагандинский франчайзи, который запустил свою франшизу в начале нулевых. Но и другие виды франчайзинговых сегментов, как например — сервисные, образовательные не менее выгодны.

Так же в 1994 году появляется первый в Казахстане и Центральной Азии 5-звёздочный отель международного класса. Это гостиница «Рахат Палас», который впоследствии стал частью международной сети отелей франчайзингового бренда «Hauatt Regency».

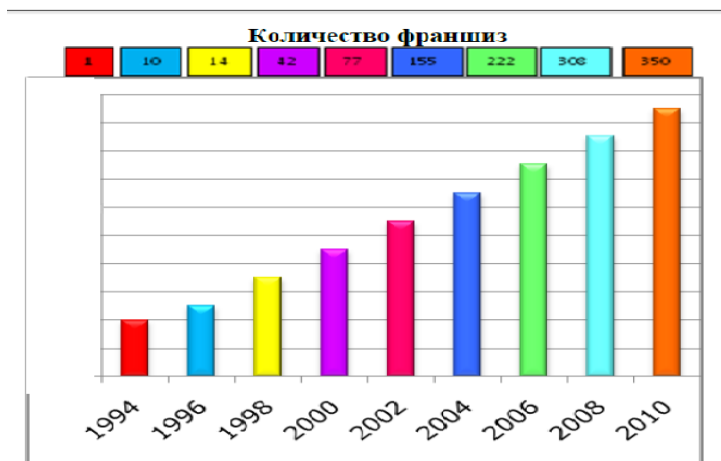
С середины 90-х годов, многие фирменные магазины/бутики модной одежды международных производителей открывались в стране по системе франчайзинга. Например, можно отметить фирменный магазин «Adidas», появившийся в Казахстане во второй половине 90-х годов.

Элементы франчайзинга очевидно присутствовали в схеме сбыта продукции компании «Сеймар» в конце 90-х годов прошлого века. Торговые точки компании в виде ларьков и автолавок были оформлены по единому фирменному дизайну, с обязательным визуальным присутствием логотипа и торговой марки компании. Арендаторами торговых точек выступали независимые предприниматели, которые выступали как дилеры, так и франчайзи головной компании. В декабре 1999 года открывает свои двери гостиница «Анкара», ныне франчайзи известной гостиничной сети InterContinental.

В 1999 году в Алма-Ате по лицензии открывается первая точка международной сети кафе-мороженое Баскин Роббинс.

В 2002 году появляется Закон Республики Казахстан от 24 июня 2002 года N 330 «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)».

В 2007 году появляется первое издание о казахстанском франчайзинге под авторством вице президента Казахстанской ассоциации франчайзинга Кисикова Бекнура.



С 2013 года Национальный государственный фонд поддержки предпринимательства Даму начинает организацию выставки и конференции, посвящённой казахстанскому франчайзингу.

Основные проблемы:

- Отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору.
- Недостаточная защита интеллектуальной собственности.
- Ограниченность доступа предпринимателей к т. н. «длинным деньгам».
- Непрозрачность отечественного предпринимательства.
- Слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений.

Таблица 1- Анализ развития франчайзинга в Казахстане

Показатели	2014г.	2015г.	2016 г.	Прогноз на 2017 г.
Доля ффрачайзинговых отношений в структуре и по количеству субъектов МСБ, %	10	11,5	18	25
Количество иностранных франшиз	350	450	600	740
Количество казахстанских компаний, имеющих или разрабатывающих собственные франшизы	40	70	150	300
Количество казахстанских франшиз, представленных за рубежом	4	7	15	30
Оборот в секторе франчайзинга, млрд.	0,85	0,9	1,0	1,4
Количество созданных рабочих мест	20000	22000	25000	35000
Примечание составлено на основе данных «Союз франчайзинга в Казахстане»				

Гиперинфляционный рост цен на недвижимость за период 2000—2007 год в результате огромного наплыва денежной массы. Высокие цены на недвижимость делают нерентабельным открытие франчайзинговой точки, что является существенным барьером для развития франчайзинга в целом [2]. На следующей таблице можем проанализированы состояние развития франчайзинга в Казахстане.

2017 год ожидается пиковым по росту франчайзинга в Казахстане.

Тут нужно учесть несколько аспектов. В кризис, как правило, активизируется число франчайзинговых сделок. Предприниматели, в силу нехватки средств, передают часть управления активов по франчайзинговой системе. Администрации городов усиливают привлечение франчайзинговых брендов на свои территории, строятся новые моллы, которые также завозят франшизы.

Программа кредитования франчайзинга фондом «Даму» и усиление банковского сектора в этой области способствуют увеличению сектора франчайзинга. Например, Жильбер Меллинж в своей книге La Franchise утверждал, что именно участие банковской системы сделало возможным успешное развитие франчайзинга во Франции, а ведь эта страна сегодня является одним из лидеров франчайзинга в мире.

Популярные франшизы в период экономического спада это бюджетные, ориентированные на масс-маркет. Здесь нет определенных универсальных правил.

Каждый сегмент нужно внимательно изучать и подходить индивидуально к каждому сегменту или бренду. Более успешными будут те франчайзинговые проекты, в которых удастся сохранить одинаково высокое качество производства или предоставления услуг в любых новых точках, независимо от места открытия и доступности цены.

В настоящее время количество франчайзинговых предприятий достигло 495. В эту статистику включаем и те компании, которые еще не продали ни одной франшизы, но заявили о себе, о франчайзинговости своего предприятия.

Мегабренды они являются архитектурой любого развитого мегаполиса, в частности, в Казахстане сегодня это такие бренды, как Burger King, Pizza Hut, Hilton, Ritz-Carlton, Marriott, Starbucks, который недавно открылся, McDonalds (это вообще академический бренд, на котором учились многие франчайзеры). Бренды присутствуют, но не в таком, конечно, количестве, в каком хотелось бы [3].

Список использованной литературы

- 1 «Франчайзинг в Казахстане».- Бекнур Кисиков, 2015 г.
- 2 <https://kapital.kz/business/57401/kakie-franshizy-populyarny-v-krizis.html>
- 3 https://forbes.kz/finances/markets/bolshoy_mak_i_podzemka/?utm_source=forbes&utm_medium=mlt_article&utm_campaign=103003.



УДК 338.27:658.14

Игенбай Р. Р.,
магистрант 2 курса
специальности «Финансы»
Научный руководитель:
Раматуллаева Г. А. к.э.н., доцент
КазУЭФиМТ, г.Астана

ФИНАНСЫ – ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ

Аннотация

В этой статье рассматриваются данные по теме финансы, полные данные и понятие финансов и государство. Можно сказать финансы и государство стали однопорядковыми явлениями.

Ключевые слова: финансы, государство, право.

Известно, что финансы в условиях командноплановой экономики являются орудием в руках государства по управлению общественными процессами. С помощью финансов государство распределяет и перераспределяет финансовые ресурсы, а также контролирует все значимые общественно-экономические процессы. Соответственно, финансы в данной системе общественных отношений немыслимы без государства. Неслучайно, контрольная функция финансов в таком случае находится в особом почете.

Финансы в современном мире – это уже не производное от государства. В нашем представлении, в системе общественных институтов финансы занимают самостоятельное место. Можно сказать, что государство и финансы в силу стремительного развития последних в течение нескольких столетий стали однопорядковыми явлениями. Финансы приобрели всеобъемлющий характер. Развитие практически любого института общества зависит от финансов и финансового подкрепления. Поэтому сегодня государство – не государство, если оно без финансов или, можно сказать, без финансового суверенитета.

В условиях глобализации и смешанной экономики финансы находятся вне границ государственного господства. государство не контролирует в полной мере финансы. В этом понимании финансы близки с такими экономическими категориями, как кредит, цена, инфляция. Всемерная «подконтрольность» финансов государству вредна, так как они теряют свою гибкость и динамичность. Поэтому финансам в современном мире больше присуща характеристика «общественные», чем «государственные».

Финансы – самостоятельный институт общества, как и семья, религия, культура. Финансы ныне – это вопрос выживания общества. Финансы – это один из регуляторов общества, определяющий поведение его членов. Финансовые идеалы прочно вошли в систему общественных отношений, что в состоянии трансформировать основы человеческого сосуществования. Личное обогащение – причина и прогресса и нравственного упадка современной цивилизации.

По нашему мнению, финансы и право – однопорядковые социальные регуляторы. Финансы воздействуют на финансовые интересы в обществе и финансовое поведение всех членов общества. Стоит задуматься над тем, что многие члены общества совершают правонарушения и оплачивают денежные штрафы, но не отказываются от совершения правонарушения. Это происходит потому, что выгоднее с точки зрения финансовых интересов нарушать закон, чем его соблюдать. Мотивы финансового поведения довлеют над правовыми императивами.

Финансы – это единственная система распределения финансовых ресурсов внутри общества. Распределение финансовых ресурсов идет между отраслями национального хозяйства, между территориями в стране, между настоящим и будущим, между городом и селом. За всем этим идет распределение ресурсов между вполне конкретными членами конкретного общества. Человек для обеспечения личного благополучия нуждается в деньгах. Эта потребность лежит в основе финансового поведения каждого члена общества. Вместе с тем общий объем финансовых ресурсов общества ограничен. В этом заложен основной финансовый конфликт в обществе. Какая-то система должна регулировать эти процессы и снимать напряженность этого конфликта. Эта система должна иметь механизмы саморегулирования. В системе идет постоянное взаимодействие финансово сильных и финансово слабых субъектов. Механизм саморегулирования построен на самоограничении финансово сильных субъектов. Воля к жизни и степень активности финансово слабых субъектов – тоже составная часть этого механизма.

Баланс финансовых интересов в обществе достигается при помощи следующих способов:

- изъятия (внесения) финансовых ресурсов в общественные фонды;
- предоставления финансовых ресурсов из общественных фондов;
- запрета на изъятие финансовых ресурсов в общественные фонды (льготы, преференции);
- приобретения на средства общественных фондов материальных ценностей и их безвозмездное предоставление;
- принуждения к неэквивалентному обмену финансовых ресурсов на материальные ценности.

Распределение идет в принудительном и добровольном порядке. Принудительное распределение идет через систему государственных налогов и сборов. Также оно идет при помощи государственного регулирования цен (тарифов). Там, где государство за счет одних и против их воли поддерживает других, присутствует распределение. добровольное распределение идет через банковскую систему, страхование и благотворительность.

Основная функция финансов как социального института заключается в гармонизации финансовых интересов в обществе. В современном обществе нет ни одного человека, не втянутого в финансовые отношения. Финансовые интересы в обществе можно считать сбалансированными до тех пор, пока большинство членов общества не выражают протест против финансовой системы во внеправовой плоскости. гармонизация

финансовых интересов в обществе проявляется в обеспечении сбалансированности объемов финансовых вливаний в функционирование тех или иных институтов, механизмов и «привычек» общества. Образно выражаясь, современное общество одинаково нуждается и в образовании, и в футболе. Кроме того, финансы удовлетворяют потребности общества в финансовой безопасности и финансовом порядке. Финансы – внутренняя и внешняя финансовая безопасность в обществе. Разрыв доходов между богатыми и бедными не должен быть запредельным – иначе общество разрушится.

Финансы способны существовать и без государства. На это указывает наличие альтернативных систем перераспределения финансовых ресурсов. Одни создаются самим государством, а другие, напротив, появляются вне воли государства. К первым следует отнести банковское кредитование, страхование, благотворительность, некоммерческие организации. Ко вторым – финансовые инструменты транснациональных корпораций. К ним же денежные фонды, функционирующие вне правового пространства, именуемые в народе «черные кассы». Если государственная перераспределительная система дает сбой и перестает быть эффективной, то в недрах общества вырабатываются самодостаточные системы финансовотеневого характера. Согласимся с тем, что «финансы, как совокупность деятельств, состоят из двух параллельных (иногда объединенных) частей – обычных и теневых...» [1]. Коррупция на бытовом уровне – одна из таких систем, объективно балансирующих финансовые интересы в обществе: «Одни вынуждены и могут дать, а другие вынуждены и могут брать». В основе появления внеправовых систем перераспределения финансовых ресурсов в обществе всегда лежит проблема утраты доверия к государственным финансовым институтам, а, в конечном счете, проблема обеспечения справедливости в этом обществе.

Интересно взаимодействие финансов, государства и права как однопорядковых явлений общества. государство не может в приказном порядке определять финансовое поведение граждан и, соответственно, движение финансов. «Приказ» влечет сопротивление. государство способно создавать условия для формирования финансовых мотивов и идеалов. Оно способно поощрять то или иное финансовое поведение финансово сильных и финансово слабых субъектов.

Каковы пределы вмешательства государства в частные финансы при организации общественных финансов? Здесь мы наблюдаем столкновение финансовой свободы и финансовой несвободы. Финансовая свобода содержит в себе серьезные риски для финансовой безопасности общества. Финансовая несвобода убивает на корню стимулы к работе по отстаиванию личных финансовых интересов и, соответственно, к развитию национальных финансов, а значит, к укреплению финансовой безопасности общества.

Право регулирует финансы. Правовые идеалы придают финансовым механизмам стабильность, большую точность и морально-нравственную силу. Между тем финансы тоже регулируют право. Финансовое регулирование правовых отношений обусловлено первичностью собственности по отношению к праву собственности. Это с положительной стороны. С отрицательной стороны «власть закона» может находиться в подчинении «власти денег», что может проявляться в виде купли-продажи государственных должностей, денежного влияния на исход суда и т. п.

Часто «власть закона» сама по себе по отношению к финансам не имеет осмысленных ориентиров воздействия. В результате хозяйствующие субъекты уходят в теневой сектор экономики. Порой отсутствует логика. Стоит подумать над тем, что «миллионный» бюджет какого-нибудь сельского поселения подпадает под бюджетно-правовое воздействие, а «миллиардные» денежные фонды государственных корпораций не должны подпадать.

Известно, что финансы и деньги взаимосвязаны. деньги – форма существования финансов. деньги нужны для удовлетворения общественных и личных потребностей. Но эти же потребности могут быть удовлетворены и иными материями. Финансы могут обойтись без денежных одеяний. Так и происходит, когда деньги обесцениваются и

перестают быть эквивалентом. Финансы в этих условиях не перестают «перераспределять», просто меняется форма. Задача финансов: изъятие лишних финансовых ресурсов и поставка финан-⁷⁷совых ресурсов туда, где в этом нуждаются. Финансовый механизм можно считать настроенным и нормально функционирующим, если наиболее важные для общества потребности в деньгах удовлетворены.

В настоящее время идет конкуренция между обществами за качество финансовых механизмов. Мы наблюдаем процессы экспорта национальных финансовых знаний. Финансы, безусловно, продукт эволюции конкретного общества. Слабая национальная финансовая система – это зона интервенции более сильной финансовой системы.

Таким образом, финансы – это общественный институт, социальный регулятор, наряду с государством и правом обеспечивающий порядок в обществе.

Список использованной литературы

1. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансы домохозяйства - Томск: Изд-во Том. ун-та, 2012.
2. Бланк И.А. «Финансовый менеджмент». Киев; Ника-Центр, 2009.
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. «Финансовый менеджмент. полный курс». В 2-х т./пер. с английского под ред. В.В. Ковалева – Спб.: Экономическая школа, 2009.
4. Веретенникова О.Б. «Финансы предприятий: Учебное пособие» – Екатеринбург.: Из-во УрГЭУ, 2009.



УДК 338,436:339.13

Испаева Б.Н.,
магистрант 1 курса
специальности «Финансы»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Зейнельгабдин А.Б.
КазУЭФиМТ, г.Астана

НОВАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье рассмотрены основные меры государственной политики, направленные на создание благоприятного инвестиционного климата в Казахстане, реализации реформ, создание диалоговых площадок для взаимодействия с иностранными инвесторами, основные достижения проводимой инвестиционной политики. Приводится проводимая работа по дальнейшей реализации мер государственной поддержки инвестиций. Делается вывод о необходимости дальнейшего улучшения инвестиционного климата в Казахстане в экономической политике.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, экономический рост, инвестиционный климат.

Инвестиционная политика играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества

В современных условиях главным направлением экономических реформ становится выработка и реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение высоких темпов роста и повышение эффективности экономики.

Мировой опыт показывает, что эта цель достигается, прежде всего, путем привлечения значительных инвестиционных ресурсов в реальный сектор, а также организации механизма их эффективного использования.

Целью государственной поддержки прямых инвестиций является создание благоприятного инвестиционного климата для обеспечения ускоренного развития производства товаров, работ и оказания услуг в приоритетных секторах экономики.

Инвестиционный климат страны отличается одними из лучших условий для ведения бизнеса.

Республика Казахстан первая среди стран СНГ получила рейтинги инвестиционного класса от международных рейтинговых агентств Moody's (в 2002 году), Standard&Poor's и Fitch (в 2004 году).

Казахстан включен в список 25 наиболее инвестиционно привлекательных стран согласно рейтингу международно-признанной консалтинговой компании AT Kearney.

Особое значение приобретает взаимодействие с иностранными партнерами. В Казахстане активно действуют такие диалоговые площадки, как Совет иностранных инвесторов при президенте Республики Казахстан, Совет по улучшению инвестиционного климата при премьер-министре Республики Казахстан, инвестиционный омбудсмен, которые призваны оперативно решать проблемные вопросы, возникающие в ходе инвестиционной деятельности в Казахстане.

На центральном уровне создан Правительственный совет при премьер-министре Республики Казахстан по стратегическим вопросам привлечения инвестиций.

Во всех регионах активно работают Советы по привлечению инвестиций под руководством акимов. Это мини-правительственные советы в регионах, которые занимаются как конкретными вопросами инвесторов (подключение к сетям, инфраструктура, доступ к земле и др.), так и улучшением инвестиционного климата в регионе.

Кроме того, следует отметить, как одну из мер государственной поддержки инвестиций софинансирование проектов через государственные финансовые институты развития: Национальный инновационный фонд, Корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, Банк Развития Казахстана, Инвестиционный фонд Казахстана, Корпорация по развитию и продвижению экспорта "KAZNEX". Основной целью деятельности данных институтов развития является содействие диверсификации национальной экономики через создание системы развития и поддержки бизнеса на всех уровнях и эффективное управление инвестиционными ресурсами. С помощью данных корпораций иностранные компании также имеют возможность создать с участием казахстанских партнеров совместные предприятия в Казахстане, где использование зарубежных технологий и отечественного сырья позволит повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Государство, как генеральный топ-менеджер, меняет принципы инвестполитики. Самый главный – принцип отдачи инвестиций, когда вместо вывезенного сырья в стране открываются новейшие высокотехнологичные производства.

Для поддержки инвесторов, реализующих проекты в приоритетных секторах экономики, в 2014 году в соответствии с решением главы государства разработан новый пакет стимулов и государственной поддержки инвесторов.

Для инвесторов, работающих в приоритетных отраслях и осуществляющих инвестиции 12,5 млн долл. США и более (2 млн МРП), предусматриваются определенные льготы. Так, они освобождаются от уплаты корпоративного подоходного налога, земельного налога сроком на 10 лет, налога на имущество на 8 лет. Им возмещаются до 30% фактических затрат на строительно-монтажные работы и приобретение оборудования. Для них предусмотрено привлечение иностранной рабочей силы без каких-либо квот и разрешений (на период реализации проекта, а также на один год после ввода объекта в эксплуатацию).

Для обеспечения благоприятных условий для инвесторов, Казахстан в одностороннем порядке ввел безвизовый режим для 56 приоритетных стран. Гарантируется стабильность законодательства в отношении налоговых ставок и в сфере занятости.

Для активизации деятельности по привлечению инвестиций выстроена система работы с инвесторами. По поручению президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева проведена оптимизация загранучреждений Казахстана с переносом фокуса на привлечение инвестиций и развитие экономики. Выбраны 10 приоритетных стран (США, Великобритания, Италия, Южная Корея, Иран, Япония, Германия, Франции, КНР, Индия), куда направляются специальные советники по инвестициям, открыты 5 зарубежных представительств АО «Kazneph Invest» в Нью-Йорке, Дубае, Франкфурте, Стамбуле и Пекине. Эти представительства оказывают весь спектр услуг для всего региона и выступают в качестве «одного окна» за рубежом, содействуют в подготовке документов, проводят консультации по таким вопросам, как определение инвестиционной площадки, подбор партнеров и др.

Одним из нововведений в рамках улучшения инвестиционного климата страны стало внедрение принципа «одного окна» для инвесторов (свыше 300 государственных услуг). «Одно окно» для инвесторов – это единая точка для предоставления инвесторам скоординированной государственной поддержки и сокращения бюрократической волокиты. Инвесторов сопровождают от входа на рынок Казахстана до конечной реализации проекта.

С 2016 года работа «одного окна» для инвесторов ведется в 19 секторах обслуживания инвесторов на базе (НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан») (в г. Астане – 2, г. Алматы – 3, в областных центрах по 1 сектору).

Созданные условия стимулируют инвесторов на реинвестиции.

Более 60% всех иностранных инвестиций в Казахстане являются реинвестициями.

В 2015 году 6 компаниями, в том числе транснациональными компаниями Danone, Lotte Group, Coca-Cola и др., в создание и расширение производств реинвестировано на общую сумму 113 млн долл. Создано 525 рабочих мест.

Также в 2016 году 5 действующими компаниями, в том числе транснациональными компаниями Tikkurila, Eczacibasi, Danone и др., реинвестированы в производства порядка 20 млн долл. в таких отраслях как строительная индустрия, легкая и пищевая промышленность.

По данным ежегодного отчета Doing Business 2016, Казахстан по количеству проведенных реформ по упрощению ведения бизнеса вошел в топ-10 стран и на первом месте в регионе. По показателю «Защита миноритарных инвесторов» Казахстан – на 25 месте.

Сегодня страна является важной частью «нового шелкового пути» между Востоком и Западом и имеет все шансы стать ключевым транспортным узлом для Европы и Азии, получая дополнительные возможности от растущего товарооборота.

Основными достижениями транспортной сферы стало улучшение позиций Казахстана в международном рейтинге эффективности логистики. Казахстан поднялся с 88 на 77 место, этот показатель стал лучшим среди стран СНГ. Также в 2016 г. сняты все ограничения с казахстанских авиакомпаний на полеты в страны ЕвроСоюза, планируется запуск проекта «открытое небо» в г.Астана с увеличением количества авиарейсов для обслуживания туристов на ЭКСПО-2017.

Порядка 75 тысяч человек трудились в 2016 году на автодорогах, где проводилась реконструкция по программе «Нұрлы жол». В итоге завершены работы на 913 км автодорог республиканского значения, из них открыто движение на 767 км. Полностью открыто движение по транзитному коридору «Западная Европа – Западный Китай», участкам Астана-Темиртау, Алматы-Капшагай, Капшагай-Балпык би, Бейнеу-Шетпе и Кокшетау-Петропавловск.

В 2016 году введено 10,5 млн. кв. метров, это порядка 90 тыс. жилищ. Инвестиции в данную отрасль увеличились с 740 млрд. тенге в 2015 году до 830 млрд. тенге в 2016 году.

Проводимые реформы позволили сократить для предпринимателей количество разрешительных процедур с 25 до 8 и срок получения разрешения на строительство – с 3-х до 1 месяца.

По данному показателю в рейтинге Всемирного Банка Казахстан за 2 года поднялся с 152 на 22 место.

Казахстан работает над развитием рынка капитала. В 2018 году начнет свою работу Международный финансовый центр «Астана». Центр будет регулироваться на основе стандартов ведущих мировых финансовых центров и на принципах и нормах английского права с использованием английского языка в делопроизводстве МФЦА, в том числе судопроизводстве. С 2017 года посещение финансового центра будет на основе безвизового режима для всех стран ОЭСР.

Планируется создать отдельное судопроизводство по инвестиционным спорам. В 2018 году в Астане будет создан Международный арбитражный центр на примере опыта в Дубае.

Предпринимаемые в настоящее время государством меры способствуют улучшению инвестиционного климата в Казахстане, при этом необходимо наращивать потенциал и не останавливаться на достигнутом, поскольку нужно оперативно реагировать на вновь возникающие в мировой экономике вызовы

Потенциальные инвесторы еще недостаточно осведомлены об этих преимуществах страны, при этом среди основных плюсов называют уровень оплаты труда и культуру предпринимательства.

Вместе с тем для улучшения инвестиционного климата в Казахстане нужно проводить институциональные реформы, направленные на защиту прав собственности, судебную систему, сокращения административных барьеров, улучшение качества образования и борьбу с коррупцией. Нужна либерализация законодательства в области недропользования и трансформация государственной поддержки из адресной на всеобщую.

Транспортно-логистическая инфраструктура. Действующие и потенциальные инвесторы указывают на необходимость дальнейшего совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры страны.

Открытая и гибкая торговая политика. Благодаря своему стратегическому расположению между Европой и Азией Казахстан обладает огромным транзитным и торговым потенциалом. Но для его успешной реализации стране необходима более открытая торговая политика.

Административная среда. Несмотря на высокий уровень политической стабильности, Казахстан сталкивается с такими проблемами в государственном управлении, как коррупция и бюрократия.

Гибкость трудового законодательства и упрощенный порядок выдачи разрешений на работу. Многие инвесторы призывают Казахстан облегчить порядок привлечения в страну квалифицированных иностранных кадров, процедуру найма и увольнения работников, а также установления продолжительности рабочего дня.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Казахстан.
2. Официальный сайт Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан.
3. Статистические данные Национального банка Республики Казахстан. Режим доступа:
4. <http://www.nationalbank.kz>
5. Портал центра деловой информации: kapital.kz.

Кабылдинов А.,
Серик А.,
Мухамеджанова М.,
Студенты 4 курса
специальности «Оценка»
Научный руководитель:
магистр, ст. преподаватель
Владыкина Е.Г.

ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы оценки бизнеса. Проанализированы особенности и методология оценки бизнеса, которая предполагает наличие оцениваемого объекта и субъекта оценки. Выявлена и обоснована необходимость совместного использования методов затратного, сравнительного и рыночного подхода. На основе проведенного исследования авторами предлагается при оценке действующего предприятия анализировать текущее состояние, проблемы и перспективы развития бизнеса.

Ключевые слова: Бизнес, методы оценки, затратный подход, сравнительный подход, рыночный подход, субъекты оценки, принцип действующего предприятия.

Оценочная деятельность опирается на Закон Республики Казахстан от 30 ноября 2000 года № 109-ІІ Об оценочной деятельности в Республике Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 25.02.2015 г.) и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан. [1]

Процесс оценки бизнеса предполагает наличие оцениваемого объектов и субъектов оценки. Субъектами оценочной деятельности являются физические и юридические лица, а также органы государственной власти и саморегулируемые организации оценщиков, т. е. все те, кто заказывает оценку, проводит ее, регулирует и контролирует, а также является потребителем оценочных услуг.

Периодически проводимая оценка стоимости позволяет повысить эффективность управления и следовательно, избежать банкротства и разорения.

Оценка помогает принять правильное инвестиционное решение, сократив при этом традиционные издержки. Оценка стоимости в макроэкономическом аспекте является одним из рычагов управления и регулирования экономики со стороны государства, особое значение оценка имеет при управлении государственной и муниципальной собственностью [2с48].



Рисунок 1.

Как видно из рисунка .1 в зависимости от объекта оценки, учитывая особенности методики и технологии, можно выделить несколько направлений специализации или видов оценочных работ., таких как, оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности; оценка недвижимости и земли, оценка предприятия (бизнеса).

Оценку бизнеса проводят в целях:

- повышения эффективности текущего управления предприятием, фирмой;
- купли-продажи акций, облигаций предприятий на фондовом рынке;
- принятия обоснованного инвестиционного решения;
- купли-продажи предприятия его владельцем целиком или по частям.
- установления доли совладельцев в случае подписания или расторжения договора, или в случае смерти одного из партнеров;
- реструктуризации предприятия..[3с85]
- разработки плана развития предприятия. В процессе стратегического планирования важно оценить будущие доходы фирмы, степень ее устойчивости и ценность имиджа;
- определения кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании. - страхования, в процессе которого возникает необходимость определения стоимости активов в преддверии потерь;
- налогообложения. При определении налогооблагаемой базы необходимо провести объективную оценку дохода предприятия, его имущества;
- принятия обоснованных управленческих решений. Инфляция искажает финансовую отчетность предприятия, поэтому периодическая переоценка имущества независимыми оценщиками позволяет повысить реалистичность финансовой отчетности, являющейся базой для принятия финансовых решений;
- осуществления инвестиционного проекта развития бизнеса. В этом случае для его обоснования необходимо знать исходную стоимость предприятия в целом, его собственного капитала, активов, бизнеса.

Методы оценки стоимости предприятия, наиболее часто используемые на практике, к ним относятся:

1. Затратный подход

Определение стоимости предприятия в рамках затратного подхода осуществляется по методике чистых активов, которая базируется на результатах финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемого предприятия, отраженных в статьях бухгалтерского баланса как разницы между стоимостью его совокупных активов и пассивов.[5,365]

Преимущество данной методики состоит в том, что, во-первых, на сегодняшний день она является официально утвержденным стандартом оценки бизнеса, во-вторых, ее использование достаточно просто и не требует детального анализа финансово-экономической деятельности предприятия. В связи с чем, как правило, использованию этой методики отдается предпочтение в официальных инстанциях.

В соответствии с порядком расчета по данной методике под стоимостью чистых активов понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы пассивов, принимаемых к расчету.

2. Доходный подход

Оценка предприятия с применением доходного подхода осуществляется на основе доходов компании, тех экономических выгод, которые получает собственник от владения предприятием.

Оценка основана на том принципе, что потенциальный покупатель не заплатит за долю в предприятии больше, чем она может принести доходов в будущем.

Оценка будущих доходов производится с учётом фактора изменения стоимости денег во времени - доход, полученный в настоящий момент времени, имеет для инвестора большую ценность, чем такой же доход, который будет получен в будущем.

Общая стоимость рассчитывается как сумма потоков доходов от деятельности бизнеса в прогнозный период, приведенная к текущему уровню цен, плюс стоимость бизнеса в постпрогнозный период.

В рамках доходного подхода применяют в основном две методики оценки:

- метод прямой капитализации;
- метод дисконтирования предполагаемых потоков доходов.

Метод прямой капитализации:

Доходный подход рассматривает бизнес как долгосрочный актив, приносящий владельцу определенный доход. Метод прямой капитализации отождествляет бизнес с финансовым активом определенного рода - бессрочной рентой. Особенности этого актива являются:

- неограниченный срок жизни;
- стабильность потока денежных средств (равные годовые суммы или годовые суммы, возрастающие с постоянным темпом).

Метод дисконтирования предполагаемых денежных потоков доходов:

Данный метод доходного подхода применяют для оценки предприятий находящихся в стадии интенсивного развития бизнеса, для оценки компаний, в отношении которых нет основания предполагать неограниченный срок жизни. Срок жизни бизнеса может быть ограничен договорами аренды, падением спроса на выпускаемую продукцию и т.д.[3,33]

Согласно методу дисконтирования денежных потоков стоимость предприятия основывается на будущих, прогнозируемых потоках доходов.

Оставшийся эффективный прогнозируемый срок жизни может быть ограничен сроком экономической жизни продукта, сроком экономической жизни товара, моральным и физическим износом оборудования и технологий производства, сроками аренды производственных и офисных площадей, перспективами рынка, на котором работает оцениваемый бизнес.

На величину риска получения доходов в сторону увеличения или уменьшения влияет ряд факторов. Учет рисков инвестирования в бизнес при определении стоимости предприятия доходным подходом производится подбором адекватной рискам ставки капитализации или дисконта, применяемой для определения текущей стоимости ожидаемых от бизнеса денежных потоков.[4,41]

Ставка дисконтирования представляет собой коэффициент, применяемый для перевода будущих платежей или поступлений в текущую стоимость. То есть, ставка дисконта используется для определения суммы, которую заплатил бы инвестор сегодня за инвестиционный актив, с целью получения в будущем доходов. [5,74]

3. Оценка стоимости бизнеса сравнительным подходом

Сравнительный подход к оценке бизнеса предполагает, что его ценность определяется тем, за какую сумму он может быть продан при наличии достаточно сформированного рынка. Другими словами, наиболее вероятной величиной стоимости оцениваемого бизнеса может быть реальная цена продажи аналогичной фирмы, зафиксированная рынком.

Основным преимуществом сравнительного подхода является то, что оценщик ориентируется на фактические цены купли - продажи аналогичных бизнесов, метод реально отражает спрос и предложение на данный объект оценки, поскольку цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке продаж готовых бизнесов.

Для определения стоимости бизнеса сравнительным подходом необходима достоверная рыночная информация о сделках купли - продажи готовых бизнесов, и

достоверная финансовая информации о проданных бизнесах. На рынке данная информация является закрытой.

4. Оценка стоимости бизнеса методом эмпирических правил

Эмпирические правила позволяют взглянуть изнутри на проблемы стоимости предприятия, компании или доли в ней, а также на вопросы обеспечения и надежности бизнеса. Тем не менее, данные о стоимости, полученные с использованием эмпирических правил, должны играть решающую роль при принятии решения только если они подкреплены другими методами оценки.

Оценки, полученные вышеуказанными методами, могут различаться. Заключительным элементом процесса оценки является сравнение оценок, полученных на основе указанных методов, и сведение полученных стоимостных оценок к единой стоимости объекта. Процесс согласования учитывает слабые и сильные стороны каждого метода, определяет насколько они адекватно отражают объективное состояние рынка. Итоговая рыночная стоимость предприятия рассчитывается как средневзвешенная величина.

Процесс сведения оценок приводит к установлению окончательной стоимости объекта, чем и достигается цель оценки. [6,34]

Таким образом, задача оценки бизнеса применительно к процессу санации финансово кризисных предприятий видоизменяется. Она заключается в прогнозировании оценочной стоимости предприятия после того, как будет выполнен запланированный комплекс санационных мероприятий, т.е. в прогнозировании будущей - по истечении периода, отведенного на санацию - обоснованной рыночной и инвестиционной стоимости предприятия.

Список используемой литературы

- 1 Закон Республики Казахстан от 30.11.2000 N 109-II «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан».
- 2 Мамыров Н.К. «Основы предпринимательства», Алматы, Экономика, 2000 г.
- 3 Экономика и статистика, 2000, №4. Статьи «Проблемы развития малого бизнеса и пути их решения.».
- 4 Оценка стоимости предприятия. Издательский дом "Дашков и К", 2009г.
- 5 Оценка стоимости бизнеса, Маросейка – 2010 г.
- 6 В. П. Попков, Е. В. Евстафьева. Оценка бизнеса. Схемы и таблицы, 2012 г.



УДК 330.322.21/356(574)

Қалдарбеков Б.С.,
«Қаржы» мамандығы бойынша
1-курс магистранты;
Ғылыми жетекші:
э.ғ.к., доцент Раматуллаева Г.А.;

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ АХУАЛЫН БАҒАЛАУ

Түйін

Қазіргі таңда Қазақстан әлемдік шаруашылықтың толық мүшесі болып табылады. Республикамыздың экономикасының дамуы экономикалық ортада инвестициялық бағытты құруды талап етті. Инвестицияның құйылуы өндірістің масштабының кеңеюіне және сонымен қатар экономиканың әлеуметтік экономикалық дамуының сапалы, жаңа деңгейге шығуын қамтамасыз етеді. Экономикадағы

жаңалықтар мен өсулер инвестицияның көлемімен, құрылымымен және олардың жүзеге асырылу сапалары мен қарқынымен анықталынады. Сонымен қатар, инвестициялық жинақтаулар мен олардың материалдық ресурстарынсыз инвестицияда ешқандай оң нәтижелер болмайды.

Негізгі ұғымдар: инвестиция, инфрақұрылым, инвестициялық ахуалды, инвестициялық қызмет.

Инвестициясыз ішкі және сыртқы рыноктардағы тауар өндірушілердің бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ету, қазіргі кездегі капитал жұмсалымдарының болулары мүмкін емес. Рыноктік инфрақұрылымдардың және әлемдік тауар өндірушілердің құрылымдық және сапалық өзгертулерінің процесстері инвестициялаудың есебімен және жолымен жүзеге асырылады. Инвестициялау экономикалық өсуді, аймақтың әлеуметтік жағдайын, халықтың жұмыспен қамтылуын және сонымен қатар елдің экономикасының дамуын анықтайды.

Қазақстан Республикасының экономикасының дамуы отандық және шет елдік инвестициялаудың тартылуымен тығыз байланысты болып келеді. Шетел инвестициялары Қазақстан Республикасының территориясындағы кәсіпкерлік қызметтің объектісіне шетел инвесторына тиісті азаматтық құқықтардың, соның ішінде ақша, бағалы қағаздар, интеллектуалды қызметті және тағы басқа мүліктерді, сонымен қатар қызмет пен ақпарат нәтижелеріндегі ақшалай бағасына ие мүліктік құқықтар түрінде шетел капиталын салу болып табылады.

Инвестициялық климат мемлекетте, аймақта және қалада инвестицияның қызмет жағын анықтайтын заңдық, нормативтік, ұйымдастырушылық, экономикалық, әлеуметтік, саяси және мәдени және тағы басқалары бір-бірімен байланысты факторлардың әсерінен қалыптасады. Яғни, инвестициялық климатты бірнеше көрсеткіштер (факторлар) арқылы бағалауға болады. Оларға: экономикалық реформаның жағдайы; банк жүйесінің тұрақтылығы; саяси реформаның тұрақтылығы; табиғи және еңбек ресурстарымен қамтамасыз етілуі; инвестициялық қызметтің құқықтық реттелу дәрежесі және халықаралық стандартқа сай жасалған заңдылықтар мен нормативтік актілердің болуы; инфляция қарқыны; сыртқы экономикалық байланыстар дәрежесі; білікті жұмыс күшінің болуы; мемлекеттік нарық потенциалының сипаты; нарық инфрақұрылымының және валюта нарығының дамуы және тағы басқалар жатады.

Қазақстан ұзақ мерзімге бағытталған “Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму стратегиясына” сәйкес өзінің динамикалық дамуын жалғастыруда, сонымен қатар біздің алдымызда – Қазақстанды әлемнің бәсеке қабілетті елу елінің қатарына енгізуіміз қажет деген стратегиялық мәселеміз тұр. Қазақстан еліміздің экономикасына шетел инвесторларын тарту саласы бойынша көптеген нәтижелерге жетті. Қазақстанның экономикасына тартылған тікелей шетелдік инвесторлардың жалпы түсімінің өсулері 60-65 пайыз көлемін құрайды. Әлемдік қаржы нарығындағы болып жатқан жағдайларға қарамастан тікелей шетелдік инвестициялардың түсімдерінің тұрақтылығын көруге болады. Қазақстанға тікелей шетелдік инвестициялар Нидерландия, АҚШ, Ұлыбритания, Франция, Италия, Швейцария, Ресей елдерінен белсенді түрде құйылуда [1].

Қазақстан экономикасының саясатының алғашқы даму кезеңдерінде тікелей шетелдік инвестицияларды тарту мұнай өнеркәсібіне және оның инфрақұрылымына ірі жобаларды жасауға негізделінді. Жоғарыдағы көрсетілген тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы түсімдеріннің негізін мұнай газ саласы құрады. Мұнайдың бағасы тұрақтандырылған және оларды төмендетуді тоқтатқан жағдайда мұнай саласы бойынша тікелей шетелдік инвестициялардың көлемі бұрынғыдай белсенді рөл атқарады. Жалпы елімізде тікелей инвестициялар негізінен мұнай өндіру және өңдеу өндірісіне, түсті және қара металлургия кәсіпорындарына, газ өнеркәсібіне және байланыстарға құюлуда. Инвестицияның көлемі бойынша ірі инвесторлардың бірі АҚШ елі болып келді. Соңғы кездері Қытай мен Ресей елдеріде біздің елімізге өз инвестицияларын салуда.

Бірақ, соған қарамастан қазіргі кезде мұнай-газ саласына инвестицияларды тартуда қиыншылықтар туындауда деп айтуға болады.

Қазақстанның инвестициялық саясаты жағымды инвестициялық ахуалды қамтамасыз етуге бағытталады және экономикалық прагматизм принциптеріне, атап айтқанда, пайдалылық, инвестициялардан қайтару, бәсекеге қабілеттілік, сонымен бірге экономикалық өсудің жаңа нүктелерін дамыту және жаңа нарық орындарын анықтау арқылы экономикалық әлеуеттің өсуін қамтамасыз ету сияқты қағидаттарға негізделеді.

Инвестицияларды тарту үшін Қазақстан экономикасының басты секторлары болып шикізат емес экспорттық және жоғары технологиялы өндірістер, инфрақұрылымның дамуы, сонымен бірге баламалы және «жасыл» энергетикалық технологияларды дамыту табылады. Қазақстан экономикасына инвестицияларды тарту технологиялармен алмасу және жоғары технологиялы өндірістерді құру шарттары негізінде жүзеге асырылады. Ал бұл инвестициялық қызмет және бизнесті жүргізу үшін ең бәсекелі шарттарды қамтамасыз етуді талап етеді. Қазақстандық инвестициялық бизнес ахуалдың әлемдік аренадағы бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету мақсатында оны жақсарту бойынша ең жақсы әлемдік тәжірибемен сәйкес жұмыс жалғастырылады.

Инвестициялық қызмет саласындағы Қазақстанның заңдары Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының стандарттарымен үйлестіріледі. Бұл ретте жаһандану шарттарындағы интеграция процестері ұсынатын артықшылықтарды ең жоғары деңгейде пайдалану инвестициялық саясат мақсаттарының бірі болып табылады. Қазақстанның инвестициялық саясаты Қазақстанның Кедендік Одаққа қатысуын және алдағы уақытта Дүниежүзілік сауда ұйымына енуді есептеумен жүзеге асырылады. Мадақтау және өзара инвестицияларды қорғау туралы, сонымен бірге қосарланған салық салуды болдырмау жөнінде шет мемлекеттермен келісім жасасу бойынша жұмыс жалғастырылады. «Doing business» рейтингінде Қазақстанның позицияларын жоспарлы жоғарылату бойынша және Дүниежүзілік экономикалық форумның Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индекс көрсеткіштерін жақсарту бойынша шаралар қабылданады.

Шетелдік инвестициялармен қоса ішкі инвестицияларды тартуда мемлекет белсенді рөл ойнайды. Инвестициялық қызмет үшін қолайлы жағдайлар жасалуда, арнайы экономикалық және индустриалды аймақтардың инвестициялық тартымдылығын жоғарылату және мемлекеттік - жекеменшік әріптестік механизмдерін дамыту арқылы инвестицияларды тарту арналары кеңейтілуде. Бұл үшін инвестицияларды тарту бойынша бүтіндік жүйені жасап шығару жобалануда. Ол ынталандырудың қаржылық және қаржылық емес шараларымен қоса инвесторлармен жұмыстың институционалдық әдістерін қамтиты, соның ішінде оған инвестициялық преференцияларды ұсыну және кәсіпорындар үшін салық жүктемені төмендетуге және пайда болған қаржыны өзіндік дамытуға бағыттауға мүмкіндік беретін иілгіш салық саясатын өткізу енеді. Ұлттық және шетел инвесторларға әкімшілік және жемқорлық жүктемені төмендету үшін жағдай жасалады, «бір терезе» қағидатын және «инвестициялық омбудсмен» енгізу арқылы инвесторлардың ұлттық нарыққа шығуды сүйемелдеудің тиімділігі арттырылады. Инвестицияларды тартуда ілгерілеу және арнайы экономикалық аймақтардың тиімділігін жоғарылату мақсатында оларды басқаруға компаниялардың кәсіби басқарушылары тартылады. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік әлемде кеңінен таратылып, қоғамдық маңызды жобаларды жүзеге асыруда жекеменшік инвестицияларды тартудың мүмкін және тиімді тәсілдерінің бірі ретінде өзіне кепілдеме берді. Ол мүдделер, тәуекел және жауапкершілік теңгеріміне жетуге мүмкіндік береді және мемлекеттік бюджетке жүктемені төмендетудің құралы болып табылады.

Мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту мақсатында «Мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің жаңа түрлерін енгізу және олардың қолдану өрісін кеңейту жөнінде Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілерге өзгерістер мен толықтыруларды енгізу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданады. Бұл заң мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің жаңа түрлерін енгізуді (институционалдық және

шартты), жеткілікті ақшалай ағын жинамайтын салалар есебінен (ғылым, білім, денсаулық сақтау, спорт) олардың қолдану өрісін кеңейтуді, жоғары технологиялы салаларды (ақпараттық технологиялар) көздейді. Сонымен бірге шартты мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің жаңа үлгілері енгізіледі. Бұл халықаралық тәжірибе қолданылатын шарттардың кез-келген түрлерін құрастыруға мүмкіндік береді. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік қағидаттары сонымен қатар мемлекеттік меншік объектілерін басқаруға және ұстауға, мүлктік жалдауға беру уақытында қолданылады. Әлеуметтік бағыттардағы инвестициялық жобалар бойынша жекеменшік сектор үшін тартымды шарттар концессионердің тек инвестициялық қана емес сонымен қатар қолданыс кезіндегі шығындарын өтеу және басқару үшін сыйақының төленуі арқылы құрылады.

Соңғы жылдары Қазақстан ел экономикасына тартылған инвестициялар көлемі бойынша өңірде көш бастап келеді. Республикаға тартылған инвестициялардың көлемі туралы мәліметтер әрқашан елімізде жүргізіліп жатқан реформалардың нәтижелігінің ең негізгі көрсеткіші ретінде қарастырылатын. Қазақстан инвестициялық келешегі жоғары индустриялық ірі жобаларды іске асыруға біртіндеп кірісті. Екінші жағынан, заңнамалық базаны жаңартып, әлеуетті инвесторларға кепілдіктер бере отырып, инвестициялар салуға сенімді серіктес ретінде имидж қалыптастырды.

Міне осы шаралардың барлығы біраз жыл өткен соң инвестиция бойынша өңірде көш бастауға мүмкіндік берді, тікелей шетелдік инвестициялар тартуға ең тартымды жағдайлар жасады. Біз елімізге 160 млрд. доллардан астам шетелдік инвестиция тарттық. Қазақстан тартылған тікелей шетелдік инвестиция көлемі бойынша жан басына шаққанда ТМД аясында көш бастады. Бүгінде бұл көрсеткіш жан басына шаққанда 9200 АҚШ долларын құрайды. Ең алдымен, прагматизмге ден қояды. Еліміздің жаңа экономикалық бағытының негізгі өзегі осындай болмақ. Инвестициялық мәселелердегі прагматизм – бұл ең алдымен, табыстылық және инвестицияларды қайтарым жасау. Мақсат – экономикалық әлеуетті арттыру мақсатында жайлы инвестициялық климат құру. Біздің модель шетелдік инвестициялар тартудағы мемлекеттің белсенді роліне негізделеді [2].

Тағы бір маңызды мәселе – шетелдік капиталдық салымдарға тартымды жағдайлар ұсына алатын салаларды кеңейту. Әрине, Қазақстанның мұнай-газ өндіру фекторы жарнамаға мұқтаж емес. Бұл саладағы бәрі ойдағыдай. Инновациялық салалардың секторының жағдайы қиындау.

Инновациялық экономика мен серпінді жаңартылған индустрия моделін құру бағыты туралы жария еткен Қазақстанның алдында бүгінгідей жағдайда инновациялық мазмұндағы қандай салалардың «жолы болады» деген сауал туындайды. «Инвесторлар көп салада өндірістік және жоғары технологиялық қызметтер жүргізу үшін Қазақстанның әлеуетін әлі де жете бағалай алмай отыр. Респонденттердің пікірінше, инвестициялау тұрғысында мұнай-газ саласы (респонденттердің 30%), кен өндіру және металлургиялық саласы (23%), ауыл шаруашылығы (14%) және инфрақұрылым (10%) саласы тартымды», бұл британдық Ernst & Young аудиторлық компаниясы жүргізген аналитикалық зерттеуден үзінді.

Осыған сүйене отырып, инвесторлар үшін қазақстандық экономика салаларының мүмкіндіктері туралы стереотиптерді өзгерту Үкіметтің алдағы кезеңдегі міндеті екенін тұжырымдай аламыз. Инвесторлар пулының кеңеюі ықтималдығы және елге жаңа қаржы ресурстарын тарту жұмыстарының белсенділігі осы шешімге байланысты болмақ. «Қазақстан- 2050» стратегиясында бұл міндет дәл және анық түсіндірілген: «Қазақстан инвестициялар үшін өңірлік магнит болуы тиіс [1]. Біздің еліміз инвестициялар үшін және технологиялар трансферті үшін Еуразиядағы ең тартымды орын болуы тиіс. Бұл өте маңызды. Біз инвесторларға өз қолымыздағы басымдықтарды көрсете алуымыз керек». Қазақстандық телекоммуникация нарығы мен бөлшек-көтерме сауда нарығында бірнеше жылдан бері жұмыс істеп келе жатқан инвесторлардың бұл екі көзқарасы – еліміздің өсуіне және инвестициялық салымдарды арттыруға әлеуеті зор екенін, инвестиция тартуға тартымды салалар тізімінің кең екенін көрсетіп отыр.

Қызметтердің отандық секторы үлкен әлеуетке ие және таяу перспективада инвесторлар үшін әлдеқайда тартымды болады. Сонымен бірге, 2050 жылға дейін Қазақстан стратегиясын жүзеге асыру аясында Қазақстан ЖІӨ-де қызметтер секторының үлесін 70-80% жеткізу күтілуде. Сарапшылардың мәліметінше, әлемнің дамыған елдерінде ұзақ мерзімді және экономиканың тұрақты өсімін қамтамасыз ету кезінде қызметтер секторының тиімділігі дәлелденген. Сондықтан, өнеркәсіптік сектордан қызметтер сферасына ауысуы көп елдерде байқалып отыр. Бұл сектор халықты жұмыспен қамтуда, экономиканы әртараптандыру және оның бәсекеге қабілеттігін арттырудағы үлкен әлеуетпен сипатталады.

Бүгін Қазақстандағы қызметтер сферасы ЖІӨ шамамен 58%-ын құрайды. Сонымен қатар, дамыған елдерде бұл көрсеткіш 70-80% шегінде ауытқиды. Мысалға, Канадада қызметтер сферасы ЖІӨ-нің 80%-ына дейін құрайды. Аналитиктер атап өткендей Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру қажеттігін ескергенде еліміздің ЖІӨ-інде қызметтер сферасының үлесін әлемдік көшбасшылардың көрсеткіштеріне дейін арттыру қажет, ол үшін өз алдына экономиканың аталған секторының жылдам арттыруды талап етеді. Осыған байланысты ҚР Үкіметі бірқатар стратегиялық шаралар, оның ішінде сапаның әлемдік стандарттарына сәйкес келетін заманауи қызметтер секторын қалыптастыру бойынша [2].

Сарапшылардың пікірінше, тікелей шетелдік инвестициялардың (ТШИ) ағынын мақсатты түрде арттыру орынды. 2050 жылға дейін Қазақстанды ұзақ мерзімді дамыту жоспарына сәйкес ТШИ қызметтер секторының өзіне, сондай-ақ экономиканың басқа да салаларына тартылады, бұл оның әлеуетін арттыруға мүмкіндік береді. Айта кету керек, қазақстандық экономиканың түрлі секторларына инвестициялар тарту – ҚР Президенті тапсырмаларының бірі. Сондай-ақ, Президент Үкіметке «аталған мәселені талдап, қажет болса ол үшін барлық жағдай жасау» тапсырмасын берді. Елімізге ТШИ тарту стратегиясын басты жасаушысы ретінде Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі қызметтер секторын дамыту үшін жұмыстың басты бағыттары анықталған [1].

Нақты айтқанда, аталған секторды ынталандыру мақсатында, ТШИ үлкен көлемдері агломерацияны дамытуға тартылады, оған әлемдік практикада қызметтердің үлкен бөлігі тиесілі. Жақсы дамыған, ірі қылы агломерациялары бәсекеге қабілетті қызметтер секторын қалыптастыруда бірқатар артықшылыққа ие. Сонымен, зерттеушілердің мәліметінше, біріншіден, агломерациялар әлдеқайда жоғары өнімділікті қамтамасыз етеді. Екіншіден, үлкен агломерациялар жоғары сапалы адами әлеуетін арттыруға көмектеседі. Үшіншіден, жақсы инфрақұрылыммен жабдықталған ірі қалалар ТШИ тарту үшін жоғары әлеуетке ие. Осыған байланысты, Қазақстанның төрт ірі қалаларының (Астана мен Алматы, Шымкент пен Ақтөбе) даму жоспарларына сәйкес ТШИ тарту стратегиясы жасалуда, ол сауда ғимараттары құрылысына инвесторлардың қатысуының нақты жоспарларынан және өсудің негізгі нүктелеріндегі инфрақұрылымдық нысандардан тұрады. Бұдан өзге, тікелей инвестицияларды қайта өңдеуші өнеркәсіпке шоғырландыру күтілуде, ол ел экономикасының басты секторларының (мұнай-газ, АӨК, ТМК) бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етеді. Ол үшін Қазақстанға өңдеуші өнеркәсіптің әлемдік көшбасшылары тартылады, олар қаржы ресурстарымен бірге өңдеу өнеркәсібін озық білімдермен және технологиялармен қамтамасыз етеді. Экономика министрлігі бұл мақсатта Global 2000 тізімдерінен жетекші компанияларды тарту үшін оңтайлы шарттар жүйесі жасалуда. Аталған компаниялар тематикалық өнеркәсіптік парктерді құруға бағытталған сұраныс орталығына жақын орналасқан инвестициялық жобаларға тартылады.

Инвесторларды тарту стратегиясының негізі ТШИ сандық көрсеткіштерден сапалық көрсеткішке ауыстыру болмақ, Қазақстанға тартылған заманауи технологиялар деңгейі бойынша, ғылыми сыйымды өндірісті құру, экономиканың энергия сыйымдылығын азайту және «жасыл» технологияларды дамыту. Осыған байланысты,

нақты инвестициялық жобаларға басым назар аудара отырып, шетелдік инвесторларды тартуға мақсатты әдіс енгізу күтілуде.

Тоқтала кететін жайт, бүгінгі жағдайда Ұлттық қор қаражатын қажетке жарататын кез туды. Қалай дегенмен де, жаһандық дағдарыс әр елге әртүрлі әсер бергенін біз жақсы сезінеміз. Мысалы, 2007-2009 жылдар аралығындағы дағдарыспен күрес үшін 10 миллиард доллар қордан алынып, халық игілігіне жұмсалды. Осы дағдарыстан жақсы қарқынмен шығуымыз шапшаң қимылдаудың қажеттігін үйреткен тәрізді. Ұлттық қордан 2015-2017 жылдар аралығында жыл сайын 3 млрд. долларға дейін қаражат бөлу туралы шешім қабылданды.

Мұндай үлкен әлеуметтік маңызы бар құжат халықтың мемлекетке, билікке сенімін одан әрі арттырады. Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев атап өткендей, мемлекет жаңа буынның алдында барлық есіктер мен жолдарды ашты. «Нұрлы Жол» әр азаматтың алдына қоятын мақсаттары да жеткілікті. Алға қойған тапсырмаларды ойдағыдай жүзеге асыратын болсақ, Қазақстан 30 дамыған елдердің қатарына қосылатыны анық.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 14.12.2012 ж. <http://www.akorda.kz>

2. Қазақстан Республикасының 2014-2018 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамы (бірінші кезеңде), 2013 жылғы 27 сәуірдегі №7 хаттама. <http://www.minplan.gov.kz/>



УДК 658.15

Кален Б.С.
магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
Саду Ж.Н. к.э.н., ст. преподаватель

АМОРТИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Статья посвящена особенностям воспроизводства основных средств в Республике Казахстан. Выявлены проблемы амортизационной системы в Республике Казахстан, предложены основные направления ее совершенствования и формирования амортизационной политики в целях необходимости активизации процесса качественного, технического, технологического совершенствования производства хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: воспроизводство основных средств, амортизация, амортизационная политика.

В современной экономике эффективность функционирования предприятий коррелирует с уровнем развития и состояния производственных фондов. Процесс своевременного воспроизводства основных фондов является основным инструментом для прогрессивного развития предприятия.

Воспроизводственный цикл включает следующие процессы: покупка, ввод и освоение нового оборудования (основного капитала); производство посредством данного оборудования продукции; начисление амортизационных отчислений на эксплуатируемые

объекты основного капитала; получение прибыли; покупка новых объектов основного капитала путем капитальных вложений и реинвестирования амортизации. Таким образом, процесс амортизации является важным инструментом предприятия при воспроизводстве основного капитала. Амортизационные отчисления являются одним из главных и доступных необлагаемых налогами источников финансирования процесса воспроизводства.

В настоящий момент отечественные предприятия не всегда располагают достаточными свободными средствами для крупных инвестиций, т.е. возникает проблема поиска инвестиций, кроме того обновление объектов основных фондов производится по принципу остаточного финансирования.

Одной из причин сложившейся ситуации является:

- амортизационные отчисления используются частными собственниками как доход для покрытия текущих расходов, в том числе на оплату труда менеджеров и руководителей компаний;

- амортизационная политика предприятий реализуется в рамках концептуальных положений налоговой амортизации, в связи с этим амортизация стала средством перераспределения доходов предприятий и инструментом их сокрытия от налогообложения, перестала существовать как элемент управления инвестиционным процессом хозяйствующего субъекта.

Таким образом, отсутствие стадии накопления и целевого использования амортизационных отчислений не обеспечивает финансовую основу воспроизводства основных средств. Воспроизводство основных фондов происходит гнездовым методом, мелкими порциями, путем замены отдельных видов изношенных машин и оборудования. Комплексного обновления, охватывающего целые технологические процессы, как правило, не происходит.

В то время как в большинстве индустриально развитых странах, амортизационные отчисления занимают долю 70%-80% в общем объеме инвестиций, при этом сократив долю прибыли средств в источниках финансирования капитальных вложений с 50% до 5-10%, а заемных средств с 25-30% до 12-15%, которым еще до середины прошлого века являлись основными источниками осуществления инвестиционной деятельности [1]. Так, Федорович В.А. и Патрон А.П., исследовав амортизационную политику США, сделали следующий вывод, что «промышленные корпорации США уже давно списали как "износ" свои заводы (основной капитал), их материально-техническую и научно-техническую базы [2]. И в XXI в. они, по существу, работают на бесплатном, т.е. "списанном", но все еще успешно эксплуатируемом оборудовании и научно-технической базе - таков экономический парадокс хозяйственной жизни США». Подмеченный момент - это результат осознанной экономической стратегии США на формирование конкурентных превосходств для своей промышленности и достижения преимущества в научно-технической сфере.

Зарубежный опыт отражает, что одним из инструментов по стимулированию инвестиционной деятельности является механизм ускоренной амортизации, побуждающий коммерческие организации к осуществлению инвестиций в обновление основных фондов и технологическую модернизацию.

В настоящее время механизмы ускоренной амортизации не используются хозяйствующими субъектами в Казахстане. Причиной этого является следующее:

- применение способов ускоренной амортизации приводит к возникновению значительных расхождений в налоговом и бухгалтерском учете, что повышает издержки учетного характера;

- обычно при запуске нового предприятия первый, а иногда и второй год - убыточные, особенно в настоящее время. Поэтому использовать ускоренную амортизацию в таких условиях для инвестора экономически не целесообразно, так как вычеты по основному капиталу в убыточный год пропадают. Если убыточным был и

следующий год, то пропадали вычеты и по второму году. Кроме того, в условиях экономического кризиса резко снизился уровень доходов действующих предприятий и не с чего стало вычитать инвестиции.

Кроме того, применяемый в Республике Казахстан порядок начисления амортизационных отчислений нельзя отнести к ускоренной амортизации. Способ уменьшающегося остатка подразумевает начисление годовой нормы амортизации таким же образом, как и при прямолинейном методе. Различие заключается в том, что амортизационные отчисления начисляются не от первоначальной, а остаточной стоимости и норма амортизации всегда удваивается. Метод уменьшающегося остатка, применяемый в рамках Налогового Кодекса Республики Казахстан используется только для расчета остаточной стоимости основного капитала. Кроме этого, данные нормы амортизации не удваиваются, что свидетельствует об использовании методики ускоренной амортизации не соответствующей международной практике.

При этом необходимо учесть факт, что с годами стоимость вложенных инвестиций дисконтируется. Данный аспект не принят во внимание. При использовании принципа остаточной стоимости фактические нормы амортизации даже при установленных в Налоговом кодексе годовых нормах 25–20%, с учетом средней инфляции в Казахстане (7–9%) не превышают уже во второй год 12–15% и через 2–3 года приближаются к нулевым.

Например: 1 миллион долларов США через три года с учетом инфляции на уровне 7,8 % составит 798 тысяч долларов. Это при условии, что уровень инфляции и международный курс доллара за три года не изменятся. То есть инвестор, вложив 1 миллион долларов, через три года теряет порядка 25% стоимости вложенных денежных средств - и только от инфляции. Чтобы возместить затраты инвестора в размере 1 млн долларов, с учетом указанной ставки дисконта, сумма вычетов фиксированных активов за три года должна составлять порядка 1,253 млн. долларов (при дисконтировании инвестиций в размере процентной ставки за кредит эта сумма вычетов будет значительно больше). Согласно же действующему Налоговому кодексу Республики Казахстан инвестор может вернуть только первоначальную стоимость фиксированных активов, без учёта их будущей стоимости.

Таким образом, начисление амортизационных отчислений возмещает только часть основных затрат инвестора, только при условии, что производство является высокорентабельным.

Амортизационные отчисления входят в состав издержек по производству продукции и услуг, а после её сбыта зачисляются на расчётный счёт в составе выручки и не выделяются в качестве амортизационного фонда. Поэтому, они используются коммерческой организацией не только в соответствии с функциональным назначением, то есть не на финансирование простого и расширенного воспроизводства основного капитала, но и на иные цели, как правило, чаще всего на финансирование оборотных средств.

Исходя из этого у хозяйствующих субъектов отсутствует возможность обеспечения даже простого воспроизводства основного капитала. Причиной нецелевого использования амортизационных отчислений, вкупе с недостатком финансовых средств хозяйствующих субъектов, в большой степени является и то, что это собственный источник и, как считается очень часто, он является бесплатным. Поэтому в современной экономике Республики Казахстан амортизационные отчисления являются источником финансирования операционной деятельности предприятия на постоянной основе, что обуславливает сужение возможности финансирования расширенного воспроизводства.

Вместе с тем, стоит заметить, что текущие договоренности с ВТО обяжут Казахстан снизить без того низкую импортную защиту до символического 15%-го уровня, несовместимого с развитием производства. К тому же, действие таможенного режима «Свободный склад» (налоговые, таможенные льготы) завершается в 2017 году. В рамках обязательств перед ВТО с 1 июля 2018 года должно быть прекращено действие режима

«Промышленной сборки», т.е. с 1 июля 2018 года государство не имеет права вводить национальное регулирование для инвесторов, материально поддерживать и развивать предприятия.

Назрела необходимость в короткие сроки провести технологическую модернизацию предприятиям Республики Казахстан. Поэтому амортизационная политика должна стать одним из важнейших инструментов стимулирования инвестиций в воспроизводство основных средств предприятий.

Поэтому в условиях необходимости проведения в короткие сроки технологической модернизаций необходимо внедрение следующих мер [3]:

- освобождение части налогооблагаемой прибыли, т.е. предоставление налогового кредита для стимулирования процесса воспроизводства;

- принять Закон Республики Казахстан «Об амортизации и амортизационной политике», который будет направлен на регулирование системы амортизации и ее взаимоотношения с внешней средой;

- установить систему более результативного использования средств амортизационного фонда по функциональному назначению, за счет наложения экономических санкций на хозяйствующие субъекты за нецелевое использование амортизационных отчислений.

Таким образом, представленный вышеописанный механизм должен не только стимулировать хозяйствующие субъекты на резервирование собственных денежных средств, их целевое использование, и возможность быстрой замены и обновления основных фондов, т.е. осуществлять как простое, так и расширенное воспроизводство. Основной задачей, данного комплекса, должно стать формирование благоприятных условий для перехода к производительному, устойчивому и инклюзивному росту экономики Республики Казахстан.

Список использованной литературы

1. Соколов М. М. Амортизация и как ее использовать для подъема экономики // Экономист, 2014, №2, с.24-42.
2. Федорович В.А., Патрон А.П. США. Государство и экономика. М.: Международные отношения, 2007. С. 146.
3. Кален Б.С. Влияние амортизации на экономическое развитие Республики Казахстан: дис. маг.экон. наук. Москва: МГУ, 2015. 95 с.



УДК 336.71 (574)

Канафинова А.А.,
Кауымбаева А.К.,
Федосеева А.О.

Студенты специальности «Финансы»
Научный руководитель:
ст. преподаватель Есенгельдинова С.Ж.

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПУТИ ИХ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ДБ АО «СБЕРБАНК»

Аннотация

В данной статье рассмотрены главные особенности проведения депозитных операций на современном этапе. Исследованы виды депозитных операций, проведен их анализ. Раскрыты проблемы проведения депозитных операций.

Ключевые слова: Депозит, депозитный рынок, депозитная политика, розничный рынок.

Депозитный рынок Республики Казахстан является одним из главных элементов финансового рынка государства. На развитие депозитного рынка оказывает воздействие множество факторов как финансового, так и не финансового характера.

Развитие депозитного рынка Республики Казахстан, не смотря на кризисные годы, все же сохраняет положительную тенденцию роста. Однако, диверсификация депозитного рынка в рамках, действующих на сегодняшний день коммерческих банков, сокращается, то есть основной объем предлагаемых депозитов на рынке сконцентрирован пятью лидирующими банками.

Розничный рынок тенговых вкладов ожил - после почти года фактической "заморозки" рынка, БВУ за I квартал 2016 года привлекли в тенговые депозиты населения сразу 1,3 трлн тенге. Это максимальный объем квартального привлечения средств в вклады за последние 2,2 года. В 2015 году под давлением девальвационных ожиданий и затем резкого ослабления тенге казахстанцы направляли в свои тенговые сбережения в среднем не более 630 млрд тенге в квартал.

Всего за январь-март 2016 года в тенговые депозиты физлиц было привлечено 51% всей суммы привлечения за 2015 год.

На этом фоне совокупный размер портфеля розничных вкладов, номинированных в тенге, за год увеличился на 23%, до 1,7 трлн тенге.

Динамика портфеля и привлечения средств в тенговые розничные вклады (млрд тг)



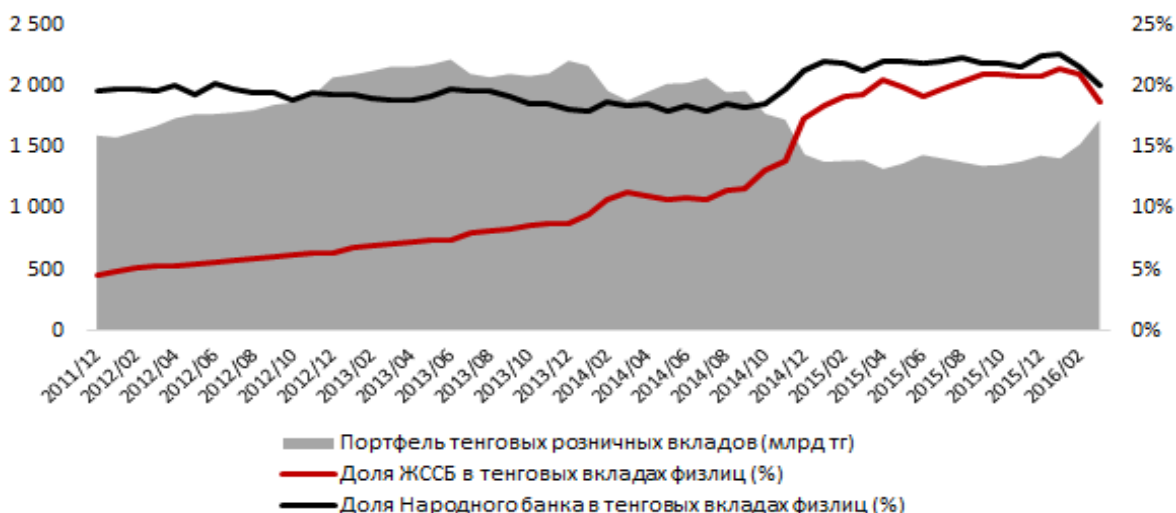
Расчеты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Рисунок 1. Динамика портфеля розничных вкладов (млрд.тенге)

Концентрация рынка розничных тенговых вкладов последние 2 года увеличилась, порядка 40% рынка формируется двумя крупнейшими банками в сегменте - Жилстройсбербанк и Народный банк.

При этом, если доля Народного банка в структуре рынка была неизменной, на уровне 20% в объеме вкладов населения в тенге, то степень влияния ЖССБ на рынке существенно выросла - с 11% в 2014 году до нынешних 19%.

Динамика доли лидеров рынка розничных тенговых вкладов



Расчеты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Рисунок 2. Динамика доли рынка розничных тенговых вкладов (%)

Тройка лидеров рынка тенговых розничных вкладов представлена Народным банком, ЖССБ и Казкомом, занимающие соответственно долю рынка в 20%, 19% и 15%.

За год (2015/03-2016/03) вкладчики Народного банка (физлица) нарастили свои сбережения в тенге на 49,9 млрд. тенге, или на 17%, ЖСББ - на 51,2 млрд. тенге, или на 19%, а Казкома - на 125,0 млрд тенге, или в 2 раза.

Таблица 1. Рынок тенговых вкладов населения РК (млрд.тенге,%)

Топ-10 крупнейших участников рынка тенговых вкладов населения РК. Март 2016 (млрд тг)						
	Всего		Рост к итогу		Доля от рынка	
	2016/03	2015/03	2015/03		2016/03	2015/03
Вклады физлиц в тенге	1 722,6	1 395,3	327,3	23,5%	100,0%	100,0%
Народный банк	346,5	296,6	49,9	16,8%	20,1%	21,3%
Жилстройсбербанк	321,1	269,9	51,2	19,0%	18,6%	19,3%
Казкоммерцбанк	263,6	138,6	125,0	90,2%	15,3%	9,9%
Kaspi bank	211,2	154,4	56,8	36,8%	12,3%	11,1%
Банк ЦентрКредит	115,2	110,3	4,9	4,5%	6,7%	7,9%
Сбербанк	86,9	52,0	34,9	67,2%	5,0%	3,7%
FortеBank	86,2	69,4	16,8	24,2%	5,0%	5,0%
Цеснабанк	77,6	53,5	24,1	45,0%	4,5%	3,8%
Евразийский Банк	63,2	42,4	20,8	49,0%	3,7%	3,0%
АТФБанк	43,6	33,2	10,4	31,4%	2,5%	2,4%

Расчеты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Как другие коммерческие банки Казахстана деятельность ДБ АО «Сбербанк» направлена на то, чтобы сохранить и расширить клиентуру, стать центром финансового обслуживания людей на длительную перспективу. Единственным критерием в работе банка являются реальные потребности клиентов. Если раньше банк предлагал вкладчикам и заемщикам стандартный набор банковских продуктов, то сейчас он вынужден постоянно разрабатывать новые виду услуг, которые адресованы конкретным группам клиентов – крупным компаниям, фирмам, государственным учреждениям, физическим лицам и т.д., с учетом спроса и предложения на данную банковскую услугу.

В рейтинге среди банков второго уровня по объему депозитного портфеля Банк занимает 6-е место по вкладам населения.

Вклады юридических лиц выросли в 4 раза и составили 11 5401 млн. тенге против 28 361 млн. тенге на 1 января 2015 года, вклады физических лиц выросли в 3,2 раза и составили 36 310 млн.тенге против 11 454 млн.тенге на 1 января 2015 года. В результате ДБ АО «Сбербанк» увеличил свою долю на рынке на 1,1% по вкладам физических лиц и на 1,4% по средствам корпоративных клиентов.

Средства клиентов являются основным источником фондирования банка с удельным весом 79% от объема обязательств.

Средства корпоративных клиентов ДБ АО «Сбербанк» за 2013-2015 годы представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Средства корпоративных клиентов (млн. тенге)

Наименование валюты	2013 год		2014 год		2015 год		Изменение 2015 года к	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%	2013	2014
Текущие счета	142 443	37	174 727	34	194 987	32	52 544	20 260
Срочные депозиты	242 543	63	334 613	66	408 341	68	165 798	73 728
Средства корпоративных клиентов	384 986	76	509 340	69	603 328	67	218 342	93 988
Пр и м е ч а н и е - Составлено автором на основании финансовой отчетности [24]								

Средства корпоративных клиентов на 01.01.2016 г. составили 906,4 млрд. тенге, увеличившись на 23,6%, или 172,9 млрд. тенге, в том числе:

- по средствам корпоративных клиентов - на 18,5% или 94 млрд. тенге
- по средствам физических лиц - на 35,2%, или 78,9 млрд. тенге.

Привлечение по отраслям экономики корпоративных клиентов выглядят следующим образом:

- нефтегазовая промышленность - 36,6%;
- страхование и пенсионные фонды -20,1 %;
- сфера услуг-8,8%;
- недвижимость и строительство - 6,8%;
- прочие - 27,8%.

Средства физических лиц ДБ АО «Сбербанк» за 2013-2015 годы представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Средства физических лиц (млн. тенге)

Наименование валюты	2013 год		2014 год		2015 год		Изменение 2015 года к	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%	2013	2014
Текущие счета	20 090	17	23 463	10	28 825	10	8 735	5 362
Срочные вклады	99 568	83	200 701	90	274 236	90	174 668	73 535
Средства физических лиц	119 658	24	224 164	31	303 061	33	183 403	78 897
Средства клиентов	504 644	100	733 504	100	906 389	100	401 745	172 885
Пр и м е ч а н и е - Составлено автором на основании финансовой отчетности [2]								

Значительный рост вкладов физических лиц обусловлен политикой целенаправленности на розничный сектор, а также качеством обслуживания клиентов

Банка. Доля Банка на рынке клиентских ресурсов увеличилась с 8,0% до 8,1% по корпоративным клиентам, с 5,7% до 6,7 по средствам физических лиц.

Среднегодовые балансы депозитных счетов клиентов, юридических и физических лиц, увеличились на 22,2%, с 1274,1 млрд.тенге в 2013 году до 1557,5 млрд.тенге в 2015 году. Увеличение депозитов в течение трех лет является следствием сосредоточения на стратегии обслуживания потребностей клиентов, улучшившейся экономики и растущего доверия вкладчиков в отношении банковских услуг.

На рисунке 4 изображена динамика роста средств клиентов с 2013 год по 2015 год, на котором явно заметна тенденция роста средств клиентов за 3 года.

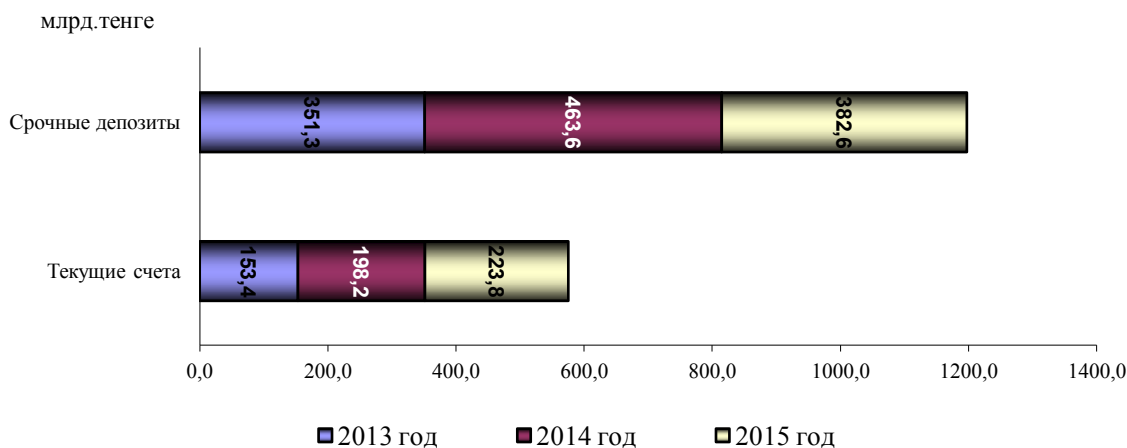


Рисунок 4 - Динамика привлечения средств ДБ АО «Сбербанк» за 2013-2015 годы (млрд.тенге)

Таким образом, на наш взгляд, у казахстанского депозитного рынка, так и уДБ АО «Сбербанк» есть потенциал дальнейшего количественного и качественного развития. Большинство казахстанцев продолжают хранить сбережения в наличной форме, предпочитают инвестиции в недвижимость.

Список использованной литературы

1. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова [и др.] ; под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 2-е изд., перераб. И доп. – М. : Издательство Юрайт, 2012. – 604 с. – Серия : Бакалавр. Углубленный курс.
2. Вклады ДБ АО «Сбербанк». Интернет ресурс://<https://www.sberbank.kz/ru/individuals/deposits/srochnye-vklady/>



ӘӨЖ 33 331.28

Қасаинова Ә.Т.,
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
э.ғ.к. Оспанов Ержан Жақсылықұлы

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІН ЫНТАЛАНДЫРУДЫ ЖӘНЕ ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ

Түйін

Мақалада кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыру және еңбекақы төлеуді жетілдірудегі негізгі ерекшеліктер көрсетілген. Еңбекақыны дұрыс ұйымдастыра білу

қызметкерлердің жұмысқа деген қызығушылықтарын арттырудың алғышарты болып табылады.

Кілт сөздер: еңбекақы, қызметкерлер, табыс, нарықтық экономика

Нарықтық экономикаға өту барысында экономиканың көптеген саласында, сонымен қатар еңбекақы төлеу жүйесінде де түбегейлі өзгеріс пайда болды. Бүгінгі таңда еңбекақы төлеу жүйесін жетілдіру кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыру мен үлкен нәтижелерге қол жеткізудің алғышарты болып табылады.

Нарықтық экономика жағдайында өндіріс тиімділігіне әсер ететін әртүрлі факторлардың рөлі арта түседі, себебі, бәсекенің күшеюі кәсіпорындардың өмір сүру жағдайы мен дамуына тікелей байланысты. Еліміздегі экономикалық және әлеуметтік өзгерістерге байланысты еңбекақы және жұмысшыларды әлеуметтік қолдау мен қорғау саласында саясат та өзгеріске ұшырайды. Нарықтық экономикадағы кәсіпорынның басты принциптерінің бірі қызметкерлердің өз жұмыстарының нәтижесіне материалдық тұрғыдан қызығушылық білдіруі. Бұл саясатты жүзеге асырудың көптеген функцияларын мемлекет тікелей мекеме немесе кәсіпорындардың өздеріне жүктеген, яғни еңбек ақының формаларын, жүйелерін, мөлшерін кәсіпорындар өздері анықтайды. Жұмысшылардың еңбек нәтижесін ынталандыруға көп көңіл бөлінеді.

Қазіргі таңда кәсіпорындарда еңбек ресурстарын пайдалану мен еңбекақы мөлшерін айқындауда үлкен еркіндік пен таңдау берілген. Өз кезегінде, қызметкерлердің де жұмыс орнын таңдауға құқығы бар, көптеген жағдайда олардың шешімі алдымен еңбекақы мөлшеріне байланысты болады.

Кәсіпорын немесе мекеме жұмыстың ерекшелігіне қарай еңбекақы төлеу жүйесін өздері құру құқығына ие. Еңбекақының түрі жұмысқа кеткен уақыт, жұмыстың нәтижелілігі және табыстың мөлшері арасындағы арақатынаспен айқындалады[1].

Кәсіпорын қызметкерлерін ынталандырудың негізгі жолдарының бірі – қызметкерлердің еңбекке деген қызығушылығын материалдық жағынан арттыру. Өйткені, кез келген кәсіпорынның кірісі қызметкерлер құрамының жұмыс сапасымен айқындалады. Қызметкерлер өз ісіне беріліп, жұмысты бар ықыласымен орындау үшін бірқатар жұмыс жағдайын ұйымдастырып, оның сәтті түрде жүзеге асуына мүмкіндік жасайтын ынталандыру әдісін қолдану керек.

Қызметкерлерді ынталандыру күрделі, сонымен қатар жан-жақтылықты талап ететін үрдіс. Ынталандыру жоғары болған сайын, қызметкерлердің де жұмысқа деген қызығушылығы артады, бұл өз кезегінде оларға жақсы табысқа қол жеткізулеріне жол ашады. Ал табыс неғұрлым жоғары болған сайын, қызметкерлерден де соғұрлым жұмыстың нәтижелі болуын талап етуге болады. Еңбекақы төлеуді жетілдіруде кәсіпорын басшылығына да, қызметкерлерге де ұтымды болатын ортақ әдісті ойлап тапқан жөн.

Қызметкерлердің кірісін негізге ала отырып, еңбекақыны жасаған жұмысы үшін марапаттау мақсатында ақшалай берілетін ынталандыру түрі деп айта аламыз. Жұмыс күшін қайта өндіруді кеңінен қамтамсыз ету тек физиологиялық мұқтаждықтарды ғана емес, сонымен қатар жұмысшы және оның отбасын әлеуметтік және мәдени игіліктермен қамтамсыз ету. Еңбекақының рөлі оның ынталандырушы әсер етуінен көрінеді: еңбекақы мөлшері төлеу тәртібі және ұйыдастыру элементтері әдетте адамда еңбекке деген жеке қызығушылықты дамытады [2].

Сонымен, еңбекақы екі түрлі рөл атқарады: бір жағынан, бұл еңбек нәтижесінің төлемі, екінші жағынан еңбекке деген ынта.

Жоғарыда аталған себептердің барлығы жұмыскерлердің еңбекақысын басқарудың қажеттілігі мен бүгінгі таңдағы өзектілігін көрсетіп отыр. Еңбекақының мәнін қарастырған кезде оның жалдамалы жұмыскерлерге, яғни өз еңбегі үшін ақы алатын адамдарға қатысты екенін ескеру қажет.

Еңбекақы – бұл жалдамалы жұмысшының табыс алу элементі, өзіне қатысты еңбек ресурсын экономикалық жүзеге асыру нысанының құқығы. Сонымен бірге жұмыс

берушіге, яғни еңбек ресурсын өндіріс факторларының бірінің сапасын жақсарту үшін, сатып алушыға жалдамалы жұмысшыларға еңбек ақыны төлеу өндіріс шығындарының элементтерінің бірі болады.

Еңбекақының негізгі элементі – еңбекақы мөлшерлемесі. Бірақ ол еңбек нәтижесіне әсер ететін жұмысшылардың мүмкіншіліктерін, физикалық күшін, реакциясын ескермейді. Сондықтан еңбекақы құрылымында тағы бір элементті бөліп айтуға болады, ол өтпелі бөлігі. Ол еңбек қызметінің жеке нәтижесінің өзгешелігін көрсетеді: (сыйақы, қосымша төлем және т. б.) Сонымен бірге табыстың басқа түрлері де бар. Ол жұмысшының нақты кәсіпорында алатын мүмкіншілігі (материалды көмек, бағалы сыйлық, зейнетақы сақтандыруы)[3].

Жұмысшы үшін жалақы жоғарыдағыға қосымша айтсақ отбасының жақсы тұрмысын жақсартатын табыс. Жұмыс берушіге өз жұмысшыларына еңбекақы төлеу ол жұмысшы күшін жалдау үшін кеткен шығындар. Осыған қоса жұмыс беруші өнім бірлігіне жұмыс күшінің шығындарын қысқартуға ұмтылады.

Еңбекақы деңгейі еңбек нарығындағы жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныстың үнемі өзгеруіне байланысты жұмысшы мен жұмыс берушілердің іс-әрекетіне салмақты әсер етеді.

Жалақының нақты көлемі нарықта, әлеуметтік қатынастарда, өндірісте пайда болатын әр түрлі факторларға байланысты. Әр топ үшін бұл құнның жоғарғы және төменгі деңгейі болады.

Төменгі деңгейге өмір сүруге қажетті қаражат сомасы жатады. Олар отбасын асырау, кәсіби білім алу үшін, жұмысшының жұмыс қабілетін арттыру үшін жұмсалады. Көптеген елдерде әдейі өмір сүру минимумы деген көрсеткіш саналады. Ол кедейшілік шегін – жұмысшылардың төменгі квалификациясымен жұмыс қызметін ұстайтын қаражат мөлшері.

Еңбекақыны дұрыс ұйымдастыру өндірістік мәселелермен бірдей маңызды іс. Жұмысшылардың еңбек ақысын ұйымдастыру:

- кәсіпорын жұмысшыларының еңбек ақысының формалары мен жүйелерін анықтау;
- кәсіпорын жұмысшылары мен мамандарының жеке жетістіктеріне төлемдер төлеу критерийлерін жасау;
- мамандар мен қызметкерлердің лауазымдық жалақы жүйесін жасау.
- қызметкерлерге сыйақы беру көрсеткіштері мен жүйесін негіздеу.

Бірінші тапсырма болып, еңбек ақы жүйесін жақсы ұйымдастыру, яғни еңбек күші дұрыс орындалса, меншік иесіне белгілі бір нәтижені алып келетін кепілдіктің болуы, жұмысшының әлеуметтік қауіпсіздігін қамтамасыз ету, еңбек ақының мөлшерін, жүйесін, нысанын анықтауда әкімшілік пен еңбек ұжымының толық жауапкершілігі [4].

Ең біріншіден кепілдігі бар тарифтік ақылардан және айлықтардан бас тарту керек. Себебі олар еңбек ақы мөлшеріне, бар мүмкіншіліктерді әрі қарай дамытуға және жүзеге асыруға дайын адамдарға шектеу салады. Айлықтар мен ақыларды есептеу реттілігі қазіргі уақытта жұмысшылардың белгілі бір нәтижелерге жетпей-ақ олардың төлену мүмкіншілігі бар. Құрастырылған және қазіргі жағдайда жұмыс істейтін еңбек ақы жүйесіндегі қазіргі нарықтық шарттарға ең сай келетіні тарифсіз еңбек ақы жүйесі болып табылады. Ол еңбек ақыға кіретін барлық құралдарды бөлуге негізделген. Тарифсіз еңбек ақының бірнеше элементтері бар. Солардың арасындағы бір элемент– жұмысшының еңбек ақысы бөлімшедегі еңбек ақының бір бөлігін сипаттайды. Оның өзі үш факторға байланысты:

- Жұмысшының біліктілік деңгейі;
- Еңбекке қатысу коэффициенті (ЕҚК);
- Жұмыс жасалған уақыт [5];

Сонымен қатар көптеген оқу құралдарында аттестацияны 3-5 жылда бір рет жүргізіп тұру керек деп жазылған. Яғни басшылар мен мамандарды бағалауда

автоматтандарылған аттестациялау жүйесін қолданса, онда бағалау тұрақты түрде жүргізіліп тұрады. Егер аттестациялау жиілігі өзгерсе, мысалға жылына бір рет немесе екі рет жүргізіліп тұратын болса, онда аттестацияны қызметкер еңбегінің нәтижелілігіне әсер ететін персоналды басқару құралы ретінде пайдалануға болады. Сонымен қатар аттестация нәтижелері мен лауазымдық және квалификациялық өсу арасындағы және еңбек нәтижелері мен оны төлеу арасындағы тығыз байланысты қамтамасыз етеді[6].

Ынталандыруды екі топқа бөліп қарастыруға болады: материалдық және материалдық емес. Материалдық ынта-ландыруға еңбекақы, сыйақы түрлерін жатқызуға болады. Батыс Еуропаның көптеген кәсіпорындарында материалдық ынта-ландырудан материалдық емес ынталандыруға бет бұру белең алуда.

Ынталандырудың материалдық емес түріне қызметкерлерді моральдық тұрғыдан ынталандыру жатады. Оның ішкі және сыртқы түрлері болады. Жалпы материалдық емес ынталандыру түрлеріне жол шығындарын төйлеу, кәсіпорынның тауарларына сатып алуда жеңілдік жасау, медициналық қызмет, өмірін сақтандыру, уақытша еңбекке жарамсыздық үшін берілетін жеңілдіктер, демалыс және басқалары жатады. Осыған сәйкес материалдық емес ынталандырудың ұжымдық-жүйелік (ұйымдастырушылық, шығармашылық), қоғамдық-психологиялық (жеке мадақтау, көпшіліктің ризашылығы, жұмыстағы жетістігі үшін сыйлықтар, жайлы жұмыс орнымен қамтамасыз ету), әлеуметтік тұрмыстық (тұрғын-үймен қамтамасыз ету, зейнетақы қоры, тамақтандыру, мейрамдағы сыйлықтар) сияқты түрлерін ұсынған тиімді болады. Осындай жағдайлар жасалған уақытта қызметкерлер де тек қана еңбекақы алу мақсатында жұмыс жасамай, сонымен қоса бар ынтасымен марапат алып, кәсіпорынның алға жылжуына өз үлесін тигізуге атсалысатын болады.

Еңбекті ынталандыру тиімділігін жоғарылату әсіресе өтпелі экономика жағдайында маңызды. Мысалы, еңбекақы төлеуді ұйымдастырудың шетелдік тәжірибесінің негізінде Франция кәсіпорындарында қолданылатын еңбекақы төлеу жүйесін атап өтуге болады. Француз еңбек мамандары еңбекті мотивациялау үшін тиімді жағдай жасау мақсатында еңбекақы төлеу жүйесін тұрақты түрде жетілдіріп отыруға тырысады. Ұзақ уақыт бойы бұл идеяға ең жоғары дәрежеде кесімді еңбекақы төлеудің қағидалары сәйкес келеді деп саналды[7].

Бірақ соңғы онжылдықтың ішінде тіпті орындаушы төменгі деңгей орындарында жеке еңбек нәтижелерін қосымша есептеумен бірге мерзімдік еңбекақы төлеуге көшуде айтарлықтай оң тәжірибеге қол жеткізілді. Қазіргі кезде Францияда еңбекақы төлеудің ең көп формасы мерзімдік болып табылады. Бірақ бұл еңбек нәтижелері үшін өтемақы туралы мәселеде теңдікті білдірмейді. Тіпті, еңбекақы төлеуді ұйымдастыруды жетілдіру оны жекелеу бағытында жүргізіліп жатыр, яғни өнімділік пен оны төлеу арасында тікелей тәуелділік бар. Кесімдік формамен салыстырғанда, жекелеу еңбектің сандық нәтижелерін ғана емес, сонымен қатар, жұмыс орнындағы кейбір тәртіп факторларын да ескереді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Трунин С.Н. Экономика труда: учебник. – М., 2009. – 496 с.
- 2 Нарық шартындағы еңбекақы <http://www.uniface.kz/>
- 3 Кириллова О.Г., Петрова Т.И. Современные подходы к совершенствованию оплаты труда в рыночных условиях // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 2. – С. 78-80.
- 4 Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. учебник. – М.:ИНФРА-М, 2007. –592с.
- 5 Павловская А. О формировании системы оплаты труда // Труд и заработная плата. – 2009. – № 9. – С. 19-23.
- 6 Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 368 с.



ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

Основные фонды – это материально-вещественные ценности (ресурсы, средства труда), которые многократно участвуют в производственном процессе, не изменяют своей натурально-вещественной формы и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям по мере износа.

Ключевые слова: основные фонды, амортизация, оборотные средства, трудовые ресурсы

По функциональному назначению основные фонды предприятия подразделяются на производственные и непроизводственные.

Производственные фонды прямо или косвенно связаны с производством продукции. Непроизводственные фонды служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников.

По действующей видовой классификации основные производственные фонды промышленных предприятий делятся на следующие группы:

- здания, сооружения;
- передаточные устройства;
- машины и оборудование, в том числе силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника, прочие машины и оборудование;
- инструменты и приспособления, служащие более года и стоящие более десяти тысяч тенге за штуку (инструменты и инвентарь, служащие менее года или стоящие дешевле десяти тысяч тенге за штуку, относятся к оборотным средствам как малоценные и быстроизнашивающиеся);
- производственный и хозяйственный инвентарь.

Чем выше доля оборудования в стоимости основных производственных фондов, тем при прочих равных условиях больше выпуск продукции, выше показатель фондоотдачи. Поэтому улучшение структуры основных производственных фондов рассматривается как условие роста производства и показателя фондоотдачи, снижения себестоимости, увеличения денежных накоплений предприятий.

Основные фонды можно подразделить на активные и пассивные. К активным относят такие основные фонды, которые непосредственно участвуют в производстве продукции и оказывают непосредственное прямое влияние на объем выпускаемой продукции. К активным, как правило, относят машины и оборудование, транспортные средства и инструменты. К пассивным относят землю, здания, сооружения (мосты, дороги), передаточные устройства (водопроводы, газопроводы и т.д.).

Первоначальная стоимость основных производственных фондов – это сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.

Восстановительная стоимость – затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях; как правило, она устанавливается во время переоценки фондов.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа.

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением основных фондов, в условиях перехода к рыночным отношениям, самофинансирования предприятий являются собственные средства предприятий. Они накапливаются в течение всего срока службы основных фондов в виде амортизационных отчислений.

Амортизация – процесс переноса стоимости имущества (оборудования, машин) на стоимость создаваемого продукта.

Амортизация основных фондов – это денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Следовательно, амортизация есть денежное выражение физического и морального износа основных фондов. Амортизация осуществляется в целях полной замены основных фондов при их выбытии. Сумма амортизационных отчислений зависит от стоимости основных фондов, времени их эксплуатации, затрат на модернизацию.

Отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных фондов, выраженное в процентах, называется нормой амортизации. Исчисленная в процентах норма амортизации показывает, какую долю своей балансовой стоимости ежегодно переносят средства труда на создаваемую ими продукцию. По установленным нормам амортизационные отчисления включаются в себестоимость готовой продукции.

Расчет нормы амортизации выполняется по формуле (1):

$$На = (\Phi_1 - \Phi_l) / (T_a * \Phi_1) * 100 \%, (1)$$

где:

Φ_1 – первоначальная стоимость основных фондов, тенге;

Φ_l – ликвидационная стоимость основных фондов, тенге;

T_a – нормативный срок службы (амортизационный период) основных фондов, лет.

Сумму амортизационных отчислений (тенге) на полное восстановление основных фондов рассчитывают по формуле (2):

$$A = На * \Phi, (2)$$

где:

Φ – среднегодовая стоимость основных фондов, тенге

Способы начисления амортизации следующие:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

Количественные характеристики воспроизводства основных фондов рассчитываются по следующей принципиальной формуле (3):

$$ОФ_n + ОФ_v - ОФ_l = ОФ_k, (3)$$

где:

$ОФ_n$, $ОФ_k$ – стоимость основных фондов на начало и конец года;

$ОФ_v$ – стоимость введенных основных фондов;

$ОФ_l$ – стоимость списанных основных фондов.

Движение основных фондов можно характеризовать с помощью следующих коэффициентов:

– коэффициент обновления:

$$Кобн = ОФ_v / ОФ_k,$$

– коэффициент выбытия:

$$\text{ОФ Квыб} = \text{ОФл} / \text{ОФн}.$$

Коэффициент обновления показывает удельный вес введенных в отчетном периоде основных фондов. Коэффициент выбытия показывает удельный вес выбывших основных фондов. Эта группа показателей характеризует только движение основных фондов и ничего не говорит об их использовании.

Эффективность использования основных фондов определяется с помощью системы показателей, подразделяемых на обобщающие и частные. Первые характеризуют эффективность использования всей совокупности основных фондов, вторые – отдельных элементов основных фондов.

К первой группе относятся:

1) фондоотдача (Ф_о), которая показывает, сколько продукции (в стоимостном выражении) выпущено на 1 тенге стоимости основных производственных фондов и определяется по формуле (4):

$$Q_{\text{Фо}} = Q / \text{ОФср.г}, (4)$$

где:

Q – объем выпущенной продукции;

ОФср.г – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

2) фондоемкость (Ф_е), которая показывает, сколько затрачено основных фондов для производства 1 тенге продукции и определяется по формуле (5):

$$\text{Фе} = \text{ОФср.г} / Q = 1 / \text{Фо}, (5)$$

3) фондовооруженность (Ф_в) труда показывает стоимость основных фондов, приходящихся на одного работника и определяется по формуле (6):

$$\text{Фв} = \text{ОФ} / Ч, (6)$$

где:

Ч – среднесписочная численность работников.

Оборотными средствами называется постоянно находящаяся в непрерывном движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения. Следовательно, оборотные средства можно классифицировать на оборотные производственные фонды и фонды обращения, то есть по сферам оборота.

Производственные оборотные фонды – это предметы труда, которые потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Фонды обращения – это средства предприятия, которые связаны с обслуживанием процесса обращения товаров (например, готовая продукция).

К оборотным средствам предприятия относятся денежные средства, необходимые предприятию для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчетов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы и т.п.

Состав и структура оборотных средств:

1. Оборотные производственные фонды (Нормируемые оборотные средства):

- Производственные запасы;
- Незавершенное производство;
- Расходы будущих периодов;
- Готовая продукция на складе.

2. Фонды обращения (Ненормируемые оборотные средства):

- Товары отгруженные и в пути;
- Денежные средства: средства в расчетах и на расчетном счете;

- Дебиторская задолженность.

На производственном предприятии существуют три вида запасов товарно-материальных ценностей: производственные запасы, незавершенное производство, запасы готовой продукции. К производственным запасам относят: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, горючее и тара. К незавершенному производству относят ту продукцию, которая на момент расчета находится на какой-либо стадии изготовления. В запасы готовой продукции включается стоимость товаров, законченных производством и готовых к реализации, а также остатков готовой продукции на складе.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные. Соотношение заемных и собственных средств весьма важный раздел экономической работы финансовых служб предприятия.

Экономическая оценка состояния и оборачиваемости оборотных средств характеризуется следующими показателями:

1. Коэффициент оборачиваемости (Коб) характеризует число оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период времени (7):

$$\text{Коб} = Q / \text{ОСо}, (7)$$

где:

Q – объем реализованной продукции;

ОСо – средние остатки оборотных средств.

Расчет среднего остатка оборотных средств осуществляется по формуле расчета среднехронологической величины.

2. Оборачиваемость в днях (длительность одного оборота) (То) (8):

$$\text{То} = \text{Тп} / \text{Коб}, (8)$$

где:

Тп – длительность периода.

Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот. Замедление оборачиваемости сопровождается отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в производственных запасах, в незавершенном производстве, готовой продукции. Показатели оборачиваемости можно рассчитывать как по всей совокупности оборотных средств, так и по отдельным элементам.

Трудовыми ресурсами является часть населения, обладающая необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Кадры или трудовые ресурсы предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть с меньшей или большей степенью достоверности измерены и отражены следующими абсолютными и относительными показателями:

- списочная и явочная численность работников предприятия и его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
- среднесписочная численность работников предприятия и его внутренних подразделений за определенный период;
- удельный вес работников отдельных подразделений в общей численности работников предприятия;
- темпы роста численности работников предприятия за определенный период;
- средний разряд рабочих предприятия;

- удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и работников предприятия;
- средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;
- текучести кадров по приему и увольнению работников;
- фондовооруженность труда работников и рабочих на предприятии.

Анализ трудовых ресурсов – один из основных разделов анализа работы предприятия. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой (расчетной) потребностью, при этом необходимо анализировать и качественный состав по квалификации.

Список использованной литературы

1. Алиев И.И. Экономика труда: учебник для бакалавров / И. И. Алиев, Н. А. Горелов, Л. О. Ильина. - М.: Юрайт, 2013. - 671 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс).
2. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие; рекомендовано УМО по образованию в области природообустройства и водопользования / Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова. - 3-е изд., испр. и доп. - [б. м.], 2010. - 336 с.
3. Ахинов Г.А. Экономика общественного сектора: учебник / Г. А. Ахинов, И. Н. Мысляева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 331 с. - (Высшее образование: Бакалавриат).
4. Бусов В.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков. - М.: Юрайт, 2013. - 430 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс).



УДК 339.13

Ким Д.В.
магистрант 1 курса
специальности «Финансы»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Садвокасова К.Ж.
ЕНУ им.Л.Н.Гумилева

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассматриваются методы оценки конкурентоспособности предприятия различными исследователями. Данные методы, с помощью которых отдельные критерии организации и продукции, выраженные количественно, объединяются в комплексную оценку конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, управление конкурентоспособностью, методы оценки конкурентоспособности

В течение многих десятков лет в нашей стране, в условиях высокой монополизации производителей, регулятором производства продукции являлся не реальный спрос, а - производство и административно-командный механизм распределения, которые регулировали потребление, формировали потребности и выпуск показателей.

В этих условиях проблема конкурентоспособности предприятия и продукции у производителей практически не вставала, а если и возникала, то решалась лишь в отношении той продукции, которая подлежала реализации на внешнем рынке. С развитием рыночного механизма эта проблема в нашей стране резко обострилась и ее решение требовало от всех субъектов рынка активного поиска путей и методов повышения

конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

Управление конкурентоспособностью организации представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения целей по повышению конкурентоспособности организации.

Конкурентоспособность организации по структуре и содержанию представлена как взаимообусловленное единство двух составляющих: конкурентоспособности продукции и ресурсного потенциала организации.

Проанализируем определения категории «конкурентоспособность предприятия», данные некоторыми авторами:

Фатхутдинов Р.А. «Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующегося степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Она определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке» [1; с. 79].

Ивахник Д. Е. «Конкурентоспособность промышленного предприятия – это комплексная характеристика субъекта хозяйствования за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающая превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей – финансово-экономических, маркетинговых, производственно-технологических, кадровых и экологических, а также способность субъекта к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды» [1; с. 98].

Эти авторы рассматривают конкурентоспособность предприятия как относительную категорию, то есть каждое предприятие по тем или иным характеристикам сопоставляется с конкурентами. Такой методологический подход к оценке конкурентоспособности предприятия является довольно распространенным и достаточно удобным с точки зрения как логического восприятия, так и математического описания. Вместе с тем он не отражает всей глубины категории «конкурентоспособность предприятия» и имеет ряд существенных недостатков:

- Выбор в качестве базы сравнения одного или нескольких конкурентов позволяет ранжировать конкурентные позиции анализируемых предприятий, но сужает возможность обобщенной объективной оценки отраслевой конъюнктуры;

- Основной акцент делается на сопоставление показателей конкурентов, в то время как вне поля зрения остается проблема современной адаптации предприятия к изменяющимся условиям среды;

- Отсутствует системность оценки конкурентоспособности: и локальные, и интегральные параметры работы предприятия сопоставляются без учета сложных внутрисистемных связей и динамики изменения;

С учетом всего вышеперечисленного можно сформулировать следующее определение: конкурентоспособность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, характеризующая его возможность в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

Проанализируем используемые на практике методы, с помощью которых отдельные критерии организации и продукции, выраженные количественно, объединяются в комплексную оценку конкурентоспособности.

Представление комплексного показателя конкурентоспособности организации и продукции (К) суммой вида:

$$K = \sum_{i=1}^n K_i, \quad (1)$$

где: K_i - единичные показатели конкурентоспособности организации (продукции) общим числом n .

Как отмечают Артур А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд, для оценки конкурентоспособности организации (конкурентной силы организации) менеджеры составляют список ключевых факторов успеха данной отрасли и конкурентных преимуществ либо недостатков (6-10 показателей). Затем проводится оценка организации по всем показателям (желательно использовать оценки от 1 до 10), и эти оценки суммируются для получения оценки комплексного показателя конкурентоспособности организации. Аналогичная процедура проводится и для наиболее сильных организаций конкурентов. Сравнение полученных оценок комплексных показателей конкурентоспособности организации и конкурентов позволяет выявить преимущество или отставание организации по отношению к конкурентам [2; с. 150].

В выражении в качестве единичных показателей конкурентоспособности организации (продукции) могут выступать и относительные значения, полученные путем деления значений конкретных показателей для организации (продукции) на максимальные значения или на соответствующие показатели для наиболее сильной организации конкурента (продукции конкурента). В этом случае рассчитанный по формуле комплексный показатель будет отражать уровень конкурентоспособности организации (продукции) по отношению к организации конкурента (продукции конкурента).

Данный метод отличается простотой, но может искажать общую оценку конкурентоспособности организации, так как единичные показатели конкурентоспособности отдельных показателей не всегда будут одинаково важны для общей оценки.

Представление комплексного показателя конкурентоспособности организации и продукции (K) на основе использования среднего взвешенного арифметического показателя единичных показателей конкурентоспособности:

$$K = \sum_{i=1}^n W_i \cdot K_i, \quad (2)$$

где: K_i - единичные показатели конкурентоспособности организации (продукции) общим числом n ;

W_i - показатель значимости (веса) i - го единичного показателя конкурентоспособности.

Чаще всего на практике используют нормированные значения значимостей (весов) единичных показателей конкурентоспособности, т.е. их сумма должна быть равной единице. Тогда комплексный показатель конкурентоспособности будет измеряться в той же шкале измерения, что и единичные показатели конкурентоспособности.

Этот подход к определению комплексного показателя конкурентоспособности организации предлагают использовать Артур А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд, Е.П. Голубков и ряд других авторов [3; с. 25].

И. Максимов, применяя формулу 2, получает для коэффициента конкурентоспособности организации следующее выражение [3; с. 63]:

$$K_{kp} = 0,15ЭП + 0,29ФП + 0,23ЭС + 0,33АТ, \quad (3)$$

где: K_{kp} - коэффициент конкурентоспособности организации;

Эп - значение критерия эффективности производственной деятельности организации;

Фп - значение критерия финансового положения организации;

Эс - значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке;

АТ - значение критерия конкурентоспособности продукции.

Коэффициенты 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 определены экспертным способом последовательных сравнений. Отдельные показатели Эп, Фп, Эс, АТ, в этом выражении в свою очередь также определяются по взвешенным аддитивным выражениям.

Метод позволяет определить оценки комплексных показателей конкурентоспособности для организации и конкурентов и выявить относительную позицию на рынке. Преимущество данного подхода состоит в том, что учитывается важность единичных показателей конкурентоспособности, что дает уверенность в том, что комплексный показатель конкурентоспособности будет более точно отражать измеряемое свойство. К недостаткам этого подхода следует отнести субъективность определения показателей значимости (веса) единичных показателей конкурентоспособности организации.

Определение комплексного показателя конкурентоспособности организации через среднее арифметическое показателей конкурентоспособности отдельных видов продукции:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad (4)$$

где: K_i - показатель конкурентоспособности i -й продукции организации;

n - общее число продукции, производимой организацией.

Выражение для расчета конкурентоспособности маркетинговой деятельности организации на основе итоговых показателей конкурентоспособности отдельных видов продукции (K_i), которые он называет «коэффициентами маркетингового тестирования конкурентоспособности». В свою очередь, каждый показатель конкурентоспособности отдельных видов продукции (K_i) он определяет как сумму коэффициентов рыночной доли, предпродажной подготовки, изменения объема продаж, уровня цен, доведения продукта до потребителя, рекламной деятельности, использования персональных продаж, использования связей с общественностью, деленную на общее число этих коэффициентов, т.е. на восемь.

Список использованной литературы

1. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. пос./ Н. Е. Зимин.- М.: НКФ «ЭКМОС», 2002.
2. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / Ковалев, А.И., Привалов, В.П. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001.
3. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Вакуленко, Т.Г., Фомина, Л.Ф. - М. СПб.: Издательский дом «Герда», 2001.



ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЕҢБЕК АҚЫ ТӨЛЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Түйін

Экономикалық реформалар барысында көптеген кәсіпорындар түрлі проблемаларға шалдықты, әлеуметтік жағына да көп зиян тиді. Олардың ішінде ең маңызды болып еңбек ақыны төлеуді ұйымдастыру болып табылады. Бұл мақалада, мен денсаулық сақтау саласындағы еңбек ақы мәселесін қарастырғым келеді. Денсаулық сақтау экономикасында еңбек ақы мәселесі ерекше орын алады. Бұл қандай да бір салада болмасын шешілмейтін экономикалық проблема болып табылады, өйткені ол тек қана экономикалық емес, сонымен қатар ол әлеуметтік және саяси проблема.

Түйінді сөздер: Еңбек ақы, экономика, кәсіпорын, дифференциация, денсаулық сақтау мекемелері, жұмыс беруші.

Экономикалық реформалар барысында көптеген кәсіпорындар түрлі проблемаларға шалдықты, әлеуметтік жағына да көп зиян тиді. Олардың ішінде ең маңызды болып еңбек ақыны төлеуді ұйымдастыру болып табылады. Бұл мақалада, мен денсаулық сақтау саласындағы еңбек ақы мәселесін қарастырғым келеді. Денсаулық сақтау экономикасында еңбек ақы мәселесі ерекше орын алады. Бұл қандай да бір салада болмасын шешілмейтін экономикалық проблема болып табылады, өйткені ол тек қана экономикалық емес, сонымен қатар ол әлеуметтік және саяси проблема. Жалақы – қызметкердің табыс қалыптастырудың негізгі көзі. Жұмыс беруші жалақы түрінде ақшалай төлемдер арқылы жұмыс, психикалық және физикалық еңбек шығындарын өтеуге міндетті. Сонымен қатар мәңгілік проблемалардың бірі – қызметкердің еңбегінің шығының қалай өтеу және ынталандыру. Денсаулық сақтау қызметкерлерінің жалақысын анықтауының екі негізгі құрамдас бөліктері бар: Біріншісі – төлем нысаны, екіншісі - қызметкерлердің еңбек ақысын төлеудің ұйымның қолжетімді қаражаттың жалпы сомасы. Әдетте практикада осы екі тәсіл кездеседі. Бұл ретте еңбек ақының әлеуметтік бағдардың екі деңгейі бар. Бірінші деңгейді мемлекет реттейді, оның ықпалы төменгі жалақы деңгейін белгілеуі. Жанама әсері, өмір сүру құнының индексациясымен инфляцияға қарап бағаның өсуі. Мемлекет жұмыскердің еңбек табысын еңбек күшінің экономикалық шығыннан қорғайды. Еңбек ақының іске асыруының екінші деңгейі кәсіпорында іске асырылады.[1]

Төмен еңбек ақы денсаулық сақтау жүйесінде тұрақты жағдай болып келеді. Жалақы құны өтеу тетіктерінің бірі ғана өз орнын толтырып әлеуметтік функциясын жоғалтқан. Еңбекке ақы төлеуді ұйымдастыру еңбек ресурстарын басқару жөніндегі маңызды экономикалық тетіктерінен қатарына жатқызуға болады. Бұл процесте бір қатар маңызды проблемаларды мына бір сипатқа назар аударғым келеді.

Бірінші аспект, жұмыс күшін тиімді басқаруға ықпал ететін жағдай, бұл негізгі санаттағы жұмыскердің еңбек ақы деңгейі болып табылады. Әрбір білікті маманның еңбек ақысын жай жұмыс күшінің ұдайы толықтырылуын ғана емес, сонымен қатар кеңейтілген болуы тиіс. Осы жағдайда олардың орташа айлық еңбек ақы 6-8 өмір сүру минимумы, 137-182 мың теңге болуы тиіс. Осы жағдайда ғана қызметкерге оның отбасын қамтуға мүмкіндік береді. Осындай еңбек ақы денсаулық сақтау қызметкердің девиантты мінез-құлық мәселесін төмендетеді.

Екіншіден, еңбек ақы төлеудің әлеуметтік әділдік сақталуы тиіс, яғни төмен және жоғары төленетін мамандардың еңбек ақысы оңтайлы дифференциациялау тиіс. Әлемдік

тәжірибе көрсеткендей, бір кәсіпорын ішінде жалақы алшақтығы 10 есе аспуы тиіс екенін көрсетеді (бұл еуропалық тәжірибе). Оңтайлы 5-8 есе дифференциация болып саналады. Бірақ әлемдік тәжірибеде төмен дифференциация мысалы да бар, ол Жапон елі – 4,5-5 есе, Швецияда – 3 есе. Яғни жапон бастығының еңбек ақысы ең төмен жалақы алатын қызметкердің 5 есе асатынын көрсетеді. Бірақ Қазақстанда, өкінішке орай, мүлдем басқа үрдіс кездесіп отыр.

Дифференциацияның басқа жағы - директор мен негізгі санаттағы қызметкердің еңбек ақы алшақтығы. Бұл жерде оңтайлы болып директор мен негізгі санаттағы қызметкердің еңбек ақы алшақтығы 3 есе болуы.



1-сурет. Қызметкерлердің еңбек ақы төлеу дифференциацияда қолдану тәсілдері.
(сурет автормен құрастырылған).

Үшіншіден, кәсіпорын ішінде еңбек ақы сұрақтарын құпиялау. Бұл деңгейлі жасырындық әлемдік тәжірибеде еш жерде жоқ. Көптеген мамандар осындай шараларға қарсы болып келеді.[2]

Еңбек ақы құпиялығы келесі жағдайда туындауы мүмкін:

- басшының өз қарамағындағы қызметкерлерге сенімсіздіктің пайда болуы;
- еңбек ақы мәселесі туралы басшының өз қызметкерлермен сөйлесе алмауы;
- басшының еңбек ақы туралы артық сұрақтар қоюына;
- қызметкерлер өз жалақыларын басқарушы персоналдың жалақысымен салыстыруы немесе талқылауы;
- басшының «еңбекті ынталандыруды ұйымдастыру» түсінігінің болмауы;
- еңбек ақы төлеу жүйесін оңайлатуға ұмтылуы;
- кәсіпорында еңбек ақы төлеу саласындағы мамандардың жеткіліксіз болуы.

Тәжірибе көрсеткендей, еңбек ақыны құпиялығы мүлдем басқа қарама-қарсы нәтижеге әкеледі. Осы құпиялар салыстырмалы болып келеді, өйткені қызметкерлердің шың еңбек ақысын кәсіпорында жұмыс істейтін қызметкерлер біледі. Осыған орай көптеген өсектер таралады және бейресми әңгімелер пайда болады. Осындай әңгімелер

басшының беделіне кір келтіреді. Сондықтан еңбек ақы мәселесінің ашық формасын қолдану жөн.

Төртінші аспект, еңбек ресурстарының басқаруының тиімді ұйымдастыру үшін кәсіпорында Еңбек ақы Ережесін қолдануы. Осы Ереже – кәсіпорында жұмыс күшінің басқаруының ең тиімді механизмі болып табылады. Осы құжатта кәсіпорындағы жұмысшылардың еңбек ақыға ынталандыру туралы мәселелер көрсетіліп жазылуы тиіс:

- нормативтік-құқықтық база, кәсіпорын басшысы осы ережеге қарап еңбек ақыны ынталандыру мәселесін қарастырады;

- еңбек ақы қорының құрамын қарастыру;
- тарифтік система және осы кәсіпорында жұмыс істейтін элементтері;
- кәсіпорынның қызметкерлердің материалдық ынталандыру шарттары;
- әрбір нақты бөлімшедегі қызметкерлердің еңбегін ынталандыру ережелері;
- әр бөлімше үшін немесе қызметкерлер санаттары үшін еңбек ақы төлеу жүйесін қарастыру;

- есептелген жалақының төлей тәртібі және т.с.с.[3]

Бұл құжаттың мазмұнын негізге ала отырып, осы құжатты «Еңбекті материалдық ынталандыру ережесі» дәлірек айтуға болады. Өйткені осы құжатта, тек еңбек ақы төлеу мәселесі ғана емес, сонымен қатар материалдық ынталандырма да көрсетіліп отыр.

Сонымен қатар, осы құжат кәсіпорын үшін салық салу мәселесі бойынша маңызды құжат болып келеді: кәсіпорын үшін еңбек ақы шығындарын құжаттармен және есеппен дәлелдеу қажет емес. Сондықтан, кәсіпорында бұйрықтардың орнына, жеке шарттар немесе контракттардың орнына барлық осы құжаттарда жазылғаның бірыңғай бір құжатқа жинап, ал одан әрі тек осы құжатқа сүйініп еңбек ақы туралы немесе еңбекті ынталандыру мәселесін осы құжатпен оңай шешуге болады. Бұдан әрі кәсіпорын өзін қосымша төлемдер немесе қызметкерлердің талаптарынан осы құжатпен қорғап қоюына болады.

Еңбек ақы ережесі қызметкерлер үшін де өте маңызды құжат болуы мүмкін. Ол жабық сипатта болуы тиіс емес, керісінше жариялы құжат болуы тиіс, осы кәсіпорында жұмыс істейтін қызметкерлерге және жұмысқа орналасуын ойлап жүрген азаматтарға кәсіпорында қандай еңбек ынталандыру жағдайлар қолданатыны туралы ақпараттық көзі болуы керек.

Осы Ережеде жай жұмысшыларға түсінікті жазылуы тиіс және олар өз еңбек ақыларын, еңбек ақыдан міндетті ұсталынатын жарналарды және үстемелер төленетінін өздері дербес есептеу үшін түсінікті жазылуы тиіс. Нәтижесінде Ереже кәсіпорын қызметкерлеріне қосымша ынталандыру болып келеді, олар өздерін кәсіпорын ішінде мағыналы екендігін түсінеді және кәсіпорын жұмысын басқаруына қатыса алатындығын сезінеді.

Қорыта келе, кәсіпорын болып жатқан экономикалық үдерістерге, оның ішінде заңды және нормативті актілермен жалақыны ұйымдастыруға ықпал етеді. Жалақыны тиімді реттеу үшін келесідей шарттарды орындау қажет:

- минималды жалақы деңгейі, минималды деңгейде әр түрлі квалификация деңгейіндегі жұмыскерлердің жұмыс күшін ұдайы өндіруді қамтамасыз етудің әлеуметтік кепілдігі болып табылады;

- минималды жалақы мөлшері жұмыскерлердің квалификациялық топтары, салалық жатқызылуы, сондай-ақ табиғи климаттық шарттары бойынша бөлшекетенеді;

- минималды жалақының разряд және аймақ бойынша бөлшектену реті;

- еңбек ақы облысындағы тарифтер минималды жалақының және күрделілігі бойынша орталықтандырылған. [4]

Бірыңғай тарифтік кестенің тарифтік коэффициенттерінің негізінде анықталады;

- кәсіпорындар мен ұйымдар тарифтердің орталықтанған бекітілген, минималды мөлшерлерін еңбек ақы облысында бар қорлар шегінде өз бетінше көтеруге құқылы;

- кәсіпорындар мен ұйымдар ҚР заңды бекітілген минималды жалақының деңгейінен және оның негізінде есептелген тарифтермен қызметтік ақыдан төмен жұмыскерлер еңбек ақысын бекітуге құқысы жоқ.

Қазіргі жағдайда еңбектің күрделілігі қолданбалы тарифтік кестеде немесе басқада кәсіби квалификациялық белгілер бойынша бөлшектену формаларында ескеріледі. Еңбек шарты мүмкін қосымша ақылармен, үстеме ақылармен немесе басқада жәрдем ақы төлемдерімен толықтырылады.

Пайдалынған әдебиет тізімі

1. Аничкин В.Л. Соотношение темпов роста производительности и оплаты труда / В.Л. Аничкин // № 11. – С. 6-7.
2. Как лучше внедрить новую систему оплаты труда в организации / http://www.iteam.ru/publications/human/section_48/article_838 (6.02.2008)
3. Оразтаева, З. Б. Кәсіпорында өндірісті ұйымдастыру : оқу құралы/ ҚР білім және ғылым м-трлігі; С.Сейфуллин атын. Қазақ аграрлық ун-ті.- Астана:,2011.- Родостовец В.К., Ғабдуллин Т.Ғ., Родостовец В.В., Шмидт О.
4. "Кәсіпорындардағы бухгалтерлік есеп". Бірімжаров Ә. Өндірістік бөлімшелердегі ішкі шаруашылық есеп.- Алматы:
5. Баймуханова С.Б., Балапанова Ә.Ж. "Бухгалтерлік есеп".
6. «Бухгалтерлік және қаржылық есеп принциптері» (халықаралық стандарт) Әбдіманапов Ә. Ә. Алматы, 2006ж.



УДК 347.7

Койбагарова А.Ж.
магистр экономических наук
КазУЭФМТ, г. Астана

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается развитие инвестиционной привлекательности Республики Казахстан, через призму совершенствования налогового законодательства. Изучен международный опыт, мнения экспертов и отражение данной проблемы в послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол - путь в будущее»

Ключевые слова: инвестиционный климат, налоговые льготы, преференции, налоги

Казахстанское законодательство, регулирующее важные для инвесторов вопросы отлично разработано и соответствует международным стандартам. Именно это – одна из причин по которым Казахстан признан ключевыми зарубежными партнерами и международными организациями страной с рыночной экономикой.

Во многих ключевых областях казахстанское законодательство более развито по сравнению с законодательствами стран СНГ. Республика Казахстан первая среди стран СНГ получила рейтинги инвестиционного класса от международных рейтинговых агентств Moody's (в 2002 году), Standard&Poor's и Fitch (в 2004 году).[1]

Казахстан включен в список 25 наиболее инвестиционно привлекательных стран согласно рейтингу международно-признанной консалтинговой компании AT Kearney. [2]

Государство поставило перед собой задачу войти в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Сегодня Республика Казахстан занимает 61 позицию и намерена планомерно идти к поставленной цели.

Иностранные инвестиции играют очень важную роль в экономике любого государства или отдельной республики. Основными инвесторами, вложившими в экономику Республики Казахстан свои капиталы являются такие крупные страны как Нидерланды (39%) США (12,5%), Франция (8,1%), Великобритания (8%), Китай (8%), Виргинские острова (Британские) (7,6%), и т.д. Эти страны не только оживляют инвестиционный климат в РК, но и помогают развитию отечественной экономики. [3]

Следует отметить, что отвечая на вопрос о наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций городах Казахстана, респонденты исследования инвестиционной привлекательности, проводимые компанией Ernst & Young смогли назвать только три: Астана, Алматы и Атырау.

Фактически три четверти инвесторов, не осуществляющих деятельность в Казахстане, с трудом смогли указать хотя бы один город, что свидетельствует о недостатке информации о региональных инвестиционных возможностях. Это предположение подтверждается результатами исследования конкуренто-способности городов мира за 2012 год, проведенного Economist Intelligence Unit, согласно которым Алматы занимает 100-е место из крупнейших 120 городов и является единственным казахстанским городом, который вошел в данный рейтинг. По мнению инвесторов, правительству необходимо уделять больше внимания совершенствованию социальной инфраструктуры и системы здравоохранения. Улучшение материальной инфраструктуры и инвестирование в проекты по развитию городов должны также стать приоритетными задачами.

За 2013–2014 годах приток в Казахстан иностранных прямых инвестиций, без учета погашения кредитов, предоставленных прямыми инвесторами, составил 17,8 млрд. долл., из которых 13,2 млрд. долл. – инвестиции в виде кредитов, денежных запросов и реинвестированного дохода, полученные отдельными предприятиями и организациями (79,2%), 3,9 млрд. долл. – иностранный акционерный капитал (14,9%) и 2,7 млрд. долл. – взносы в бюджет иностранными инвесторами (5,8%).

Наибольший удельный вес среди предприятий, осуществляющих в отчетном периоде внешнеэкономические операции с инвестициями, занимают предприятия с частной формой собственности.

На 1 января 2014 года в Казахстане действует 5300 предприятий с участием иностранного капитала (на 1 января 2013 года – 3995), в том числе 2004 с долевым участием иностранных инвесторов из 3296 предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам из 112 стран, с суммарным уставным капиталом в размере 197,6 млрд. тенге. Наибольшее число действующих предприятий из числа стран СНГ создано с фирмами Российской Федерации – 1042, предприятия, Кыргызстана – 99, Украины – 74 и Узбекистана – 65.[4]

Правовые и экономические основы стимулирования инвестиций. Сегодня в Казахстане создана вся необходимая правовая база для осуществления инвестиционной деятельности.

Сегодня в Казахстане создана вся необходимая правовая база для осуществления инвестиционной деятельности.

Согласно действующего налогового законодательства упрощен порядок применения инвесторами налоговых инвестиционных преференций, а именно, упразднен ранее существовавший порядок получения инвестиционных преференций, которые предоставлялись лишь с момента заключения контракта с уполномоченным органом (Комитет по инвестициям).[5]

Инвестиционные налоговые преференции заключается в отнесении на вычеты стоимости объектов преференции и последующих расходов на реконструкцию и модернизацию.

При этом срок переноса убытков увеличен с 3 до 10 лет, что позволит получить пользу от преимуществ инвестиционных налоговых преференций. Ставка налога на добавленную стоимость уменьшена до 12%.

Помимо мер инвестиционного законодательства направленных на поощрение и защиту инвестиций на территории Казахстана, Правительством Казахстана подписано двусторонних соглашений о взаимной защите и поощрении инвестиций с 41 страной, среди которых США, Объединенное Королевство Великобритании, Германия, Франция, Россия, Нидерланды, Турция, Иордания, Катар и т.д., а также одно многостороннее соглашение между странами-членами ЕврАзЭС. [6]

В настоящее время одним из основных направлений внешнеэкономической политики Казахстана является дальнейшее углубление региональной интеграции в рамках Таможенного Союза, реализации положений Единого экономического пространства, вступивших в силу с января 2012 года и предполагающих обеспечение свободы движения услуг, капитала, рудовых ресурсов. Интеграция в глобальную экономику путем вступления Республики Казахстан в ВТО на выгодных условиях остается одним из внешнеполитических приоритетов Казахстана.

Несомненно, ситуация 2014-15 годов отразилась некоторым образом на инвестиционной деятельности. К этим причинам относятся – февральская девальвация национальной валюты и возникший в результате нее риск инфляции, ситуация сложившаяся вокруг месторождения Кашаган, консолидация банковского сектора, события в Украине и отсутствие членства ВТО. Каждая из этих проблем достаточно серьезна, однако их влияние не следует преувеличивать. Эти проблемы временны и намного менее серьезны, по сравнению с теми, с которыми сталкиваются множества стран, считающихся более развитыми, включая некоторые страны Еврозоны. [7]

Объем государственных расходов надо поддерживать на уровне, обеспечивающем с одной стороны поддержание совокупного спроса, с другой - инвестиционной активности за счет государственных инвестиций.

Необходимо отметить, что в рамках стимулирования инвестиционной активности Налоговым Кодексом РК предусмотрены инвестиционные налоговые преференции. Именно данный налоговый инструмент должен сыграть важную роль в обеспечении спрогнозированных показателей.

Следует отметить, что налоговым кодексом предоставлено право выбирать самому метод применения налоговых преференций. Это право налогоплательщик указывает в своей налоговой учетной политике.

С целью выполнения прогнозных сумм налоговых поступлений, инвестиционные налоговые преференции обозначенная чрезвычайная роль. так в реализацию поручения Главы государства по внедрению нового пакета стимулов для инвесторов вносятся изменения в некоторые законодательные акты по вопросам совершенствования инвестиционного климата.

Законопроектом предусматривается пересмотр механизма и условий заключаемых с инвесторами инвестиционных контрактов, расширение инвестиционных преференций, а также меры по улучшению инвестиционного климата.

Вводятся дополнительные меры государственной поддержки инвесторов в рамках заключаемых контрактов:

- освобождение от уплаты КПП на 10 лет;
- освобождение от уплаты земельного налога на 10 лет;
- освобождение от уплаты налога на имущество на 8 лет;
- компенсация до 30% капитальных затрат инвестора со стороны государства после ввода объекта в эксплуатацию (инвестиционная субсидия);

Предусматривается внедрение «стабильности» налоговых ставок, сборов и плат (кроме НДС и акцизов) сроком на 10 лет с момента заключения контрактов с инвесторами.

В рамках заключаемых контрактов инвесторам предоставляется право на привлечение иностранной рабочей силы на весь период строительства инвестиционного проекта и один год после ввода объекта в эксплуатацию, вне квоты и без разрешений.

Следует отметить, что в компетенцию Комитета по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий вводятся функции по содействию инвесторам в обеспечении гарантированного заказа со стороны заинтересованных юридических лиц в случае заключения инвестиционного контракта с ним.

В целях минимизации участия инвесторов, заключивших контракт, в сборе и подготовке документов, ограничения их непосредственного контакта с субъектами оказания государственных услуг внедряется принцип «одного окна» на базе Комитета по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий. [8]

Вышеназванный пакет стимулов будет предоставляться для новых инвестиционных проектов стоимостью не менее 20 млн.долларов США в приоритетных отраслях экономики в соответствии с ГПИИР.

Для улучшения инвестиционного климата путем обеспечения прогнозируемости тарифов для реального сектора экономики предусматривается утверждение предельного уровня тарифов для субъектов естественных монополий на долгосрочный период (на 5 и более лет).

В целях обеспечения защиты прав и интересов инвесторов законодательно внедряется институт «инвестиционного омбудсмена».

Все вышеизложенные меры должны развить инвестиционную привлекательность Республики Казахстан, что привлечет развитие отечественного бизнеса, вложения иностранных инвесторов и как следствие повышения налоговых поступлений в государственный бюджет.

Список использованной литературы

1. Интернет ресурс [www. ifk@ifk.kz](http://www.ifk@ifk.kz)
2. Канжекенова Е.А., Конопьянова Г.А. Инвестиционная привлекательность регионов Казахстана // Вестник-КАСУ №5-С.15-17
3. Гурков А. Об инвестиционной привлекательности Казахстана. Взгляд из Германии. – Алматы: Рынок и человек. – 2004.
4. Интернет ресурс www. stat.kz
5. Закон РК “О налогах и других обязательных платежах в бюджет»
6. Кучукова Н.К. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы за годы независимости Казахстана: предпосылки, тенденции и перспективы развития. Монография-Астана: Изд.КазУЭФиМТ,2011.-310с.
7. К.Мастерс. Казахстан лидирует в реформировании законодательства среди стран СНГ// Kazakhstan №2,2014-С.38-40.
8. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол - путь в будущее», г.Астана, 11 ноября 2014 года



УДК 326.22.075

Койбагарова А.Ж. магистр,
ст. преподаватель кафедры «Финансы»
Әжібай Д., Токумова К.
студенты группы Ф-321
КазУЭФиМТ, г.Астана

НАЛОГИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация

В статье рассматриваются налоги как элемент финансовой системы и инструмент регулирования и важный фактор обеспечения экономического роста в современных условиях Казахстана

В условиях преодоления кризиса казахстанской экономики и последующее выведение ее на траекторию устойчивого роста требуют постановки фискальной политики на центральное место в экономической стратегии государства. Поскольку речь идет о бюджетно-налоговой политике, то особого внимания требует развитие налогового администрирования.

История экономического развития большинства стран демонстрирует многогранность структуры и приоритетов налоговой политики. Эта политика преследует цели: стимулировать или ограничивать деятельность хозяйствующих субъектов, обеспечивать доходы бюджета, поддерживать интересы общества.

Варьирование налоговыми льготами, их дифференциация позволяют воздействовать на динамику и структуру производства, капиталовложений и занятости, на соответствующее распределение доходов.

Однако, для обеспечения эффективного функционирования налоговой системы не всегда достаточно только знания принципов ее построения, сущности налогов, их форм и видов. Поэтому в соответствии с современными налоговыми теориями исследования строятся на анализе конкретной действующей налоговой системы, выявления ее позитивных и негативных последствий, корректировке ее составляющих, осуществления поиска оптимальных границ действий налогов. Теории свидетельствуют, что практически не существует компромисс, отвечающий интересам государства и налогоплательщика. Однако можно проследить тенденцию взаимосвязи между развитием экономики, долей налоговых поступлений в бюджет и структурой налогов. [1] Тем самым акцентируя внимание на налоговом администрировании. Налоговое администрирование заключается в осуществлении органами налоговой службы налогового контроля, применении способов обеспечения исполнения не выполненного в срок налогового обязательства и мер принудительного взыскания налоговой задолженности, а также оказании государственных услуг налогоплательщикам (налоговым агентам) и другим уполномоченным государственным органам в соответствии с законодательством РК. Налоговый контроль - контроль, осуществляемый органами налоговой службы, за исполнением норм налогового законодательства РК, иного законодательства РК, контроль за исполнением которого возложен на органы налоговой службы.[2]

На налоговое администрирование в современных условиях возлагается особая ответственность. От качества и характера налогового администрирования зависит, станет ли казахстанская налоговая система фактором социально-экономического роста страны и внесет ли она весомый вклад в наращивание страной ее конкурентоспособности, либо она останется чисто фискальным инструментом, мало стимулирующим страну к развитию, загоняющим национальную экономику в «тень» или даже вовсе останавливающим процесс развития. [3]

В 2015 году фактическое поступление доходов составило 5 908,8 млрд. тенге с уменьшением от уточненного плана на 125,2 млрд. тенге, или на 2,1%, от скорректированного – на 44,5 млрд. тенге, или на 0,7%. В общей сумме доходов налоговые поступления составили 3 666,1 млрд. тенге, или 62%, поступления трансфертов – 2 103,3 млрд. тенге, или 35,6%, неналоговые поступления – 131,7 млрд. тенге, или 2,3%, поступления от продажи основного капитала – 7,7 млрд. тенге, или 0,1%.

По сравнению с 2014 годом в структуре доходов доля налоговых поступлений уменьшилась на 5,7 процентных пункта, трансферты, неналоговые поступления увеличились на 5,5% и 0,3% соответственно.

По сравнению с 2014 годом доходы республиканского бюджета выросли на 729,3 млрд. тенге, или на 14%, в том числе объем налоговых поступлений увеличился на 155,5 млрд. тенге, или на 4,4%, трансфертов – на 544,1 млрд. тенге, или на 34,9%. Сумма неналоговых поступлений также увеличилась на 31,0 млрд. тенге, или 30,8%, а от

продажи основного капитала снизилась – на 1,3 млрд. тенге, или на 14,6%.

Рост экономики в 2015 году обеспечен, в основном, за счет увеличения объемов производства сферы услуг на 6,1% (вклад в прирост 3,4%). При этом значительные темпы роста отмечены в сфере торговли – на 9,3% (вклад в прирост 1,5%), транспорта – на 7% (вклад в прирост 0,5%).

Производство товаров возросло на 0,9% (вклад в прирост 0,3%). Темпы роста промышленности составили 0,2% (в горнодобывающей - на 0,1%, обрабатывающей – на 0,2%), сельского хозяйства – 0,8%, строительства – 4,1%.

Доля производства товаров в структуре ВВП по сравнению с 2014 годом сократилась на 1,8% и составила 38,2%.

Поступления подоходного налога составили 1 169,7 млрд. тенге, или 31,9% от налоговых поступлений, план поступлений не исполнен на 3,4%. Поступления налогов на международную торговлю и внешние операции составили 1 054,1 млрд. тенге, или 28,7% от налоговых поступлений.

Неисполнение плана поступлений связано с замедлением темпов развития экономики, падением цен на нефть до 60 долларов США за баррель. В 2015 году от 300 крупных налогоплательщиков, находящихся на мониторинге, поступил КПП на сумму 308,3 млрд. тенге с ростом на 13,4 млрд. тенге, или на 4,6% по сравнению с 2013 годом (294,9 млрд. тенге). Доля поступлений от указанных налогоплательщиков сократилась по сравнению с 2013 годом на 5,6% от общей суммы КПП и составила 43,1%.

Таблица 1. Макроэкономические индикаторы Республики Казахстан

Наименование	2013 год	2014 год	2015 год	на 1 декабря 2016 года
1	2	3	4	5
Валовый внутренний продукт, млрд.тенге	30 347,0	35 275,2	39 040,9	27 819,3
в % к соответствующему периоду предыдущего года	105,0	106,0	104,4	101,2
Объем промышленного производства, млрд.тенге	16 851,8	18 178,8	18 492,8	13 096,0
в % к соответствующему периоду предыдущего года	100,7	102,3	100,2	98,5
Доходы в госбюджет, млрд.тенге	5 813,0	6 382,4	7 321,3	6 485,8
в % к ВВП	19,3	18,1	18,8	23,3
Затраты из госбюджета, млрд. тенге	6 269,0	6 852,7	7 791,9	7 097,6
в % к ВВП	20,9	19,4	20,0	25,5
Официальный обменный курс тенге к доллару США:				
на конец периода	150,4	153,6	182,4	307,2
в среднем за период	149,1	152,1	179,2	212,5
Источник – Министерство финансов Республики Казахстан				

Таким образом, несмотря на неблагоприятные внешние экономические факторы (снижение цен на экспортную продукцию на мировых товарных рынках), исполнение республиканского бюджета в 2015 году происходило в условиях сохранения макроэкономической и социальной стабильности в стране.

Казахстанская налоговая служба находится на качественно новом этапе своего развития, проведен ряд реформ, направленных на создание основы для дальнейшего успешного функционирования. Увеличение налоговых поступлений, улучшение налогового климата, приведение Кодекса Республики Казахстан "О налогах и других обязательных платежах в бюджет" (Налоговый кодекс) (далее - Налоговый кодекс) в соответствие с международными стандартами свидетельствуют о том, что реформа движется в правильном направлении. Одним из таких направлений является подписание 24 января 2011 года Главой государства Закона Республики Казахстан «О ратификации Соглашения о займе (Проект по реформированию налогового администрирования) между Республикой Казахстан и Международным Банком Реконструкции и Развития». Следовательно, остается важным продолжать совершенствование системы налогообложения и налогового администрирования. Создавать условия для налогового стимулирования граждан и ведения бизнеса, обеспечивать внедрение инновационных технологий и процессов, что и является целями совместного со Всемирным Банком Проекта.[4]

Список использованной литературы

1. Жамалов А.М. Налоговое администрирование. Трансфертное ценообразование/учебное пособие – Астана: изд. ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, 2010. -356 с.
2. Доклад «Налоговое администрирование» Р. Жаркинбаев, главный эксперт УНА НК МФ РК
3. Ж.А. Анафияева «Совершенствование налогового администрирования в Республике Казахстан» Вестник ЕНУ им. Л.Н. Гумилева 5(84) 2011
4. Кансеитов Д.Б. Вопросы развития налогового администрирования в Республике Казахстан //http://group-global.org/ru/publication/27.02.2015г.



УДК:339.187.62

Косыбай М.
магистрант 1-го курса
специальность «Экономика»
Научный руководитель :
д.э.н., Гамарник Г.Н.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

Аннотация

В данной статье рассматривается зарубежный опыт применения лизинга, а также состояние развития лизингового рынка, которое зависит от стабилизации макроэкономической и политической ситуации в стране.

Ключевые слова: лизинг, зарубежный опыт, США, Великобритания, Франция, Германия, Швеция.

Среди видов предпринимательской деятельности в последние годы в мире динамично развивается лизинг. Опыт зарубежных стран и отечественного бизнеса свидетельствует, что при активном использовании лизинг может послужить орудием технического перевооружения производства, позитивных территориальных и отраслевых структурных изменений, роста выпуска высококачественных товаров и услуг. Следует отметить, что лизинг оборудования всегда являлся актуальным инструментом для обновления производства и эффективной работы компании. Многие предприятия сегодня понимают, что экономия на инвестициях в технологии грозит потерей

конкурентоспособности в долгосрочной и даже среднесрочной перспективе, поэтому все чаще обращаются к лизингу, в частности к лизингу оборудования.

Мировая практика свидетельствует о том, что именно лизинговые компании должны обеспечивать финансирование проектов по модернизации производственных мощностей, а, следовательно, поддерживать инновационную траекторию экономического роста и способствовать укреплению конкурентоспособности национальной экономики. На развитие лизинга в зарубежных странах оказали влияние и такие экономические факторы как диспропорция в сфере производства и торговли, несоответствие между платежеспособным спросом и предложением, сложившееся на рынке машин и оборудования, изменение налогового, амортизационного и таможенного законодательства.

В настоящее время национальные лизинговые рынки имеются в более чем 90 странах мира. Суммарные объемы операций достигли 500 млрд долл. Лизинг стал одной из важнейших составляющих инвестиционной политики во многих государствах. Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста основных макроэкономических показателей, это не случайно. Насыщенность и разветвленность лизинговых операций является свидетельством развитости рыночных отношений в государстве.

Стабильно удерживает свои позиции первая десятка ведущих стран, которая обеспечивает до 85% объема мирового лизингового рынка. При этом в настоящее время сектор лизингового рынка США занимает до 30 % мирового объема, страны Западной Европы имеют долю 28,5 %, остальной объем приходится на Японию, развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки и другие страны.

На Европу приходится около 30 % мирового рынка лизинговых услуг. Необходимо отметить успехи на лизинговом рынке ведущей страны Европы - Германии, которая обошла Великобританию по объемам лизинговых операций и сейчас занимает третье место в мире после США и Японии. Высокие темпы роста объемов инвестиций через лизинговый механизм имеют Франция, Италия, Испания, Швеция, Нидерланды, Швейцария, Австрия, Бельгия, обороты лизингового рынка которых достигают более 5 млрд. долл. в год.

Наибольший объем лизинговых операций в Азии сосредоточен в Японии, которая занимает стабильное второе место в мире, опережая ближайших конкурентов почти в 2 раза, имея до 14 % в мировом объеме. Динамично развивается лизинг в Южной Корее, которая находится в мировой классификации крупнейших лизинговых рынков с объемом до 19 млрд. долл.

В мире в целом, и на каждом континенте, за исключением европейского, существуют на развивающихся рынках явные лидеры, чьи позиции практически не были подвержены изменениям за прошедшее десятилетие. В Азии до последнего времени это была Южная Корея - около 50 % всех объемов рынка в регионе, в Латинской Америке - Бразилия (более 70 %), в Африке - ЮАР (более 90 %). В свою очередь, на Чехию приходится около 30 % рынка стран Восточной Европы, а Польшу и Венгрию до 20%. Доля России составляла в тот период около 10 % объемов лизинга стран Восточной Европы.

Состояние развития лизингового рынка в любой стране зависит от стабилизации макроэкономической и политической ситуации, конвертируемости национальных валют, уровня инфляции, относительной налоговой и ценовой стабильности, рыночной конкуренции и других факторов.

Покажем особенности лизинга в отдельных странах, например США, Великобритании, Франции, Германии, Японии, Швеции.

В США лизинг появился еще в 50-х годах. На долю США приходится половина мирового оборота товаров, поставляемых по лизингу. В 2006 году в США было поставлено в лизинг оборудования на 85 млрд. долл. (28 % всех инвестиций в оборудование в

стране). Одной из причин быстрого развития лизинга в США являлись налоговые льготы: ускоренная амортизация и инвестиционная налоговая льгота (до 10% стоимости новых инвестиций вычиталось из суммы налога). Например, расходы по покупке оборудования 100 000 долл., инвестиционная льгота - 10 %, 10 000 долл. вычитут из суммы налога. Но право на налоговые льготы возникало только тогда, когда договор соответствовал правилам, устанавливаемым для аренды. Управлением внутренних доходов министерства финансов США: продолжительность лизинга должна быть меньше 30 лет; лизинг не должен предусматривать возможность покупки имущества по цене ниже разумной рыночной - например, за 1 долл.; лизинг не должен предусматривать график платежей, где он вначале будет больше, а затем меньше. Это было бы свидетельством того, что лизинг используется как средство уйти от налога; лизинг должен обеспечить арендодателя нормальным рыночным уровнем прибыли; возможность продления лизинга должна учитывать нормальную рыночную стоимость оборудования. До 1977 года фирмы могли брать оборудование в аренду, не отражая его стоимость в своих балансах, то есть имел место забалансовый учет. Поэтому, фирмы, уже имеющие солидный долг, могли дополнительно брать оборудование, не показывая возросшую сумму задолженности. Таким образом, подлинный долг был скрыт от инвесторов, и экспертов. В 1976 году Управление стандартизации финансового учета издало постановление № 13, которое заставило учитывать некоторые финансовые сделки как приобретение имущества и принятие на себя финансовых обязательств. Целью этого постановления было разграничить "подлинный лизинг" и покупку с помощью лизинга.

В постановлении были перечислены следующие пункты: право собственности в конце сделки переходит к арендатору; лизинговая сделка позволяет купить оборудование в концесделки по цене рыночной; срок сделки больше или равен 75 % полезного срока службы; текущая стоимость лизинговых платежей (без платы за страхование, управление, налоги) больше или равна 90 % нормальной рыночной цены оборудования. Если сделка удовлетворяет хотя бы одному из этих условий, то имущество учитывается на балансе арендатора как актив корреспондирующим долговым обязательством в пассив ("Обязательства по финансовому лизингу"). Если сделка не удовлетворяет ни одному из вышеупомянутых условий, то имущество учитывается в приложении к балансу арендатора. С 1986 года климат для лизинга на налоговой основе изменился, так как правительство увидело в нем "субсидию на благо другого государства" ("Экспорт налоговых льгот").

Налоговые льготы, введенные в 60-х и 70-х годах в период высокой инфляции, больше не рассматривались как эффективный инструмент стимулирования капиталовложений в более стабильной экономической обстановке 80-х годов.

Реформа налоговой системы в США сократила доступность налоговых льгот через отмену налоговой инвестиционной льготы и изменение профиля амортизации. Налоговая реформа значительно снизила экономическую выгоду лизинга, но тем не менее его развитие не остановилось. Дело в том, что погашение лизинговых сделок все-таки обладает большей гибкостью, чем, например, погашение обычных ссуд. В США многие лизинговые компании лучше знают оборудование, чем другие кредиторы. Так как кредитоспособность лизинговой компании зависит от возможности реализовать оборудование после истечения срока сделки, то компании очень заинтересованы в лизинге наиболее ценного и эффективного оборудования. В этом случае они охотно берут на себя все подобные риски. Некоторые налоговые льготы все-таки сохраняются. Особенно наглядно просматривается рост оперативного лизинга без наличия особых налоговых льгот в авиации.

Международная лизинговая финансовая корпорация (ILFC) с местом нахождения в США была основана в 1973 году и стала государственной компанией в марте 1983 года. Вместе с ирландской Gyness Peat Aviation Group (GPA) она определяет положение на рынке. В ее портфеле более 150 самолетов. Доходы за первое полугодие 2012 года

составили 94,8 млн. долл., активы - 1,65 млрд. долл. на 31 мая 2012 года. Она предлагает клиентам самолеты на 3-15 лет без необходимости брать на себя огромные начальные расходы. Мировой рынок оперативного лизинга самолетов вырос практически от нулевой отметки в 1982 году до 10 % всего лизингового рынка сегодня. Наиболее крупными американскими лизинговыми компаниями являются: Bank Amerilase Group, Golodefz Trading Corp., Security Pacific Consider Corp. [1, с. 169]

В Великобритании лизинг получил значительное развитие только после 1970 года, то есть после введения налоговых льгот. Компании могли вычитать 100 % инвестиций из налогооблагаемой прибыли в году, в котором они производились. Эти льготы были существенны только для предприятий с большой доходностью, но косвенно они были доступны и арендаторам, и компания могла воспользоваться налоговыми льготами только в конце отчетного года. Поэтому, если она производила инвестиции в начале года, то ей приходилось ждать некоторое время до получения выгод от этих льгот. Но если она продавала оборудование лизинговой компании из чего брала его в аренду (при условии, что у лизинговой компании конец финансового года наступал раньше), то косвенные выгоды были получены быстрее. Поэтому лизинговые компании открывают филиалы с разными концами финансового года. Налоговая инвестиционная льгота безвозмездна, она возвращается обратно через налоги на арендные платежи, но тем не менее она предоставляет беспроцентную ссуду, равную 52 % стоимости имущества, что отражалось и на стоимости лизинга для арендатора. Так как корпорационный налог сокращался постепенно, то изменения, не сразу сказывались на развитии лизинга. Часть налоговых льгот сохранилась. Это очень выгодно для лизинга в области электронной промышленности. Так, в течение 1 года арендные платежи не облагаются налогом. В будущем объем лизинга будет зависеть от того, каким будет объем инвестиций, сколько будет компаний с низким уровнем доходов, и как много компаний решат продолжать использовать лизинг для финансирования своих инвестиций. [2, с. 173]

Лизинг во Франции получил большое распространение, особенно его вид под названием «креди-бай». В 1967 году во Франции были созданы Общества по операциям с недвижимостью в сфере промышленности и торговли (СИКОМИ). СИКОМИ имеют форму акционерных компаний с капиталом не менее 10 млн. франков, который должен быть полностью внесен к моменту создания общества. Лизинговым компаниям СИКОМИ предоставляются существенные налоговые льготы. Обычно соглашение по лизингу недвижимости длится 15-20 лет. Объектами могут быть: земля, строения, отделочные работы, система путей сообщения, оборудование, рассматриваемое как недвижимость по своему назначению (лифты и т. д.). Оплата обычно производится прямым регрессивным или смешанным способом. Помимо "BNP" другие банки также создали компании: "КредиЛионэ" - "Смебай", "СосьетеЖенераль" - "Софинбай". [3, с. 192]

В Германии в настоящий момент существует множество лизинговых компаний, 57 из них входят в немецкую лизинговую ассоциацию. Порядок налогообложения лизинговых сделок излагается в письмах федерального министра финансов от 19.04.1971 года и от 22.12.1975 года. Заключаемые в соответствии с установленными нормами лизинговые контракты позволяют воспользоваться рядом налоговых льгот. Две компании, которые можно отнести к разряду ведущих в области лизинга - это "МитфинанцГмбх" и Тефа - лизинг Гмбх. "МитфинанцГмбх" была основана в 1962 году. Уставной капитал этой первой в Германии лизинговой компании составлял 1 млн. марок. В настоящее время она имеет 6 дочерних компаний. "Тефа - лизинг Гмбх" была основана группой "Тефа" в 1968 году. За время своего существования фирма сдала своим клиентам в аренду оборудование общей стоимостью свыше 3 млрд. марок.

В Австрии средний срок аренды составляет от 2 до 15 лет в соответствии с экономически целесообразным сроком службы лизинга. Опцион на покупку или продление не допускается, по истечении срока действия контракта арендатор может заключить новый контракт на аренду предмета лизинга в течение оставшегося периода

эксплуатации или вступить в переговоры о покупке. Как и в Германии, в Австрии основой для развития лизинга стал законнаиме. Лизинг в Австрии развивается уже 25 лет. В лизинг сдаются даже детские сады и школы. Для использования налоговых льгот позакону 1984 года необходимо, чтобы срок договора по лизингу не превышал 40% - 90% общего периода использования оборудования, и чтобы объект лизинга был самостоятельной единицей. Одной из ведущих лизинговых фирм является "Райфайзен лизинг" с участием в ее капитале "Донау банка".

В Японии крупнейшей лизинговой компанией является "GenturyLeasingSystem", созданная в 1969 году. Ее оплаченный капитал 1,6млн. долларов. Она имеет филиалы в Гонконге, Сингапуре, Великобритании. Акционеры: один коммерческий банк, одна торговая и двестраховые компании.

В Швеции лизинг начал развиваться в начале 60-х годов. Обычном пользовались маленькие и средние компании. Дело в том, что каждый банк требовал обеспечение по многим своим ссудам. Лизинг облегчил положение, так как кредитор является владельцем оборудования. Поначалу заключались соглашения о повторной покупке, согласно которым поставщик брал на себя обязательство купить обратно оборудование, если клиент не выполнит свои обязательства по лизингу. По мере роста конкуренции между лизинговыми компаниями эти обязательства (по обратной покупке) стали встречаться все реже и реже. Основной срок аренды составляет обычно 3-5 лет, в исключительных случаях до 9 лет. [4, с. 74]

Обобщая страны Западной Европы, США и Японии можно сделать следующие выводы: в основном лизинговыми операциями занимаются некоммерческие банки, а специализированные компании; развитой рынок лизинговых услуг укрепляет производственный сектор экономики, создавая условия для ускоренного развития стратегически важных отраслей, стимулирует приток капиталов в производственную сферу; наличие определенных налоговых льгот, направленных на развитие лизинговых отношений.

Для использования налоговых льгот по закону 1984 года необходимо, чтобы срок договора по лизингу не превышал 40% - 90% общего периода использования оборудования, и чтобы объект лизинга был самостоятельной единицей.

Обобщая опыт зарубежных стран, можно сделать следующие выводы:

- в основном лизинговыми операциями занимаются не коммерческие банки, а специализированные компании;

- развитой рынок лизинговых услуг укрепляет производственный сектор экономики, создавая условия для ускоренного развития стратегически важных отраслей, стимулирует приток капиталов в производственную сферу;

- имеет место наличие определенных налоговых льгот, направленных на развитие лизинговых отношений, стимулирующих рост производства.

Анализ зарубежного опыта развития лизинга позволяет выделить базовые условия, необходимые для того, чтобы лизинг реально оказывал воздействие на активизацию инвестиционных процессов в экономики, к которым можно отнести следующие элементы: правовая база, нормативная база, режим налогообложения лизинговых сделок, бухгалтер лизинговых операций.

Список использованной литературы

1. Бутенина Н.В. История развития лизинговых отношений в Соединенных Штатах Америки // Лизинг ревю 2010. №9/10.
2. Бутенина Н.В. Лизинг в Великобритании // Лизинг ревю. 2009. №3/4.
3. Балтус П., Мейджер Б. Школа европейского лизинга // Лизинг ревю. 2006, №1.
4. Вахитов Д.Р., Тазиев И.В., Тимирясов В.Г. Лизинг: зарубежный опыт и российская практика. - Казань: Изд-во "Таглитмат" Ин-та экон., упр. и права, 2010 г.

Костин М.Д.,
Удалов А.А.,
студенты 4-го курса
кафедры «Финансы и кредит»
Научный руководитель:
Можанова И.И., к.э.н., доцент
Поволжского государственного
университета сервиса,
г. Тольятти, Российская Федерация

КРАУДЛЕНДИНГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕД БАНКОВСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ

Аннотация

В настоящее время для организации какого-либо производства или предприятия и их эффективного развития требуются значительные суммы финансовых вложений. И в связи с возникшими, в условиях кризиса, сложностями получения кредита наибольшим потенциалом для заёмщиков обладает такая инновационная инвестиционная система как краудлендинг. Цель статьи состоит в изучении российского рынка краудлендинга, его конкурентных преимуществ и перспектив перед кредитными организациями.

Ключевые слова: краудлендинг, кредитование, банковская деятельность, краудлендинговые платформы

Краудлендинг – это метод, называемый также «народным кредитованием», который позволяет одним физическим лицам (или их группе) кредитовать как других физических лиц, так и различные предприятия имеющие статус юридического лица посредством использования существующих Интернет платформ [8].

Краудлендинг четко регламентирует отношения между инвесторами и заемщиками, а интернет-платформа, в данной ситуации, выступает одновременно и посредником между ними и гарантом сделки. Краудлендингу свойственны такие отличительные черты, как [7]:

- Максимально оперативное и простое получение денежных средств заемщиком в случае, если он соответствует всем условиям инвестора;
- Огромное количество отраслей деятельности с появлением краудлендинга получили возможность привлечь финансовые ресурсы, в особенности те заемщики, которые, исходя из специфики своего бизнеса, не могли рассчитывать на банковскую ссуду;
- Документальное оформление всех условий кредитного договора на основе действующего законодательства – как периоды начала и завершения сделки, так и план возврата задолженности.

Стоит отметить, что количество платформ, которые кредитуют только юридических лиц гораздо меньше, но объём средств, аккумулируемых такими платформами, довольно значителен. Так, на рынке Великобритании лидирует платформа Funding Circle, сумевшая выдать кредитов на сумму свыше четверти миллиарда долларов от физических лиц [2].

Можно выделить три формы функционирования краудлендинга:

1. Народное (платформенное) кредитование;
2. P2P;
3. Модель социального кредитования.

Народное кредитование, в данном случае, предполагает объединение на одной платформе кредиторов-инвесторов (физических лиц) в группу для совместной выдачи

ссуд под так называемым «единым брендом». То есть, заёмщик, по сути, при получении кредита будет строить свой диалог не с конкретными инвесторами, а с целой платформой.

Форма финансирования P2P, в свою очередь, предполагает заключение сделок лицом к лицу, т.е. заёмщик на краудлендинговой платформе будет иметь дело напрямую с кредитором, а не с кредитной Интернет-фирмой.

Частным случаем народного кредитования является модель социального кредитования, для которой характерны номинальные проценты по кредиту, либо полное их отсутствие. Основное назначение социальных кредитов - помощь нуждающимся слоям населения, прежде всего в развивающихся странах. Крупнейший представитель данной модели – американская платформа KIVA, выдавшая на данный момент кредитов на сумму, превышающую пол миллиарда долларов [6].

Рассмотрим функционирование краудлендинга на российском рынке, его эффективность и перспективы.

Российский рынок краудлендинга в настоящий момент пребывает на стадии формирования. Согласно аналитикам, его годовой объём насчитывает более 12,5 миллионов долларов США или свыше 800 миллионов рублей [5]. Оборот рынка в 2012 году, по сравнению с 2011 годом увеличился на 42% . А в 2013 году рост составил всего 3% . За последние три года рост рынка составил почти 18%, что объясняется как появлением новых платформ для народного кредитования и увеличением инвесторов на них, так и активным ростом общего числа пользователей во всемирной паутине [1].

Среди российских Интернет-площадок краудлендинга наиболее популярные – это «ВДолг.Ру», система «Webmoney Transfer», а также «Город денег», «Credberry», «Fingoroo» и «Loanberry». Рассмотрим среднюю сумму кредита на данных платформах, размер ставок для всех заемщиков и для заёмщиков с хорошей кредитной историей (таблица 1) [4].

Таблица 1

Размер кредита и процентная ставка «ВДолг.Ру», «Город денег» и «Loanberry» на начало 2015 года

Интернет площадки	Средняя сумма кредита, руб.	Средняя процентная ставка, %.	Процентная ставка для заёмщиков с хорошей кредитной историей, %.	Срок кредита
ВДолг.Ру	60.000 руб.	32-35% годовых	12-15% годовых	неограничен
Город денег	от 100.000 руб. до 3.000.000 руб.	20-35% годовых	20-35% годовых	от 1 месяца до 3-х лет
Loanberry	100.000 руб.	30% годовых	9-15% годовых	до 12 месяцев

По таблице 1 можно сделать вывод, что средняя сумма кредита российских краудлендинговых Интернет-площадок составляет около 100.000 рублей; средняя процентная ставка равна 20-35% годовых. Однако, при наличии хорошей кредитной истории возможно снижение процентной ставки до 9-15% в год, что создает видимую конкуренцию для банковских учреждений и микрофинансовых организаций.

Таким образом, появление такого инструмента в национальной экономике России, фактически, должно было стать революционным открытием для отечественного предпринимательского сообщества, однако, вместо этого «российскому краудлендингу» довелось столкнуться с рядом проблем [3]:

Во-первых, отечественные предприниматели в большинстве своём оказались не готовы к развитию данного явления, поскольку совершенно не представляют, что такое краудлендинг и какими преимуществами он обладает для их бизнеса.

Во-вторых, в России имеется тотальная финансовая безграмотность населения и, соответственно, отсутствие навыков обращения с заемными финансовыми и инвестиционными ресурсами и бездумное планирование бизнеса. Представители малого бизнеса также не готовы использовать систему интернет-кредитования практически до тех пор, пока не окажутся на грани банкротства.

В-третьих, немаловажно, что российские банки сейчас считают краудлендинговые платформы своими конкурентами, хотя это совершенно не правильно. Кредитные организации, взаимодействуя с краудлендингом, тем самым могут создать базу для развития малого бизнес. Например, в ситуации, когда банк отказал заемщику в кредите он имел бы возможность предложить такому клиенту альтернативный вариант для развития его бизнеса - краудлендинг, выступая в данной цепочке посредником и повышая, таким образом, собственную привлекательность. А когда инвестиционный проект путем краудлендингового инвестирования наберет около 50% суммы – то риск выдачи кредита ощутимо снизится, следовательно, банк сумеет профинансировать оставшуюся половину суммы, обеспечив этим развитие собственных активных операций. Пассивные же операции при сотрудничестве с краудлендинговой платформой поспособствовали бы появлению дополнительных финансов, которые можно продуктивно использовать.

В краткосрочной перспективе рынок краудлендинга будет расти дальше, но в Российской Федерации данная бизнес-модель лишь формируется и, согласно прогнозам J'son&Partners общая сумма выданных денег к 2018 году средств составит свыше 500 миллионов долларов [3]. Таким образом, при имеющихся экономических сложностях в России, в период кризиса привлечения инвестиций из-за границы, высоких ставок по займам и кредитам и массовых отказов банков кредитовать рискованные проекты, – инвестирование через краудлендинговые платформы для многих может стать самым доступным, либо, возможно даже единственным способом финансовых инвестиций.

Список использованной литературы

1. Василенко Т.А. Особенности развития краудлендинга в России // международный научный журнал «Символ науки». – 2015. №5 – С.90-94.
2. Киевич А.В., Койпаш Д.А. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта // Экономика и банки. - 2016. №1 - С.58-65.
3. Киселева Д.А., Фоканова Е.А. Краудинвестинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса // Science Time. - 2015. №11 (23) - С.246-250.
4. Кредит из рук в руки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7548180> (дата обращения 18.02.2016).
5. Обзор российского и мирового рынков краудлендинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inforamket.ru> (дата обращения 21.02.2016).
6. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Экономика и экологический менеджмент. - 2015. №4 - С.57-63.
7. Удалов А.А., Костин М.Д., Можанова И.И. Краудфандинг как инновационная форма финансирования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2016. № 3 (45) – С. 15-19.
8. Что такое Краудлендинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forumbusiness.net/showthread.php?t=28360> (дата обращения 25.01.2016).



ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены резервы повышения эффективности использования активов предприятия. Проанализированы тенденции изменения структуры активов, экономические последствия и необходимые управленческие решения.

Ключевые слова: активы предприятия, структура активов, основные средства, методы улучшения использования активов, эффективность использования активов

Правильность и целесообразность вложения финансовых ресурсов в активы предприятия, в значительной мере определяет устойчивость его финансового положения. Результаты производственной деятельности любой организации во многом зависят от вложенной суммы денежных средств в основные и оборотные средства, сколько их находятся в процессе обращения, в какой форме денежной или материальной, каково их соотношение и др.

По своей природе активы динамичны. В процессе производства они претерпевают постоянные изменения. Следует отметить, что меняется не только величина активов, но и их структура. Поэтому главным элементом в оценке активов организации являются изменение их в составе и структуре. В активе бухгалтерского баланса предприятия отражаются средства предприятия, а в пассиве – источники их формирования. Наличие собственного капитала необходимо для предприятия, это обуславливается принципом самофинансирования. Можно сказать, что собственный капитал является основой независимости компании. Бывают ситуации, когда финансирование деятельности только за счет собственных средств не всегда выгодно для организации, например, когда производство носит сезонный характер. В таком случае, в период «не сезона» большие денежные средства будут накапливаться на банковских счетах, а в сезонные периоды их будет не хватать.

Следует иметь в виду, что если цены на финансовые средства небольшие, а организация способна обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем плата за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала. В то же время, если средства организации формируются исключительно за счет краткосрочных обязательств, то её финансовое состояние будет не устойчивым. Это происходит, потому что работа над краткосрочным капиталом должна вестись постоянно. Необходимо контролировать своевременный возврат денежных средств, а также привлекать другие средства на непродолжительное время. Таким образом, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, зависит во многом финансовое положение организации.

Оценка имущества предприятия и источников финансирования деятельности происходит путём проведения сравнительного анализа Баланса-нетто, который состоит из уплотненных отдельных статей, объединенных по составу в отдельные группы. Структура основных фондов, уровень износа и обновления, качественные характеристики, т.е. общее состояние основных фондов, определяют конечные результаты работы организации.

Настоящее время характеризуется постоянной модернизацией технологий и ускорением научно-технического прогресса. Из-за этого возникает необходимость в увеличении скорости оборота основных средств. Ускорение оборачиваемости очень выгодно с финансовой точки зрения. Оно позволяет высвободить определенное количество денежных средств, сократить затраты на обслуживание основных фондов и оптимизировать инвестиции. Для эффективного использования основных средств в процессе текущей деятельности необходимо регулярно проводить анализ структуры и движения всего имущества организации. В современных рыночных условиях особую актуальность приобретают маркетинговые активы предприятия, связанные с формированием деловой репутации экономического субъекта [1].

В процессе основной деятельности компании необходимо проводить анализ структуры и динамики изменения текущих активов. Суть управления оборотными активами состоит в определении оптимального объема и структуры текущих активов, источников их формирования и соотношения между ними, при котором обеспечивается стабильная и эффективная деятельность организации. Эту задачу можно решить благодаря регулярному анализу структуры активов. А именно исследованию динамики показателей активов на начало и конец периода и определению их доли в общей сумме активов. К анализируемым показателям активов относят конкретные статьи оборотных и внеоборотных активов баланса предприятия.

Оценка эффективности использования активов предусматривает вертикальный анализ структуры используемых ресурсов. Для этого определим основные тенденции изменения состава активов, оценим последствия и наметим необходимые управленческие решения.

Улучшение эффективности использования основных средств прямо отражается на финансовых результатах организации. Это достигается за счет увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, снижения налога на имущество, улучшения качества продукции, увеличения балансовой прибыли.

Таблица 1. Тенденции изменения структуры активов, последствия и управленческие решения

№	Тенденции изменения структуры активов	Экономические последствия	Необходимые управленческие решения
1	преобладание суммы оборотных активов	признак быстрой оборачиваемости средств и мобильной структуры	поддерживать данный уровень
2	уменьшение суммы оборотных и внеоборотных активов	свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота и является признаком дальнейшей неплатежеспособности предприятия	увеличить сумму оборотных и внеоборотных активов
3	рост суммы оборотных и внеоборотных активов	положительное изменение баланса	поддерживать данный уровень
4	большая доля запасов в балансе	свидетельствует о трудностях сбыта продукции	Организовать рекламные кампании по дополнительному сбыту продукции. В дальнейшем

			определить оптимальную долю запасов для организации
5	увеличение доли дебиторской задолженности	ухудшение финансового положения организации	Составить систему штрафов и пени для просроченных платежей; график погашения задолженности прописывать в договоре
6	доля основных средств больше 40%	характерен признак значительных накладных расходов	необходимо взвесить решение о продаже основных средств
7	увеличение долгосрочных финансовых инвестиций	отвлечение средств из основной деятельности	Необходимо снизить этот показатель для вовлечения средств в основную деятельность, что приведет к улучшению его финансового состояния
8	увеличение нематериальных активов	характеризуется выбором инновационного направления деятельности организации	Это положительная тенденция, необходимо её поддерживать
9	увеличение незавершенного производства	признак необходимого проведения анализа в области эффективности вложений	снижение объемов незавершенного производства можно достичь путем сокращения длительности производственного цикла за счет повышения организационно-технического уровня производства и труда

Рассмотрим основные управленческие решения и направления работы менеджера, с помощью которых можно достичь улучшения использования основных средств.

1. Современное и качественное проведение капитальных ремонтов оборудования и машин;

2. Освобождение организации от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;

3. Приобретение качественных основных средств;

4. Регулярное обновление основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;

5. Повышение квалификации обслуживающего персонала;

6. Повышение коэффициента сменности работы организации, если это экономически обоснованно;

7. Повышение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;

8. Повышение уровня механизации и автоматизации производства;

9. Повышение уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;

10. Обеспечение централизации ремонтных служб, если это экономически целесообразно;

11. Совершенствование организации производства и труда для того, чтобы сократить потери рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования;

12. Внедрение новой техники и прогрессивной технологии. Например, безотходной, малоотходной энерго- и топливосберегающей.

Эффективность использования активов предприятия можно охарактеризовать с помощью системы экономических показателей, основным из которых является оборачиваемость оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов, которые можно разделить на группы[2]:

- внешние факторы, которые оказывают влияние без вмешательства организации. Они неуправляемы и не зависят от интересов собственников компании;

- внутренние факторы, на которые организация способна повлиять;

- общеэкономические факторы. Сюда можно отнести динамику производительности общественного труда, который занят в сфере товарного обращения и в отраслях, ее обслуживающих, изменение величины товарооборота и его структуры, размещение производительных сил, совершенствование хозяйственного расчета;

- экономико-организационные факторы. В эту группу факторов входят изменение размеров предприятий их структуры, специализации, посредством внедрения новых технологий торговли и др.

- факторы, связанные с развитием технической составляющей. В качестве примеров факторов данной группы можно привести: изменение технологии и техники в конкретной отрасли, которая обслуживает торговые предприятия (коммунальное хозяйство, транспорт, связь) или автоматизация торгового процесса.

Итак, на эффективность использования оборотных средств и их оборачиваемость воздействует ряд факторов, но их влияние может быть как положительно, так и негативно.

Рассмотрим факторы, которые повышают величину оборотных средств. К ним относятся: улучшение качества торгового обслуживания, расширение сети, изменение структуры товарооборота в сторону увеличения удельного веса продукции, имеющей замедленную оборачиваемость, и т.п.

К факторам, способствующим снижению оборотных средств, относят: экономию финансовых и материальных ресурсов, внедрение принципов хозяйственного расчета в деятельность торговых предприятий.

Факторы, определяющие величину оборотных средств, могут быть объективные и субъективные. Объективные факторы не зависят от деятельности конкретного предприятия. А к субъективным факторам можно отнести соблюдение финансовой и кредитной дисциплины, выполнение планов, рациональность использования оборотных средств [3].

Итак, проблема совершенствования использования активов предприятия становится всё актуальней в современных условиях ведения бизнеса. Для поддержания своих конкурентных преимуществ организациям необходимо регулярно обновлять основные фонды, модернизировать и повышать эффективность их использования. Благодаря рациональному управлению активами организации возможно увеличение её финансовых результатов. Среди мер, направленных на совершенствование эффективности работы организации и улучшения её финансового состояния огромное значение имеют вопросы рационального использования оборотных активов. Проблема использования оборотного капитала становится весьма актуальной с развитием рыночной экономики. Интересы организаций требуют полной ответственности за финансовые результаты своей производственной деятельности и реализации готовой продукции. Так как финансовое состояние предприятий прямо зависит от состояния оборотных активов, то собственники заинтересованы в рациональной организации оборотных средств. А именно, формирования процесса движения оборотного капитала с минимальной суммой затрат для получения наибольшего экономического эффекта.

Список использованной литературы

1. Кулапина Г.М., Маркова О.В. Значение и основные факторы формирования системы управления знаниями на предприятии // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 5 (55). С. 78-81

2. Брусов П.Н., Филатова Т.В. 46. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие. — Москва :КноРус, 2016. — 301 с.



УДК: 336.65

Кудукова М.,
«Қаржы» мамандығы бойынша
2-курс магистранты;
Ғылыми жетекші:
э.ғ.к., доцент Раматуллаева Г.А.;

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ СТРАТЕГИЯСЫН ЖЕТІЛДІРУ

Түйін

Мұнда фирма қызметіндегі стратегиялық мақсаттары мен бағыттары түсіндіріледі әрі ауқымы, қызмет істеу аясы, тактикалық мақсаттары мен міндеттері көрсетіледі. Болжау және бағыттар. Экономикалық жағдайды болжау капитал нарығында өнім және еңбек аясында жүргізіледі.

Кілттік сөздер: қаржы, қаржылық стратегия, қаржылық жоспарлау.

Нарықтық экономика жағдайында қаржылық жоспарлаудың жаңа әдістерін қолданбай, кәсіпорынның тұрақтылығын қамтамасыз ету мүмкін емес. Әлеуметтік-экономикалық жүйеге болжаулық емес, ықпал ететін факторлар көп. Факторлардың күтілетін теріс ықпалын азайту және, керісінше, күтілетін басқа факторлардың оң әсерін арттыру үшін оң ықпалы қолданылады. Оның шегінде бұл факторлар оқшауланады да, олардың ықпалы бағаланады және мүмкіндігінше реттеледі. Факторлар өте көп. Ал олардың қозғалысы аз жағдайда ретсіз және әр түрлі бағытталған, сондықтан кез келген жоспарды құрудың негізгі мақсаты нақты сандармен бағыттарды көрсету емес. Өйткені мұны істеу мүмкін емес, анықталған «дәліздер» бағыты бойынша берілген көрсеткіш анықталу керек. Жоспар құрудың соңғы себебі әлеуметтік-экономикалық жүйенің қызметін әр түрлі түсіндірудегі өтудің қаржылық шығындарын талап ететіндігімен көрінеді. Мұндай түсіндірудің болу мүмкіндігі төмен болады. Егер жұмыс жоспар бойынша жүзеге асырылса, теріс қаржылық нәтижелер аса маңызды болмайды.

Кез келген компанияда көптеген жоспарлар қатты өңделеді. Бірақ олардың ішінен негізгісі стратегиялық, қаржылық және өндірістік жоспар жиі өңделеді. Стратегиялық жоспар компания қызметіндегі мақсат, міндеттер, ауқымдар бағытының қалыптасуымен жүзеге асырылады. Өндірістік жоспарлар стратегиялық жоспар негізінде жасалады және өндірістік, маркетингтік, ғылыми- зерттеулік, инвестициялық саясаттың анықталуы барысында жүзеге асырылады. Компанияның ұйымдық басқарылу құрылымы күрделілігіне тәуелділігі және жан-жақты сипатта жоспарлау сияқты жоспарлар саны бірнеше болуы мүмкін. Қаржылық жоспар құжат ретінде көрінеді. Ол компанияның қаржылық мақсаттары қозғалуының әдісін сипаттап, табыстар мен шығындарын байланыстырады. Қаржылық жоспарлаудың негізінде стратегиялық және өндірістік жоспарлар жатыр.

Стратегиялық жоспар компанияның жоғарғы басқару құрылымымен жасалынады және келесідей құрылымдарды иеленеді:

1-бөлім. Фирма қызметіндегі мазмұнды және мақсатты құрылым. Мұнда фирма қызметіндегі стратегиялық мақсаттары мен бағыттары түсіндіріледі әрі ауқымы, қызмет істеу аясы, тактикалық мақсаттары мен міндеттері көрсетіледі.

2-бөлім. Болжау және бағыттар. Экономикалық жағдайды болжау капитал нарығында өнім және еңбек аясында жүргізіледі.

3-бөлім. Арнайы жоспар және болжау. Мұнда мынадай бөлімдерді жіктеуге болады: «Өндіріс», «Маркетинг», «Қаржы», «Кадрлық саясат», «Инвестициялық қызмет», «Жаңа өнім және өтеу нарығы».

Өндірістік жоспар кестелік басқарушылармен дайындалып, іс-әрекет бағдарламасын жалпы компанияда және оның бөлімшелері де көрсетеді. Бұл жоспар негізінен технологиялық сипат алады. Өйткені стратегиялық жоспарда қалыптастырылған жүйелік мақсатқа жету бағдарламасы болады. Компанияда өндірістік жоспар басты бюджет түрінде ұсынылады.

«Жоспар» және «бюджет» ұғымдары синоним ретінде қарастырылады. Бірақ олардың арасында анықталған ерекшеліктері болады. Жоспар кең мағынада мақсаттарға жетуге бағытталған іс-әрекет спектрін қосады. Сонымен қатар бұл іс-әрекеттер тек сандық бағалар көздерімен қалыптаса қоймай, анықталмаған рәсімдеудің бірқатар жолдарымен қалыптасады. Бюджет тар мағынада іс-әрекет жоспарының сандық жағын қалыптастырады және құндық сипатта болады. Осылайша бюджет рөлі ағымдағы жоспарлауды қызметтеумен қатар, басқа өндірістік үрдістің қалыптығын қамтамасыздандыратын басқа да қызметтерді атқарады: баға, шоғырлану, ынталандыру және т.б.

Басты бюджет операциялық және қаржылық бюджеттің өзара қарым-қатынас жүйесін көрсетеді. Қысқа және ұзақ мерзімді келешектегі бюджетті құру үрдісі бюджеттендіру болып табылады. Бюджеттендіру стратегиялық сипат мақсатында қалыптасады. Сонымен қатар өндірістік қызметті ресурспен қамтамасыздандыру бойынша мақсатты қолдануда қалыптасады (сату көлемі, шикізаттың мақсатты қалдығы, тарифтер және т.б.).

Операциялық бюджетте қалыпты және құнды көрсеткіштер жүйесінің көмегімен келесідей бағдарламалар көрініс табады: өткізу, жабдықтау, меншікті өндіріс, логистиктер, ғылыми-зерттеу және конструкторлық өндеулер, персоналды басқару және т.б. Сату бюджеті, өндірістік бюджет, шикізат және материалдар, тік шығындар бюджеті, дайын өнім және шикізат қоры бюджеті, басқару және коммерциялық шығындар бюджеті, өткізілген өнімнің өзіндік құн бюджеті сынды операциялық бюджет түрлері бар.

Қаржылық бюджетке табыстар және шығындар бюджеті (табыстар мен шығындар туралы болжау негізінде есеп беру), қалыптасу және қаржы ресурстарын бөлу бюджеті (болжау негізінде баланс) және ақша құралдар бюджеті (ақша құралдарының қозғалысы туралы болжау негізінде есеп беру) жатады. Барлық бюджет қаржылық менеджменттің өкілдігіне кіре бермейді. Бірақ ол әрқайсысының мәнін және өзара қатынасын білу керек. Сонымен қатар міндетті түрде операциялық бюджеттерді құру кезінде қаржылық сипатта болжамдық есеп жүргізіледі. Оның қорытындысы ағымдағы қаржылық жоспардың негізгі қорытындысы болып табылатын болжамдық қаржылық есеп беруді құруға қызмет етеді. Экономикалық әдебиеттерде «бюджеттеу» ұғымына әр түрлі түсіндірмелер берілген. Американдық ғалымдары Ли, Джонсон мен Джойс өздерінің әйгілі «Қоғамдық бюджеттік жүйелер» кітабында келесідей қарапайым түсіндірме берген: «Бюджет — бұл белгілі бір ұйымның (жанұя, мекеме, үкімет) қаржылық жағдайы мен болашақ жоспарларын сипаттайтын құжат немесе құжаттар жиынтығы. Онда ұйымның мақсат-міндеттері, табыстар мен шығындар, атқарылатын іс-шаралар туралы ақпараттарды табуға болады» [1].

Біздің ойымыз бойынша, бюджеттеу - шұғыл жоспарлаудың мақсаттарына сай нақты бюджеттерді құрастыру үдерісі. Сонымен бюджеттеу - бұл бюджетті қарастырумен байланысты үдеріс. Ал бюджет - бұл жоспар, негізінде қысқа немесе орта мерзімді болып келіп, соның мәліметтерін ағымдық және шұғыл басқарушылық шешімдерді қабылдау барысында қолданылады. Осы анықтама бюджеттеудің алуан түрлі анықтамаларын қиып

өтетін жалғыз ғана нүкте деп айтуға болады, яғни осы ұғымға анықтама бергендер іс жүзінде «бюджеттеу» түсінігіне шұғыл және ағымдық жоспарлауды әрдайым қосады.

Өз іс-шараларын болжамдау - бұл жоспарлау, ал бюджеттеу - бұл осы жоспарлаудың қаржылық сипаттамасы, жоспарланған іс-әрекеттердің қаржылық көрсеткіштерге ауысуы деп есептеуге болады. Мұндай көзқарас бірқатар жұмыстарда көрсетілген, «бюджет - бұл белгілі бір мерзімдегі іс-шаралар жоспары көрсеткіштерінің сандық сипаттамасы» [2]. Іс-шаралар және олардың сандық пен қаржылық сипаттамалары өзара ажырамас, сондықтан оларды бір-бірінен бөліп қарастырмаймыз, ал оларды бюджеттеу жүйесінің тең құқылы компоненттері деп есептейміз.

Екінші жағынан, бюджеттеу ақпараттарды алу және өндеумен байланысты және басқарушылық шешімдерді қабылдауда қолданылатын болса, онда басқарушылық есеп түсінігімен қиып өтуге болады. Басқарушылық есеп әдебиеттерінде ереже бойынша есеп пен шұғыл жоспарлау жеке қарастырылмай, басқару жүйесінің ажырамас бөлігі ретінде қарастырылған.

Басқарушылық есептің негізгі мақсаты ретінде ұйымның экономикасы туралы анық, шұғыл, әрі қолдануға ыңғайлы ақпараттарды пайдаланушыларға ұсынуды белгілейді. Бірақ «есеп» ұғымымен шатастырмау қажет. Бұл түсінікте есеп тек нақты мәліметтерді білдіреді. Басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін қажетті ақпараттар тек нақты емес, жоспарлы да болуы мүмкін. Сондықтан бюджеттеу жүйесі ретінде жоспарлы ақпараттарды басқару үшін қамтамасыз етуі сөзсіз және басқарушылық есеп жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады. Кез келген құбылыс секілді бюджеттеудің де дұрыс және теріс жақтары бар. Біз оларды кестеге топтастырдық (кестені қара).

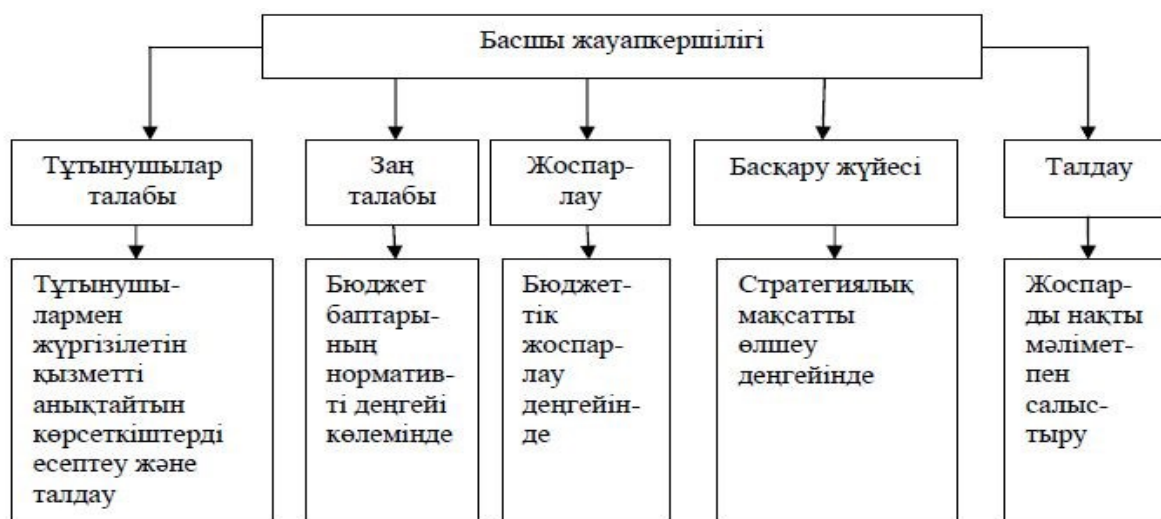
Бюджеттеу жүйесі — бұл ұйымдағы жоспарлаудың құрамдас бөлігі. Ал жоспарлау жүйесі ұйымды басқару жүйесінің бір ғана бөлігі, оған тағы да талдау, бақылау және есеп жүйелері жатқызылады. Бюджеттеу жүйесі айрықша орынды алады. Бір жағынан, көптеген қазақстандық ұйымдарда ол жеткілікті түрде дамымайды, бюджеттеу үдерісі ұйым қызметіне әсер етпейді және жасанды түрде болмауы қажет.

Кесте

Бюджеттеудің артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
Ұжымның ынталануына оң әсер етеді	Қызметкерлердің бюджетті әр түрлі қабылдауы
Кәсіпорынның жалпы жұмысын шоғырландыруға мүмкіндік береді	Бюджеттеу жүйесінің қиындығы және қымбаттығы
Бюджеттерді талдай отырып өзгерістер енгізу мүмкіндігі сақталады	Әрбір қызметкерлерге жеткізілмеген бюджет жұмыс нәтижесіне әсер етпейді
Бұрынғы кезеңдерде құрылған бюджеттердің әдісін ескереді	Бюджет қызметкерлерді жоғары еңбек өнімділігіне міндеттейді
Ресурстарды бөлу жолдарын жетілдіреді	Қойылған мақсат пен ынталандыру әсерінің қарама-қайшылығы

Екінші жағынан, іс жүзінде бизнесті тиімді жүргізу үшін бюджеттеу жүйесінің қажеттілігін барлығы түсінеді. Бюджеттеуді іске асыруда кәсіпорын басшысының орны ерекше. Ол бюджетті орындауда өз қызметкерлеріне емес, сонымен қатар өзіне де талаптар қояды.



Сур. Кәсіпорын басшысының бюджетті орындаудағы жауапкершілігі

Көптеген экономистер «бюджет» ұғымының орнына «қаржылық жоспар» ұғымын қолданады. Қаржылық жоспардың санды екі типі белгілі: қысқа және ұзақ мерзімді. Біріншісінің негізгі бағытталу мақсаты фирманың қаржылық тұрақтылығының өсу қарқыны ұстанымынан; екіншісінің мақсаты фирманы тұрақты төлем қабілеттілікпен қамтамасыздандыру болып табылады. Көбінесе ұзақ мерзімді жоспарлар бизнес-жоспарды құрғанда жүзеге асырылады. Ал қысқа мерзімді жоспар ағымдағы қызметті бюджеттеуде жүзеге асырылады.

Бизнес-жоспар - басты көрсеткіштерді шоғырландырған формада бейнелейтін құжат. Ол фирма қызметінде жаңа жасалынатын жобалардың нақты және мақсатты бағытталған түріне негізделген. Сұрақтарды аумағына және мәнділігіне байланысты нақты бизнес-жоспарында қарастырылғандығын компанияның стратегиялық жоспары ретінде қарастыруға болады. Мұндай жоспарлар дамудың жаңа бағыттарын анықтауда нақтыланады да олар тұрақты емес жекелік сипатқа ие болады.

Бизнес-жоспар басқару теориясы жағынан төрт қызметті атқарады. Бірінші қызмет бизнес стратегиясын, даму концепциясын қалыптастыруға қолданумен байланысты. Бұл қызмет фирманы құру кезінде маңызды болып саналады. Сонымен қатар қызметтің жаңа бағыттарын қолданғанда маңызы жоғары. Екінші қызмет - жоспарлау. Бұл таңдалған қызметтің бағытын экономикалық бағалау әрі бизнес-жоспарды жүзеге асыру кезінде оның орындалуын бақылау үшін керек. Үшінші қызмет - қарыздармен несиелерді тарту. Берілген несиелерді қайтармау мүмкіндігі есебінен сақтандырылу керек. Сондай-ақ банктер талабы және талаптары негізделген деп санау керек. Тек кепіл және нақты кепілділікті ғана есепке алмағанмен, бизнес стратегиясында жасалған концепцияға көңіл бөлу қажет. Төртінші қызмет - жарнамалық-үгіттеу. Ол жаңа жұмыстарға ықтималды әдістерді тартуда маңызды. Сонымен қатар белгіленген жобаға өз капиталын немесе қаржы көздерін құруда ықпалын тигізу мүмкін [3].

Бизнес-жоспар жүргізілуіне сәйкес мақсатты құру тәуелділігіне байланысты жүзеге асыру үшін дайындалған жоспар-жобаның мәні, көлемі және құрылымы күрделі болып келеді. Бірақ та кез келген жағдайда бизнес-жоспар арнайы қаржылық бөлімнен құрылады. Оның негізгі бағыты - инвестиция мерзімін және көлемін анықтау. Ол бизнес-жоспарды жүзеге асыру үшін қажетті әрі жоспарланған түсім көрсеткішіндегі есеп беру, жылдар бойынша шығын және табыс, бизнес-жоспармен нақтыланған өтімділікті бағалау да маңызды.

Ұзақ мерзімді қаржылық жоспарлау үрдісінде:

- а) қаржылық мақсаттар және фирма болашағы жинақталады;
- б) осы мақсаттардың деңгейі ағымдық фирманың қаржылық жағдайына сәйкес деңгейі анықталады;
- в) қойылған мақсаттарға жету бойынша сабақтастық іс-әрекет қалыптасады.

Бизнес-жоспардың қаржылық бөлігіндегі басты құралы - жоспарланған бизнестің қаржылық стратегиясын сипаттау. Бұл тарау келесі сұрақтарға жауап беру тиіс:

а) бизнес-жоспарды жүзеге асыру үшін қанша құрал керек?

б) қаржыландырудың көздері және динамикасы қандай?

в) салымдардың орнын толтыру мерзімдері қандай?

Қысқа мерзімді қаржылық жоспар келесі сатылардан тұрады:

а) компанияның қаржылық жағдайын талдау;

б) болжау мөлшерін және бюджетті қалыптастыру;

в) қаржы ресурстарында компанияның жалпы қажеттілігін анықтау;

г) қаржыландыру көздерінің құрылымын болжау;

д) бақылау және басқару жүйесіндегі іс-әрекетті қолдану мен жасау;

е) жоспар жүйесіне өзгерістер енгізу барысын өңдеу.

Тәжірибе тұрғысынан қаржылық жоспардың бірнеше нұсқалары дайындалады: пессимистік, ықтималды болуы және оптимистік [4].

Жоспарды дайындау кезінде төмендегілерді ескеру қажет: а) кәсіпорында көп кездесетін шектеулер тізімі (қоршаған ортаны қорғау бойынша талап; көлемі бойынша нарық талабы; өнім сапалығы; берілген кәсіпорынның мамандармен қамтылуы және технологиялық ерекшеліктері); б) қаржылық менеджердің жұмыс істеуі үшін тәртіптілік рөлі; в) ғаламдық және локалды аумақтағы экономикалық жағдай дамуының анықталмаған жағдайындағы табиғи күшінің жоспар-шарты.

Бізге белгілі кез келген бюджет екі бөліктен тұрады. Олар табыстар және шығыстар бөлігі. Бюджеттің шығыс бөлігінде маңызды рөлді салықтық төлемдер атқарады. Маңызды құрылымдардың бірі — қаржылық жоспарлауды дайындауда салықтық болжау. Қаржылық менеджер салықтық құқықтың негізін және де салық жүйесін білу керек, олардың өзара қатынасын, жеке салық түрлерінің қарым-қатынасын, салық базаларын, салықтық саясатты білу қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Lee Robert D., Johnson R., Joyce P. Public budgeting systems. -Massachusetts: Jones and Bartlett Publishers, 2008. - P. 400–465.
2. Ермакова Н.А. Бюджетирование в системе управленческого учета. - М.: Экономистъ, - 138 с.
3. Шим Д.К. Основы коммерческого бюджетирования. - М.: Азбука, - 203 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие: Пер. с англ. - М.: Аудит ЮНИТИ, 2002. - С. 135–146.



УДК 334.71:339.13 (075)

Кунанбаева З.К.
«Экономика» мамандығының
2 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
Әмірбекұлы Е., э.ғ.д., профессор

ЭЛЕКТРОНДЫҚ САУДА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ЕРЕКШЕ ФОРМАСЫ РЕТІНДЕ ЖӘНЕ ОНЫ ДАМУЫДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІҢ РӨЛІ

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы электрондық сауданың қазіргі жағдайы мен оның тиімділігін арттыру шаралары қарастырылған. Электрондық сауда - бәсекеге қабілетті негізделген жаңа ақпараттық технологияларды игеру арқылы

республикамыздың ақпараттық және ғылыми-техникалық әлеуетінің дамуына бағытталған өзгеріс Қазақстанды биікке жетелейтін жолы болып табылады.

Түйінді сөздер: электрондық сауда, кәсіпкерлік, ақпараттық технология.

Кәсіпкерлік – бір жақты анықтауға келмейтін, барынша ауқымды және сан қырлы ұғым. Сонымен қатар ол іс жүргізу, адамдардың арасында сұранысқа ие өнім жасау, іс, жұмыс, нарықтық экономиканың негізгі бағыты, адам қажеттілігін қанағаттандырудың көзі, сонымен бірге өмір салты жүйесі ретінде қарастырылады. Кәсіпкерлік экономикалық қызметтің басқа тұрақты түрлерімен салыстырғанда өзінің жандылығымен және бастамашылығымен (инициатива) ерекшеленеді. Кәсіпкер үнемі жаңа өнімді, технологияны, сапаны, сауданы, бағаны, сондай-ақ тұтынушыларды, құрал-жабдықтарды, транспортты, ғимараттарды, ақпараттарды байланыстырып және тағы басқаларын іздестіру үстінде болады. Кәсіпкерлік жоғары деңгейдегі өзінше іс-қимыл танытуды және экономикалық таңдау бостандығын, сондай-ақ жауапкершілікті қажет етеді.

Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексіне сәйкес кәсіпкерлік дегеніміз - азаматтардың, оралмандардың және заңды тұлғалардың мүлікті пайдалану, тауарларды өндіру, сату, жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету арқылы таза кіріс алуға бағытталған, жеке меншік құқығына (жеке кәсіпкерлікке) не шаруашылық жүргізу немесе мемлекеттік кәсіпорынды жедел басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлікке) негізделген дербес, бастамашыл қызметі болып табылады. Әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне, өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы бар. Кәсіпкерлік субъектілері Қазақстан Республикасының заңдарында тыйым салынбаған кез келген кәсіпкерлік қызмет түрлерін жүзеге асыруға құқылы. Кәсіпкерлік субъектілері мен мемлекеттің өзара іс-қимылы Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамыту және қоғам үшін қолайлы жағдайлар жасауға, кәсіпкерлік бастаманы ынталандыруға бағытталады.

Еліміздің экономикасының өркендеуіне бағытталған бірден-бір маңызды шарасы ретінде кәсіпкерліктің ерекше формасын қарастыру керек деп ойлаймын. Бұған мысал ретінде өз тарапымнан электрондық саудаға кәсіпкерліктің ерекше формасы ретінде назар аудару керектігін айтқым келеді. Бұл кәсіпкерліктің формасы әлемдік жетекші елдердің экономикасында ерекше, ірі жетекші орынға ие. Әрине кәсіпкерліктің бұндай формасы жаңалық емес, дегенмен қазіргі таңда әлемдік экономиканың басым үлесіне ие болып отыр және біздің мемлекетімізде қарқынды дамып келе жатқандығын ескермеу мүмкін емес. Электрондық ақпараттық технологиялар саласындағы жетістіктер әлемдік экономика жүйесіне өз әсерін тигізіп, электрондық кәсіпкерліктің дамуына әкелді. Ақпараттық қоғамға көшуді қамтамасыз ететін жағдайларды құру мақсатында Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылдың 8 қаңтар күні № 464 Үкімі негізінде «Ақпараттық Қазақстан - 2020» мемлекеттік бағдарламасы бекітілді. Бағдарлама мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігін қамтамасыз ету, ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылымының қолжетімділігін қамтамасыз ету, қоғамның әлеуметтік-экономикалық және мәдени дамуы үшін ақпараттық ортаны құру, отандық ақпараттық кеңістікті дамыту міндеттеріне бағытталған.

Электрондық сауда - бұл біз үшін салыстырмалы түрде жаңа, ал Батыста және Оңтүстік Шығыс Азияда жақсы дамыған экономика сегменті, ол компьютерлік желілердің көмегімен барлық қаржылық және сауда транзакцияларын, осындай транзакцияларды жүргізуге байланысты бизнес-үдерістерді қамтиды. Электрондық сауда нарығы біздің елімізде соңғы екі жылда неғұрлым қарқынды дами бастады, бұл ғаламтор-пайдаланушылар санының артуымен, әлеуметтік желілер ықпалының артуымен, электрондық төлемдер саласындағы монополияның артуын жоюмен және жетекші веб-парақшалардың Web 1.0 технологиялық тұғырнамасынан Web 2.0 тұғырнамасына көшуімен түсіндіріледі.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің деректеріне сәйкес Қазақстан Республикасының өнеркәсіптік өндірісінің 2012 жылғы қаңтар-тамыз аралығындағы жалпы көлемі 10 687 879 млн. теңгені құрады және өткен жылмен салыстырғанда 0,7 %-ға артты. Бүгінгі күні ірі және орташа өнеркәсіп кәсіпорындары мен өндірістердің саны 1 848 құрайды.

Өнеркәсіп көрсеткіштерінің оң серпініне қарамастан, кәсіпорындардың өзінің өндірістік қызметінде жоғары технологияларды игеруінің деңгейі төмен екенін атап өту қажет. Өнеркәсіп кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін ақпараттық технологияларды енгізу және өнеркәсіп кәсіпорындарының қызметкерлерін ақпараттық технологиялар саласындағы арнайы біліктілікке оқыту арқылы өндірістік процестерді тұрақты жетілдіру талап етіледі. Сол себепті кәсіпорындардың аталған аспектіге назар аударғаны және өндірістік қызметкерлер арасында инновациялық қызметті дамытуды ынталандыруы аса маңызды.

Мәселенің келесі бөлігі - төлем карточкалары бойынша төлеу мәдениетінің жетіспеушілігі және e-commerce карточкалары бойынша төлеу кезінде бас тартудың аса жоғары деңгейі. Қазіргі кезде барлық транзакциялардың тек 21 %-ы - төлем карталарын пайдалана отырып қолма-қол ақшасыз төлемдер, ал қалғаны банкомат арқылы төлем карточкасынан ақша алу (мысалы, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің 2015 жылғы тамыздағы деректері бойынша елімізде 11 млн. төлем карточкасына қолма-қол ақшаны алу бойынша 12,5 млн. транзакция және картадан 3,4 млн. қолма-қол төлемсіз төлем транзакциялары) сәйкес келеді. Ғаламторте төлем карточкасы бойынша төлеу туралы айтатын болсақ, жағдай бас тартулардың көптігімен тереңдей түседі (нарықтың түрлі ойыншыларының төлем карточкалары бойынша төлеу кезінде бас тарту деңгейі 37-ден 48 %-ға дейін құрайды).

Қазақстандықтардың виртуалды сауаттылығы тұрақты түрде өсуде және жыл сайын ғаламтор арқылы электрондық қызметті қолданушылар саны артып келеді. Электрондық сауда шағын кәсіпкерлік субъектілеріне нақты сауда нүктесін құруға кететін үлкен шығындарын аттап, сауда әлеміне кіруге жол береді. Ал ірі компанияларға бәсекелестік деңгейін жоғарылату үшін, дәстүрлі қызметіне қосымша болып табылады.

Электрондық сауданы дамыту үшін мынадай шаралар жасауды ұсынамын:

- салалық сауда алаңдарын құру бойынша ұсыныстар әзірлеу;
- ғаламтор-дүкендерде жасалатын транзакциялар (саны және көлемі) бойынша есептілікті қалыптастыру туралы мәселені қарау;
- жалпы ғаламтор-ортаны және негізінен ғаламтор-кәсіпкерлігін дамыту тақырыбына конференцияларды, семинарларды, дөңгелек үстелдерді қолдау және ғаламторда электрондық төлем құралдарын пайдалану бойынша ақпараттық-ойын-сауық жұмыстарын қолдану;

– жеткізу шарттары – Қазақстан аумағында орналасқандықтан жеткізу шығындары, сәйкесінше бағалары да төмен болады және барлық қалаларды қамтылып, біздің тұтынушыларға ыңғайлы валютада, яғни теңгеде есептеле алады. Сонымен қатар тұтынушыларға түсінікті тілдерде, яғни шет елдік ғаламтор-дүкендерінде көрсетілмейтін, қазақ және орыс тілдерінде қызмет көрсету және байланыс орнату;

– тауарды ұсынатын кәсіпорындардың тауарды мерзімінде, дұрыс мекен-жай бойынша жеткізу жауапкершілігі мен рұқсат етілмеген тауарларды сатудан сақтау;

– Қазақстанда салықтық мөлшерлемелер онсыз да төмен, алайда тұтынушыларды бұл электрондық нарыққа тарту мақсатында қосымша құн салығы (ҚҚС) мөлшерін белгілі бір уақытқа төмендетуге де болады деп ойлаймын. Мысал ретінде электрондық сауда субъектілерінің табыс көрсеткіштеріне байланысты ҚҚС мөлшерлемелерін белгілеу. Бұл электронды саудаға жағымды әсерін тигізетіні сөзсіз.

Сонымен қатар «Электрондық сауда туралы» заң бірнеше заң актілеріне өзгеріс тигізетіні сөзсіз, бұлар:

– Қылмыстық кодексі. Себебі, ғаламтор саудада біз қызметті кім ұсынып отырғандығын көре алмаймыз, соның нәтижесінде алаяқтықтардың болуы да мүмкін. Ал тауарлардың сапасын біз қолмен ұстап көре алмайтындықтан, жеткізілім соңында сапа деңгейінің мүлдем төмен екендігі де көрінетін жағдайлар болады. Сонымен қатар кәсіпкерлік фирманың тұтынушылардың берген тапсырыстары негізінде мәліметтер база жиналады, ал бұл базаға рұқсатсыз қол сұғу заң негізінде жазаланады;

– Әкімшілік құқық бұзушылық туралы кодексі. Бұл жерде жеке кәсіпкерлік субъектілерінің тауарды жеткізу мәселелері және тыйым салынған тауарларды жарнамалау сұрақтары мәселелерін шешеді;

– Салық кодексі. Мемлекеттік органдардың мәлімдемесіне сәйкес Қазақстанда салық ауыртпалығы жеткілікті төмен болғандықтан, салық салу мөршерлемесіне айтарлықтай өзгертулер енгізу қажет емес деп ойлайды. Дегенмен егер кәсіпкерлер ғаламтор-дүкендері арқылы көп партиялы тауарларды сатып алуларды жүргізсе, онда электрондық шот-фактураларға жүгіну қажет және төлем карточкалары негізінде жасаған төлемдерді ҚҚС-тың 10 % мөлшерлемесімен жүктеу;

– «Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы» Заңы. Тұтынушылардың құқықтарын қорғау механизмі, сондай-ақ электрондық коммерция тұтынушыларына да қолданылады.

– «Сауда қызметін реттеу туралы» заңы. 2007 жылы электрондық сауданы реттеу ережелері қабылданғанымен, көпшіліктің үндеуіне сай бұлар дұрыс негізде жұмыс жасамайтыны анық. Терминдер мен түсініктемелер заңда дұрыс қарастырылмаған, тек абстрактілі негізде ғана түсінік бар. Бұл ережелерді бұзғаны үшін жауапкершілік мөлшері жазылмаған. Сонымен қатар сауда жүйесі ілгері қадам басты. Демек, өзгертулер қажет;

– «Жарнама туралы» заңы – сатушылардың ғаламтор-сайттарында жарнама дұрыстығы үшін жауапкершілік енгізу;

– Көлік және коммуникация министрлігі «Ақпараттандыру туралы» Қазақстан Республикасының Заңына өзгерістер мен толықтыруларды дамуытуда, электрондық цифрлық қолтаңбалар жауапкершілігі, тәртібі, шығару және қолданылу мәселелері қаралатын болады.

Адамзат өркениетінің қазіргі заманғы дамуы ғылыми-техникалық төңкерістің кезекті кезеңі – ақпараттық технологияларды өмірдің барлық салаларына енгізумен сипатталады, бұл технологиялар адам өмірінің салтын өзгертіп, ақпараттық қоғамға, әлеуметтік-экономикалық және мәдени дамуы жоғары қоғамға көшу үшін іргетас әрі материалдық база болып табылады. Жоғарыда аталған шараларды жүзере асыру ақпараттық дамудың ұлттық стратегиясын қалыптастырудағы, ақпараттық және инновациялық дамудың алға қойылған мақсаттарына қол жеткізу үшін қоғамның барлық топтарын шоғырландырудағы, ұлттық стратегияны іске асыру бойынша кәсіпкерлікті және еліміздің азаматтарын ғылыми өркендеуге алға қарай жетелейтін негіз болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Н. Әліпбеков, Ж. Ералы, Р. Дәулетова, Г. Молдабекова. Бизнесті ұйымдастыру. 2-басылым. «Фолиант» баспасы, Астана, 2012 ж.;
2. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі, № 45 (45), 2015 ж. Өскемен қ., ЖК «Медведева Д.Ю.» баспасы., 3-5, 8 б.;
3. Райхан Нұрақым. Шағын кәсіпкерлік: Кеше мен бүгін. Ақиқат – 2005, № 5, 44-47 б.;
4. Қазақстан Республикасының «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы;
5. Б.Қ. Мейірбеков. Қазақстандағы шағын кәсіпкерлік: проблемалар мен мәселелер. Вестник нац.инж.акад.



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ОРТА КӘСІПКЕРЛІК

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасының орта кәсіпкерліктің қазіргі жағдайы мен оның өзекті деректері көрсетілген. Кісіпкерлік бір жақты анықтауға келмейтін, барынша ауқымды өзгерістерді және жаңашылдықты талап ететін экономиканың ажырамас бөлігі. Мақалада орта кәсіпкерліктің даму құралдары анықталған.

Түйінді сөздер: орта кәсіпкерлік, факторинг, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік.

2016 ж. 1 қаңтарындағы жағдай бойынша, Қазақстан Республикасында 1 530 мың субъектілері тіркелген. Барлық тіркелген ШОК субъектілерінің 84% әрекет етуші болып табылады, яғни операциялық қызметті жүзеге асырады және статистика органдарына есептемелерін тапсырады. Осылайша, 240 мыңнан астам ШОК субъектілері әрекет етуші болып табылмайды. Мұндай ара қатыстың негізгі себептері экономикалық факторлар (мысалы, залалдылық себебі бойынша қарапайым, бір қатар салалардағы жұмыстардың маусымдылығы), және де өзге операциялық факторлар (мысалы, жақында болған тіркеумен байланысты операциялардың болмауы) болып табылады. Әрекет етуші ШОК субъектілерін аймақтық бөлу Оңтүстік Қазақстан облысындағы, Алматы қ. мен Алматы облысындағы әрекет етуші ШОК субъектілерінің ең көп санымен сипатталады. Әрекет етуші ШОК субъектілерінің ең аз саны Солтүстік Қазақстан, Қызылорда және Батыс Қазақстан облысына сәйкес келеді.

2017 жылғы 1 наурызға ШОК жұмыс істеп тұрған субъектілерінің саны бірлік

	Барлығы	Оның ішінде				Барлығы, өткен жылғы тиісті кезеңге пайызбен
		шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары	
Қазақстан Республикасы	1 129 327	197 822	2 667	747 428	181 410	94,1
Ақмола	41 328	6 050	120	31 540	3 618	94,2
Ақтөбе	48 975	8 651	104	35 562	4 658	101,2
Алматы	108 751	7 254	149	57 580	43 768	95,4
Атырау	41 981	5 610	100	34 161	2 110	93,4
Батыс Қазақстан	36 380	4 994	95	26 490	4 801	96,0
Жамбыл	59 985	4 735	49	39 565	15 636	97,5
Қарағанды	79 206	15 189	192	57 129	6 696	95,7
Қостанай	47 349	6 324	148	36 260	4 617	82,9
Қызылорда	35 325	4 709	66	26 967	3 583	91,6
Маңғыстау	45 659	6 703	89	37 491	1 376	100,0
Оңтүстік Қазақстан	173 362	14 618	164	89 241	69 339	97,0
Павлодар	41 046	7 904	92	29 871	3 179	95,7
Солтүстік Қазақстан	27 483	4 359	133	20 203	2 788	85,1
Шығыс Қазақстан	83 163	8 981	161	59 041	14 980	87,3
Астана қаласы	96 637	32 743	301	63 543	50	100,6
Алматы қаласы	162 697	58 998	704	102 784	211	90,4

Алдыңғы жылдардағыдай 2016 жылы да Қазақстан аймақтарында ШОК секторының біркелкі емес дамуы сақталып отыр. Бұл халық пен ресурстардың біркелкі емес бөлінуімен, және де елдің аймақтарының әлеуметтік-экономикалық дамуының ерекшеліктерімен, олардың экономикаларының құрылымындағы ерекшеліктермен байланысты. ШОК субъектілерін қаржыландыру жоғары дәрежеде аймақтар арасындағы тепе-теңсіздікті көрсетіп отыр, мысалы, 2016 жылы ШОК дамытуға бағытталған банктердің барлық қаражаттарының шамамен 70% Астана және Алматы қалаларына сәйкес келген. Қазақстанның аймақтарында ШОК секторының дамуына жүргізілген салыстырмалы талдау келесі қорытындыларды шығаруға мүмкіндік береді:

1. ШОК белсенді субъектілерінің саны бойынша 2016 жылдың қорытындысы бойынша дәстүрлі түрде Оңтүстік Қазақстан және Алматы облыстары, сондай-ақ Алматы қаласы көшбасшы орында. Тіркелген ШОК субъектілерінің жалпы санында ШОК белсенді субъектілерінің үлесі бойынша Батыс Қазақстан және Павлодар облыстары бірінші орынды алады.

2. Заңды тұлға нысанында тіркелген ШОК кәсіпорындарының ең көп санымен аймақ Алматы қаласы болып табылады, олардың өнімділігінің және онда еңбек ететін халықтың санының есебінен қала ШОК өнім шығарудың ең жоғарғы көрсеткіштеріне ие

3. Қазақстанның аймақтарының арасында да, аймақтардың ішінде де шағын кәсіпкерлікке ЕДБ несиелерін бөлу тепе теңсіздігі сақталып отыр:

– шағын кәсіпкерлікке несиелердің үштен екі бөлігі, өткен жылдардағыдай, тек Алматы және Астана қалаларына сәйкес келеді;

– Алматы және Астана қалаларын есепке алмағанда, 2016 жылы облыс орталықтарынан тыс шағын кәсіпкерлікке несиелердің жиынтықты үлесі 2015 жылдың 10,1% салыстырғанда, 6% дейін төмендеген.

ШОК субъектілерінің белсенділік үлесі бойынша аймақтарды саралау аймақта кәсіпкерлікті тұрақты жүргізу үшін қалыптастырылған жағдайды және елдің қандай да бір аймағына қатысты кәсіпкерлердің біліктілігі мен жалпы дайындылығының деңгейін көрсетеді. Әрекет етуші ШОК субъектілерінің олардың жалпы санындағы үлесі бойынша 89,19 және 88,87% көрсеткіштерімен Атырау және Қызылорда облыстары жетекші орында.

Шетелдік қатысумен немесе шетелдік меншіктегі тіркелген кәсіпорынның еңкөп шоғырлануы Алматы қаласына сәйкес келеді: шетелдік қатысумен немесе шетелдік меншіктегі заңды тұлғалардың үлесі шағын және орта кәсіпорындардың жалпы санынан 13,1% құрайды. Шетелдік инвесторлар үшін барынша оңтайлы бизнес ахуалмен аймақтардың бестігіне өткен жылдағыдай Солтүстік Қазақстан, Атырау облыстары, Астана қ., Қостанай, Маңғыстау облыстары кіреді.

2016 жылдың 1 қаңтарына ШОК жұмыс істейтіндердің жалпы саны

3 147 мың құрады, бұл 01.01.2015 ж. салыстырғанда 14% жоғары. ШОК жұмыс істейтін халықты аймақтар бойынша бөлу біркелкі емес. ШОК жұмыс істейтін адамдардың ең көп саны, өткен жылдағыдай Алматы қ., Астана қ, Оңтүстік Қазақстан, Алматы және Шығыс Қазақстан облыстарында. Барлық облыстарда, Қызылорда облысын қоспағанда, ШОК секторында жұмыс істейтіндердің санының өсуі байқалады.

Қазақстандағы ШОК барлық секторының өнім шығару көлемі 2016 жылы 15 858,4 млрд. теңгені құрады. Аймақтық тұрғыдан өнім шығаруға ең көп үлесті Астана және Алматы қалаларының ШОК субъектілері қосып отыр, олардың өнім шығару көлемі елдегі жалпы ШОК өнім шығаруының 47%-ын құрайды (7 418 млрд. теңге). Қызылорда облысын қоспағанда, барлық аймақтарда 2015 жылы ШОК өнім шығаруында өсу байқалады. Қызылорда

облысында ШОК субъектілерімен 249 млрд. теңге сомасына өнім шығарылған, бұл аймақтағы өткен жылдың көрсеткіштеріне сәйкес келеді.

Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту едәуір дәрежеде қаржы ресурстарына қол жеткізу мен оларды тиімді пайдалануға байланысты. Бұл тұрғыдан

қаржыландырудың жетіспеушілігі қазақстандық кәсіпкерлер тап болатын негізгі қиындықтардың бірі болып табылады. ШОК несие беру банктермен үлкен тәуекел ретінде қарастырылады, бұл оларды кепілзаттардың құны мен өтімділігіне жоғары талаптар қоюға, сондай-ақ қаржыландыру құнын арттыруға мәжбүрлейді. Жаңадан ашылып отырған ШОК несие тарихының, жеткілікті көлемде қамтамасыз етудің және т.б. болмауының салдарынан банктермен ерекше тәуекелді деп бағаланады.

Осыған байланысты «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ 2016 жылдан бастап ШОК қаржылық және басқалай қолдау көрсетуге деген қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында жаңа өнімдерді белсенді ендіруді және қолдануды жоспарлап отыр: Факторинг құралын пайдалана отырып, несие беру, Франчайзингтік жобаларды қаржыландыру, «Даму Оптима» Бағдарламасы, Микроқаржыландыру бағдарламасы, «Даму Блиц» технологиясы, Кепілдендіру құралының процестерін Автоматтандыру, Мемлекеттік –жекешелік әріптестік.«БЖК-2020»бизнесті қолдау мен дамытудың Бірыңғай бағдарламасының шеңберінде «Даму» Қорының қызметінің тиімділігін арттыру, Орналастырылған облигациялар бойынша купондық мөлшерлемені субсидиялау, ШОК қаржыландырудың жаңа көздері.

Қазақстанда факторингте даму үшін маңызды әлеует бар, алайда бірқатар тежейтін факторлар, олардың қатарында қорландырудың жетіспеушілігі бар. Банктік несие беру көлемінің қысқаруы, банктердің кепілзаттық қамтамасыз ету талаптарын қатаңдандыру және несиелер бойынша сыйақы мөлшерлемелерінің өсуі жағдайларында кәсіпкерлерге айналым қаражаттарын толықтыруға несие алу қиындай түсуде. Оң несие тарихының, іскерлік беделінің және маңызды сауда айналымдарының болуына қарамастан, банктердің тарапынан қабылдамаудың себебі жиі кепілзаттық мүліктің болмауы немесе оның төмен өтімділігі болуы мүмкін.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың тағы бір жаңа құралы ретінде мемлекеттік-жекешелік әріптестік(МЖӘ) болып табылады. МЖӘ ортақ мақсаттарға қол жеткізуге, өзекті әлеуметтік-экономикалық міндеттерді шешуге бағытталған мемлекет пен бизнестің (кәсіпкерліктің) институционалды және ұйымдық одағы болып табылады. МЖӘ құрудың негізгі мақсаты қызметтің әртүрлі салаларында ұлттық және халықаралық, ауқымды және жергілікті қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асыру болып табылады. Бұрын МЖӘ тек өнеркәсіптің стратегиялық маңызды салаларын дамытуға және инновациялық ғылыми әзірлемелерді қаржыландыруға бағытталған ірі жобаларға ғана қатысты қолданылған. Алайда, қазіргі таңда МЖӘ тетігін шағын және орта кәсіпкерлікке қатысты қолдану мүмкіндігі қарастырылып отыр. Қазақстанда қазіргі уақытта МЖӘ көпшілік жобалары көлік инфрақұрылымының құрылысы саласында іске асырылуда.

«Даму» Қорының тарапынан 2016 жылдан бастап МЖӘ тетігін әлеуметтік объектілердің құрылысы саласы секілді, жобаларды қаржыландыруда қолдану мүмкіндігі қарастырылуда. МЖӘ бизнес үшін мемлекетпен құрылған инфрақұрылым базасында қызмет көрсету мүмкіндігін ұсына алады, немесе бизнес инфрақұрылымды өз бетімен құрумен айналыса алады, бірақ өзінің қызметтерін мемлекетке көрсету бойынша кейінгі жоспарларымен. Мұндай үлгіні іске асыру кезінде жоба бойынша тәуекел мемлекет пен кәсіпкердің арасында бөлінеді. Ережеге сай, экономикалық және қаржылық тәуекелдерді кәсіпкер өзіне қабылдайды, ал саяси және құқықтық тәуекелдерді – мемлекет қабылдайды. МЖӘ үлгісінде кәсіпкерге үлкен рөл бөлінеді, атап айтқанда кәсіпкер оның тиімділігін, және осыған сәйкес, табыстылығын арттыру үшін өз кәсіпорнында инновацияларды әзірлеу мен ендіруге мүдделі болуы тиіс. Отандық шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің инновациялық белсенділігі әзірге төмен деңгейде қалып отыр, сол себепті МЖӘ тетігі ШОК тек қолдау көрсетуге мүмкіндік беріп қана қоймай, бизнесті инновациялық процеске тартуға себін тигізетін болады.

«БЖК-2020» бизнесті қолдаумен дамытудың Бірыңғай бағдарламасының шеңберінде «Даму» Қорының қызметінің тиімділігін арттыру кәсіпкерлер Қордың тарапынан субсидиялау мерзімдерін созу туралы уақытылы шешім қабылдау есебімен

өзінің қызметін жоспарлау мүмкіндігін алады. «Даму» Қорымен «БЖК-2020» бизнесті қолдаумен дамытудың Бірыңғай бағдарламасының («БЖК 2020» ББ) шеңберінде кәсіпкерлікке қолдау көрсетудің тиімділігін арттыру мақсатында 2016 жылы мамыр айында күшіне енген «БЖК 2020» ББ өзгертулердің екінші пакеті ынтагерлік пен қабылданды. Негізгі өзгертулерге субсидиялауға жататын сыйақының шекті мөлшерлемесін субсидиялаудың мөлшерін сақтай отырып, жылдық 19% дейін арттыру (жылдық 7% және 10%) кіреді. Сондай-ақ өзгертулердің жаңа пакетінде айналым қаражаттарын толықтыруға БЖЗҚ қаражаттарының есебінен берілген несиелерді субсидиялау және салалық шектеулерсіз және жобаны іске асыру орнына тәуелсіз ағымдағы міндеттемелерді қайта қаржыландыру мүмкіндігі қарастырылған.

Қалаларда жобалар бойынша субсидияланатын несиенің мөлшері 1,5 млрд. теңгеден аспайтын деңгейде белгіленсе, моно-, шағын қалаларда немесе ауылдарда: 750,0 млн. теңгеден көп емес. Моноқалалардың, шағын қалалардың және ауылдық елді мекендердің кәсіпкерлерінің жаңа бизнес-бастамаларына көрсетілетін қолдауға қатысты «Даму» Қорымен қаржыландыруға қол жеткізуді кеңейту мақсатында тіркеу орнын есепке алмай, кәсіпкерлердің несиелерін субсидиялауға қатысты норма енгізілген. Сондай-ақ Өңірлік үйлестіру кеңесімен (ӨҮК) субсидиялау мерзімін созу туралы шешім қабылдаудың шекті мерзімі анықталған – субсидиялау шартының қолданылу мерзімі аяқталғанға дейін 45 күнтізбелік күн бұрын. Яғни, кәсіпкерлер Қордың тарапынан субсидиялау мерзімдерін созу туралы уақытылы шешім қабылдау есебімен өзінің қызметін жоспарлау мүмкіндігін алады. «БЖК-2020» бизнесті қолдау мен дамытудың

Бірыңғай бағдарламасының шеңберінде облигациялар бойынша купондық мөлшерлемені субсидиялау Қолдау көрсету құралының мақсаты экономиканың басым секторларында жұмыс істейтін кәсіпкерлердің орналастырылған облигациялары бойынша купондық мөлшерлемені субсидиялау арқылы «Қазақстандық қор биржасы» АҚ сауда құралдарына «БЖК-2020» бизнесті қолдаумен дамытудың Бірыңғай бағдарламасын қолдану мүмкіндігін қамтамасыз етуден тұрады.

ШОК қаржыландырудың жаңа көздері. Нәтижесінде шамамен 2000 кәсіпкерлер ХҚҰ қаражаттарының есебінен қаржыландыруды алу мүмкіндігіне ие болды. ШОК жеңілдікпен қаржыландыруды қамтамасыз ету үшін «Даму» Қорымен жеке қаражаттарынан басқа, қарыз қаражаттарын пайдалану жоспарланып отыр. Осыған қатысты 2016 жылы «Даму» Қорымен Халықаралық Қаржы Ұйымдарынан (ХҚҰ) жеңілдікті қаражаттарды тарту бойынша жұмыс жалғастырылатын болады. 2011 жылдан бастап 2015 жылға дейінгі аралықта Азия Даму Банкі мен Еуропалық Қайта Құру және Даму Банкінен шамамен 130 млрд. теңге тартылған. Нәтижесінде шамамен 2000 кәсіпкерлер ХҚҰ қаражаттарының есебінен қаржыландыруды алу мүмкіндігіне ие болды.

2016 жылдан 2018 жылға дейінгі кезеңде Қор Азия Даму Банкінен, Еуропалық Қайта Құру және Даму Банкінен, Дүние жүзілік Банктен және Еуропалық Инвестициялық Банктен 200 млрд. теңгеден астам тартуды жоспарлап отыр. Аталған қаражаттарды пайдалану арқылы банктермен белгіленетін жоғары пайыздық мөлшерлемелер, ұзақ мерзімді несиелеуді төмен қол жетімділігі, банктердің микро несиелік операцияларға деген жеткіліксіз мүдделілігі секілді қазақстандық кәсіпкерлердің мәселелерін шешетін болады. Кәсіпкерлер «Даму» Қорымен ұсынылатын неғұрлым қолайлы қаржыландыру құралдарын пайдалану есебінен бизнесті дамыту және кеңейту мүмкіндігін алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Н. Әліпбеков, Ж. Ералы, Р. Дәулетова, Г. Молдабекова. Бизнесті ұйымдастыру. 2-басылым. «Фолиант» баспасы, Астана, 2012 ж.;
2. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі, № 45 (45), 2015 ж. Өскемен қ., ЖК «Медведева Д.Ю.» баспасы., 3-5, 8 б.;
3. Райхан Нұрақым. Шағын кәсіпкерлік: Кеше мен бүгін. Ақиқат – 2005, № 5, 44-47 б.;
4. Қазақстан Республикасының «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы;



УДК 336.71

Курман Д.А.
младший аналитик фронт-офиса
Казахстанский центр ГЧП
Научный руководитель:
Нурсеитов А.А., к.э.н., доцент
г. Астана, Республика Казахстан

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: СПЕЦИФИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В статье рассмотрены этапы внедрения исламского финансирования в Казахстане, исследованы проблемы, препятствующие его развитию. Приводится анализ динамики развития исламского банкинга в зарубежных странах и определены тенденции дальнейшего его развития.

Ключевые слова: исламский банкинг, шариат, финансирование, проектное финансирование

За 30 лет произошло такое развитие исламского банковского дела, что оно стало отличительным и быстрорастущим сегментом международных рынков банковских услуг и капитала. В настоящее время в мире насчитывается более 500 исламских банков с активами более 1 трлн. долл. США.

В последние годы исламские предпринимательские институты стали важной составляющей экономик не только мусульманских государств, но и стран Западной Европы. Среди вышедших за пределы мусульманского мира финансово-экономических структур можно выделить банки, страховые компании и инвестиционные фонды. Сфера географического распространения этих институтов сегодня оказалась настолько широка, что в течение нескольких лет крупные европейские финансовые институты используют свои финансовые ноу-хау, чтобы разрабатывать продукты, отвечающие требованиям шариата. И у этого процесса имеются объективные причины. Помимо успехов, которых добились в последние годы экономики исламских государств при складывавшихся высоких ценах на нефть, это еще и заметный рост количества мусульман в мире. Так, в Европе за счет депопуляции коренного населения во многих странах происходит рост удельного веса мусульман. Уже сегодня в Амстердаме, Гааге и Роттердаме мусульмане составляют 60% среди населения моложе 20 лет. А в некоторых районах крупных городов Германии доля мусульман составляет 40-50%. Поэтому стремление европейских банков открывать исламские окна выглядит вполне прагматичным. Это бизнес и ничего другого [1].

О росте торговли, основанной на исламских ценностях, говорит также статистика товарообменных сделок под маркой «Халяль». Глобальный рынок халяльной продукции (как продовольственных, так и непродовольственных товаров) оценивается в 2,1 трлн. долл. США (обеспечивает 1,6 млрд. жителей планеты). Рынок такой продукции в Европейском союзе оценивается в 35-45 млрд. долл. (16 млн. мусульман), в США - в 12 млрд. долл. (8 млн.). Этот рынок дает ежегодный прирост в 25-30%. Наблюдается не менее значительный рост рынка исламского банкинга. Активы исламских банков в 2009 году насчитывали порядка 760 млрд. долл.

В связи с этим следует отметить, что исламские банки строят свою экономическую деятельность исключительно на основе принципов, провозглашенных Кораном:

1) человек не может быть собственником полученных им богатств (денежных средств, товаров, недвижимости, новаторской идеи, управленческого опыта) и природных ресурсов. Реально любое богатство принадлежит лишь Аллаху;

2) человек является лишь поверенным Аллаха по распоряжению этими ресурсами. Таким образом, он считается только доверенным лицом и пользователем богатства в течение всего срока своей жизни;

3) человек должен разумно использовать богатства, данные ему Аллахом, не злоупотреблять ими, не разрушать и не обращать их в сокровища;

4) любое достояние должно использоваться на благо общества и в том числе удовлетворять интересы и потребности его непосредственного распорядителя [2].

Сущность исламской экономики – это, прежде всего, отказ от процента и фьючерсных сделок, применение методов и механизмов финансирования, позволяющих осуществлять экономическую деятельность согласно шариату (мусульманскому праву). Ближе всего, к этому как методике работы подходит понятие проектного инвестирования, которое связано с разделом рисков, или долевым участием. Банк не получает процента. Он изучает бизнес-план, предложенный человеком, который пришёл к нему за финансовой помощью, анализирует риски и разделяет их вместе с участником. Кроме того, существует надежное исламское страхование.

Один из основных запретов шариата состоит в принципиальном запрете на игры со временем. Главная забота - не допустить игр со временем, закладывания времени, особенно будущего, ещё не прожитого времени, в пользу каких-то спекулянтов сегодня. В частности, например, существует запрет на продажу урожая пшеницы, который ещё не выращен, что является обычным делом на Западе. Общество мусульман устроено так, что оно фундаментально, ориентированно на реальную экономику на уровне официальных законов и общества, т.е. существует установка на реальное производство и на то, чтобы не давать спекулировать временем.

Следует отметить, что гораздо более динамично развивается исламское банковское дело в Европе, особенно в Великобритании: там существуют исламские банки, а также исламские окошки в обычных банках. Например, Citibank, Barclays и др. Это спорная вещь, потому что существует такое понятие как «халяльные деньги» (дозволенные с точки зрения шариата), на котором не лежит печать криминала (с точки зрения шариата).

Исламская экономика стоит на той позиции, что деньги пахнут. Например, мусульманин не может пользоваться деньгами, полученными от алкоголя, даже если этот алкоголь продан пьющим немусульманам, т.е. он не имеет права продавать алкоголь вообще, а также не имеет права и пользоваться деньгами от продажи алкоголя. Динамика развития исламских банков эффективно конкурирует с динамикой развития обычных банков. Многие европейские хозяева по достоинству оценили преимущества работы с исламскими банками, той надёжности и гарантий, которые дает исламский подход. Но нужно отметить, что удельный вес исламской экономики не сравним с общим экономическим балансом на планете.

Появление на рынке исламских финансовых институтов, в основе деятельности которых лежит неучастие в высоко рискованных и спекулятивных операциях, способно придать большую устойчивость для финансовой системы государства [3].

Представляется, что развитие Казахстана должно быть нацелено, прежде всего, на формирование общества со всеобщим благосостоянием, где помимо высокого материального положения граждан учитывалось бы их счастье, отдых и спокойствие. Мы не должны повторять путь Европы и США, где потерян институт семьи, где наблюдаются разврат и деградация моральных ценностей. Наше место между Западом и Востоком. Наша дорога – духовное развитие и удовлетворение базовых материальных потребностей.

С каждым годом традиционная экономическая модель уничтожает наше будущее: экологические проблемы не решаются; развитые страны делают все возможное, чтобы ресурсы

были под их контролем; развивающиеся страны находятся в долговой кабале, где почти каждый гражданин тратит время и силы для уплаты долга. Когда бедный постоянно испытывает нужду, а богатый непрестанно богатеет, это называется угнетением. Такое угнетение существует сейчас во всём мире и постоянно растёт: бедные становятся беднее, а богатые богатеют.

Риба - вот одна из причин этому. Грабительская хищная мировая элита, сконцентрированная на Западе, но существующая также во всем мире, постоянно высасывает имущество всего человечества и обедняет массы путём Риба. Их конечная цель полностью обратить всё человечество в новое негласное рабство. Политическая, законодательная, юридическая и судебная системы, средства информации и т.д. все созданы угнетателем. Все они функционируют для того, чтобы сохранить систему экономического влияния. Телевидение используется для того, чтобы перенести массы в вымышленный мир, чтобы они оставались в неведении, в то время как различные финансовые механизмы используются для их порабощения.

Среди стран СНГ с Исламским банком развития активно сотрудничает с 1997 года Казахстан. ИБР выделил Казахстану 77 млн. долл. на финансирование проекта автодороги Алматы-Гульшат, модернизацию почтовой службы и развитие трех банков. Кроме того, открыт АО «FATTAN FINANCE» - первая компания в Казахстане, которая предоставляет финансовые услуги согласно нормам шариата. Данная компания начала свою деятельность с целью обеспечения предложения исламских финансовых продуктов и услуг в Казахстане. Компания ОВС «Халалное страхование «Такафул» предоставляет в Казахстане услуги исламского страхования. За 9 месяцев работы исламский банк Al Hilal профинансировал в Казахстане 7 проектов на общую сумму 23 млн. долл. США.

Исходя из имеющегося небольшого опыта, эксперты сегодня оценивают процесс развития исламского финансирования и банкинга в Казахстане как умеренно-поступательный.

Таким образом, Казахстан обладает огромным потенциалом и имеет все необходимые предпосылки для развития исламского банкинга.

Список использованной литературы

1. Мэрвин К. Льюис, М. Кабир Хасан. Настольная книга по исламским финансам – Астана, 2010. – 452 с.
2. Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития. Диссертация.
3. Введение в исламские финансы / Региональный финансовый центр г. Алматы. - Алматы, 2009. – 68 с.



УДК 33

Лысенко А.,
магистрант 1 направление «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Ультан С.И.,
Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Аннотация

Проанализировано состояние нефтехимической отрасли в современной России, её конкурентоспособность, выявлены проблемы и перспективы кластеризации.

Ключевые слова: кластеры, нефтехимическая отрасль, конкурентоспособность, проблемы и перспективы кластеризации.

Особенности современного состояния мирового рынка продуктов нефтехимии рассмотрено в [1, с. 318-326]. Главенствующая роль государства в разработке кластерной политики подчеркивается в [2, с. 416-424], а роль кластеров в повышении конкурентоспособности региональной экономики представлена в [3, с. 65-76]. Сравнительный анализ российских и зарубежных методов идентификации отраслевых кластеров приведен в [4, с. 19-23]. Нефтехимическая промышленность России является второй по времени возникновения после американской. Её активное развитие началось в 1950-е годы, и она долгое время полностью обеспечивала население и промышленность достаточным количеством продукции различного ассортимента. Советский Союз по выпуску базового нефтехимического сырья – этилена – входил в пятёрку мировых лидеров с объёмом 2,8 млн тонн, уступая лишь Франции (2,9 млн тонн), Германии (4,0 млн тонн), Японии (6,0 млн тонн) и США (20,0 млн тонн). В 2013 г. по этому показателю Россия заняла лишь 15-е место, пропустив вперёд не только США и страны ЕС, но и Китай, Иран, Таиланд и Бразилию [5, с. 18-22].

Спад производства в 1990-2003 гг. в связи с распадом СССР и вхождением отрасли в рыночные условия составил 50 %, и в результате страна превратилась в нетто-экспортёра сырья для нефтехимии. Кроме того, в связи с уменьшением объёмов производства многих видов нефтехимической продукции снизилось её удельное потребление на душу населения.

Как утверждает А.В. Артёмов [6, с. 4-15], Россия должна потреблять пластмасс в 1,5-3 раза больше, чем потребляет в настоящее время. Столь низкий уровень обусловлен недостаточным развитием использующих продукцию нефтехимии отраслей: ЖКХ, строительства, автомобилестроения, пищевой промышленности, сельского хозяйства и т.д. В 2013 г. доля нефтегазохимии в российской промышленности составляла всего 2 %, в ВВП – 1,6 %, тогда как в США – 25 % и 6,1 % соответственно [7].

Российская Федерация является мировым лидером по добыче нефти, разделяя первое место с Саудовской Аравией (13 % от мировой добычи), и второй после США по добыче природного газа, а по общему объёму выпуска нефтегазохимической продукции Россия занимает лишь 20-е место в мире. В стране не налажено производство высокотехнологичной продукции (малотоннажной и специальной), недостаточно пиролизных мощностей, слабо внедряются новые технологии.

Однако в последние два года наметилась положительная динамика. Производство пластмасс (полистирола, полипропилена, полиэтилена) и продуктов основного органического синтеза в 2013 году возросло на 13 %, в результате наша страна по выпуску синтетического каучука заняла 4-е место в мире. Высокий рост показателей обусловлен не только низкой базой сравнения, но и введением в строй новых производственных мощностей в Омске и Тобольске, а также увеличением спроса со стороны российских производителей пластмассовых изделий.

Вклад нашей страны в мировую торговлю отраслевой продукцией на сегодняшний день незначителен и составляет 1,3 %, что значительно ниже, чем в арабских странах, начавших формирование производства совсем недавно (рис. 1). Проблема формирования, становления и инновационного развития в России заключается в том, что данный процесс должен произойти в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии многих условий для его развития.

Таким образом, несмотря на объективные сложности, представляется, что у инновационной экономики России есть определённые перспективы. Они во многом связаны с инновационным потенциалом Российской Академии Наук. Активно содействуя его реализации, промышленность может найти дополнительные источники для развития и увеличения конкурентоспособности на российском и международном рынках.

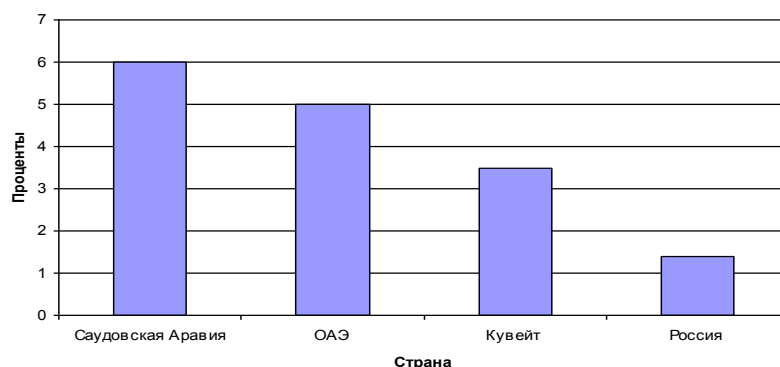


Рис. 1. Вклад России в мировую торговлю базовыми продуктами нефтехимии.

Источник: ЮНКТАД: Официальный сайт. – <http://unctadstat.unctad.org>.

В 2013 г. стоимостный объём российских экспортных поставок нефтехимической продукции впервые за последние четыре года снизился, его сокращение по сравнению с предыдущим годом составило 3,6 %, а объём импорта увеличился на 6,3 %, таким образом, сальдо внешнеторгового баланса впервые оказалось отрицательным (1,3 млрд руб.) [8]. С 2005 г. экспорт в страны ближнего зарубежья вырос на 73 %, а дальнего зарубежья – на 30 %, что связано с жёсткими требованиями Евросоюза к качеству ввозимой продукции. Товарная структура экспорта нефтехимического комплекса представлена продуктами низкой и средней степени технологического передела, значительная часть которой используется для дальнейшей переработки в продукцию с высокой добавленной стоимостью. Основными экспортными товарами являются минеральные удобрения (42,6 %), аммиак (6,7 %), каучук (10,5 %), метанол (2,2 %). Ведущие страны-импортёры – Украина, Китай, Финляндия, Бразилия. В целом с 2005 по 2013 гг. физический объём экспорта товаров химической и нефтехимической промышленности увеличился на 40 %, особенно высокие темпы роста отмечались в 2009 и 2010 гг. – 17 % и 30 %, соответственно. Максимальное снижение экспорта имело место в 2008 году, во время начала мирового экономического кризиса.

В отличие от экспорта номенклатура российского импорта представлена продукцией высокого передела: катализаторы и пластификаторы (35 %), изделия из пластмасс (21,4 %), синтетические смолы и пластмассы (19,4 %). Среди стран-экспортёров лидирующие позиции занимают Китай и Германия. Тенденция роста импорта продуктов нефтехимии связана с отсутствием высокого уровня качества российской продукции. Её конкурентоспособность на сегодняшний день обеспечивается в основном за счёт низкой стоимости сырья по экспортной альтернативе, которая обусловлена высоким уровнем затрат на транспорт, сырья на экспорт и существующими экспортными пошлинами, а также низким уровнем операционных затрат. Динамика внешней торговли химической и нефтехимической продукции, описанная выше, наглядно представлена на рис. 2.

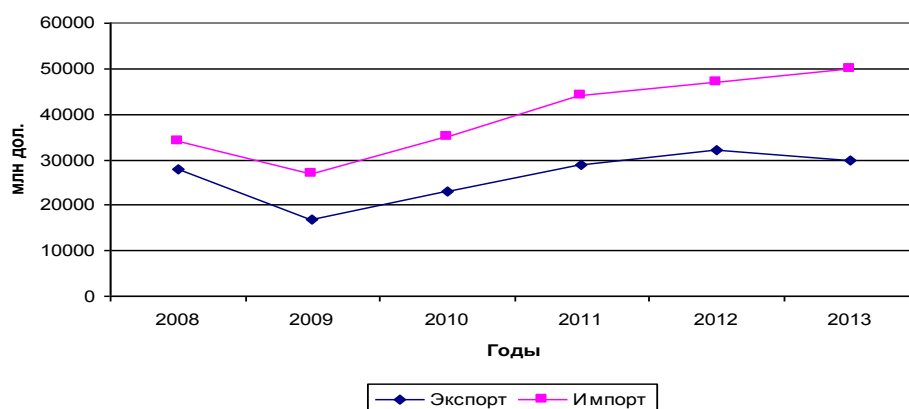


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта химической и нефтехимической продукции с 2008 по 2013 гг.

Источник: разработан на основе данных ФТС: Официальный сайт. – <http://www.customs.ru>.

Выделим следующие причины отсталости нефтехимической отрасли:

- разрушение интеграции нефтепереработки и нефтехимии;
- низкая производительность труда и недостаточное развитие инфраструктуры отрасли;
- слабая научно-техническая база;
- изношенность оборудования;
- преобладание продукции низкой переработки углеводородного сырья;
- неконкурентоспособность отечественного машиностроения.

В 2012 г. Правительством РФ был утверждён План развития газо- и нефтехимии в России на период до 2030 г. [9]. Одной из стратегических задач является создание территориальных нефтегазохимических кластеров. Этот процесс призван обеспечить не только конкурентоспособность продукции, но и перейти от экспортно-сырьевой модели развития к ресурсно-инновационной и импортозамещению. Ожидается, что социально-экономический эффект от формирования и дальнейшего развития кластеров при реализации всех проектов составит около 895 млрд руб., среднегодовой объём налоговых поступлений – более 69 млрд руб., количество новых рабочих мест – 80 тыс. [10, с. 5-15].

Предпосылками для модернизации нефтехимической отрасли являются, во-первых, профицит относительно дешёвого углеводородного сырья; во-вторых, ёмкий и хорошо растущий внутренний рынок; в-третьих, реализация крупномасштабных долгосрочных инвестиционных проектов в Сибири и Центральной России; в-четвёртых, наличие вертикально интегрированных структур, которые способны самостоятельно создавать конкурентоспособные производства и оперативно реагировать на изменения экономической ситуации.

Несомненно, климато-географическое положение нашего государства, масштабы его территории, пространственная оторванность мест сырья от промышленных центров, рынков сбыта готовой продукции, районов концентрации производительных сил являются объективными причинами создания региональных нефтегазохимических кластеров в России. Теоретически каждый субъект федерации должен быть отнесён к какому-либо кластеру. Решение о развитии новых кластеров и производств будет приниматься по каждому из горизонтов планирования в зависимости от доступности сырья и транспортной инфраструктуры, уровня развития внутреннего рынка и возможности экспорта, решения возможных технологических проблем и получения необходимого финансирования на конкурентных условиях. Основу каждого из них составят базовые крупнотоннажные нефтеперерабатывающие и нефтехимические производства, а периферию – предприятия по производству продукции более высокого уровня передела. Интересно, что создание нефтегазохимических кластеров – это первая в России попытка развития промышленности не только по отраслевому, но и по географическому признаку.

Министерством энергетики выделены чёткие критерии принадлежности организации предприятий к одному нефтегазохимическому кластеру [11]:

- относительная территориальная близость и концентрированность участников;
- единая технологическая и/или логистическая инфраструктура;
- единые сырьевые источники;
- единые географически близкие рынки сбыта изделий для конечного потребления;
- сформировавшиеся взаимодействия между региональными вузами, организациями НИОКР и отраслевыми компаниями;
- иные факторы, способствующие получению синергического эффекта.

Отметим, что согласно названным критериям такие образования кластерного типа, как холдинговые структуры, профильные технопарки и инкубаторы, промышленные парки, свободные экономические зоны, технико-внедренческие зоны могут входить в состав кластера, но сами по себе таковыми не являются. В рамках предлагаемого

мегапроекта планируется создание шести кластеров: Волжского, Западно-Сибирского, Каспийского, Восточно-Сибирского, Дальневосточного и Северо-Западного.

Западно-Сибирский кластер представляет собой площадку для развития мощностей по базовым полимерам на основе местного сырья, газоконденсатных месторождений Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов. На сегодняшний день в регионе заработали два новых завода по производству полипропилена – «Полиом» г. Омск и «Тобольск-Полимер» г. Тобольск – суммарной мощностью 700 тыс. т в год.

Поволжский кластер, удалённый от источников сырья, компактен и приближен к рынкам сбыта нефтехимической продукции в европейской части России и странах ЕС. Его главная задача – решение логистических проблем между нефтехимическими и нефтеперерабатывающими предприятиями. Региональные кластеры Татарстана, Башкортостана, Нижегородской и Самарской областей составляют основу проекта.

Каспийский кластер называют монокорпоративным, так как, по сути, это проект ОАО «Лукойл» по добыче углеводородов на Каспии и их дальнейшей переработке. Развитие Восточно-Сибирского кластера связано с проектами ОАО «Газпром» по разработке газовых месторождений и намерениями ПАО «СИБУР Холдинг» по развитию нефтехимии в этом регионе.

Дальневосточный кластер будет развиваться на основе газового сырья Якутии и Восточной Сибири. Планируется потребление конечной продукции на внутреннем рынке, но в основном за рубежом. Проект разрабатывают ОАО «Газпром нефть», ПАО «СИБУР Холдинг» и ОАО «НК «Роснефть».

Северо-Западный нефтехимический кластер будет сформирован на базе нефтехимического комплекса на Балтике (ПАО «СИБУР Холдинг»). Расположение в районе морского порта улучшит логистику сбыта готовой экспортоориентированной продукции.

Большинство экспертов считают данный план достаточно амбициозным и при текущем экономическом положении страны невыполнимым. Ни одному из кластеров по масштабности проекта нет аналогов в мире и каждый из них индивидуален, поэтому не представляется возможности перенять чей-то опыт. Предприятия, входящие в состав созданных кластеров, зачастую конкурируют между собой, хотя должны объединять усилия. Кроме того, слабость госрегулирования и отсутствие внятной промышленной политики в стране исключают их приведение к «общему знаменателю». На сегодняшний день нет существенной поддержки государства в создании инфраструктуры кластеров и финансировании НИОКР. Ещё одной проблемой является теневой и коррупционный характер российской экономики [12, с. 28-32]. Необходимо учитывать, что нефтехимия не относится к отраслям с высокой долей государственного бюджетирования, поэтому роль внутренних и внешних инвестиций очень велика. На данном этапе решение столь масштабных задач возможно только путём взаимодействия бизнес-структур и власти, например, в форме государственно-частного партнёрства [13, с. 92-95]. В случае реализации хотя бы части заявленных проектов нефтехимическая отрасль может сделать качественный рывок вперёд, обеспечивающий её конкурентоспособность и стимулирующий экономическое развитие регионов России. Кроме того, необходимо применять новые формы взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса нефтехимического комплекса в нашей стране [14, с. 58-64] – это аутсорсинг.

Таким образом, кластеры – это сконцентрированная на определённой территории группа предприятий и фирм, объединённых технологическими, финансовыми, информационными потоками. Целью данного образования является рост конкурентоспособности в условиях рынка в результате достижения синергического эффекта, а именно: повышения производительности труда, развития инноваций и образования нового бизнеса. Конкуренция и кооперация между участниками, их высокая инновационная активность являются необходимыми условиями эволюции кластера.

Каждый кластер состоит из «ядра», «дополняющих», «обслуживающих» и

«вспомогательных» объектов. Жизненный цикл развития кластера проходит четыре этапа: эмбриональный, подъём, зрелость и упадок. Кластерная политика – это мероприятия, проводимые органами власти по созданию и поддержке кластера. Административный подход подразумевает значительную степень участия государственных структур в кластеризации отраслей экономики, демократичный – децентрализацию управления.

Россия, являясь лидером по добыче нефти и газа, значительно отстаёт от развитых стран по производству продуктов нефтегазохимии на душу населения, объёмам экспорта и производству продуктов с высокой добавленной стоимостью. Это связано с низкой конкурентоспособностью товаров на внешнем рынке, с отсутствием инфраструктуры и научно-технической базы отрасли. Из страны вывозятся продукты низкого и среднего передела, а ввозятся высокотехнологичные, причём физические объёмы импорта увеличиваются. Одной из стратегических задач модернизации данной отрасли является создание шести региональных (территориальных) кластеров – Западно-Сибирского, Волжского, Восточно-Сибирского, Каспийского, Дальневосточного, Северо-Западного.

Список использованной литературы

1. Лысенко А.В., Ультан С.И. Промышленные кластеры и особенности современного состояния мирового рынка продуктов нефтехимии. Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Современные научные исследования: актуальные проблемы и тенденции» [Текст]: Сост. С.Г. Головченко. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «НГАСУ», 2014. – С. 318-326.
2. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Роль государства в кластеризации экономики и разработке кластерной политики. Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Современные научные исследования: актуальные проблемы и тенденции» [Текст]: Сост. С.Г. Головченко. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «НГАСУ», 2014. – С. 416-424.
3. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Роль кластера в повышении конкурентоспособности региональной экономики. Сборник научных трудов [Текст]: вып. 14 / Сост. В.В. Столяров. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «СГУВТ», 2016. – С. 65-76.
4. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Сравнительный анализ методов идентификации отраслевых кластеров в России и за рубежом. Региональные проблемы преобразования экономики. № 2 (64) 2016 г. – С. 19-23.
5. Пономарёв В. Бомба замедленного действия // Эксперт. – 2014. – №6. – С. 18-22.
6. Артёмов А.В. Анализ стратегии развития нефтехимии до 2015 года // Российский химический журнал. – 2008. – №4. – С. 4-15.
7. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт. – <http://www.gks.ru>.
8. Материалы международного форума «Большая химия» // <http://ufachemforum.ru>.
9. План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года // <http://minenergo.gov.ru>.
10. Кавыркин А.Н. Кластерное развитие газонефтехимии РФ // Учёные записки. – 2013. – №10. – С. 5-15.
11. Министерство энергетики РФ: Официальный сайт. – <http://minenergo.gov.ru>.
12. Андрианов В. Нефтехимические кластеры мира: невыученные уроки России // Нефтегазовая вертикаль. – 2013. – №19. – С. 28-32.
13. Щукин Е.Ю. Развитие государственно-частного партнёрства как основы формирования региональных кластеров (на примере Омской области) // «Социально-экономическое положение региона: современный вектор развития»: сб. материалов конференции молодых специалистов. – Омск, 2012. – С. 92-95.
14. Зверева К.В., Ультан С.И. Аутсорсинг как новая форма взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса нефтехимического комплекса в России. Современный вектор: мировая экономика, менеджмент и маркетинг [Электронный ресурс] : сборник трудов международного научно-практического форума (Омск, 27– 29 апреля 2016 г.) / [отв. ред. О. С. Елкина]. – Электрон. текстов. дан. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2016. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) ; 12 см. <http://www.fmb.omsu.omskreg.ru/>, С. 58-64.



Лысенко А.В.,
 магистрант 1 направление «Экономика»
 Научный руководитель:
 к.э.н., доцент Ультан С.И.,
 Омский государственный
 университет им. Ф.М. Достоевского
 г. Омск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

Аннотация

Проанализированы методики экономической оценки эффективности экспортной деятельности нефтехимического кластера, выявлены факторы, снижающие экономическую эффективность экспортной деятельности нефтехимического кластера.

Ключевые слова: нефтехимическая отрасль, кластер, нефтехимический кластер, оценка эффективности экспортной деятельности.

Экономическое обоснование управленческих решений внешнеэкономической деятельностью компаний производится путём расчёта показателей экономической эффективности. Обобщим предложения различных авторов по методике оценке экономической эффективности экспортной деятельности нефтегазохимических кластеров. Целями экспортной деятельности нефтехимического кластера являются:

- расширение производства, увеличение прибыли за счёт освоения новых рынков;
- получение экономии на масштабах производства;
- повышение или поддержание технико-экономического уровня производства под воздействием международной конкуренции;
- увеличение валютных ресурсов предприятия;
- диверсификация производства.

Эффективность демонстрирует соотношение между полезным результатом экспортной деятельности и затратами факторов производственного процесса на её проведение. По сути, это комплекс показателей, демонстрирующих, насколько верно выбранная кластером экспортная политика. Предприятия должны иметь чёткие представления о целях экспорта, стратегии экспортной деятельности, требованиях внешнего рынка, своих ресурсах и возможностях в настоящее время и в перспективе, поведении конкурентов, т.е., формировать определённую экспортную политику.

Опираясь на работу К.В. Брезгиной [1, с. 23], анализируем факторы, которые необходимо учитывать при разработке программы экспортной деятельности нефтехимического предприятия и которые влияют на её эффективность (табл. 1).

Таблица 1. Факторы, снижающие экономическую эффективность экспортной деятельности нефтехимического кластера

Внешние факторы	Внутренние факторы
1. Отставание производства от внутреннего потребления	1. Снижение экспортного потенциала производства
2. Несовершенство государственного регулирования внешнеторговой деятельности	2. Недостаточность финансовых ресурсов, низкая капитализация
3. Жёсткая конкуренция на мировом рынке	3. Применение устаревших технологий и оборудования

4. Дифференцированность мирового спроса	4. Низкая конкурентоспособность продукции и ограниченность номенклатуры
5. Недостаточное отечественное предложение сырья для крупнотоннажного производства	5. Недостаток квалифицированных кадров
6. Непрерывный рост внутренних цен на сырьё, энергию и транспортные услуги	6. Неэффективная работа менеджмента
7. Ужесточение экологических требований к ввозимой продукции со стороны стран-импортёров	7. Неэффективная работа маркетинговых служб
8. Применение дискриминационных мер в странах-импортёрах к российским предприятиям-поставщикам	8. Отсутствие инвестирования в долгосрочное развитие

Источник: составлена на основе Брезгина К.В. Методическое обоснование и оценка эффективности внешнеторговой деятельности предприятий промышленности пластмасс и синтетических смол. – М.: МИТХТ, 2009. – 23 с.

Как видно из таблицы, представленная совокупность факторов, снижающих экспортный потенциал нефтехимического кластера и способствующих экспансии в регион иностранных поставщиков, отражает производственные, финансовые и организационные проблемы отрасли.

Наличие в кластере собственной сырьевой базы, высокий спрос на внутреннем рынке, наличие каналов выхода на внешний рынок, дифференциация предложения со стороны поставщиков оборудования, возможность выбора по ценовому параметру способствуют развитию его экспортной деятельности. При этом следует учитывать, что обстоятельством, исключающим целесообразность экспорта, является ограниченная возможность производства товарной продукции, пользующейся повышенным спросом на внутреннем рынке.

На данный момент мы не обнаружили универсального подхода к определению эффективности экспорта. Многие экспортоориентированные предприятия показатель экономической эффективности рассчитывают по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = O_{\text{вф}} + V_{\text{р}} / Z_{\text{экс}}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ – показатель эффективности, руб./руб.;

$O_{\text{вф}}$ – рублёвый эквивалент отчислений в валютный фонд компании, руб.;

$V_{\text{р}}$ – рублёвая выручка от продаж валюты, руб.;

$Z_{\text{экс}}$ – полные затраты компании на экспорт, руб.

Экономический смысл показателя демонстрирует, какое количество выгоды имеется на каждый рубль затрат. Показатель должен быть больше единицы.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта сравнивается с показателем эффективности производства и реализации экспортной продукции на внутреннем рынке:

$$\mathcal{E}_{\text{вн}} = V_{\text{экс}} / C_{\text{п.экс}} + Z_{\text{р.вн}}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{вн}}$ – показатель эффективности производства и реализации на внутреннем рынке, руб./руб.;

$V_{\text{экс}}$ – объём экспорта во внутренних ценах, руб.;

$C_{\text{п.экс}}$ – производственная себестоимость экспортных товаров, руб.;

$Z_{\text{р.вн}}$ – затраты на реализацию экспортной продукции на внутреннем рынке, руб.

Экспорт возможен при условии, когда $\mathcal{E}_{\text{экс}} > \mathcal{E}_{\text{вн}} > 1$.

Затраты на экспорт включают в себя затраты на производство и реализацию продукции, транспорт и накладные расходы по доставке товара до границы, таможенные расходы (пошлина, оплата таможенных процедур, услуги брокера и т.д.).

Среди отечественных специалистов нет единого мнения в отношении определения показателя затрат. Одни предлагают использовать показатели фактических затрат, а другие отождествляют его с внутренними ценами, как, например, К.В. Брезгина [1]. На нефтехимических предприятиях внутренние цены имеют два уровня – оптовые и отпускные. Тогда расчёт эффективности экспорта нефтехимического кластера рекомендуется проводить по следующим формулам:

$$\mathcal{E}_\mathcal{E} = \frac{\sum P_\mathcal{E}}{\sum Z_\Pi} \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_\mathcal{E}$ – эффективность экспорта, %, доли ед.;

$P_\mathcal{E}$ – среднеэкспортная цена, руб.;

Z_Π – средняя оптовая цена предприятия, руб.

Критерий оценки эффективности: $\mathcal{E}_\mathcal{E} > 1$; $\mathcal{E}_\mathcal{E} > 100\%$; $\mathcal{E}_\mathcal{E} > \mathcal{E}_{\text{вн}}$.

Эффективность реализации экспортного товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{вн}} = \frac{\sum Z_{\text{вн}}}{\sum Z_\Pi} \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{вн}}$ – эффективность реализации экспортного товара на внутреннем рынке, %, доли ед.;

$Z_{\text{вн}}$ – средняя отпускная цена предприятия, руб.;

Z_Π – средняя оптовая цена предприятия, руб.

Критерий оценки эффективности: $\mathcal{E}_{\text{вн}} > 1$; $\mathcal{E}_{\text{вн}} > 100\%$; $\mathcal{E}_{\text{вн}} > \mathcal{E}_\mathcal{E}$.

Для того, чтобы сделать достоверный вывод об эффективности экспорта нефтехимической продукции и выявить факторы, оказывающие влияние на снижение поставок, как в стоимостном, так и в количественном выражении, необходимо осуществлять постоянный мониторинг и контроль за выполнением контрактов, следить за изменением средних экспортных цен, средних оптовых цен предприятий, колебаниями курсов валюты и рассчитывать индексы изменения товарной и географической структуры экспорта, оценивать степень воздействия изменения физических объёмов экспорта.

Методика М.В. Краюшкиной [2, с. 42-48] основывается на расчёте показателя экономического эффекта от экспорта товаров, она относительно проста, учитывает структуру таможенных расходов и может использоваться в любой отрасли. В ней применяется следующая формула:

$$\mathcal{E}\Phi_{\text{тов}} = (V_\Pi \times K_{\text{вал}}) - (\text{ПС} + \text{ТР} + \mathcal{Z}_{\text{экс}}) \quad (5)$$

где $\mathcal{E}\Phi_{\text{тов}}$ – величина абсолютного эффекта от экспорта товара, руб.;

V_Π – внешнеторговая цена (валюта);

$K_{\text{вал}}$ – показатель валютного курса;

ПС – производственная себестоимость экспортного товара, руб.;

ТР – логистические расходы, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{экс}}$ – весь комплекс затрат по внешнеэкономической операции, руб.

Особенностью методики Е.В. Волкодавовой и А.П. Жабина [3, с. 47-53], разработанной для оценки эффективности экспорта авиакосмического кластера, является то, что в ней помимо расчёта уже перечисленных количественных показателей,

необходимо учитывать ряд качественных индикаторов. К ним относятся показатель уровня кооперирования предприятий, выпускающих продукцию на экспорт, и коэффициент устойчивости специализации, демонстрирующий величину загрузки профильных мощностей. На наш взгляд, эти показатели применимы и для оценки деятельности нефтехимического кластера с целью определения эффекта синергии при осуществлении экспортных поставок.

Важную роль при оценке эффективности экспортных операций, как считает Л.А. Егорова [4, с. 38-42], играет SWOT-анализ, по результатам которого разрабатываются рекомендации по повышению результативности работы компании. Сущность анализа заключается в оценке перспектив финансово-хозяйственной деятельности кластера в двух аспектах. Говоря о сегодняшнем положении, определяют её достоинства и недостатки, а о завтрашнем – выявляют возможности дальнейшей работы и угрозы успешному выполнению плана. Необходимо подчеркнуть, что существенным фактором, влияющим на правильность и корректность расчётов, являются доступность, полнота, достоверность, точность и своевременность поступления исходных данных.

Итак, экспортная деятельность является одним из направлений внешнеэкономической деятельности нефтехимического кластера и направлена на вывоз продукции за границу с целью её дальнейшей реализации. Экономическая эффективность экспорта – это соотношение между полезным результатом экспортной деятельности и затратами факторов производственного процесса на её проведение. На неё оказывает влияние совокупность внешних и внутренних факторов. Расчёт эффективности возможен с использованием показателей как фактических затрат, так и по внутренним ценам. Некоторые авторы предлагают рассчитывать экономический эффект, учитывать качественные показатели деятельности кластера, а также проводить обязательный SWOT-анализ. Полагаем, что для стратегического планирования необходимо проводить SWOT-анализ не просто качественный, а количественный.

Список использованной литературы

1. Брезгина К.В. Методическое обоснование и оценка эффективности внешнеторговой деятельности предприятий промышленности пластмасс и синтетических смол. – М.: МИТХТ, 2009. – 23 с.
2. Краюшкина М.В. Оценка эффективности регионального предпринимательства на международных рынках // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – №2. – С. 42-48.
3. Волкова Е.В., Жабин А.П. Методы оценки уровня реализации экспортного потенциала кластера // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – №6. – С. 47-53.
4. Егорова Л.А. Методические аспекты анализа эффективности экспортных операций // Российское предпринимательство. – 2007. – №10. – С. 38-42.
5. Лысенко А.В., Ультан С.И. Промышленные кластеры и особенности современного состояния мирового рынка продуктов нефтехимии. Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Современные научные исследования: актуальные проблемы и тенденции» [Текст]: Сост. С.Г. Головченко. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «НГАВТ», 2014. – С. 318-326.
6. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Сравнительный анализ методов идентификации отраслевых кластеров в России и за рубежом. Региональные проблемы преобразования экономики. № 2 (64) 2016 г. – С. 19-23.
7. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Роль кластера в повышении конкурентоспособности региональной экономики. Сборник научных трудов [Текст]: вып. 14 / Сост. В.В. Столяров. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «СГУВТ», 2016. – С. 65-76.
8. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Роль государства в кластеризации экономики и разработке кластерной политики. Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Современные научные исследования: актуальные проблемы и тенденции» [Текст]: Сост. С.Г. Головченко. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «НГАВТ», 2014. – С. 416-424.
9. Говорухина Е.А., Ультан С.И. Экономическая эффективность и результативность деятельности промышленного предприятия: теоретический аспект. Актуальные вопросы экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения: материалы V юбилейной Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых с международным участием. Томский



УДК 33

Лысенко А.В.,
магистрант 1 направление «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Ультан С.И.,
Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского

ОБЗОР МЕТОДИК ПРОВЕДЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

Аннотация

В статье рассматривается кластерный подход как эффективный инструмент к анализу и оценке региональной экономики. Представлен алгоритм и система показателей позволяющие провести социально-экономическую оценку влияния экспортной деятельности кластера на региональную экономику.

Ключевые слова: нефтехимическая отрасль, кластер, нефтехимический кластер, оценка эффективности экспортной деятельности регионального нефтехимического кластера.

На подготовительном этапе работы нами не было выявлено универсальной методики социально-экономической оценки влияния экспортной деятельности нефтехимического кластера на региональную экономику. Вследствие этого рассмотрим методические подходы к оценке комплексного воздействия, а также предлагаемые показатели, которые могут использоваться для оценки внешнеэкономической деятельности региона. Опираясь на проведенное исследование и следующие работы [1, 2, 3, 4, 5], выработаем алгоритм и систему показателей для оценки взаимодействия региона и нефтехимического кластера через его экспортную деятельность.

Наиболее прогрессивные российские регионы на основе анализа успешного мирового опыта осознали, что использование кластерного подхода является эффективным инструментом для их устойчивого развития и достижения конкурентоспособности. Важной отличительной чертой кластера в общей модели производства является фактор инновационной ориентации. На сегодняшний день кластерный подход является инновационным подходом к промышленной политике региона [6, с. 168-171].

Мировой опыт свидетельствует, что активное участие региона в международной торговле способствует прогрессивным структурным сдвигам в хозяйственной системе государства или региона. Поступления от экспорта – существенный источник накопления капитала на нужды промышленного развития. Расширение объема экспорта позволяет мобилизовать и более эффективно использовать природные ресурсы и рабочую силу, что в конечном итоге способствует росту производительности труда и доходов населения. Было выявлено, что существует зависимость между высокой специализацией региона и его экспортной ориентацией. Экспортоориентированные отрасли, такие как нефтехимия, участвуют в создании валовой добавленной стоимости региона, а значит, влияют на величину валового регионального продукта (ВРП) и рост благосостояния региона [7, с. 83-

85]. Кроме того, по данным экспертов [8], валютные поступления от продажи экспортоориентированной нефтехимической продукции на внешних рынках могут составлять до 70 % ежемесячной выручки и таким образом в значительной степени формировать прибыль предприятия и увеличивать налогооблагаемую базу.

Региональный нефтехимический кластер – это совокупность хозяйствующих субъектов, связанных разведкой, добычей, транспортировкой, переработкой, хранением и реализацией углеводородного сырья, минеральных ресурсов и продуктов, полученных в результате переработки, объединённых одним операционным базисом деятельности – регионом, где они размещаются и функционируют. Основу развития регионального нефтехимического комплекса составляют природно-ресурсный потенциал территории, комплекс уникальных производителей, наличие крупных потребителей, высококвалифицированные трудовые ресурсы.

Большинство авторов для оценки влияния нефтехимического кластера на экономику регион используют комплексный подход, который позволяет наиболее полно решить поставленную задачу. В соответствии с этим нефтехимический кластер рассматривается как подсистема, образующая взаимосвязи с элементами общехозяйственной системы, расположенной в пределах субъекта федерации.

По мнению К.Н. Липина [9], влияние нефтехимического кластера на развитие региона определяют его функции:

- ресурсная (обеспечение региона ресурсами и продукцией);
- экономическая (вклад в формирование региональных и государственных доходов, развитие предприятий и увеличение объёмов производства);
- социальная (обеспечение занятости, социальной защищённости персонала, освоение новых технологий и т.д.);
- внешнеэкономическая (рост объёмов экспорта нефтехимической продукции, увеличение валютных поступлений);
- инвестиционная (обеспечение притока инвестиций в регион в результате инновационной и экспортной деятельности);
- инновационная (увеличение доли наукоёмкой продукции, внедрение современных технологий менеджмента и оценки качества);
- природоохранная и ресурсосберегающая.

Таким образом, между кластером и социально-экономической системой региона образуются технологические, социальные, экологические и информационные связи, что наглядно демонстрирует рис. 1.

Методика оценки заключается в сборе информации, обобщении данных и расчёте доступными способами основных региональных и отраслевых показателей в соответствии с указанными функциями и их сравнение.

Болгарский учёный М. Велев [10, с. 66-73] связывает степень воздействия кластера на региональную экономику с его размерами, стадией развития, эффективностью деятельности предприятий, входящих в его состав, и конкурентоспособностью. В методике определены направления воздействия и показатели, на которые необходимо опираться при проведении анализа.

1. Воздействие на уровень и рост производительности труда определяется путём оценки и сравнительного анализа производительности в кластере и регионе.

2. Воздействие на уровень занятости и сокращение безработицы характеризует удельный вес занятости в кластере от общего числа занятых в регионе и увеличение их относительной доли; уровень безработицы в регионе и районе расположения кластера.

3. Воздействие на объём и рост реализованной продукции выявляет удельный вес стоимости реализованной кластером продукции от общей стоимости продукции в регионе и рост этой доли.

4. Воздействие на объём и рост добавленной стоимости демонстрирует удельный вес добавленной стоимости, создаваемой кластером в общем объёме, и рост этой доли.

5. Влияние на объём и рост экспорта производимой кластером продукции можно оценить с помощью расчёта удельного веса стоимости этой продукции в общем объёме вывезенной за рубеж региональной продукции и роста этой доли.

6. Влияние на заработную плату и уровень жизни. В кластере уровень заработной платы выше, чем в среднем по региону, что объясняется высокой квалификацией работающих, экономическими успехами и притоком денежных средств извне.

7. Влияние на создание нового бизнеса определяется количеством новых предприятий, созданных в кластере за последние пять лет.

8. Роль кластеров в привлечении иностранных инвестиций в регион выявляется по удельному весу поступлений инвестиций в кластер в общем объёме инвестиций и их рост.

9. Роль кластеров в исследовательской инновационной деятельности демонстрирует выпуск экспортоориентированной конкурентоспособной продукции на базе внедрения в производство новейших достижений науки.

Связи между кластером и социально-экономической системой региона

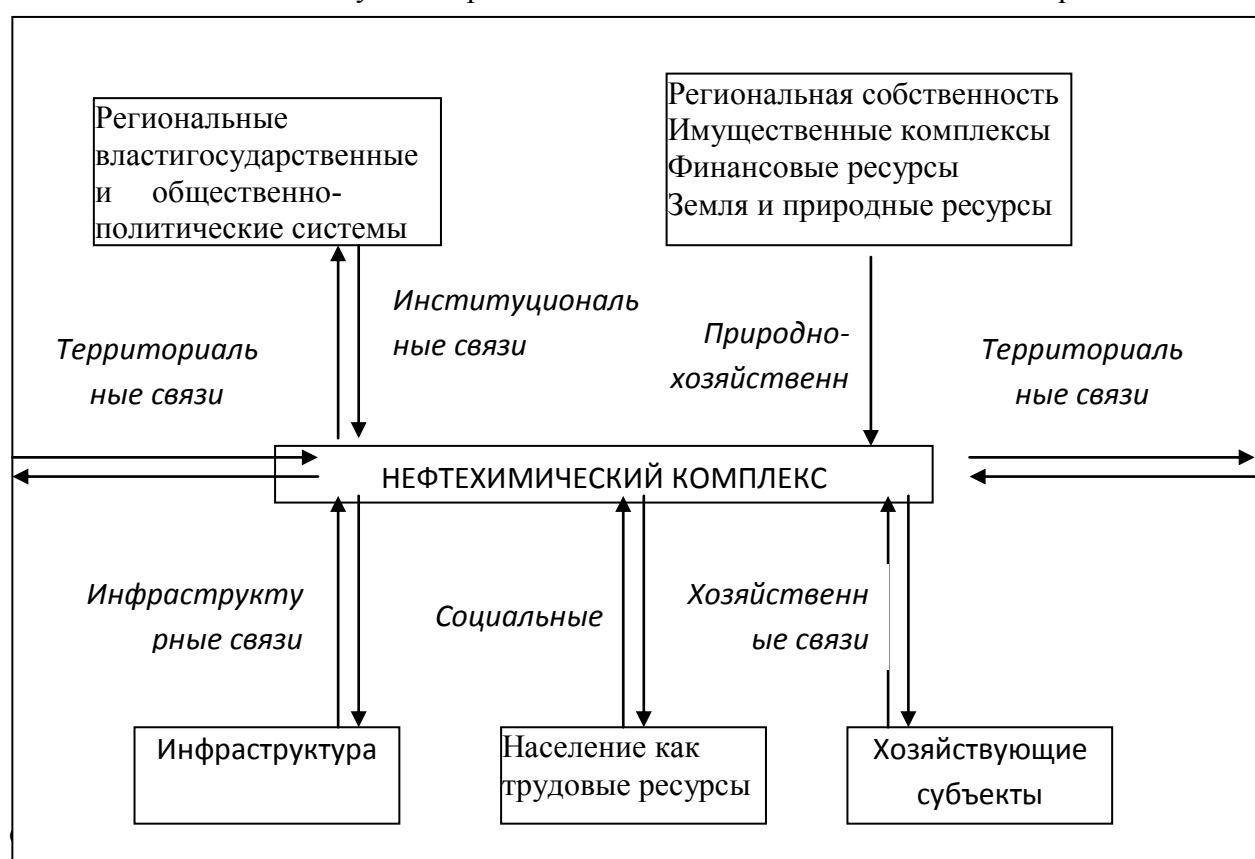


Рисунок 1

Таким образом, чем выше доля кластера в перечисленных направлениях, тем больше его значение для экономики региона. Рост показателя свидетельствует о растущей важности кластера.

Методика, разработанная В.А. Рожковым [11], представляет собой интегральную оценку конкурентоспособности региона. Для проведения анализа выделено пять систем показателей.

1. Эффективность экономического развития и ресурсоиспользования (ВРП, ВРП на душу населения, доля в ВВП, удельный вес экспорта во внешнеторговом обороте и т.д.).

2. Качество жизни населения (уровень занятости, бедности, средней заработной платы и т.д.).

3. Инвестиционная привлекательность (темп роста инвестиций, удельный вес

иностранных инвестиций и т.д.).

4. Отраслевая структура и кластеризация (коэффициент локализации инвестиций в специализированные отрасли, локализация экспорта и импорта, удельный вес занятых в кластере и т.д.).

5. Инновационная деятельность и использование научно-технического потенциала (доля инновационной продукции, выпускаемой кластером, доля инновационно активных организаций, доля занятых в НИОКР и т.д.).

Методика демонстрирует взаимозависимость показателей деятельности кластера, в том числе экспортных, и региональных макроэкономических показателей.

Экспортная деятельность региона как часть внешнеторговой деятельности традиционно оценивается с помощью следующих показателей: внешнеторговый оборот, торговое сальдо, объём экспорта в составе внешнего оборота в абсолютных и относительных величинах, структура экспорта по группам товаров и странам, коэффициент экономической эффективности экспорта, экспортная квота.

Отметим, что показатель экспортной квоты иначе называется коэффициентом открытости экономики и рассчитывается как процентное отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП. По степени открытости экономики регионы делятся на следующие группы: регионы с относительно закрытой экономикой (доля экспорта составляет менее 10 % ВВП), регионы с относительно высокой открытостью экономики (более 35 % ВВП) и регионы, располагающиеся между ними. Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии региона в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности производимой им продукции. Низкий уровень квоты, как утверждает К.А. Блохин [12], свидетельствует о неиспользованном экспортном потенциале и слабой внешнеэкономической диверсификацией производства в регионе. Для регионов с высокой внешней активностью более значимым фактором развития является внутреннее вложение средств в основной капитал, нежели расширение экспортных поставок. Данный факт объясняется тем, что больше всего инвестиций получают те регионы, которые в большей степени вовлечены в международные экономические отношения.

Расширение экспортной деятельности очень важно для регионов со средней степенью открытости экономики, несмотря на относительно крупные объёмы привлекаемых средств. Для замкнутых регионов роль инвестиций невелика, но ещё меньшее значение имеет рост экспорта. Здесь основным фактором экономического роста выступают внутренние капиталовложения. И.В. Елькин [13, с. 105-108] с помощью корреляционно-регрессивного анализа доказал, что увеличение объёмов экспорта является одним из основных параметров, способствующих росту благосостояния региона.

Товарная структура экспорта свидетельствует о научно-техническом и производственном уровне тех отраслей, продукция которых идёт на экспорт.

Сообразно с изложенным выше, на наш взгляд, можно утверждать, что экспортная деятельность нефтехимического кластера оказывает воздействие на экономику региона как часть его внешнеэкономической деятельности и в виде фактора, влияющего на прибыль компании.

На основании рассмотренных методик оценки экономической эффективности экспортной деятельности и комплексного воздействия кластеров на развитие региона нами разработан алгоритм и выявлены показатели социально-экономической оценки влияния нефтехимического кластера на региональную экономику. Данный алгоритм основан на системном подходе, где кластер рассматривается в качестве элемента общехозяйственной системы региона, связанного с ней экспортной деятельностью. Алгоритм состоит из четырёх этапов и проводится на базе статистического метода с применением абсолютных и относительных величин. Для каждого этапа определена своя система показателей (то есть совокупность величин, отражающих состояние субъекта хозяйствования), необходимых для дальнейшей оценки. Перейдём к описанию этапов

алгоритма.

I этап. Определение основных показателей экономической деятельности региона. Система показателей: ВРП и его динамика, внешнеторговый оборот, объем экспорта в составе внешнеторгового оборота и его динамика, торговое сальдо, товарная и географическая структура экспорта, экспортная квота, общий объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ), величина собранных налогов, количество занятых на производстве, средний уровень заработной платы.

II этап. Определение эффективности экспортной деятельности нефтехимического кластера. Система показателей: общий объем экспорта, доля экспорта в общем объеме отгруженной продукции, товарная и географическая структура экспорта, динамика изменений объема экспорта, коэффициент эффективности экспорта, объем иностранных инвестиций в развитие инновационного производства и продвижение на рынок новых продуктов, количество занятых на экспортном производстве, средний уровень заработной платы на экспортном производстве, величина налоговых отчислений (налог на прибыль, НДС, налог на имущество, акцизные сборы), участие в выставочно-ярмарочной и научно-образовательной деятельности, количество вновь созданных предприятий для производства экспортоориентированной продукции. Проведение SWOT-анализа.

III этап. Определение степени участия экспорта кластера в экономике региона. Система показателей: удельный вес экспорта кластера в общем объеме экспорта региона и рост этой доли, сравнение структуры экспорта по странам и группам товаров, удельный вес иностранных инвестиций кластера в общем объеме иностранных инвестиций региона и рост этой доли, удельный вес занятости на экспортном производстве в кластере в общем объеме занятых в регионе, сравнение уровня заработной платы, удельный вес налоговых отчислений кластера в общем объеме собранных налогов.

IV этап. Выводы и рекомендации.

Итак, разработанные алгоритм и система показателей на каждом этапе работы позволят провести социально-экономическую оценку влияния экспортной деятельности кластера на региональную экономику путём определения её доли во внешней торговле региона, объеме инвестиций, доходной части бюджета, занятости населения, участия в научно-образовательном процессе и установлении среднего размера заработной платы.

Список использованной литературы

1. Лысенко А.В., Ультан С.И. Промышленные кластеры и особенности современного состояния мирового рынка продуктов нефтехимии. Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Современные научные исследования: актуальные проблемы и тенденции» [Текст]: Сост. С.Г. Головченко. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «НГАСУ», 2014. – С. 318-326.
2. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Сравнительный анализ методов идентификации отраслевых кластеров в России и за рубежом. Региональные проблемы преобразования экономики. № 2 (64) 2016 г. – С. 19-23.
3. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Роль кластера в повышении конкурентоспособности региональной экономики. Сборник научных трудов [Текст]: вып. 14 / Сост. В.В. Столяров. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «СГУВТ», 2016. – С. 65-76.
4. Шамсутдинова Н.Р., Ультан С.И. Роль государства в кластеризации экономики и разработке кластерной политики. Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Современные научные исследования: актуальные проблемы и тенденции» [Текст]: Сост. С.Г. Головченко. – Омск: ОИВТ (филиал) ФГБОУ ВО «НГАСУ», 2014. – С. 416-424.
5. Говорухина Е.А., Ультан С.И. Экономическая эффективность и результативность деятельности промышленного предприятия: теоретический аспект. Актуальные вопросы экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения: материалы V юбилейной Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых с международным участием. Томский государственный университет. 4-5 декабря 2014. Сборник статей. Том 1 / под ред. Е.В. Нехода, А.И. Далибужко. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2015. С. 68-75.
6. Бреусова А.Г. Модели промышленных кластеров Омской области // Современный менеджмент: материалы междунар. заоч. науч.-практ. конф. – Омск, 2010. – С. 168-171.
7. Абрамкина С.Р. Регион как субъект открытой экономики: отраслевой и территориальный подход // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2010. – №20. – С. 83-85.

8. 7 нот менеджмента / Под ред. В. Красновой, А. Привалова. – М.: Эксмо, 2010. – 656 с.
9. Липин К.Н. Влияние нефтехимического комплекса на развитие экономики региона: диссертация. – Ижевск, 2007. – 178 с.
10. Велев М. Анализ влияния промышленных кластеров на конкурентоспособность регионов и страны // Региональная экономика: материалы междунар. науч.-практ. конф. – М., 2012. – С. 66-73.
11. Рожков В.А. Повышение конкурентоспособности региона на основе использования концепции кластерного развития: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Иваново, 2010. – 171 с.
12. Блохин К.А. Влияние внешнеторговых связей региона на развитие единого экономического пространства России: диссертация. – Москва, 2007. – 132 с.
13. Елькин Е.В. Влияние развития экспортного потенциала на экономику региона и рост уровня благосостояния населения // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2008. – №3. – С. 105-108.



УДК: 69.003

Мажибиев Д.
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

ҚҰРЫЛЫС КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ӨНДІРІСТІК БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ ҚАЛЫПТАСУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Түйін

Мақалада құрылыс кәсіпорны ел экономикасында алатын орны, яғни оның әлеуметтік-экономикалық сипаты көрсетілген. Құрылыс саласындағы кәсіпорын жүйе ретінде қарастырылып, оның ішкі және сыртқы жүйелері жекелей сипатталған. Құрылыс кәсіпорының өндірістік бағдарламасын құрудың негізгі шарттары сипатталған. Мердігерлік келісімдердің негізгі кезеңдері көрсетілген. Қазақстан Республикасы дамуының ұлттық бағдарламасына кіретін және мемлекеттік капиталды салымдар есебінен қаржыландырылатын объектілер мен құрылыс тізімдері анықталған. Нарық жағдайында құрылыс саласындағы кәсіпорынды басқарудағы функциялар аталып кеткен. Жобаны енгізудің экономикалық тиімділігі және негізгі салаларда тәуекелділікті бағалаудың, талдаудың түрлері сипатталған. Құрылыс тәуекелділіктерінің себептері талданған. Тәуекелділіктерді басқару алгоритмінің схемасы көрсетілген. Мақалада перспективалы жоспарлаудың стратегиялық альтернативаларының бірі болып табылатын диверсификация қарастырылған. Кәсіпкерлік тәуекелділіктерді диверсификациялаудың негізгі формалары аталған.

Кілтті сөздер: құрылыс кәсіпорны, жүйе, құрылыс келісім-шарты, мердігерлік жұмыстар, тәуекелділік, басқару, диверсификация

Құрылыс кәсіпорны қазіргі таңда – бұл өндірістік-техникалық, ұйымдық және экономикалық біртұтастылыққа ие Қазақстан Республикасының заңына сәйкес жұмыс істейтін және заңды тұлға болып табылатын құрылыс өнімдерін өндіру немесе құрылыс-жөндеу жұмыстарын орындау мақсатымен құрылған ұйым.

Құрылыс өнімі бұл ғылыми-техникалық прогресс негізінде мемлекеттің негізгі қорларын өндіретін және қайта өндіретін өнім болып табылады. Құрылыс және монтаждық жұмыстарға ғимараттарды салу, қайта жөндеу, кеңейту, металдық, темір бетонды және басқа да құрылыс конструкцияларды монтаждау, мұнара және басқа да крандар үшін крандық бағыттар құрастыру; сумен жабдықтау желілерін, канализация салу, жылумен қамтамасыз ету, газбен қамтамасыз ету және энерго жүйемен қамтамасыз

ету жұмыстары; тұрақты пайдалану жерлерінде технологиялық, энергетикалық, көтергіш-транспорттық және басқа да құрылғыларды құрастыру мен тағайындау жұмыстары, т.б. жұмыстар жатқызылады [1; 11].

Құрылыс саласындағы кәсіпорынды жүйе ретінде екі ішкі жүйе ретінде бөлуге болады – басқарылатын (басқару объектісі) және басқаратын (басқару субъектісі). Басқарылатын жүйе кәсіпорынның ішкі құрылымы болып табылады – бұл техникалық, технологиялық, ұйымдық және экономикалық элементтер мен байланыстар біртұтастығы, себебі әр бір объект тек құрылымы бірлікте және байланыста болғанда ғана басқарылады және реттеледі. Мұнда бөліктің бүтінділіктен және бүтінділіктің бөліктен күрделі тәуелділігі қамтамасыз етіледі. Құрылыс саласындағы кәсіпорынның басқаратын ішкі жүйесі басқару буынының және сатысының жиынтығын сипаттайды – дирекция, бөлімшелер, бюро, лабораториялар, жеке орындаушылар. Мұнда бастапқы мақсаты негізгі өндірісті басқару, сонымен қатар оны еңбек, қаржылық, материалды-техникалық ресурстармен, құрылыс машиналарымен, транспорттық құрылғылармен және т.б. қамтамасыз ету болып табылатын жеке ішкі жүйелерді бөліп қарастыруға болады. Яғни, құрылыс кәсіпорынын басқару жүйесінің құрамына негізгі өндірісті басқару ішкі жүйесінен басқа еңбек және еңбек ақыны реттеу, қаржылық қызметті, транспорт жұмысты, құрылысты механизациялау, материалды-техникалық, жартылай фабрикаттармен және т.б. қамтамасыз етуді, өнеркәсіп өндірісін басқарудың функционалды-ресурстық ішкі жүйелері кіреді [2; 63].

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында «Қазақстан Республикасының іргелі құрылыс бойынша мердігерлік, келісімдер туралы уақытша ережелеріне» сәйкес мердігерлік құрылыс келісім алдында жалпы жұмыстардың бөлігі болып табылатын және уақыт бойынша мақсатты бекіту мезетінен бастап инвестициялық циклдың бөлігін алатын, яғни Үкімет, ведомство, кәсіпорын немесе заңды тұлға деңгейінде объектіні салу шешімін қабылдау процесінің бөлігіне кіретін құрылысты ұйымдастыру бойынша алдын ала келісім жұмысы қарастырылады.

Алдын ала келісім жұмысын ұйымдастыру үшін тапсырыс беруші мен мердігер арасында заңды күші бар алдын ала келісім дайындалады.

Алдын ала келісім келесідей бөлімдерден тұрады:

1. Объектіні салу туралы шешім;
2. Тапсырыс берушінің, мердігердің және мүмкін болатын субмердігерлік кәсіпорындар аты;
3. Салынатын объектінің аты, оны нақты орналасқан жері және негізгі мәліметтер (куаттылық, жұмыс көлемі, құрылыс ұзақтығы);
4. Мердігер келісімін жасауға қажетті жоба-сметалық документацияны беру;
5. Құрылыс ауданының дайындығы;
6. Мердігер келісімін жасаудың мерзімі мен ережесі;
7. Құрылысты бекіткен уақытта аяқтауға кепіл беретін тапсырыс берушінің қаржылық, материалдық және басқа да ресурстар бар екендігін рәсімдейтін құжаттар;
8. Төлемдер, есеп-айырысу және сый-ақылар шарттары;
9. Хаттамадағы келісілген шешімдерді бұзған жағдайдағы мүліктік жауапкершілік нормалары;
10. Алдын ала келісімнің мерзімі.

Алдын ала келісім мердігер үшін өзінің қызметін жоспарлауға, жұмыс бағдарламасын қалыптастыру, материалдарды, құрылғыларды, жабдықтар мен бұйымдарды жеткізу шарттарын жасауға, сонымен қатар субмердігерлермен ұқсас келісімдер құруға негіз болып табылады.

Министрліктер, агенттіктер, акиматтар сияқты дәстүрлі тапсырыс берушілер компанияның тапсырыстарды қалыптастыру бөлімшесіне құрылыс-монтажды жұмыстардың келісілген көлемдер хаттамасы түріндегі компаниямен бекітілген формада ұсынылады. Бұл формалар компанияның бөлімшелерімен бірлесіп қарастырылады,

қорытынды жасалынады, әр бір тапсырыс беруші бойынша жалпы қорытынды жасалынып, қарама-қайшылықтарды шешу үшін Қазақстан Республикасының сауда және экономика Министрлігіне жіберіледі. Сауда және экономика Министрлігіне статистикалық мәліметтер алу үшін қажет кезең сайын құрылыстың жалпы кезеңінде объектілер бойынша атқарылған жұмыс жайында талдау анықтамасы жіберіліп тұрады.

Тапсырыс берушілердің формалары түскен сайын құрылысқа қабылданғанына немесе қабылданбағанына байланысты ұсынылатын жұмыстар тізімі жобалық-сметалық құжаттамалар, капиталды салымдар бөлу, жер телімдерін бөлу, құрылыстың технологиялық объектілерін бағалау негізінде тапсырыс беруші сенімділігінің деңгейін талдау үшін тапсырыс беруші жайлы ақпараттық базаға енгізіледі. Бөлімшелердің есептік мәліметтері негізінде құрылыс кәсіпорындарының өндірістік қуаттылық, олардың мамандықтары, өндірістік бағдарламалар құрастыру нұсқалары жайында, қолда бар құрылыс техникалардың ерекшеліктері мен спецификасы туралы, өндіріс тиімділігін арттыратын қажетті іс-шаралар, жұмыстарды орындау және объектіні салудың нақты бағасы жайындағы резервінің ақпараттық базасы құрылады. Субмердігерлер мен барлық қатарластар, олардың өндірістік қуаттылығы, келісімдерді жүзеге асыру сенімділіктері, құрылыс материалдарының, конструкциялардың жабдықтаушылары, транспорттық ұйымдар және инвестициялық циклдың басқа да қатысушылары жайлы ақпараттық база құрылады.

Болжанатын мерзімге мердігерлік жұмыстардың жалпы көлемінен мемлекеттік тапсырысқа қосуға қажетті объектілер анықталады. Бұл объектілер Қазақстан Республикасы дамуының ұлттық бағдарламасына кіреді және мемлекеттік капиталды салымдар есебінен қаржыландырылатын объектілер мен құрылыс тізімдерімен анықталады.

Мемлекеттік капиталды салымдар бюджет есебінен, экономиканы түрлендіру қорынан, жол қорынан, кәсіпкерлікті қолдау қорынан, мемлекет секторындағы басқа да ұқсас қорларынан, банк несиесінен және мемлекеттік кәсіпорындар есебінен бөлінетін қаражат болып табылады.

Басымдылыққа ие, мемлекеттік тапсырысқа енетін объектілер барлық қажетті ресурстармен қамтамасыз етіледі. Нарықтық қарым-қатынас жағдайларында мемлекеттік тапсырыстар мақсаты экономика құрылымын жақсарту мен маңызды экономикалық пропорцияларды қолдау болып табылады.

АҚШ, Германия, Жапония, Франция сияқты өндірістік дамыған елдерде мемлекеттік тапсырыс өзара бәсекелесетін фирмалардың объектісі болып табылады [3; 201]. 20% құра отырып, құрылыс кәсіпорындары үшін қаржылық жағынан өте табысты болып табылады.

Көп құрылысты экономиканың мемлекеттік және басқа да меншік түріндегі кәсіпорындарды нарықтық экономика жаңа жағдайға қоюда. Негізгі айырмашылық мемлекеттік емес кәсіпорындар тапсырыс портфелін дербес құру, басқару, өндіріс ұйымдастыру, кооперациялар формаларын таңдау, айырбастау, дайын өнімді жүзеге асыру, баға орнату, табыстарды пайдалану мен еңбек ақының төлеу бағыттарын және формаларын таңдау мүмкіндігіне ие. Осының барлығы кәсіпорынның өндірістік бағдарламасын құрудың негізі болып табылады. Мұндағы белгілер: тұтынушылар қажеттіліктерін қанағаттандыру, шаруашылықтың тиімділігі мен жұмыс істеушілердің еңбек белсенділігін мотивациялау.

Мемлекеттік кәсіпорындар тұтынушыға және өндіріс тиімділігіне жанама бағытталған белгілер бойынша қызмет етеді. Айтып кеткен жөн, КСРО-да шаруашылық жүргізудің көп жылдық тәжірибесі еңбекке жанама ынталандырудың төмен қайтарымын дәлелдеді. Осының барлығы кәсіпорынның шаруашылық жүргізуінің және басқаруының ерекше жүйесін құру қажеттілігін көрсетуде, біздің пікірімізше, мұндай жүйенің болмауы нарықтық жағдайдағы кәсіпорынды ерте, не кеш банкроттылыққа алып келеді, себебі білікті жұмысшылар, технико-инженерлік мамандар және экономистер ынталарын

көрсету мүмкіндігіне ие және жалақысы жоғары экономиканың басқа саласындағы жұмыстарға ауысады.

Құрылыс саласындағы кәсіпорын үшін басқарудың негізгі мақсаты ресурстардың минималды шығыны кезінде жоғары өндірістік-шаруашылық көрсеткіштерге жету, сонымен қатар адамдардың рационалды еңбегін қамтамасыз ететін әлеуметтік мәселелерді шешу, құрылыс материалдарын және бұйымдарын жеткізу, құрылыс пен өндірістік қуаттылықтарды және объектілерді пайдалануға енгізу.

Басқаруда және реттеуде басқару объектісі және басқару субъектісі үзіліссіз байланыста болады. Осыдан құрылыс саласындағы кәсіпорынын басқаруды басқаратын жүйенің басқарылатын жүйеге ақпараттық әсер етуі ретінде елестетуге болады. Басқарушы жүйе (басқару субъектісі) өндірістік цикл қатысушыларына әсер ету арқылы басқарылатын жүйені (басқару объектісі) нақты мақсат пен міндеттерге сәйкес бір күйден екінші күйге ауыстырады.

Құрылыс саласындағы кәсіпорынды басқаруды ұйымдастыру мақсаты нақтыланған (оптималды) параметрлер негізінде қызмет ету болып табылатын тәртіп белгілерінің, міндеттердің, жауапкершілік шаралар жүйесі және басқарушы жүйесінің әрекеттер дәйектілігі болып табылады. Құрылыс саласындағы кәсіпорындағы басқарылатын элементтерге кез келген өнеркәсіптегідей еңбек – басқару қызметкерлері, еңбек құралдары (ақпараттық желілер, ақпаратты жинау және өңдеу құрылғылары, ақпаратты өңдеудің есептеуін құралдары, электронды-есептеуіш машиналар және т.б.).

Құрылыс саласындағы кәсіпорынның бейімделу қасиеті оның ішкі құрылымының өзгеру мақсаттылығына негізделеді, нәтижесінде кәсіпорын жағдайын сыртқы қоршаған ортаға сәйкестендіреді. Бұл өзгерістер нақты тиімді қызметтерде әр түрлі формаларда көрсетілуі мүмкін: атқарылып жатқан құрылыс-монтажды жұмыстардың құрамының өзгеруі, құрылыс өндірісінің құрылымының өзгерісі және т.б., өндіріс пен еңбекті ұйымдастыруды жақсарту, техника мен технология, құрылыс өндірісін материалды- техникалық қамтамасыз ету, құрылыс объектілерінің конструкциялық өзгерістері және т.б. Бұлардың жиынтығы осы саладағы кәсіпорынды басқарудың мазмұнын сипаттайды, оның мақсаты – құрылыс саласындағы кәсіпорынның сыртқы қоршаған ортадағы өзгерістерге байланысты динамикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету, яғни нәтижесінде белгілі шектеулер кезінде кәсіпорынның жағдайын сипаттайтын барлық айнымалылар мәнін сақтап қалу [4; 75].

Құрылыс саласындағы кәсіпорынды басқару процесі басқару субъектісінің нақты, дәйекті іс-шаралар жиынтығы. Ол мақсатты белгілеуден басталып, оған жетумен немесе қойылған мақсатқа жақындаумен аяқталады. Басқару процесінде әр түрлі функциялар атқарылады. Функция деп қалыпты (оптималды) өндіріс процесін қамтамасыз ететін және оны бір күйден екіншіге ауыстыратын қайталанатын бірыңғай міндеттер шешімі түсініледі.

Нарық жағдайында құрылыс саласындағы кәсіпорынды басқаруда, кез келген материалды өндіріс саласындағы кәсіпорындағыдай келесі функцияларға маңызды орын болу керек:

а) болжау– тенденциялар құрастыру, кәсіпорынның негізгі параметрлері бойынша оның уақыт бойынша даму нұсқалары;

б) жоспарлау– кәсіпорын мақсаттарын құрастыру бойынша кешенді шешімдер, олардың жүйелілігі, мерзімдері, жету құралдары мен әдістері, сонымен қатар қажетті ресурстар;

в) реттеу – қойылған мақсаттарға жетуді қамтамасыз ететін кәсіпорынның қызмет етуі тәртібін ұстану;

г) жетілген нәтижелерді бағалау мен талдау – өткен период аралығында кәсіпорын қызметінің нәтижесін қорытындылау (жоспарды орындау деңгейі, алынған нәтижелер тиімділігі және т.б.);

д) ынталандыру – қызметкерлер мен еңбек коллективіне еңбек және

шығармашылық белсенділікті жоғарлату мақсатымен әсер ету [5; 49].

Басқаруда кәсіпорынның ұйымдастыру, бақылау, есептеу, талдау және реттеу функциялары нақты мақсатқа жетуге арналған басқару циклы аяқталмағанша қайталанып тұрады. Функциялардың қайталануы құрылыс саласындағы кәсіпорынның тұрақтылық жағдайына байланысты болады.

Жобаны енгізудің экономикалық тиімділігі және тәуекелділікті бағалау. Инвестициялық жобалардың тәуекелдіктерін талдау бағыттарының бірі сапалы талдау болып табылады.

Жобалы тәуекелділіктерді сапалы талдаудың бірінші қадамы- жобаның барлық мүмкін тәуекелділіктерін анықтау (сипаттау - «инвентаризация»). Жобалы тәуекелділіктерді классификациялау бұл бағытта тәжірибелі көмек көрсете алады. Сурет 1 тәуекелділіктерді талдау бағыттары көрсетілген [6; 25].

Сипатталған әр бір саланы үш бағыттан қарастырайық: біріншіден, тәуекелділіктің пайда болу себебі, екіншіден, тәуекелділіктің тигізетін ипотекалық теріс нәтижесі, үшіншіден, қарастырып отырған тәуекелділікті төмендететін шаралар.

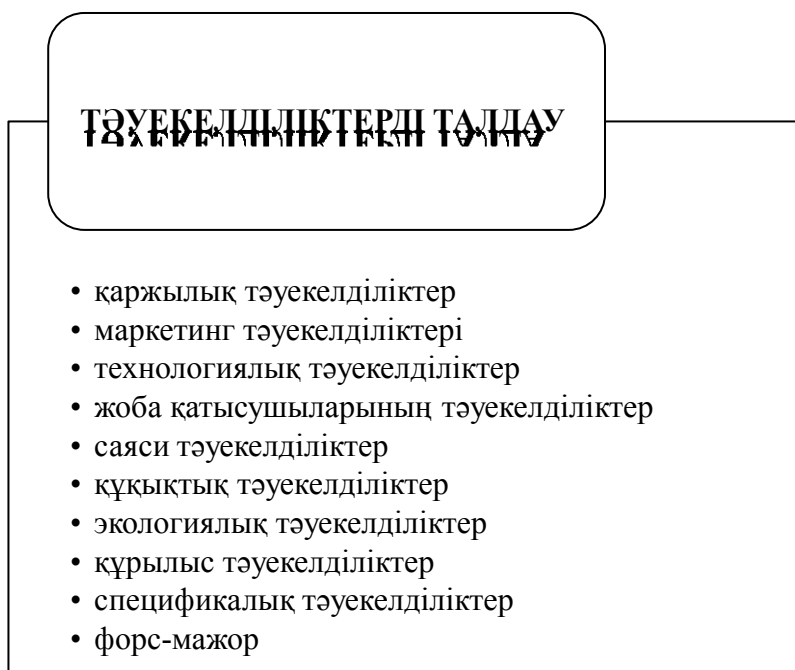
Қаржыландыру саласында жоба тәуекелді болу мүмкін, егер:

- Елде экономикалық тұрақсыздық болса;
- Инфляция;
- Саладағы қалыптасқан төлемқабілетсіздік;
- Бюджет қаражаттарының тапшылығы.

Жобаның қаржылық тәуекелділігінің пайда болу себептері:

- Саяси факторлар;
- Айырбас бағамының ауытқуы;
- Есептелген банк ставкасының мемлекеттік реттеуі;
- Капитал нарығындағы ресурс бағасының өсуі;
- Өндіріс шығындарының өсуі.

Аталаған себептер пайыз ставкасының жоғарлауына, қаржыландырудың қымбаттануына, сонымен қатар құрылыс бойынша келісімнің бағасының және қызметінің өсуіне алып келе алады.



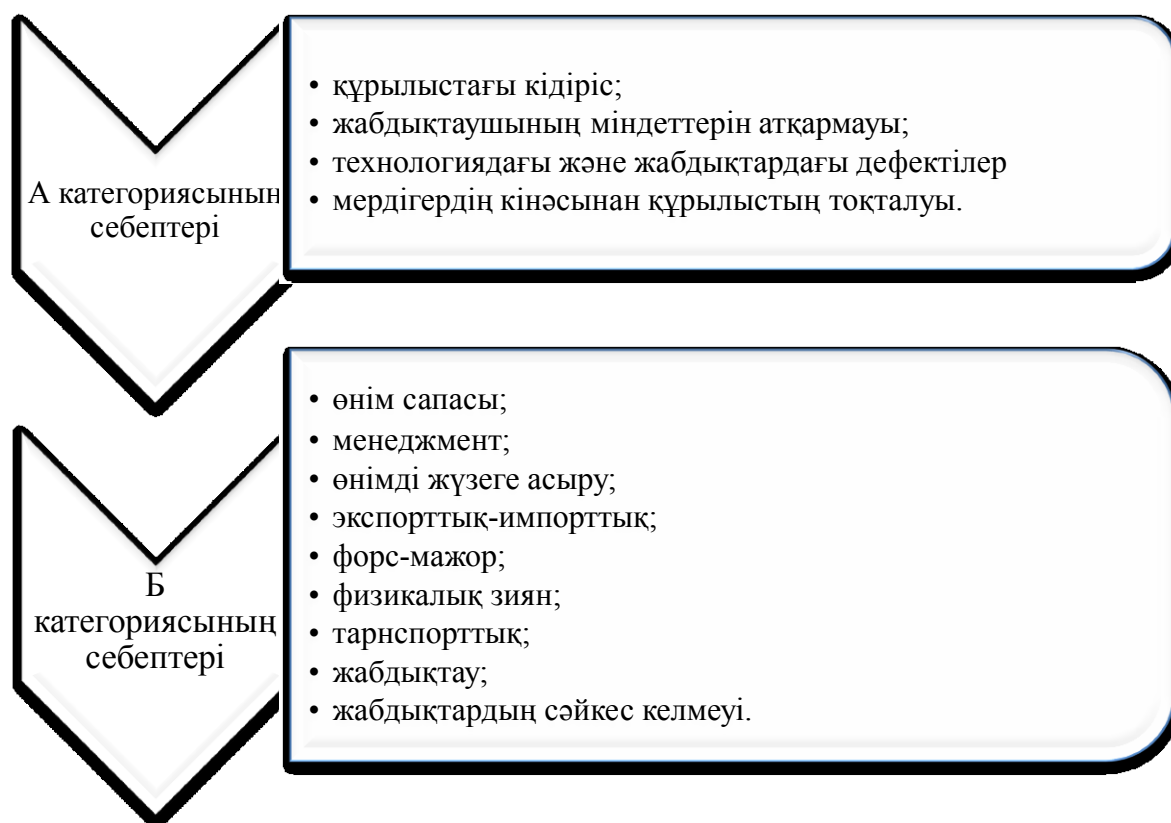
Сурет 1- Негізгі салаларда тәуекелділіктерді талдау

Ескерту: автормен құрастырылған әдебиет көзі [7; 26]

Қаржылық тәуекелділіктерді төмендету шаралары:

1. Жобалау, өндіру, құрылыс және эксплуатациялауда тәжірибесі мол ірі фирмаларды жобаны жүзеге асыруға тарту;
2. ҚР Үкіметінің инвестицияны сақтандырушы ретінде қатысуы, батыс инвесторларымен ұсынылатын несиеге ҚР Үкіметінің кепілдігін алу;
3. Салық жеңілдіктерін алу;
4. Жобаны жүзеге асырушылар арасында келісім шартты құру;
5. Жағымсыз жағдайлардың пайда болуын есепке алатын сценарилерді құрастыру.

Жобаның тәуекелділіктерін талдаудың сандық әдістерінің жиі кездесетін түрі сезімталдықты талдау, сценарилерді талдау және Монте-Карло әдісі бойынша тәуекелділіктерді имитациялық модельдеу.



Сурет 2- Құрылыс тәуекелділіктерінің себептері

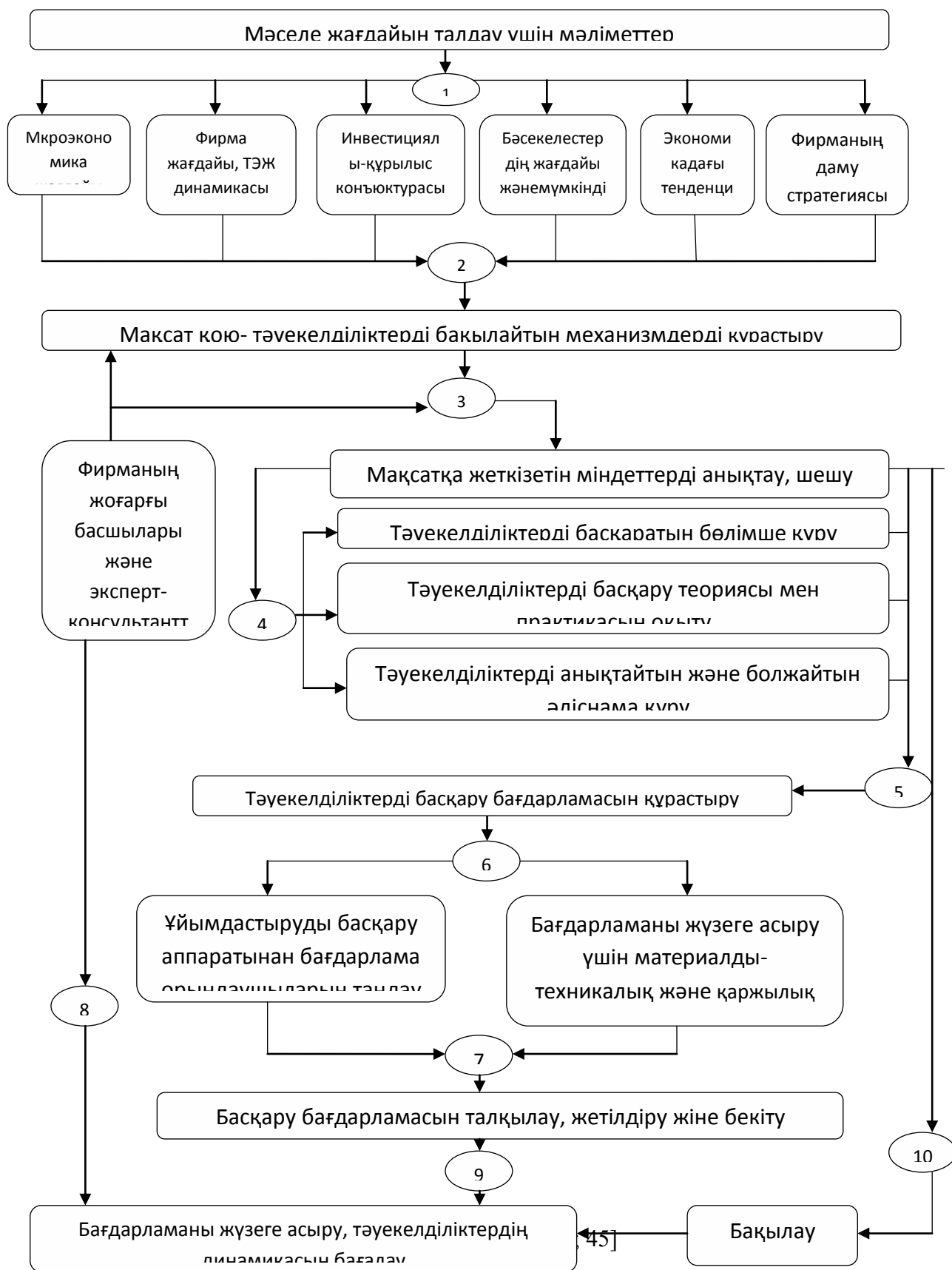
Ескерту: автормен құрастырылған әдебиет көзі [8; 42]

Тәуекелділіктерді минимизациялау мақсатымен оларды басқару алгоритмі 3 суретте көрсетілген.

Тәуекелділіктерді басқару бағдарламасы – бұл мердігерлік құрылыс ұйым деңгейінде құрастырылған жоғалтуларды төмендетуге қажетті жоспарлау, шараларды қамтамасыз ету және ұйымдастыру жүйесі.

Тәуекелділіктерді басқару бағдарламасы келесі міндеттерді шешуге негізделеді:

- мүмкін тәуекелділіктерді анықтау және олардың мердігерлік құрылыс ұйымына әсері;
- тәуекелділіктерді басқару әдістерін және принциптерін анықтау;
- тәуекелділіктерге байланысты қаржылық жоғалтуларды бағлау.



Тәуекелділіктерді басқару бағдарламасы келесі баптардан тұру керек:

- құрылыс ұйымы жалтаратын тәуекелділіктер тізімі;
- құрылыс ұйымы төмендететін тәуекелділіктер тізімі;
- құрылыс ұйымы беретін тәуекелділіктер тізімі;

- құрылыс ұйымы өзіне алатын тәуекелділіктер тізімі;
- алынатын тәуекелділіктерді басқару әдістері;
- берілетін тәуекелділіктерді басқару әдістері;
- таңдалған басқару әдісін жүзеге асыру бойынша шығындар Π_6 бағалау;
- таңдалған басқару әдісін енгізгеннен кейінгі ықпал көлемі:

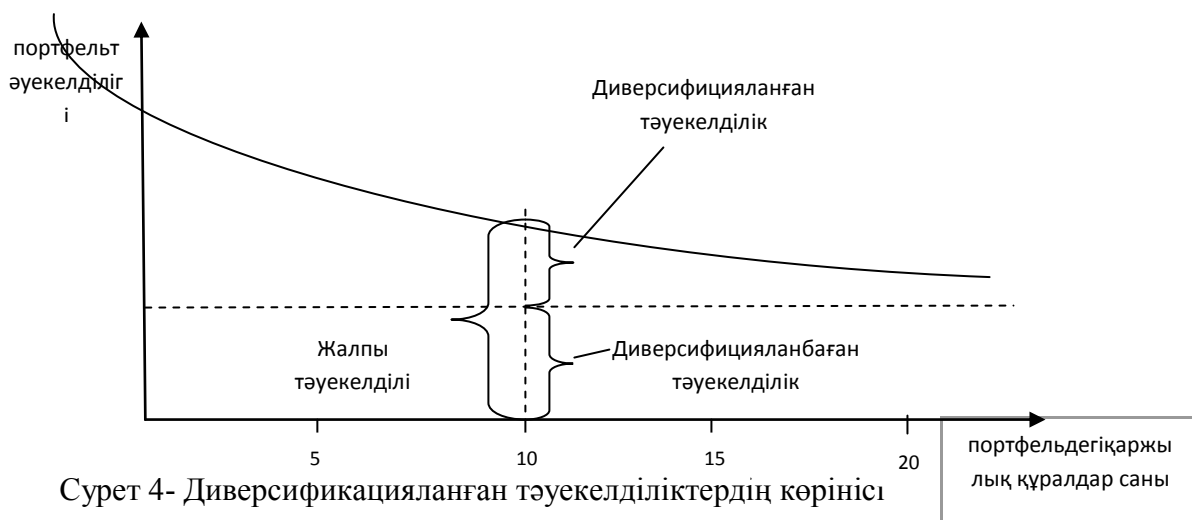
$J_{дейін} - (\Pi_6 + J_{кейін}) > 0$, мұндағы

$J_{дейін}$ - бағаланатын басқару әдісін енгізгенге дейінгі мүмкін жоғалтулар; $J_{кейін}$ - тәуекелділікке бағаланатын басқару әдісін енгізгеннен кейінгі мүмкін жоғалтулар; Π_6 - басқару әдісін қолданумен байланысты шығындар.

- ұсынылатын шараларды жүзеге асыруға дейінгі және кейінгі жоғалтуларды үйлестіру;

- ұйымның мүмкін жоғалтуларын жабу шараларын және әдістері [8; 44].

Диверсификация тәуекелділікті төмендетудің әдісі ретінде. Диверсификация тәуекелділікті төмендету мақсатымен инвестицияланатын құралдарды әр түрлі, бір-бірімен байланысы жоқ салымдар объектілері арасында үйлестіру процесі. Кез келген кәсіпорын нақты сәйкестіктегі кейбір активтердің жиынтығы ретінде қарастырылуы мүмкін [9, б. 323].



Сурет 4- Диверсификацияланған тәуекелділіктердің көрінісі

Портфельдің жалпы тәуекелділігі екі бөлімнен тұрады:

- Диверсифицированный (жүйелі емес) тәуекелділік, яғни диверсификация арқылы жойылатын тәуекелділік (1 млн.тг. он компанияның акциясына инвестициялау тәуекелділігі, сол соманы бір компанияның акциясына инвестициялауға қарағанда төмен);

- Диверсифицированный (жүйелі) тәуекелділік, яғни портфельдің құрылымын өзгертсе де, төмендемейтін тәуекелділік. Зерттеулер бойынша, егер портфель 10-20 әр түрлі құнды қағаздардан тұратын болса, онда жүйелі емес тәуекелділік минимум болуы мүмкін. Осылайша, бұл тәуекелділік күрделі емес әдістер арқылы жоюы мүмкін, сондықтан назарды жүйелі тәуекелділікке аудару қажет.

Егер қандай да бір болжанбаған жағдайларға байланысты бір қызмет табысыз болса, басқа қызмет түрі міндетті түрде табысты болады. Кәсіпкерлік фирманы бұл банкроттықтан сақтап, ары қарай қызметін жалғастыруға мүмкіндік береді[9; 324].

Орталық және көлденеңлі диверсификацияны ажырату қажет. Орталық диверсификация- бұл кәсіпорынмен шығарылатын өнімге ұқсас өнім ассортиментімен толтыру; көлденеңлі диверсификация- бұл тұтынушыға қызық болатын кәсіпорынмен шығарылатын өнімге ұқсас емес өнім ассортиментімен толтыру.

Диверсификация әдісі өндірістік, коммерциялық және инвестициялық тәуекелділікті төмендетуге мүмкіндік береді. Инвестициялық тәуекелділік фирманың

инвестициялы портфельін құру арқылы төмендетіледі. Стандартты инвестициялы портфельге альтернативті мақсаттары бар құнды қағаздар кіреді:

- Салынған капиталға пайыздар алу;
- Инфляциядан капиталды сақтау;
- Сатып алынған акциялардың курстық құндарының өсімі арқылы капитал

өсімін қамтамасыз ету.

Бірінші топқа жоғары пайыздарды қамтамасыз ете алатын өтімділігі төмен және жоғары тәуекелді құнды қағаздар кіреді. Екінші топқа жоғары емес пайыздарды қамтамасыз ете алатын, бірақ ірі компаниялармен немесе мемлекетпен шығарылған өтімділігі жоғары және төмен тәуекелді құнды қағаздар кіреді. Үшінші топқа өтімділігі өте жоғары құнды қағаздар кіреді (инвестор қайта сату арқылы табыс түсіруді ойлайды). Осындай бағыт бойынша құрастырылған инвестициялы портфельдің инвестициялы тәуекелділігі «орташаланады» [9; 325].

Латеральді диверсификация бұрынғы қызмет саласы мен жаңадан енгізілген қызмет саласы арасындағы төмен байланыс болған кезде, байқалады. Диверсификацияның бұл түрін қолдану мотивтерінің бірі: өсіп келе жатқан салада тұрақтану; кәсіпорын үшін тәуекелділікті үйлестірудің ең тиімді және оптималды түрі- жоғары табысты салаға кіру; жиналған менеджмент тәжірибесін қолдану.

Кәсіпкерлік тәуекелділіктерді диверсификациялаудың негізгі формалары ретінде фирма келесілерді пайдалану мүмкін:

1. Фирманың кәсіпкерлік қызметін диверсификациялау – альтернативті мүмкіндіктер пайдалану арқылы бір-бірімен байланысы жоқ әр түрлі қызметтерден табыс алу. Мұндай жағдайда, егер қызметтің бір түрі табыссыз болса, басқалары табыс әкеледі.

2. Құнды қағаздар портфельін диверсификациялау – инвестициялы портфельдің табыстылығын төмендетпей, инвестициялы тәуекелділіктерді төмендетуге мүмкіндік береді.

3. Нақты инвестициялау бағдарламасын диверсификациялау. Фирмаға нақты инвестициялы портфельді құрастыру кезінде салыстырмалы түрде бір ірі инвестициялы жобасы бар бағдарламаларға қарағанда, капитал сыйымдылығы жоғары емес бірнеше жобаларды жүзеге асыру бағдарламаларын жоғары бағалау керек.

4. Несиелі портфельді диверсификациялау- фирманың несиелі тәуекелділігін төмендетуге бағытталған және оның өнімін немесе қызметінің сатып алушыларының әр түрлілігін қамтамасыз етеді.

5. Шикізат, материалдар және саймандар комплектісін жабдықтаушыларын диверсификациялау. Жабдықтау тоқтатылған жағдайда, кәсіпкерлік фирмаға альтернативті сатып алушыларды іздемей, басқа жабдықтаушылардың жабдықтарын өсіруге болады.

6. Өнім сатып алушыларын диверсификациялау[3; 326].

7. Фирманың айырбас бағам қорабын диверсификациялау.

Диверсификацияның бұл түрі фирмаға сыртқы экономикалық операцияларды жүзеге асыру үшін бірнеше айырбас бағамын таңдауға мүмкіндік береді. Нәтижесінде кәсіпкерлік фирма бағамдық тәуекелдіктерді минимизациялауға мүмкіндік алады. Осылайша, нақты өнім түріне сұраныстың төмендеуімен байланысты тәуекелділік жоғалтуларын төмендету үшін, өндірістік кәсіпорын әр түрлі өнім түрін шығаруды жүзеге асырады; құрылыс фирмасы негізгі жұмыс түрімен қатар қосымша және ілеспелі жұмыстарды жасайды, сонымен қатар басқа құрылыс материалдар өнім түрлерін шығаруға көмектесетін тәсілдерді қолданады. Сақтандыру бизнесінде диверсификация мысалы ретінде, сақтандыру аумағын кеңейтуді алуға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Анагавичюс К.А., Бивайнис Ю.П. Современное управление строительным производством. – М.: Стройиздат, 1993. – 224 с.

2. Прыкин Б.В. Основы управления. Производственно-строительные системы. – М.: Стройиздат, 1991. – 266 с.
3. Гассуль В.А. Оптимизация управления строительным производством. – Л.: Стройиздат, 1994. – 186 с.
4. Рекитар Я.А. Капитальное строительство в капиталистических странах. – М.: Стройиздат, 1993. – 362 с.
5. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 206 с.
6. Развитие и размещение производительных сил Казахской ССР. – М.: Издательство Наука, 1967. – 260с.
7. Егоров Ю.Н., Варакута С.А. Планирование на предприятии. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 176 с.
8. Полякова М.Б. Модель жилищно-строительного индекса – индикатора макроэкономической конъюнктуры // Экономика строительства. – 2003. - №3. – С.39-46.
9. Экономика строительства: учебник / под редакцией И.С. Степанова. – 3-е изд. – М.: Юрайт-Издат, 2008. – 620 с.
10. Кенжегузин М.Б. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан / М. Кенжегузин, Ф. Днишев, А. Альжанова // Ин-т экономики МОН РК. – Алматы, 2005. – 256 с.



УДК 322 (574)

Мақсұтов Б.Н.,
«Саясаттану» мамандығының
1 курс магистранты
Л.Н.Гумилеватындағы ЕҰУ
Ғылыми жетекші:
с.ғ.д., профессор Қалиев Н.Қ.,

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ӘЛЕМДЕ БЕЙБІТШІЛІК ОРНАТУДАҒЫ ҚОСҚАН ҮЛЕСІ

Түйін

Қазіргі күні экономикалық жетістіктерді, әлеуметтік игіліктерді, саяси тұрақтылық пен мәдени өркендеуді бастан кешіріп отырмыз. Тәуелсіздік алғалы бері Қазақстан көптеген жаһандық деңгейдегі ірі мәселелерді бейбіт әрі тиімді шешу арқылы басқа елдерге үлгі бола алды.

Аталмыш мақала өзектілігінің өміршеңдігі ұлттық қауіпсіздік мәселесімен және еліміздің әлемде алатын орны мен имиджімен тығыз сабақтас, мұның өзі жарияланым тақырыбының атауын ашып тұр. Қазақстанның халықаралық сахнадағы саясатының жүзеге асырудың теориялық негіздерін ашып, оның мәні мен мазмұнын, жүзеге асырудың мақсаты, сондай-ақ, ҚР әлемде бейбітшілік орнатудағы қосқан үлесінің негізгі бағыттары мен перспективалары және оның маңызын көрсету.

Кілтті сөздер: Қазақстан Республикасы, Нұрсұлтан Назарбаев, бейбітшілік, антиядерлық бастама, «Астана процессі», Манифест. «Мир. XXI век» «АТОМ», БҰҰ, Қауіпсіздік Кеңес, Тәуелсіздік, Қарусыз әлем, имидж.

Бүгін Қазақстанда бейбітшілік пен өзара келісім ішінде 140 этника мен 40 конфессия өмір сүруде. Еліміз көпұлтты және көпдінді. Президентіміз Нұрсұлтан Назарбаев айтқандай: «Қазақстан – бұл ортақ мекен, ортақ ұлт пен діннің тоғысқан жері. Барлық қазақстандықтарды ұлтаралық және дінаралық келісімдерді сақтауға шақырамын. Бұл біздің мәңгі құндылығымыз. Бұл біздің мәңгі еліміз бен Астанамыздың мақтанышы».

Қазақстан Республикасының Конституциясына сай, еліміз құқықтық, зайырлы және демократиялы ел. Ел басына күн туған қилы замандарда да халқымызды ұлт ретінде

сақтап қалған ынтымағы мен бірлігі. Достық пен ынтымақ бар жерде береке мен ырыс болары айдан анық. Тыныштық пен бейбітшілік сақтай алған Қазақстан, әлемдегі көптеген елдерге үлгі болуда.

Қазақстан – әлемге бейбітшілік пен достықтың алтын бесігі ретінде танылған мемлекет. Еліміз сыртқы саясатында әлем назарын жаһандық қауіпсіздік пен бейбітшілік мәселелеріне аударып келеді. Елбасының аймақтық және әлемдік мәселелерге қатысты бейбіт бастамалары үнемі халықаралық қоғамдастық алдында қолдау тауып, өз нәтижелерін беруде.

Тәуелсіз Қазақстанның тарихы ядролық қарусызданумен тығыз байланысты. Тәуелсіздік алар жылдары тұсында, 1991 жылы тамызда Президент Н.Назарбаев Семей ядролық полигонын жабу туралы тарихи Жарлыққа қол қойды. Бұл Қазақстанның дұрыс стратегиялық таңдау жасағанын және ядролық қарудан өз еркімен бас тартқан бірінші ел мәртебесіне ие болғанын көрсетеді. Қарудан бас тарту арқылы Қазақстан адамзаттың бүгінгі және болашақ ұрпағы арасында үлкен жауапкершілік өнегесін көрсете білді. Нақты қауіпсіздіктің тірегі ядролық арсенал емес, сыртқы бейбітшілік сүйгіш саясат, ішкі тұрақтылық, елдің тұрақты экономикалық және саяси дамуы болып табылатындығын өз мысалымен сенімді өзге мемлекеттерге көрсете білді.

Қазақстанның қарусыздандыру және жаппай жою қаруын таратпау саласындағы саясаты сыртқы саяси бағытпен анықталады, оның негізінде ядролық қарудан бас тартуға, халықаралық қауіпсіздікті нығайтуға, мемлекеттер арасындағы ынтымақтастықты дамытуға, халықаралық ұйымдардың жаһандық проблемалар мен дауларды реттеудегі ролін арттыруға бейімділік жатыр.

Бүгінде Қазақстан Республикасы жаһандық ядролық қаруға қарсы қозғалысының көшбасшыларының бірі. Бұл жоғары мәртебеге негізінде сансыз ядролық сынақтар, оның ішінде жер бетінде және әуеде жасалған жарылыстар ошағын жабуға септігін тигізген Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың бейбіт саясатының арқасында деп білемін.

Еліміздің ядролық қарусыз болашақ пайдасына жасаған маңызды таңдауы Қазақстан үшін қауіпсіздік саясатының басымдылығын көрсетті. Оның негізі халықаралық қауіпсіздікті нығайтуға, мемлекеттер арасындағы ынтымақтастықты дамытуға, жаһандық проблемалар мен дауларды реттеудегі халықаралық ұйымдардың ролін арттыруға, тұрақты даму принциптері мен бастамалары.

2012 жылдың тамызында Астанада өткен «Ядролық сынақтарға тыйым салудан – ядролық қарудан азат әлемге» атты халықаралық конференцияның барысында Елбасымыз «Атом» деп аталатын халықаралық жобаның іске қосылатындығын жария етті. Бұл ауқымды жоба әлемдік қоғамдастыққа ядролық қаруды сынақтан өткізудің құжаттамалық түрде расталған апаттық гуманитарлық салдарлары жайлы, атап айтқанда, Қазақстанда жүргізілген ядролық сынақтардың салдарлары туралы ақпарат беруге бағытталған. Сонымен қатар, «Атом» жобасының басты міндеті – ядролық сынақтарға толықтай тыйым салуға және ядролық қаруды барлық елдердің жоюына қол жеткізу мақсатында бірлескен әлемдік деңгейде іс-қимылдар жасау болып табылады.

2015 жылы БҰҰ Бас Ассамблеясының 70-ші мерейтойлық сессиясында Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев Жаһандық Стратегиялық Бастама – 2045 жоспарын әзірлеуді ұсынды, соның аясында БҰҰ-ның ядролық қарудан бейбіт әлемге қол жеткізу жөніндегі Жалпыға ортақ декларациясын қабылдау ұсынылды.

Қазақстан Президентінің ғаламда әділ және қауіпсіз әлем құрылымын қалыптастыруға бағытталған «Әлем. ХХІ ғасыр» манифесі кең ауқымды халықаралық сипатқа ие болды.

Нұрсұлтан Назарбаевтың ядролық қарусыздану ісіне қосқан және қосып келе жатқан үлесі зор. Елбасы 29 тамыз – Ядролық сынақтарға қарсы іс-қимылдың халықаралық күні аясында Астанада өткен «Ядролық қарусыз әлем құру» деп аталатын халықаралық конференцияда сөйлеген сөзінде: Қазақстанда ядролық қарусыздану және бейбітшілік жолында еңбек сіңірген адамдарға халықаралық сыйлық тағайындалатыны

туралы хабарлаған еді. «Ядролық қарусыз әлем құру» атты конференцияда жасаған баяндамасында ядролық қарулану жарысының салдарын айқындап берді. Әлемнің болашағына алаңдайтын адам ретінде бұл зұлымдық ешкімге пайда әкелмейтінін айтты. Аталмыш кең іс-шара әлемнің барлық алаңдарында өтуі тиіс деп есептеймін.

Өңірлік ұйымдарға төрағалық ету, күрделі халықаралық мәселелерді шешуге қатысу, өңірлік қауіпсіздікті, мәдениетаралық үнқатысу мен дінаралық келісімді, сондай-ақ, тұрақты дамуды қамтамасыз етуге бағытталған бірқатар бастамаларды көтеру және оларды атқаруы еліміздің баға жетпес тәжірибе жинақтауына мүмкіндік берді. Қазіргі кезде Қазақстан халықаралық бейбітшілік пен қауіпсіздікті қамтамасыз ету ісіне одан әрі де өз үлесін қосуға дайын.

Мақтан тұтарлықтай биік асуларды бағындыра отырып, мемлекетіміз алдағы уақытта да одан да биік мақсаттарға ұмтыла бермегіне сенімім мол. Аталмыш міндеттердің бірі – «Қазақстан-2050» Стратегиясының негізінде өңірлік және жаһандық қауіпсіздікті нығайту арқылы ХХІ ғасырда әлемдік қоғамдастықтың алдыңғы қатарлы мүшесі мәртебесіне ие болу.

Жоғарыда аталған маңызды оқиғаларды қорытындылай келе, еліміз әлемде бейбітшілік сүйгіш және агрессиясының кез-келген формасына қарсы екендігін білдірген ел ретінде танылды.

Еліміздің бейбітшілік бастамаларының бірі ретінде, Астана қаласының Сирия мәселесін әлемдік деңгейде талқылауда пікірталас алаңына айналуын атап өткен жөн.

Астана процессі тікелей соғысты тоқтатпаса да, қарулы қақтығыстарды азайтуға, гуманитарлық көмекті реттеуге, бейбіт өмірге оралуға мүмкіндік ашып отыр. Бастысы күні кеше дұшпан болған билік пен оған қарсы бірнеше топтардың бір үстел басына жиналып, мәселені бейбіт шешуге ниет білдіргендігі, Астана қаласында өткен әлі де болмақ келісімдердің маңыздылығын көрсетеді. Осы шара арқылы, Қазақстанды әлемде бейбітшілік нышаны ретінде қабылдайтындығына сенімім мол! Ендігәрі «Қазақстан» және «бейбітшілік» деген ұғымдар мағынасы бір және әрқашанда бірге жүрмек!

Қазақстанның әлемдік қауымдастықтарымен қарым-қатынасы тек ылғи жеңістерден тұрады, халықаралық жағдайы да ешқандай мәселесіз деп біржақты баянға бейімделу мақсатымыз жоқ. Сондай-ақ “біз керемет болдық, әлем бізді танып, мойындап болды, біз қайда барсақ та бізді қол қусырып күтіп отыр” деген жаңсақ пікірден де аулақпыз. Осы орайда әлі ізденеріміз де, үйренеріміз де, тер төгеріміз де жеткілікті.

Біздің ел әлемде болып жатқан үрдістер мен құбылыстарға сырттан бақылаушы болып, еш әрекет жасамай отырмайтын мемлекет. Қазақстан әлемге өзінің ізгілікті, бейбіт ниеті, өркендеуге, дамуға әзірлігі, тиянақты бағыты, бағдарламасы бар, бәсекелестікке қабілетті ел екендігін тәуелсіздік алғалы бері дәлелдей үстінде. Дүниежүзілік қауымдастықтың белсенді мүшесі ретінде танылып, әлем елдерімен қарым-қатынасын кеңейтіп отырған болашағынан зор үміт күткізетін ірі мемлекет.

Елбасымыз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың Еуразиялық форумда жасаған баяндамасына сәйкес: «Біз – бейбіт елміз. Ешбір елге қатер төндірмей, баршаға құшағын бірдей жайған дос бола отырып, Қазақстан әлемдегі жетекші елдер қатарынан лайықты орын алды. Енді біз көшбасшылығымызды одан әрі нығайтуға тиіспіз. Жаңа ұрпақ бұл сынақтарды құштарлықпен және табысқа сенімділікпен қабылдағанын қалаймын!».

Қолданылған әдебиет тертізімі

1. Рахимова Г. Образ Казахстана в контексте политического развития // Саясат. 2008. № 10.
2. Нурсұлтан Назарбаев – лидер, на которого надо равняться/ Казахстанская правда. 2010, 17 апреля.
3. Назарбаев Н. А. Критическое десятилетие. Алматы, 2003. 2. Далаева Т. Т. Из истории международных связей Казахстана // История Казахстана в школе и в вузах. Астана, 2002. № 4. 3. Сарсекеев М. Национальные интересы и внешняя политика Казахстана // Евразийское сообщество. Алматы, 2002.
4. Конституция Республики Казахстан: научно-практический комментарий. – Алматы: Раритет, 2010. – С.10

5. Назарбаев Н. А. Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда
6. Программная статья Президента страны // Казахстанская правда от 10 июля 2012 г.
7. Стратегия «Казахстан - 2050» Новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана 14 декабря 2012 г. - Астана, 2012.
8. Қазақстан Республикасы Тәуелсіздігінің 25 жылдығына арналған халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция
9. Назарбаев Н.А. Манифест. «Мир. XXI век» www.akorda.kz
10. Қазақстан халқы Ассамблеясы: жиырма жылдық тарих. - Алматы: «ҚазАқпарат», 2015. - 342 с.
11. Ассамблея народа Казахстана: история двух десятилетий. - Алматы: «ҚазАқпарат», 2015. - 326 с.



УДК 331/332.14:338.48

Махай А.А.,
«мемлекеттік жергілікті басқару»
мамандығы магистранты
Ғылыми жетекшісі: PhD докторы,
доцент м.а. Жамкеева М.Қ.

ХАЛЫҚТЫ ЕҢБЕКПЕН ҚАМТУЫ ЖӘНЕ ЕҢБЕК РЕСУРСЫНЫҢ ТИІМДІ ИГЕРУШІЛІГІН МӘСЕЛЕЛЕРІ

Түйін

Мақалада халықты еңбекпен қамту және еңбек ресурсының тиімді игерушілігінің мәселелері, және оларды шешу жолдары қарастырылған.

Кілт сөздер: Еңбекпен қамту, еңбек ресурсы, Халықаралық еңбек ұйымы, еңбек ресурстарын мемлекеттік реттеу.

Қазір әлем елдерінің әлеуметтік әлеуеті, жалпы хал-ахуалы ондағы халықтың еңбекпен қаншалықты қамтылғандығымен де өлшенетіні белгілі. Себебі экономикалық өсуге жұмыссыздықтың тигізер әсері айтарлықтай зор. Осыған орай жұмыссыздықпен күрес әрбір мемлекеттің қашан да басты міндеттерінің бірі болып табылады. Қаржылық дағдарыстың салдары да осы жұмыссыздыққа кеп жұғысқан болатын. Талай елде береке кетіп, басына қиын күн туды. Мұндайда, «жұмысы жоқтық ашындырар адам баласын» демеске амалың жоқ. Себебі әлемде орын алып жатқан көтерілісшілердің көпшілігі, бей-берекет бүліктің, тіпті қантөгістің құрбандарының көбі осы жұмыссыз жүргендер. Осы тұрғыдан алғанда халықтың табысты да тұрақты жұмыспен көбірек қамтылуы қоғам орнықтылығының аса маңызды шарттарының бірі болып табылады, мұның өзі елдегі экономикалық және әлеуметтік ахуалға айтарлықтай дәрежеде ықпал етеді. Жекелеген адамның әл-ауқатын арттыру да атқаратын аса маңызды рөлі туралы айтылғанның өзінде, еңбекпен қамту кәсіптік машықтарды кеңейтіп, ұштай түсуге мүмкіндік береді, халықтың барлық санаттарының өзін-өзі көрсете білуіне жол ашады және түптеп келгенде өмір сүру деңгейін арттыруға ықпал етеді, яғни көптеген неғұрлым ауқымды міндеттерді шешудің кепілі болып табылады. Осылайша, халықты жұмыспен қамту еңбекқатынастарының сипатын ғана емес, біздің айналысатын істерімізді де өзгертетін, түрлендіретін және былайша айтқанда, өзімізді де өзгертуге қабілетті негіз қалаушы функцияға ие болып отыр [1].

XXI ғасырдың басында экономиканың өзіндік ерекшелігі бар саласы — ақпарат бизнесінің қалыптасқаны белгілі. Оның мазмұны ақпаратты қайта өңдеуді білдіреді. Ақпарат саласындағы жұмыспен қамтуды құрылымдау көптеген бағыттар бойынша өріс алууда. Ақпараттық технологияның дамуы өндірістегі, саудадағы, коммуналдық

сектордағы құрылымның өзгеруіне белгілі бір дәрежеде әсер етеді. Осымен қатар жұмыспен қамтылған жаңа бір категория пайда болды. Олар экономиканың ақпараттық емес саласына жұмысқа орналасуда. Жұмыспен қамту органдарына жұмыс сұрап келгендердің арасында біліктілігі жоқ адамдардың саны басым, олардың көпшілігі ауылдық жерден келген 23 жасқа дейінгі, негізінен орта білімді әйелдер. Осы адамдардың электронды рыноктан жұмыс табуы үшін бүгінгі таңда жұмыссыздарды қайта оқыту үшін жұмсалып жүрген қаржылармен қамтамасыз етілсе. Сонымен қатар қазіргі заманғы ақпараттық жүйелердің еңбек рыногын реттеу және жұмыспен қамтудың тиімділігін қамтамасыз ету саласында қолданылуының маңызы арта түседі. Ал бүгінгі таңдағы біздің қолымыздағы бардың өзі — уақыт талабына жауап бермейді әрі лайықты қаржыландыруды қажет етеді. Жұмыс іздеушілердің ендігі бір санаты 40-тан 50 жасқа дейінгі адамдар. Осы адамдардың үлесі жұмыспен қамту органдарына келгендердің жалпы санының 40 пайызын құрайды [2].

Халықаралық еңбек ұйымының мәліметінше, 2007 жылы қаржылық дағдарыс басталғаннан бері әлемде жұмыссыздық деңгейі 28 млн. адамға көбейіпті, ал 2009 жылы 199 млн. адам жұмыстан босатылған. Одан кейін жұмыссыздық шамалы азайғанымен, 2012 жылдан бастап қайтадан арта бастады. 2012 жылы олардың қатары 197 млн. адамға жеткен. Ал 2013 жылы әлемде жұмыссыздық деңгейі 5 млн.-нан артып, 202 млн. адамға жетуі мүмкін деп болжанған. 2014 жылы жұмыссыздар қатары тағы 3 млн. адамға көбейіп, 2017 жылы 210,6 млн. адамға жететкен. Дүние жүзіндегі экономикалық белсенді халықтың арасында жұмыссыздар қатары 6 пайыз деңгейінде болмақ. Швейцарияның Женева қаласында орналасқан Халықаралық еңбек ұйымы әлемде 15 пен 24 жас аралығындағы азаматтардың 13 пайызы – шамамен 75 миллион адам жұмыссыз қалған деп отыр. Олар «әлемде 6 миллионнан астам азамат жұмыс табудан үмітін үзген» деп хабарлаған. Осындай мәліметтермен дабыл қаққан Халықаралық еңбек ұйымы әлем елдерінің үкіметтерін жұмыс орнын ашу мәселесін «ең басты мақсат» деп қарастыруға шақырған болатын. Ұйым өкілі Хосе Мануэль Салазар-Ксиринакс «Дағдарыс деңгейіне жеткен жастар арасындағы жұмыссыздық проблемасы жұмыс орнын ашу мен шешім шығару үрдістеріндегі басты мақсатқа айналып, жекеменшік секторындағы инвестиция айтарлықтай дамыса ғана бұл мәселе шешілуі мүмкін» деген дейді G-Global коммуникативті алаңы жариялаған ақпарат көзі. Олай болса, жұмыспен қамту проблемасы - бүгінде әлемдік күн тәртібіндегі басты мәселелердің бірі. Мысалға Еуропалық одақты алайық. Бүгінгі таңда Грекияда, Португалияда, Испанияда, Италияда және Еуропаның басқа елдерінде болып жатқан жағдай – жұмыссыздықты туындататын экономикалық проблемалардың айқын салдарлары, бұл терең әлеуметтік және тіпті саяси дағдарысқа ұласып барады. Күні кеше ғана мерейі асып- тасып тұрған осы елдерде жұмыссыздық деңгейі қазіргі кезде айтарлықтай жоғары болып отыр. Бұл әлі де жалғаса түсуі мүмкін. Ең бастысы – адам және зияткерлік капиталын пайдаланудағы ұстанымдардың белгілі бір дәрежеде жоғалуы айқын көрініп тұр. Мұның аясында Қазақстандағы жағдай айтарлықтай жақсы [3].

Экономиканы басқару жүйесіндегі еңбек ресурстарын басқару мен реттеу ерекше орын алады және оның экономикалық жетістігінің негізгі факторы болып табылады. Қізіргі заманғы қызметкерлерді басқару жүйесі, бір жағынан – әкімшілік басқарудың әдістері мен қағидаларына, ал басқа жағынан – қызметкердің тұлғалық рөлін жоғарлататын, оның мотивациялық қойылымдардың біліміне, оларды қалыптастыра білушілігіне және мемлекеттік мекеменің алға қойған міндеттерін сәйкестікке бағыттай білушілігіне қорланады. Сондықтан жетекшілер мен қызметкерлерді жаңа құндылықтарға қайта бағдарлау қажет: мекеменің ішіндегі ең негізгісі ол – қызметкерлер. Мекеменің басты құндылықтарына қызметкерлердің жұмысының тиімділігі, әрекеттілігі, мүдделілігі, шығармашылық потенциалының дамуы, жауапкершілік сезімі жатады.

Нарықтық экономика жағдайында елімізде кез келген өндірістің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін жоғарылатуға мүмкіндік беретін қызметкерлерді басқарудың

қазіргі кездегі түрлері мен әдістерін тәжірибеде пайдалану мәселелері ерекше мәнге ие болып отыр.

Қазіргі кезде меншік түрі әр түрлі кәсіпорындарда нарықтық қатынастардың дамуы мен кәсіпкерлікті ынталандыруға бағытталған ұйымдық құрылымдарды басқару әдістері мен түрлерін қалай өзгерту көбінесе тиімсіз және қойылған мақсаттарға жеткізбей отыр. Мұның негізгі себептерінің бірі – елімізде жүргізіліп отырған реформаларды нарықтық экономиканың күрделі мәселелерін жоғары кәсіптік деңгейде, дәстүрлі емес жолмен шешуге қабілеті бар қажетті кадрлардың аздығы. Бұл мәселелерді шешу үшін еңбек ресурстарымен жұмыс істеудің тиынақты жүйесі керек [4].

Еңбек ресурстарын мемлекеттік реттеу қажеттілігін қамтитын бірқатар факторлар бар. Бұл факторлар әртүрлі әлеуметтік-экономикалық процестерге, сыртқы ортаға еңбек ресурстарының әсер етуіне, қоғамның қауіпсіздігіне байланысты.

Экономикалық дамудың орта және ұзақ мерзімді болашағын анықтайтын маңызды факторларының бірі - еңбек ресурстарын пайдалану болып табылады. Еңбек ресурстарының өсіп-өнуі кез-келген қоғамның шаруашылық жүргізу әдістері, экономикалық жүйе модельдері мен экономикалық даму деңгейлеріне қарамастан материалдық игіліктер мен қызметтерді өндіру үдерісін жүзеге асырудың маңызды шарты болып табылады.

Еңбек ресурстары жүйесін реттеу қажеттілігі келесілерден тұрады:

- еңбек ресурстары бойынша қозғалыс қауіпсіздігін қамтамасыз ету;
- қоршаған ортаға еңбек ресурстарының жағымсыз әсер етуін төмендету және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету мақсатына;
- экономикалық қауіпсіздікті сақтау мүддесінде ішкі және сыртқы қажеттілігін қамтамасыз етуге, елдің экономикалық біртұтастығын қолдауға.

Еңбек ресурстары орталық буын болып табылады және елдің қорғаныс қабілеттілігін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Кейбір жағдайларда еңбек ресурстары ұйымдары нарықта ерекше сипатта қызмет етеді. Бұл еңбек ресурстары қызметтерін жағдайдың жағымсыз әсерін шектеу мақсатында, оның қызметін реттеу қажеттілігін тудырады.

Еңбек ресурстары жүйесін мемлекеттік реттеудің мақсаттарына қол жеткізу нәтижесі, ұлттық экономиканың тиімділігін арттыру, яғни барынша жоғары мақсатты жүзеге асыруға ықпал етеді. Бұл ұйымдық құрылымдардың және реттеу әдістерінің жиынтығын ұсынады Ол келесі элементтерден тұрады:

- еңбек ресурстарының даму заңдары мен нормалары, бағдарламаларын және стратегияларын, қызмет жоспарларын және оларды іске асыру механизмдерін өндеуді қамту арқылы жоспарлау;
- еңбек ресурстары қызметін реттеу институттарын қалыптастыруды, міндеттер мен құзыреттілікті ұтымды бөлуді, реттеудің қоғамдық құрылымдарын (одақтар, ассоциациялар) құруға қолдау көрсетуді ұйымдастыру;
- еңбек ресурстары жиынтығын реттеу процесіне қатысушылардың синхрондық іс-әрекетін және өзара байланысын қамтамасыз етуді үйлестіру;
- жоспарланған даму көрсеткіштеріне шығуды қамтамасыз ету үшін реттеу жүйесі элементтерінің қызметін бақылау, есепке алу, бағалау және түзетуді талап етеді [4].

Нарықтық экономика жағдайында елімізде кез келген өндірістің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін жоғарылатуға мүмкіндік беретін қызметкерлерді басқарудың қазіргі кездегі түрлері мен әдістерін тәжірибеде пайдалану мәселелері ерекше мәнге ие болып отыр. Қазіргі кезде меншік түрі әр түрлі кәсіпорындарда нарықтық қатынастардың дамуы мен кәсіпкерлікті ынталандыруға бағытталған ұйымдық құрылымдарды басқару әдістері мен түрлерін қалай өзгерту көбінесе тиімсіз және қойылған мақсаттарға жеткізбей отыр. Мұның негізгі себептерінің бірі – елімізде жүргізіліп отырған реформаларды нарықтық экономиканың күрделі мәселелерін жоғары кәсіптік деңгейде, дәстүрлі емес

жолмен шешуге қабілеті бар қажетті кадрлардың аздығы. Бұл мәселелерді шешу үшін еңбек ресурстарымен жұмыс істеудің тиынақты жүйесі керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Халықты жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеу. // Қорқыт Ата Қызылорда мемлекеттік университетінің 75 жылдығына орай жас ғалымдардың еңбектерінің жинағы. Қызылорда, 2012. 13-14 беттер
2. Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің web-порталындағы мәліметтер. 2016 ж
3. Мәлімет көзі <http://www.ilg.ipoduct/viewProduct>. Халықаралық Еңбек Ұйымы (www.ilg.ipoduct/viewProduct) Copyright@ILO-Женева 2013 жыл мамыр.
4. «Еңбек ресурстарын тиімді пайдалануды мемлекеттік реттеу» Д. Сегізбаева, Умирзакова М.А., Даниярова А. <http://group-global.org/kk/publication/20460-enbek-resurstaryn-tiimdi-paydalanudy> ресми сайты 26 сәуір 2015 жыл



УДК 33.338.012

Маханова Р.Ж.
магистрант 1 специальности «Экономика»
Научный руководитель:
д.э.н, профессор Гамарник Г.Н.,

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Расчет экономической эффективности инвестиций в нефтяной сектор находится на стадии научного поиска, что затрудняет расчет инвестиционного потенциала данного сектора экономики. Решение данной проблемы позволит привлечь большее количество инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, нефтяной сектор, эффективность инвестиций, инвестиционный потенциал, топливно-сырьевая отрасль.

В последнее время экономическая обстановка в Казахстане становится в значительной степени зависимой от характера и масштабов использования стратегических топливно-энергетических ресурсов, ведущее место среди которых принадлежит газу и нефти. Данные сырьевые ресурсы становятся главной статьей экспорта и определяют платежный баланс страны. Также постоянно растет потребность отечественной экономики в энергии. Помимо этого запасы, не возобновляемые ресурсы постепенно исчерпываются во всем мире и в Казахстане тоже.

Несмотря на непривлекательность сырьевой направленности экономики для Казахстана преодолеть данную ориентацию в ближайшее время вряд ли возможно. Анализируя экономическую ситуацию, страны напрашивается вывод о том, что в ближайшие годы из-за кризиса девяностых годов, глобализации экономики, значительного технико-технологического отставания и конкуренции и др. казахстанская экономика вынуждена опираться на нефтегазовый сектор как основной источник энергетических и финансовых ресурсов.

В данных условиях основной проблемой является рациональное потребление нефтяных ресурсов и связанная с этой проблемой задача повышения эффективности капиталовложений в нефтяной сектор экономики. Так как нефтяная отрасль является чрезвычайно капиталоемкой, невозможно увеличивать объемы добычи нефти без мощного инвестирования. Поскольку государственные источники финансирования

данной отрасли чрезвычайно ограничены из-за напряженности экономической обстановки, необходим более либеральный подход к привлечению инвестиций в нефтяной сектор, что повысит инвестиционный потенциал отечественных нефтяных компаний.

Все вышесказанное доказывает необходимость разработки научно-обоснованной концепции и как итог создание на ее основе стратегии совместных действий правительства и частного сектора в части более полного и выгодного инвестирования в данную отрасль отечественной экономики для обеспечения потребностей и более обоснованного участия частного сектора на мировых рынках.

В решении проблемы инвестирования особое значение имеет как прикладной и теоретический аспекты. Отсутствие надежных подтвержденных и выверенных подходов показал анализ научно-методического разработок в области оценки эффективности инвестиций в топливно-энергетический сектор отечественной экономики который работает в сложившихся рыночных условиях унаследовав некоторые особенности советской системы.

Если на макроуровне приемлемы традиционные подходы к расчетам эффективности инвестиций сточки зрения капиталоотдачи, капиталоемкости и сроков окупаемости, то в масштабах страны или отрасли показатели эффективности инвестиций находятся на стадии поиска. Вышеуказанная полемика в части выбора показателей результативности инвестиций в значительной степени затрудняет выбор рациональных путей расчета инвестиционного потенциала топливно-энергетического сектора казахстанской экономики.

Современное положение методологии расчетов экономической эффективности нефтяной отрасли показывает актуальность создания прикладных методов, которые должны базироваться на теоретико-методических началах.

Потребность отечественной экономики в обеспечении топливом и энергией внутренний рынок, а также необходимость развития экспортных возможностей, что даст значительные денежные поступления в бюджет зависят от состояния и продуктивности нефтяного сектора. Это означает, что отечественная внутренняя и внешняя политика должны быть направлены на наращивание добычи нефти, ее качественной переработки, что в свою очередь требует привлечения немалых инвестиций. Так как инвестиционные ресурсы страны ограничены их необходимо направлять в нефтяной сектор отечественной экономики.

Методика оценки эффективности инвестиций в нефтяную отрасль, применяемая в современной литературе основанная на таких показателях как капиталоотдача капиталоемкость производства компаний не может полностью показать эффективность инвестиций в масштабах целой отрасли.

Перспективы функционирования и развития нефтяной отрасли отечественной экономики в будущем напрямую зависят от эффективности инвестиций в данную отрасль, что в свою очередь требует активизации инвестиционных процессов, направление данных средств на модернизацию и обновление оборудования, проведение геологоразведки нефтяных запасов страны, а также регулирование рыночных отношений и экспорта. Повышение эффективности инвестиций в нефтяной сектор, несомненно, должно и будет сопровождаться увеличением социальной эффективности инвестиций, которая отражает удовлетворение социальных запросов граждан и развитие социальной сферы.

В качестве основных показателей эффективности инвестиций в топливно-сырьевые отрасли казахстанской экономики предлагаются: денежные поступлений в бюджет, вклад отрасли в рост валового внутреннего продукта, срок окупаемости вложенных средств, доля отрасли в платежном балансе государства. Подобная количественная оценка эффективности долгосрочных инвестиций требует учета фактора времени, налоговых эффектов путем дисконтирования затрат и результатов.

Эффективность инвестиций в отечественную топливно-сырьевую отрасль зависит от следующих показателей:

- динамика мировых и внутренних цен на нефть и нефтепродукты, уровень спроса;
- налогообложение добычи и экспорта нефти;
- характеристики месторождений (состояние, расположение, степень освоения);
- государственное регулирование.

Инвестиционная деятельность в топливно-сырьевой отрасли отечественной экономики определяется следующими факторами:

- состояние минерально-сырьевой базы отечественной нефтяной промышленности, эксплуатационного фонда скважин;
- износ основных средств производства; производственные мощности;
- объемы и темпы роста инвестиций в основной капитал

Наблюдается достаточно низкая способность к эффективному функционированию механизмов инвестирования и обеспечения воспроизводства нефтяного сектора экономики. Государственные инвестиции в развитие нефтяного комплекса на современном этапе составляют лишь малую долю его потребностей, основная часть данных потребностей обеспечивается за счет собственных средств нефтяных компаний. В данных условиях стратегическое развитие инвестиционной политики должно основываться на восполнении дефицита инвестиций за счет средств отечественных инвесторов из различных секторов экономики и иностранных инвесторов в лице крупных мировых нефтяных компаний. Одним из самых эффективных способов привлечения инвесторов в нефтяной комплекс Казахстана должны стать соглашения о разделе продукции и концессионные договоры.

Основные задачи отечественных нефтегазовых компаний, решение которых позволит повысить эффективность инвестиций в нефтяной комплекс:

- установить тесное сотрудничество со странами ОПЕК, что позволит усилить собственное влияние на формирование мировых цен;
- использовать возможности закупки нефти и газа, инвестиционного участия в проектах добычи таких стран СНГ как Россия, Азербайджан, Туркмения.

Единственным способом решения проблемы государственного регулирования инвестиций в нефтяной сектор экономики может, является индикативное планирование инвестиционной деятельности согласованных с правительством механизмов инвестирования и дальнейшего использования инфраструктурных объектов. Главный принцип индикативного планирования состоит в добровольности реализации выбранной инвестиционной стратегии со стороны государства и предпринимателя, в согласовании экономических интересов сторон и в передаче части функций государства, в случае возможности их более эффективной реализации предпринимателями.

Список использованной литературы

1. Андреев А. Экономическое обоснование инвестиционных проектов в нефтегазовой промышленности. -М.: ГАНГ, 1996.
2. Беренс В., Хавранек П. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований. -М.:Интерэксперт, 1995.
3. Землянский С.А. Состояние и перспективы развития мирового рынка нефти". -М.:, 1998
4. Проблемы нефтедобывающей промышленности и возможные пути их решения. М: Институт финансовых исследований, 2001.
5. Эффективность государственного регулирования. Пер. с англ. Общая редакция С.Ю. Бабчикова и С.Ю.Глазьева. М.: Фонд 6. Oilnews.kz



Мәлен Ә. Т.
магистрант, «Экономика» мамандығы
Ғылыми жетекшісі:
Ә.Ғ.Д., Абильдина А.Ш.

ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІНДЕГІ ҰЙЫМДАҒЫ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Түйін

Сапаны талдау саласында жүргізіліп отырған зерттеу жұмысымыздың өзектілігі бүгінгі нарықтық қатынастарға көшу жағдайында ең үздік басқарушылық шешімдерді іздеу мен қонақжайлық аясындағы басқару ісін жетілдірудің қажеттілігімен түсіндіріледі. Қонақжайлық саласы қызметінің сапасын талдау тәсілдерін қарастыру қызмет көрсету мен қонақ үй қызметін жүргізудің тиімділігін арттыру мақсатында жасалады. Зерттеу мағынасы – қазіргі кезеңдегі ұйымның қызметкерлерін басқарудың тиімді жүйесін құру және дамыту, отандық қонақжайлық саласында персоналды басқару тәжірибесінің дамуына кедергілерді қарастыру.

Түйінді сөздер: hr-менеджмент, корпоративті басқару, потенциалды жұмыскерлер, адами капитал, өндірістік механизмдер, "тартысты өшіру ғалымы", Т. Кононың қағидасы, «ұтыс-ұтылыс методологиясы», жобалық қадам, «төрт стильдік қағида» және т.б.

Соңғы жылдары ғылымға енген «HR-менеджмент» сөзі шет елдерде бұрыннан қолданыста бар. Кез келген шет ел ұйымдарында персонал бойынша менеджер – бизнестің толыққанды мүшесі болып келеді. Ол басшылар тобындағы адами ресурстарды басқарушы және осы екі бөлімді байланыстырушы болып келеді.

«Адам қорларын басқару» тұжырымдамасының шеңберінде персонал негізгі капиталға «теңестіру құқығына» ие және оған жұмсалатын шығын ұзақ мерзімді инвестиция ретінде қарастырылады; кадрлық жоспарлау өндіріспен үйлеседі және қызметкерлер корпорациялық стратегиялардың объектісі болады; еңбекті топпен ұйымдастыру белсенді енгізіледі; сондықтан да бар күш команда құруға, адамдардың қабілеттілігін қалыптастыруға бағытталады; кадрлық қызметтер ұйымдастырушылық және талдау-сараптау мәселелерін шешеді; сонымен қатар, компанияда қызметкерлердің меңгеруін жетілдіру мақсатында бөлімше жетекшілеріне қолдау көрсетіледі.

Персоналды басқару тұжырымдамасының «ұлттық нақышы» бар деп есептеледі. Мысалы, АҚШ – та ол прагматикалық түрде; адам мұқият сақтықпен қарайтын және салымдарды толық қайтара алатын ресурс есебінде қарастырылады, ал Жапонияда адам тек ресурс ғана емес, сонымен бірге өз бетінше құндылық; бұл жерде корпорациялық мәдениет пен ұйымдастырушылық бағалылықтардың рөлі айтарлықтай жоғары. Қазақстанда персонал өзінің нағыз тұжырымдамасына әлі «қолы жеткен жоқ», бірақ отандық дәстүрлі көзқарас әрбір персоналды «өгей бала» түрінде қарау қалыптасқан.

Бұл елдерде персоналды басқарудың әдістері – бұл ұйымның алға қойған мақсаттарына жету үшін басқарушылық объектіге әсер ететін әдістердің жиынтығы деп қарастылады.

Персоналды басқару әдістері төмендегіше топтастырылады:

- ұйымдастырушы - әкімшілік;
- экономикалық;
- әлеуметтік-психологиялық.

Ұйымдастырушы-әкімшілік әдістері еңбек тәртібінің қажеттілігін, жауапкершілікті, адамның белгілі бір ұйымда тікелей директивалық нұсқауларға негізделген жағдайларға

еңбек ету керек екенін түсінген саналы себепке (мотивке) бағытталған. Ұйымдастырушы-әкімшілік әдістері негізінде жетекшінің билігіне, оның құқығына, тәртіпті ұйымдастыру мәніне және жауапкершілігіне тіреледі.

Персоналды басқарудың мазмұны – кәсіпорынның тиімді әрекет етуі мен ондағы жұмыс істейтіндердің жан-жақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында жұмыскердің еңбек ету сапасын пайдалану үшін жағдай жасау, кәсіпорын деңгейіндегі жұмысшы күшін қалыптастыру, бөлу, қайта бөлу процестеріне өзара байланысқан ұйымдастырушы-экономикалық және әлеуметтік шаралардың көмегімен жүйелі, жоспарлы түрде ұйымдастырылған әсері. Осы орайда, отандық және шетелдік басқару жүйесін салыстырмалы түрде төменде (1-кестеде) алып көрсетілген.

1 – Кесте. Персоналды басқаруда Қазақстандық және шетелдік үлгі ерешеліктері

Қазақстандық үлгі	Шетелдік үлгі
Жобалық қадам : «бар мәселені – шешеміз»	Стратегиялық мақсатқа қарай отырып жүйелік шешім қабылдау
Менеджмент (сонымен қатар HR-менеджмент) мемлекет саясаты мен экономикасына тікелей байланысты	Дамыған менеджмент (сонымен қатар HR-менеджмент) ілгерілеген капитализмнің белгісі
Тиімділіктің өсуіне ұйымдардың үлкен потенциалы	Ұйымдардың тиімділігі өте жоғары
Қысқамерзімді мотивациялық жоспарлар қолданыста	Ұзақмерзімді мотивациялық жобалар қолданыста
Ішкі байланысқа аса маңыз берілмейді, негізгі деп саналмайды	Ішкі байланыс орнату, ақпаратпен қамтамасыздандыру, тазалыққа бас назар аударады
Ұйымда персоналдың тез қабылдауы маңызды	Ұйымдғы жұмыскердің бренд, құндылықтарға, персоналдың этика жағынан хабардар болуы маңызды
Басқару жүйесі әр персоналға жеке түрде қарауға бағытталған	Басқару жүйесі персоналды дамыту, оның кәсіптілік шеберлігін көтеруге арналған
Әлеуметтік объектілер және инфрақұрылым, социализмнен қалған бөлу принципі	Әлеуметтік жауапкершілік, персоналға арналған әлеуметтік жеңілдіктер
Ұжымдарда достық қарым қатынас басым қалыптасқан	Жұмыскерлердің қарым қатынасы «достық емес, қадірлеу және ынтымақтастық»

Осы кесте негізінде қарайтын болсақ, елімізде нарықтың қалыптасуы бүгінде бұрынғы ескі ойлар, әдістер мен тәсілдер негізінде кадрлар қызметін шешуге мүмкін болмайтын жаңа мәселелердің қатарына қойып отыр. Бүгінгі таңда күрделі мәселелердің бірі ретінде кадрлар жұмысын қайта құру өткір түрінде белгілі болып тұр.

Жапон менеджментінде Т.Кононың төрт стильдік (жаңашыл-аналитикалық, жаңашыл-интуитивтік, консервативті - аналитикалық, консервативті-интуитивтік) моделі қарастырылған.

Жер бетінде қанша ұлт болса, басқарудың сонша стилі мен типі бар. Солардың ішінде жапондық, басқару стилі ерекше көзге түседі. Мысалы, жапон қызметкерлері жаңа күнді бой жазу мен өз фирмаларының жалауына қарап тұрып, фирманың әнұраның қосылып айтумен бастайды. Олар жан-тәнімен беріліп еңбек етуді, әріптестерінің арасында қарапайым, қайырымды болуды, басшыларды құрметтеуді, өз компаниясының патриоты болуды уағыздайды. Бұл рәсім басшының жұмысқа сәттілік тілеген сөзімен аяқталады. Қауымдық және, топтық, дәстүрлерді құрметтеу рухында тәрбиелене отырып, жапон жұмысшылары мен кәсіпкерлері салт-жоралар арқылы еңбек серіктестігіне адал

болу үшін ант береді. Осы кезден бастап олар бір өндірістік компанияға айналып, отбасы мен қауым өз шаңырағына қалай қараса, бұлар да бағыныштыларына да солай камқорлық, жасайтын болады. Көпшілік "жапон кереметінің" құпиясын екі бастаудың — ең озық өндіріс технологиясы мен қауым дық, мұраның (өзара көмек пен ұжымдық, еңбекті, туыстық пен ұжымдық, дәстүрлерді қатал сақтаушылықтың) бірлігінен көреді. "Тири" сезімі, яғни бір-бірін құрметтеушілік парызын орындау қажеттілігі ауыл қауымынан қазіргі кәсіпорынға әкелінген. Мәдени дәстүрлер, түрлі рәсімдер күншығыс елінде жақсы сақталып, бүгінгі күнге қызмет етуде. Жапон кәсіпорындары өткеннің дәстүрлеріне аяқ тіреуде. Жапондардың "дәл уақытында" өсиеті бүгінгі бәсекелестік күресінде көмектесуде. Бұл олардың қанына сіңіп, автоматты деңгейге жеткен. Ал басқа мәдениеттің өкілдеріне мұндай қарапайым нәрселерді игеру көп қиынға түскен болар еді. Франция мен Англияда «дәл уақытында» сервистік қызмет көрсету тұжырымдамасы стратегиялық жоспарлаудың мақсатына енгізілген. Фирмаішілік есеп беріп отыру еуропалық, компаниялар үшін өндіріс жағдайының индикаторы болса, ал жапондықтар үшін ол қызметкерлерді инновациялық, қызметке тарту құралы болып табылады.

Шетелдік социологтар екі арал-мемлекет: Ұлыбритания мен Жапонияның өндіріс мәдениетіндегі ұқсас белгілерді атап көрсетеді. Мысалы, патернализм, бір кәсіпорында өмір бойы жұмыс істеу дәстүрі, адамдарға сол кәсіпорындағы жалпы жұмыс стажын ескере отырып ақы төлеу жүйесі т.б. Осындай ұқсастықтарға байланысты мамандар жапондық; басқарудың құнды белгілерін Англияда қолдануды ұсынады. Жапондықтар да басқа елдерден керегін алып жатыр. "Сапаның үйірмелік теориясын" алғашында америкалық ғалымдар В.Деминг пен Д.Юран жасағаны белгілі. Бірақ бұл теория іс жүзінде 1961 жылы Жапонияда қолданылды. Ол неге өз отанында өркен жаймады? Мүмкін АҚШ өз өнімдері сапасының жақсаруын қаламайтын шығар? Егер осылай болса, олар бұл салаға орасан зор капитал жұмсамаған болар еді. Жаңа теорияның Жапонияда жүзеге асуына сол елдің ұлттық дәстүрі, яғни қызметкерлерді басқару ісіне қатыстырып, мәселені көп болып шешу үрдісі қолайлы жағдай жасады.

Ұлыбритания мен АҚШ-та "тартысты өшіру ғалымы", яғни дауды екі жаққа да пайдалы етіп, бейтарап үшінші жақтың көмегімен шешу үрдіске айналып келеді. Мұның да тамыры Жапонияда жатыр. Дәл осы елде "ұтыс-ұтылыстың" методологиясы жасалынған. Ешкімді де ренжітпеуге ұмтылу тәртіптің ұлттық, стиліне, дау-дамайлардың жігін табуға сәйкес келеді. Мұндай ерекшеліктер кейіннен іскерлік қарым- қатынастардың өзегіне, екі жақтың да қолайлы жағдайда табыс табуға ұмтылуына айналды. Америкада бұрын даулы мәселелерді сот арқылы шешу үрдіске айналған еді. Бұл бір жағынан ұтып, екінші жағынан ұтылуына әкеліп соғады.

Аталған принциптерді жүзеге асыру механизмінің маңызды элементтеріне мыналар жатады:

1. Еңбекті ұйымдастыру.
2. Өндіріс процестерін басқару және бақылау.
3. Топтық жұмыстарды және корпорацияны ынталандыру.
4. жалдау және еңбек жағдайы.

Қазіргі Жапониядағы басқаруды американдық менеджиризм мен жапондық традиционализмнің қоспасы деп түсіну қажет. сондықтанда мұнда «менеджмент» термині толық сай келеді. Жапондықтардың өзі де, басқару туралы әңгіме болғанда, осы терминді қолданады. Жапондықтар өздерін американдықтардың шәкірті ретінде есептей отырып, менеджменттің барлық белгілі концепцияларын мұқият зерттеді, әрі өзіне сай етіп құра білді.

Қазіргі кезде басқару саласындағы жапондық тәжірибеге американдықтар көбірек көңіл бөле бастады, атап айтқанда, мұның өзі Массачусетс технологиялық институтында зерттелуде.

Нағыз жапондық фирма пирамида түрінде ұйымдастырылған. Оның құрылымында үш деңгей болады: жоғары әкімшілік (КЭЙЭЙСЯ) орта басқару буыны (КАНРИСЯ),

бұған бөлімше меңгерушісі БУТЕ жатады; әрі қарай – басқармадағы қарапайым жұмыскерлер (ИППАНСИЯ). Синетизы жүйесінің талабына сәйкес университетті бітірушілер фирмаға жұмысқа орналасқаннан кейін жеті жылдан соң, яғни 30 жасқа толған кезде секция бөлімшесіне басшылық ете алады. Қырық жасында оған секция меңгерушісіне, 50 жасында – бөлімше меңгерушісіне және әрі қарай директорлық қызметіне дейін жоғарылай алады.

Нарық жағдайында кәсіпорынды жұмысқа дайындауды жақсарту үшін бізге қысқа мерзім ішінде кадрларға байланысты жұмыс жүйесін –кадрларды бағалау және аттестациялау; іріктеу; даярлау; біліктілігін жоғарылату; жетекші қызметкерлерге резервтер дайындау жұмысын толығымен қайта құру керек. Сонымен қатар, кадрлар қызметіндегі жұмыскерлердің де өздерінің кәсіби деңгейлерін жоғарылатулары керек, барлық деңгейдегі жетекшілер өздерінің қол астындағы жұмыскерлердің потенциалын тиімді пайдалануда, дамытуда және айқындауда іс жүзінде жауапкершілігін күшейтуі керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2012 жылғы 27 қаңтар.
- 2 «Зодиак» мәдени- көңіл көтеру кешенінің мәліметтер жинағы.
- 3 Коновалова С. Всё у нас впереди! // Маркетинг товаров и услуг. — 2008. — № 7-8 (77-78). —С. 22-25.
- 4 Официальный сайт агентства Республики Казахстан по статистике (раздел туризма и культуры) [электрондық ресурс]. Кіру тәртібі - stat.kz/DIGITAL/TURIZM/Pages/default.aspx
- 5 Мерсер Д. ИБМ. Управление в самой преуспевающей корпорации / Пер, с англ. М.: Прогресс, 2001.
- 6 «Дайжес – Финансы». Проблемы труда при переходе на рыночную экономику, №2, 2000



УДК 621.3:69.003(330)

Меңдібаев А.М.
магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., ст. преп. Кожабаева С.А.

АНАЛИЗ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Аннотация

Рассмотрены вопросы производственно-хозяйственной политики предприятия, определена методика эффективности на основе методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эффективности.

Ключевые слова: политика предприятия, эффективность, методика анализа, планирование предприятия.

Целью деятельности любого промышленного предприятия является выпуск определенной продукции (выполнение работ, оказание услуг) установленного объема и качества, в определенные сроки. Но при установлении масштабов производства следует исходить не только из народнохозяйственных и индивидуальных потребностей и данной продукции, но и в необходимости учитывать достижение максимального уровня ее эффективности. Поэтому оценивать качество работы промышленного предприятия

следует, прежде всего, посредством определения экономической эффективности производимой продукции.

В настоящее время предприятия, особенно промышленные, находятся в сложном положении. Это вызвано различными причинами, среди которых можно выделить следующие: проблемы инфляции; проблемы будущих цен на ресурсы; платежеспособный спрос; отсутствие реальной программы выхода экономики страны из кризиса; отсутствие практического опыта формирования инвестиционной политики; недостаточность проработки методических вопросов разработки инвестиционных программ; сложность поиска источников финансирования и другие. В этих условиях особую важность приобретает формирование продуманной и тщательно разработанной производственно-хозяйственной политики предприятия, рассчитанной на долговременную перспективу. Политика предприятия должна строиться от будущего к настоящему, а не наоборот. Сказанное следует понимать так, что предприятие в первую очередь определяет уровень развития, которого оно хочет достигнуть через определенный период, и то, каким образом оно будет пытаться это сделать.

Проведение экономической реформы, рост промышленного производства, повышение его эффективности, научно-технический прогресс обеспечивается в процессе осуществления капитальных вложений.

Высокая эффективность производства является необходимой и решающей предпосылкой систематического расширенного воспроизводства.

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития производства в целом и каждого предприятия в отдельности.

Повышение экономической эффективности — одна из центральных проблем экономики. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач нет другого пути, кроме резкого повышения эффективности всего общественного производства [1, стр. 76-77].

В чем же сущность экономической эффективности и чем обуславливается особая ее значимость для экономики страны?

Сущность экономической эффективности производства трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение экономической эффективности производства должно базироваться на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда, обусловившими данный результат.

Производство продукции невозможно без затрат овеществленного и живого труда. Всегда и везде, в любой сфере хозяйства, для производства продукции необходимы как единовременные, так и текущие затраты. При этом величина затрат зависит от множества обстоятельств и факторов. Каждый вид продукции может быть произведен из различных видов сырья и материалов, с помощью различных технических средств, на предприятиях, различающихся по размерам, профилю, структуре, при различных формах организации труда и производства [2, стр. 201-209].

Очевидно, что при выборе путей и способов удовлетворения потребностей в необходимой продукции — народнохозяйственных и индивидуальных — следует исходить из наименьших затрат общественного труда на ее производство, т.е. добиваться, чтобы эти затраты производились с наибольшей экономической эффективностью.

Особый интерес в любой экономической ситуации вызывает соотношение между затратами и результатами деятельности организации. Объективная необходимость всемерной экономии общественного труда определяется в значительной мере тем, что общественные потребности в каждый данный отрезок времени превышают имеющиеся в распоряжении общества ресурсы — материальные, трудовые, финансовые. Отсюда и вытекает сущность экономической эффективности,

закрывающаяся в необходимости при данных ресурсах, путем их всемерной экономии обеспечивать в наибольшей степени, увеличивающиеся общественные потребности [3, стр. 144-145].

Решение этой проблемы сдерживается тем, что должного распространения не получила методика экономического анализа, которая бы позволила наиболее полно и правильно исследовать влияние НТП на эффективность производства, а также разнонаправленных изменений в эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов на обобщающие показатели экономической эффективности производства.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Эффективность производства всегда выражает отношение эффекта к затратам, осуществленным на его получение. Это означает, что определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эффективности.

Экономическая эффективность в конечном итоге выражается в повышении производительности труда. Следовательно, уровень производительности труда является критерием экономической эффективности производства. Чем выше производительность труда и, следовательно, ниже издержки производства, тем выше экономическая эффективность затрат труда.

Эффективными следует считать такие затраты, которые способствуют удовлетворению потребностей при минимуме затрат труда, что находит свое количественное выражение в получении максимально возможного прироста эффекта по отношению к затратам на производство или к примененным в производстве ресурсам при оптимальном соотношении фондов потребления и накопления.

Повышение производительности труда зависит от экономически обоснованного распределения средств между отраслями и, которые производят различные виды продукции, и выбора наиболее экономического варианта использования средств в пределах одной отрасли производства или разных отраслей, выпускающих продукцию одинакового потребительского назначения (взаимозаменяемых продуктов). Выбор экономического варианта внутри отрасли и оптимальное распределение средств между отраслями тесно связаны [4, стр. 156-158].

Для обоснования оптимальных пропорций воспроизводства, а следовательно и распределения средств между различными отраслями промышленного производства используется метод материальных стоимостных балансов, в частности метод межотраслевого баланса. Установление оптимальной пропорциональности общественного воспроизводства, оптимального соотношения между отдельными отраслями производства предполагает выбор наилучшего, наиболее экономичного варианта производства продукции в отдельных отраслях, т.е. количественное измерение экономической эффективности различных вариантов изготовления продукции.

От выбора варианта зависит экономия общественных затрат. Наилучший вариант производства продукции, обеспечивая экономию средств и труда в данной отрасли, позволяет высвободить, некоторую, часть средств и направить их на развитие других отраслей экономики. В результате вносятся коррективы в распределение средств между отраслями и в пропорции общественного воспроизводства.

Распределение средств между отдельными отраслями экономики с учетом наилучших вариантов производства продукции и каждой отрасли должно обеспечить создание прогрессивной структуры общественного производства, при которой максимально возможным объем производства достигается при наименьших затратах труда.

Следовательно, уровень экономической эффективности затрат и ресурсов как в масштабе всего производства, так и в отдельных его отраслях, зависит от выбора наивыгоднейшего варианта производства того или иного вида промышленной продукции. Поэтому для успешного развития промышленности и ее отдельных отраслей исключительную важность приобретают правильные и точные методы определения экономической эффективности средств, направляемых на увеличение производственных фондов, на техническое оснащение и совершенствование организации производства в отдельных отраслях промышленности.

Следует различать общую и сравнительную эффективность затрат труда. Как общая, так и сравнительная эффективность представляют собой относительную величину - отношение эффекта к затратам, его вызвавшим. Общая эффективность может быть исчислена по каждому объекту капитальных вложений и новой техники в отдельности. Она характеризует общую величину отдачи (эффекта), которая получается в результате осуществления затрат. Сравнительная эффективность исчисляется при выборе одного из двух или более вариантов решения определенной производственной и хозяйственной задачи. Она характеризует экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими [5, стр. 668].

Расчеты общей эффективности целесообразно проводить в процессе планирования хозяйства для характеристики эффекта, который будет получен в результате выделяемых в плане капитальных вложений, а также для оценки фактической экономической эффективности уже осуществленных затрат.

Расчеты сравнительной экономической эффективности производятся на стадиях планирования и проектирования объектов при сравнении возможных вариантов их осуществления. После того как вариант выбран, можно определять его общую эффективность. Величина общей эффективности зависит от целесообразности варианта, выбранного при расчете сравнительной эффективности [6, стр. 78-79].

При обоснованиях и расчетах экономической эффективности затрат необходимо исходить из народнохозяйственной оценки получаемого эффекта. Затраты, произведенные в отдельных отраслях и на предприятиях, могут рассматриваться как эффективные лишь в случае соответствующего повышения эффективности во всем народном хозяйстве. Это требует комплексной оценки экономической эффективности, т. е. учета затрат и эффекта не только в отрасли, в которой намечается осуществление мероприятия, но и в сопряженных отраслях, поставляющих данной отрасли средства производства и потребляющих производимую ей продукцию. Поэтому ограничение расчетов эффективности данной определенной отраслью искажает подлинную эффективность затрат труда на производство продукции.

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. В зависимости от характера процесса труда эффективность производства может выступать в виде технико-экономической и социально-экономической эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность решает конкретные социальные задачи (например, улучшение условий труда, охрана окружающей среды, качество жизни и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства. Применительно к сферам применения выделяют такие формы эффективности, как локальная и частная. Локальная эффективность определяется в разрезе отдельных звеньев народного хозяйства (предприятие, промышленный комплекс, отрасль, регион). Частная эффективность отражает результативность использования в процессе производства отдельных видов затрат и ресурсов (рабочей силы, основных и оборотных фондов, природных ресурсов и пр.). По объектам определения различаются следующие формы эффективности: эффективность действующего производства; эффективность

технического перевооружения, реконструкции, расширения и нового строительства; эффективность капитальных вложений и новой техники; эффективность внешнеэкономической деятельности; эффективность охраны окружающей среды и др. С теоретической точки зрения все эти формы эффективности рассматриваются как единовременные вложения в производство и их измерение основывается на общих принципах определения экономической эффективности действующего производства [7, стр. 289-290].

В условиях рынка специфические интересы предприятия не требуют расчетов народнохозяйственной эффективности (хотя последние рекомендуются официальными методиками), каждое предприятие, будучи экономически самостоятельным товаропроизводителем, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства в рамках установленных государством налоговых отчислений и социальных ограничений.

Особенности функционирования рынка (субъективность интересов различных участников рыночного процесса, неопределенность достижения конечных результатов, подвижность параметров производства и сбыта продукции, множественность критериев оценки и пр.) также отвергают деление эффективности на общую и сравнительную, характерную для отечественной теории и практики, поскольку возможные способы развития производства и выбор наилучшего варианта зависят от рыночной конъюнктуры.

Рыночная же стихия весьма сложна, и переход к рынку обуславливает важность разработки единых подходов к соизмерению затрат и результатов для отбора и реализации подлинно эффективных решений на всех уровнях управления производством, которые превращают расчеты экономической эффективности из формальной хозяйственной процедуры в жизненную необходимость.

Как свидетельствует мировой опыт, исходными принципами таких методических положений с рыночных позиций являются: критерий эффективности, показатели эффективности и методы их соизмерения.

Эти принципы имеют своим назначением реальную оценку конкурентоспособных вариантов не по мифической величине получаемого эффекта, а по их эффективности в соответствии с рыночной действительностью путем сопоставления предполагаемой прибыли с инвестируемым капиталом.

Слагаемые эффективности производства формируются под воздействием разнообразных факторов технического, организационного, экономического и социального характера.

Под термином «факторы» обычно подразумеваются основные направления развития какого-либо процесса или явления. Исходя из сущности эффективности производства факторы эффективности могут быть классифицированы по основным направлениям развития и совершенствования производства, а также по уровням управления производством.

Классификация по основным направлениям развития и совершенствования производства отражает результативность использования затрат и ресурсов и включает следующие факторы: система государственного регулирования развития производства; ускорение научно-технического прогресса и широкое внедрение научно-технических достижений в производство; оптимальность отраслевой структуры производства; улучшение отраслевой и территориальной организации производства на основе развития концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования; повышение культурно-технического и квалификационного уровня производственных кадров и др. На современном этапе ключевыми в этой группе являются факторы прямого и косвенного государственного регулирования развития производства: государственное предпринимательство, государственное программирование, ценовое регулирование, регулирование формирования затрат на производство, регулирование оплаты труда,

поощрительная амортизационная политика, налоговая политика, кредитное регулирование, структурное регулирование, активная социальная политика и т. д. [8, стр. 225].

Пути повышения эффективности производства — это комплекс конкретных мероприятий по росту эффективности производства в заданных направлениях. Основные пути повышения эффективности производства следующие; снижение трудоемкости и повышение производительности труда, снижение материалоемкости продукции и рациональное использование природных ресурсов, снижение фондоемкости продукции и активизация инвестиционной деятельности предприятий. Во всех случаях, когда повышение качества продукции, внедрение новой техники, передового опыта, техническое перевооружение и реконструкция, внедрение нового хозяйственного механизма оказывают влияние на конечные результаты работы предприятий, следует как при планировании, оценке и стимулировании деятельности трудовых коллективов, так и при экономическом анализе полностью выявить и учесть весь эффект, полученный за счет таких факторов.

Важнейшим предварительным условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятий к условиям регулируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании, учете, анализе и стимулировании экономической эффективности общественного производства [9, стр. 226].

Список использованной литературы

1. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2001 г.-345 с.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала.- К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. - М.: Финансы и Статистика, 2001г.-560 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры.- М.: Финансы и Статистика, 2002г. — 783 с.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс.- К.: «Ника-Центр», Эльга - 2001. – 528 с.
6. Мауленова С.С., Бекмолдин С.К., Құдайбергенов Е.Қ. Экономическая теория, Алматы, 2004, перераб. – 345 с.
7. Баймуратов У.Б. Деньги и финансы: нелинейная система, том 1, Алматы, 2005- 320 с.
8. Баймуратов У.Б. Финансы Казахстана, том 2, Алматы, 2005 - 320 с.
9. Самуэльсон П. Экономика. Т.1., М., 1992 – 542 с.



УДК 339.732.1

Мешелов Б.Б.,
«Қаржы» мамандығы 1/1 магистры
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

БАНКТЕР ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ БАНКТЕРДІҢ БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖҮЙЕНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ МЕН ДАМУ ТАРИХЫ

Түйін

Бұл мақалада Қазақстандағы банктер индустриясындағы банктердің бәсекелестік жаңа жүйесін дамыту мен оны жетілдіру тиімділігін арттыру бағыттарын қалыптастырудың күрделі мәселелерін шешу, ақпараттар сапасына қойылатын басты талаптарды анықтау мен тиімді пайдалану қарастырылған.

Кілім сөздер: Қазақстан Республикасы, Коммерциялық банктер, қаржыландыру, индустрия, жобалар, пайыз, несие, инвестиция, жүйе, бәсеке, экономика.

Кез келген елдің экономикасының дамуы қаржылық сектордың даму тиімділігімен тығыз байланысты. Осыған байланысты банк жүйесіндегі ақша-несиелік қатынастарға халық қатысуын жандандырушы және қаржылық капиталдың тиімді қозғалысына мүмкіндік беретін қай елде болса да банктік саясаты жетілдіру өзекті мәселеге айналып отыр.

Кейбір ғалымдардың пікірінше, алғашқы банктер капитализмнің мануфактура тұсында және ең бастысы, Италияның жекелеген қалаларында (Венеция, Греция) XIV-XV ғғ. пайда болған. Олардың еңбектерінде банк тауар шаруашылығының ерекше институты ретінде тауар шаруашылығының ерте кезеңінде, яғни тауар-ақша қатынастарының дамуына байланыссыз, ақша айналысын реттеу үшін пайда болған делінеді. Кейбір ғалымдыр банктердің бұдан да ертерек – феодализм кезінде төлем делдалдары ретінде пайда болды деп есептейді.

«Банк» сөзі «үстел» мағынасын беретін италияндық «бансо» сөзінен шыққан. Банко – үстелдер тауарлардың сауда-саттығы қызу жүретін аландарда қойылатын. Сауда-саттық мемлекеттерде, қалаларда және жекелеген қалаларда шақа соғылатын (чеканившихся) әр түрлі монеталармен жүзеге асырылды. Бұл жағдайда көптеген монетаның әр түрлі айналысынан хабары бар айырбас бағамы бойынша кеңестер беріп, бағалай алатын арнайы мамандар қажет болды. Бұл айырбастаушы мамандар әдетте өз үстелдерімен нарықта отырады. X-ғасырда Италия әлемдік сауданың орталығына айналды, сол себепті де өздерінің ерекше банко-үстелдері бар айырбастаушы банкирлер әйгілі болады әрі олар Ежелгі Грецияда (трапезиттер деп аталған, «трапеза» - үстел), Ежелгі Вавилонда және басқа да елдерде кеңінен тарайды[1].

Әр түрлі монеталарды бір-бірімен үзбей айырбастау үшін олардың қоры болуы керек. Осылайша, бұл айырбастаушы-үстелдер айырбастаушы-үйге айналады. Бұл үйде құны әр түрлі монеталардың айырбасталуы жүзеге асырылды.

Тарихшылардың пікірі бойынша бұл операциялар жеке тұлғалармен де, шіркеу мекемелерімен де жүргізілген. Храм ақша мен құндылықтарды сақтаудың сенімді орнына айналады, өйткені ол мемлекет тарапынан да, қауым тарапынан да үлкен сенімге ие болған еді. Храмдар тауарлық ақшаны сақтау секілді ақшалай операцияны ұдайы жүргізіп отырды. Ал бұл салмақ өлшемінде жүзеге асырылатын есептік және есеп айырылысу секілді қосымша операцияларды қажет етті. Олар мынадай сапаларға ие болуы керек: бөлінетіндей және сақталатындай әрі бір текті болуы тиіс. Мұндай сипаттарға металдар, әсіресе алтын мен күмістер ие болды.

Храмдар негізгі ақшалай операциялармен қатар қарыз (ссуда) берумен де айналысты. Оны заң нормаларын қатаң сақтай отырып рәсімдеді әрі берілген қарыз үшін пайыз өндіріп алды.

Сол уақытта-ақ адамдар көп мөлшерде жинақталған ақшаның айналысқа түспесе пайда әкелмейтінін ұқты. Сондықтан да ақшаны уақытша пайдалануға беріп, одан пайыз алудың немесе сауда және қолөнер кәсіпорнын ашудың тиімді болатынын да ұқты.

Міне, осы уақытша несиені жоғары пайызбен беретін өсімқорлық пайда болды, ссуданың негізіне тараптардың несие беруші қоятын өктем шартымен жасасқан жеке келісімі жатады. Сауда үйі түрінде жеке несие берушілердің пайда болуымен бірге бір мезгілде мемлекеттік сауда-саттық агенттіктері де әрекет етеді. Ежелгі шығыста олар тамқаралар деп аталған. Олар металл құймалары түріндегі ақшаны сатумен және сатып алумен айналысты, басқа мемлекеттермен сауда-саттық жүргізді [2].

Храмдар, өсімқорлар, сауда үйлері және сауда-саттық агенттіктері жүзеге асырған барлық ақша операциялары банктердің қалыптасуына себепші болды. Банк – бұл аса ірі несие кәсіпорны. Осыған қарай жоғарыда аталған несие берушілерді банк деп ұғуға болмайды. Олар банк деп аталуы үшін несие істерінің даму деңгейі жоғары болуы керек

әрі несие берушінің өз клиенттеріне қызмет көрсету бойынша орындайтын операциялардың жиынтығы толық болуы қажет. Несие операциялары қалай жүйеге айналады, солай өсімқорлық та тоқтайды, өйткені несие берушілердің арасында бәсекелестік пайда болады, өсімқор өз ссудасы үшін жоғары пайыз белгілей алмайды, егер жоғары пайыз белгілейтін болса, қарыз алушы одан бас тартады. Несие мәмілелерін орындаумен қатар несие беруші өз клиенттерінің өкімі бойынша есеп айырысу және басқа да операцияларды жүргізеді. Банк – несие, ақша, есеп айырысу операцияларын бір орталыққа шоғырландыратын ақша шаруашылығының даму деңгейі. Мұндай мекемелер Солтүстік Италияда XVII ғасырда пайда болды.

1619 жылы Венеция қаласындағы қоғамдық серіктестік жиробанк (латынша giro – айналым) деп аталды. Металдық монеталар төлемі мен оны қағаз серіктестеріне ауыстыру олардың айналысатын негізгі операциялары болды. Еуропа мемлекет құрған экономикалық қызметке, банктердің пайда болуына тән ақшалай операциялардың тұрақты ену орталығына айналды. Банк ісінің шынайы мәні мемлекеттер арасындағы сауда-саттық байланыстың даму процесінде айқындалды. Банк ісін жүргізудің италияндық тәжірибесі өзіндік банктерді құрудың тек ынталандырушы факторы ғана болды.

Амстердамда айырбастаушы банк құрылды, содан соң ол депозиттік банкке және жиробанкке, ақыр аяғына ссуда банкісіне айналды. Германияда италияндық сауда үйлерінің филиалдары негізінде неміс сауда үйі құрылып, одан алғашқы неміс банктері, ал Францияда француз банктері пайда болды және т.б. XVII ғасырдың ішінде банктер Еуропаның бүкіл мемлекеттерінде пайда болып үлгерді. Ежелгі банктердің несие операцияларымен қатар трансферит деп аталатын операцияның көмегімен есеп айырысу да біртіндеп дамыды, яғни ақшалай қаражатты бір шоттан екіншісіне ауыстыру кеңінен қолданыла бастады. Банктер клиенттермен өзара және клиенттер арасында келісімшарттар бекітіп, сауда мәмілесінде делдал ретінде алға шықта. Есеп айырысуды қамтамасыз ету үшін ежелгі банктер ақшамен тең дәрежеде айналыста жүретін банк билеттерін (hudu – «гуду») шығарды.

Осылайша, несие, ақша және есеп айырысу операциялары бір орталыққа (банкке) шоғырлана бастады. Ақша шаруашылығының бұл даму кезеңінде банк секілді аса ірі несие мекемелері пайда бола бастады.

XVII ғасырдың 40 – шы жылдарынан бастап, банктердегі эмиссиялық операциялар Англияда да жүзеге асатын болды және 19 ғасырдың басында оған елдің эмиссиялық банкісі деген атақ берілді. Оның банкноттары төлемнің әмбебап, заңды құралына айналды.

1846 жылы Германияда жергілікті 33 эмиссиялық банктерді біріктірген елдің орталық банкісі ретінде Пруссиялық банк құрылды.

Ресейде банк ісі мемлекеттік тұрғыдан дамиды, ал жекеше эмиссиялық банктер болған жоқ, тек XIX ғасырдың соңында ғана (1894 жылы) Орталық эмиссиялық банк ретінде Мемлекеттік банк пайда болды [3].

Бүкіл әлемдік банктер нарықтық экономика жағдайында барған сайын «кәсіпорын» ретінде көбірек қаралатын болды. Кез келген кәсіпорын сияқты банк өз қызметінің маңызды түрде өзгеше көрінуі жағдайында, тұтынушыларға нақты қызмет көрсететін, өінің өнімін алға жылжытуды жүзеге асыратын дербес заңды тұлға болып қала беретін болады және ол кіріс пен пайда алуға мүдделі баланс жасайды, мемлекетпен еесп айырысуды жүзеге асырады.

Ол банк мәнін зерделеудің мынадай әдістемелік негіздерін ұсынады:

- банк мәнін макродеңгейде оның қызметімен байланыстыра отырып талдау;
- оның мәнін әр түрлі тұрпаттарына қарамастан банктің біртұтас жүйесі ретінде қарастыру;
- банктің мәнін ашып көрсету оның құрылымын ашып көрсетуді қажет етеді;
- банктің мәнін ашып көрсету оның басқа экономикалық институттардан айрықшаланатын өзіндік ерекшеліктерін ашуды қажет етеді.

Әрине, банктің мәнін оның қандай да бір клиентке қатынасы бойынша қызметін қарастыру арқылы түсінуге болмайды. Банк нақты клиентке қатынасы бойынша бірқатар өз қызметін орындауы мүмкін, бірақ бұған қарап оны банк деп ұғуға болмайды. Нақты клиентке банк көрсететін 100-120 қызмет түрлерінің бәрі бірдей қажет бола бермейді. Сол себепті де банктің мәнін талдағанда жеке бір банктің операцияларымен шектеліп қалмау керек. Бұл мағынада оның мәні дерексіз ұғымға айналып шыға келеді, ол нақты банк қызметінің бүкіл сипаттамасын біртұтас ретінде қарастыруы мүмкін. Оның мәнін тұтас экономикаға байланыстырып, макродеңгейде қарастырғанда ғана мақсатқа лайықты болады. Бұл жағдайда банк нақты қызмет жиынтығы болатын мекемені емес, керісінше, белгілі бір қызметі бар институтты білдіреді.

Банктің мәні банктердің тұрпаттары мен түрлеріне қарамастан бірыңғай болады әрі оның мәні коммерциялық банкке де, инвестициялық банкке де, эмиссиялық банкке де және т.б. барлық банктерге бірдей тән болып табылады. Бұл аталған банктердегі операциялар да, қызмет ету аясы да бір-бірінен өзгеше болады, бірақ бұл арадағы оның мәні өзгеріссіз қалады және олардың барлығына бірдей тән. Бұл ерекшеліктер біртұтас ретінде банктердің әр түрлілігін көрсетеді.

Банк өзіндік ерекшелігі бар кәсіпорын ретінде материалдық өндіріс саласындағы өнімдерден көп өзгешілігі бар өнімді өндіреді. Ол тек жай ғана тауарды емес, ақша және төлем құралдары түріндегі айрықша тауарды өндіреді. Қолма-қол ақшаны шығару – бұл банк монополиясы, оны тек банк шығара алады.

Банктің қызмет көрсету саласындағы негізгі өніміне заттай өндіріс, тұтыну заттары емес, несие ұсыну жатады. Әрі-беріден соң несие қандай да бір соманы білдіріп қоймайды, ол ссудалық пайыз түрінде пайда әкелетін капитал ретінде анықталады.

Банктің уақытша пайдаланылмайтын, шоғырланған бос ресурстары ұдайы өндіріс пайызында өнімді пайдаланылады.

Банк өнеркәсіп және сауда кәсіпорындарынан өз өнімінің өзіндік ерекшелігімен айрықшаланса да ол мекеме мен ұйымға қарағанда кәсіпорынға ұқсайды, өйткені қызметі үлкен деңгейде өндірушілік сипатымен алға шығады.

Несие ісі – банк негізі, бұл оның негізгі ісі болып табылады. Әріберіден соң, ол шаруашылық жүргізуші субъектілердің және жеке тұлғалардың төлем айналымын қолма-қол ақша формасында және қолма-қол ақшасыз формада реттейтін аса ірі несие институты болып табылады.

Банктің мәні оның құрылымымен тығыз байланысты. Банкке өзіндік ерекшелігі бар институт ретінде жұмыс істеріне мүмкіндік беретін құрылғыны оның құрылымы ретінде ұғуға болады. Бұл мағынада банк құрылғысы төрт міндетті блокты қамтиды. Банк бұл блоктарсыз банк ретінде болмайды әрі дамымайды:

–банк капиталы сауда және өнеркәсіп капиталынан босаған өзіндік ерекшелігі бар капитал ретінде, сондай-ақ қарыз формасында артықшылыққа ие капитал ретінде болады әрі ұдайы қозғалыста болады;

–өз өнімінің сипатымен басқа кәсіпорындар мен институттардың қызметінен айрықшаланатын банк қызметі;

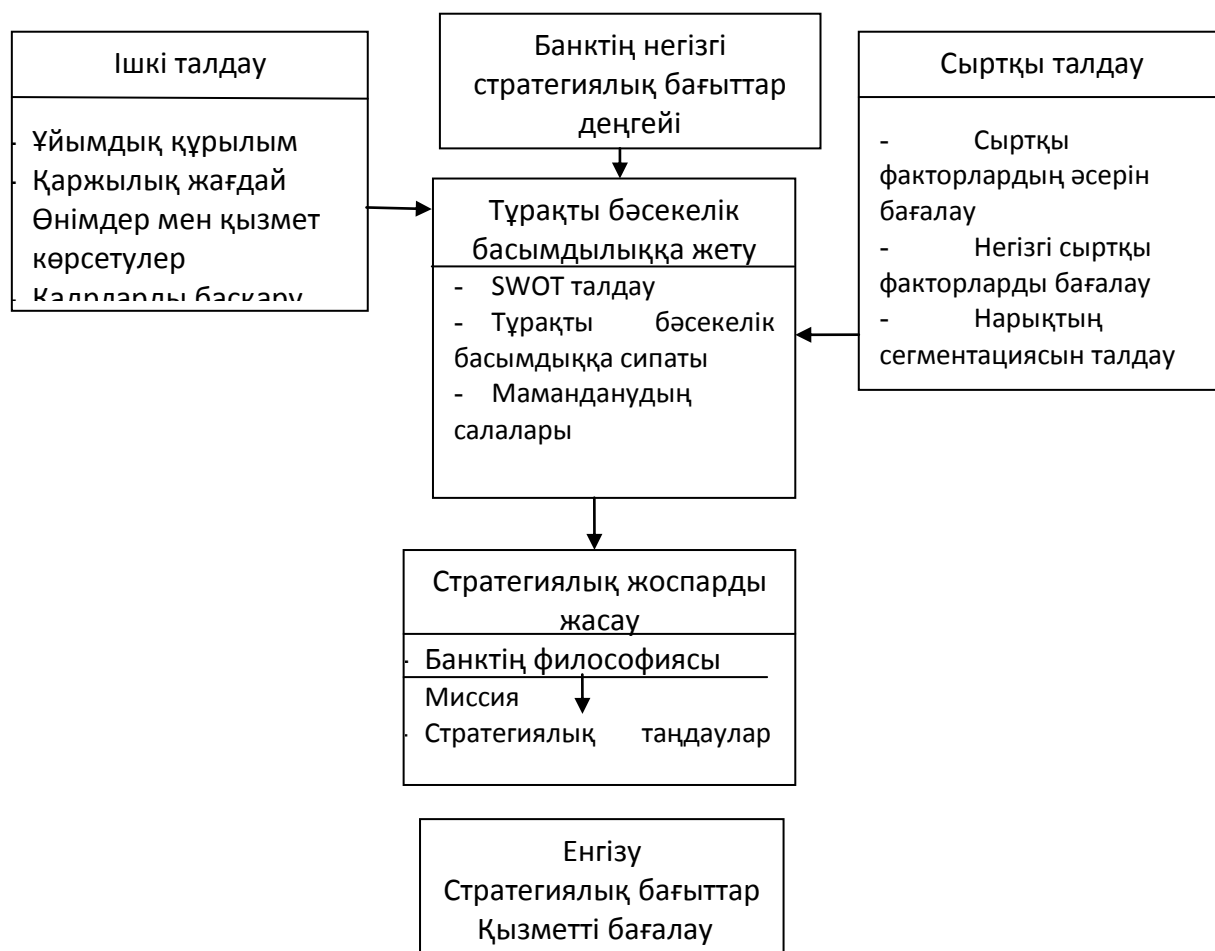
–банк ісі мен банкті басқару саласында өзіндік ерекшелігі бар жұмыспен айналысатын адамдардың айрықша тобы;

–банк техникасын, үй ғимаратын, байланыс және коммуникация құралын, құрылғыларын, ішкі және сыртқы ақпаратын, өндірістік материалдардың белгілі бір түрлерін қамтитын өндірістік блогы.

Банктің өзіндік ерекшелігіне, оның негіздеріне және банк құрылымына жүргізілген талдаудың негізінде оны қолма-қол ақша формасындағы және қолма-қол ақшасыз формадағы төлем айналымын реттеуді жүзеге асыратын кәсіпорын немесе ақша-несие институты ретінде анықтауға болады.

Банк жүйесіне бұл принциптердің де тікелей қатысы бар. Мәселен, кез келген елдің банк жүйесінде оның негізгі элементтері кездеседі: әр түрлі тұрпаттағы банктер, банктік емес мекемелер, банктік инфрақұрылым, банктердің бірлестігі және т.б. [4].

Банк жүйесінің қызметіндегі стратегиялық жоспарлаудың элементтері он және одан да көп есеге кемісе, кейде жаңа банктер, банктік емес мекемелер пайда болады, енді бірде олар банкротқа ұшырайды немесе бір-бірімен қосылады. Немесе банктен банктік емес мекемеге айналады. Бір сөзбен тұжырымдап айтқанда, өтпелі кезеңнің әлі тұрақтан баған банктер индустриясындағы банктердің бәсекелестік жүйенің қызметіндегі стратегиялық жоспарлау элементтерінің даму сатысында тұр (1-сурет).



1 сурет. Банктер индустриясындағы банктердің бәсекелестік жүйенің қызметіндегі стратегиялық жоспарлаудың элементтері

Банктің орталықтандырылған бөлу жүйесі бұрынғы Кеңес Одағында және социалистік жүйедегі елдерде жұмыс істеді. Кеңес Одағында ол Мемлекеттік банкпен бір деңгейде болды, ал банктік емес мекемелер болған емес. Ол елдің бірден-бір эмиссиялық және несиелік институты болды. Онда барлық несиелік ресурстары орталықтандырылып, бөлінеді [5].

Осы жүйеге қарама-қарсы нарықтық банк жүйесі банктерге мемлекеттік монополияның болмауымен сипатталады. Нарықтық шаруашылықта орталық сыздандырылған басқару жүйесімен көптеген түрлері жұмыс істейді. Олар эмиссиялық және несиелік қызметтерді өзара бөліп алған. Коммерциялық банктер мемлекеттің міндеттемелері бойынша жауап бермейді, сол сияқты мемлекет коммерциялық банктердің міндеттемелері бойынша жауап бермейді.

Өтпелі кезеңнің банк жүйесіне Шығыс Еуропаның және посткеңестік мемлекеттердің, оның ішінде Қазақстанның осы заманғы банк жүйелерін жатқызуға болады. Оны нарықтық жүйеге де жатқызуға болады, алайда, ол алдындағы банк жүйесінің «меңдік дағынан» әлі арылып біткен жоқ, әлі де өтпелі кезең, даму жағдайында тұр. Бұл жүйені дамушы банк жүйесіне, дамыған тұрақты жүйедегі өнеркәсібі өркендеген елдердің банк жүйесіне де жатқызуға болады. Оның біріншісінде банк қызметінің нормативтік және заңдық базасы әрдайым өзгеріп отырады, банктердің саны, банк жүйесінің құрылымы ұдайы өзгереді. Мәселен, Қазақстанның да, Ресейдің де банк заңдары соңғы 10-15 жылда кем дегенде 2 мәрте түбегейлі өзгерді, оларға ұдайы толықтырулар мен өзгерістер енгізілді(2-сурет).

	Ұзақ мерзімді жоспарлау 3-5 жыл	Орта мерзімді жоспарлау 2-3 жыл	Қысқа мерзімді жоспарлау 1 жыл
Басқару деңгейлері	← Уақыт кезеңі →		
Тұтастай алғандағы банк	Банктің миссиясы мен қызмет бағыты	Стратегиялық мақсаттар мен міндеттер	Стратегиялық жоспарларды бекіту, даму қорларын қалыптастыру
Бөлімшелер (маркетинг)	Қызметтің бағыттары мен түрлерін қамтитын қағидалар	Бөлімшелер қызметінің бағдарламалары	Бюджет пен іс- әрекет жоспарын жасау
Функционалды- операциялық	Функционалдық қызметтің бағыттары мен аумақтары	Регламенттер және бағдарламалар	Бюджеттер мен жоспарлар
	 Стратегиялық құжаттама		
	Банктің стратегиясы Жылдық бюджет Маркетингтік жоспар		

2 сурет. Банктер индустриясындағы банктердің бәсекелестік жүйенің стратегиялық басқару мен жоспарлау процесі

Банктер индустриясындағы банктердің бәсекелестік жүйенің қызметтінің дамуы елдегі саяси жағдай мен экономикалық қатынастың және т.б. даму деңгейіне тәуелді. Банк қызметі қандай шамада реттелетініне қарай банк ісін ұйымдастырудың екі түрпаты бөліп көрсетіледі:

– мамандырылған банк ісі, онда банктер мен банктік емес мекемелер операцияларының арасына қатаң шекара қойылады, соңғысы үшін заңға тыйымдар мен шектеулер енгізіледі;

– барлық несиелік институттарына әр түрлі қаржылық-несиелік қызмет көрсетуін жүзеге асыруына мүмкіндік беретін әмбебап банк ісі.

Қортындылай келе қазіргі банктер индустриясындағы банктердің бәсекелестік жүйесі – бұл кез келген дамыған мемлекеттің ұлттық шаруашылығының маңызды саласы. Оның практикалық ролі мемлекетте төлемдер мен есеп айырысулар жүйесін басқаратындығымен, өзінің коммерциялық мәмілелерінің көп бөлігін салымдар, инвестициялар және несиелік операциялар арқылы жүргізуімен анықталып, басқа да қаржы делдалдарымен қатар банктер халықтың жинақ ақшасын фирмаларға және коммерциялық құрылымдарға бағыттайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник /Под ред. проф.. – Алматы: Экономика, 2006.
2. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие. – Алматы, 2004.-283б.
3. Блеутаева К.Б. Ақша және банктер. – Алматы, 2006.-354б.
4. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П.Кроливецкой 4-е изд., перераб. и доп. – М., 2001
5. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2002

УДК : 330.322:336.531.2(574)

Мирзанова А.М.
«Экономика» мамандығы,
1 курс магистранты
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

ҚР ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫ: ЖАҒДАЙЫ, ДАМУЫ ЖӘНЕ ЖЕТІЛУ ЖОЛДАРЫ

Түйін

Мақалада автор Қазақстан Республикасының инвестициялық саясаттың жағдайы және дамуы жайлы мәселелерге тоқталады.

Кілтсөздер: инвестиция, саясат, нарық

Инвестиция Қазақстан экономикасын нарықтық экономикаға өтуі кезінде пайда болған жаңа термин. Инвестиция - бұл ақшаны, оның сақталынуына және табыстың оң шамасын қамтамасыз етуге үміт арта отырып, орналастыруға болатын құрал.

Қазақстан Республикасының заңына сәйкес инвестициялық қызмет инвестициялауды жүзеге асыру процесімен байланысты кәсіпкерлік қызметті сипаттайды. Ал кәсіпкерлік қызмет пен экономиканың дамуына ықпал ететін негізгі құрал инвестициялық саясат болып табылады.

Инвестициялық саясат көмегімен мемлекет өндіріс көлемінің қарқынына, қоғамдық өндіріс құрылымына және көптеген әлеуметтік мәселелерді шешуге тікелей ықпал ете алады. Инвестициялық саясаттың мақсаты болып елдің экономикалық және әлеуметтік дамуының стратегиялық жоспарын іске асыру.

Инвестициялық саясаттың басты мақсаты бұл экономикалық өсуді қамтамасыз ету. Әрбір елдің мемлекеттік инвестициялық саясатының міндеттері қойылған мақсаттарға байланысты. Қазақстанның инвестициялық саясатты жүзеге асыру үшін басыңқы мақсаттарды таңдау келесі жағдайлармен байланысты:

- Басқа өндірісті инвестициялау үшін валютаның түсуін қамтамасыз ететін экспорттық әлеуетті дамыту;
- Елдің өмірге маңызды жүйені құрайтын салаларды мемлекеттік қолдау;
- Ішкі мен сыртқы нарықтарда сұранысы жоғары болатын өнімнің салаларын және өндірісін инвестициялау;
- Жоғарғы сападағы өнімдердің өндірісін инвестициялау.

Инвестициялық саясаттың тиімділігіне жету мемлекеттік реттеу құралдары арқылы жүзеге асырылады. Инвестициялық саясаттың тиімділігі банк жүйесінің дамуына валюта биржаның, институттардың қызметтеріне, қаржылық құралдардың жеткіліктілігіне тәуелді болып келеді.

Инвестициялық саясатты жүргізуде әлеуметтік-психологиялық шаралардың рөлі зор. Әлеуметтік –психологиялық шаралар инвестицияны қаржыландыру көздері мен әдістерін таңдауда экономикалық субъектілердің талғамын қалыптастыруға бағытталған мемлекеттің ақпараттық қызметіне байланысты.

Қазақстан Республикасының инвестициялық қызметін реттеу үшін 1996 жылы инвестициялар жөніндегі Мемлекеттік комитет құрылған болатын. Қазіргі уақытта, Қазақстан

Республикасының мемлекеттік инвестициялық саясатын жүргізуге жауапты мемлекеттік уәкілеттік орган болып Инвестициялар және даму министрлігі болып табылады. Шетелдік инвесторлар қызметінің тиімділігі және Қазақстан Республикасына инвесторларды тарту мақсатында 1998 жылы шетел инвесторлар Кеңесі құрылды. Кеңес төрағасы болып ел басы тағайындалды.

Қазақстанда отандық кәсіпорындар үшін инвестициялардың қол жетерлігі кәсіпорын қарызалушының қаржылық жағдайына, қаржы нарығы мен қаржылық институттардың жағдайына байланысты.

Қазақстанда инвестициялық жобаларды ұлттық даму институттары, ұлттық компаниялар және басқа заңды тұлғалар қаржыландырады. Олар «Самұрқ –Қазына» ұлттық әлауқат қор» АҚ –ның құрамына жатады. Қор қызметінің негізгі міндеттері болып:

- ел экономикасының орнықты дамуын қамтамасыз етуге жәрдемдесу.
- экономиканы жаңғырту мен әртараптандыруға жәрдемдесу.
- компаниялар қызметінің тиімділігін арттыру болып табылады.

Қазақстанның инвестициялық қызметі ішкі, сыртқы қаржыландыру көздері арқылы ұдайы өндірісті жандандыруға байланысты.

Қазақстан Республикасының инвестициялық саясаты мемлекеттің әлеуметтік-саяси және экономикалық саясаттардың құрамдас бөлігі болып табылады. Өз кезегінде инвестициялық саясатқа жатқызылады:

- аймақтық инвестициялық саясат;
- салалық инвестициялық саясат;
- шаруашылық субъектілердің инвестициялық саясаты.

Инвестициялық саясаттың барлық түрлері бір-бірімен байланысты. Жалпы мемлекеттік инвестициялық саясаттың маңыздылығы – бұл елдегі инвестициялық белсенділікті жандандыруға мүмкіндікті беру.

Қазақстанның мемлекеттік саясатының мақсаты –бұл экономикалық өсуді қамсыздандыру мен еңбек өнімділігін жоғарлату үшін маңызды салаларды қолдау

Мемлекеттің инвестициялық саясаты – бұл инвестициялық қызметті жандандыру, экономиканы көтеру, өндірістің тиімділігін арттыру, әлеуметтік мәселелерді шешу, және басқа да әр түрлі жағдайларды жасау бойынша шаралар жиынтығы.

Мемлекеттің инвестициялық саясаты арқылы өндіріс саласын кеңейтуге, ғылыми-техникалық процесті жеделдетуге, қоғамдық өндіріс құрылымын өзгертуге және басқа да көптеген әлеуметтік мәселелерді шешуге болады. Сондықтан да, инвестициялық саясат бюджет тапшылығын болдырмауға, орталықтандырылған инвестиция көздерін қысқартуға, керісінше орталықтандырылмаған көздер есебінен инвестицияларды қаржыландыруға бағытталуы тиіс. Себебі еліміздің өндіріс әлеуетінің өсуі, еркін экономикалық аймақтардың дамуы, экологиялық мәселелердің шешілуі, өндірістік материалдардың және рухани игі көздер көлемінің ұлғаюы және сапалы болуы, сонымен қатар нарықтық инфрақұрылымның жеке дамуы осы инвестициялық саясатқы тікелей байланысты болып келеді. Мемлекет келесідей саясаттар арқылы инвестициялық белсенділікке әсер етеді:

- амортизациялық саясат;
- ғылыми-техникалық саясат;
- шетелдік инвестицияларды тарту бойынша саясат;
- салық саясаты.

Мемлекеттік инвестициялық саясаттың қағидалары болып:

- инвестициялық басымдылықты таңдау;
- экономикалық мақсаттағы сәйкестік және қауіпсіздіктің болуы;
- инвестицияларды қаржыландыру көздерінің көптігі, жеке капитал рөлінің өсуі;
- бюджеттік қаржы қайтарымдылығының жоғары болуы, яғни инвестицияларды қайтарымсыз бюджеттік қаржыландырумен несиелеу және қарыз беруге өту;
- әлеуметтік экономикалық тиімділік пен қайтарымдылықтың болуы;

- меншіктің түрлі нысандарының дамуы негізінде инвестициялық саланы орталықсыздандыру;
- инвестициялық белсенділікке экономикалық және ұйымдастырушылық ықпал етуді қолдану.

Инвестициялық саясаттың міндеттері:

- қаржы- несиелер саласын түрлендіру, инфляцияға қарсы шараларды жүзеге асыру және төлемсіздік дағдарысын шешу;
- жекешелендіруді аяқтау және бәсекелі экономикалық ортаны құру;
- құрылымдық қайта құруды жүзеге асыру, тиімді ұлттық экономиканы құру;
- жоғары технологияларды енгізу негізінде өндірісті жетілдіру;
- нарық инфрақұрылымының дамуы, институционалдық түрлендіру;
- инвестициялық климатты жақсарту және қор нарығын дамыту мақсатында заң шығаруды жетілдіру;
- салық жүйесін, несиелерді, кеден, баж салықтарын пайдалана отырып, инвестициялық белсенділікті экономикалық реттеудің жаңа және нарықтық әдістерін енгізу.

Мемлекеттің экономикалық және әлеуметтік жағына бағытталған инвестициялық саясатты жүргізу инвестициялық бағдарламаларға сәйкес; мемлекеттік инвестицияларды, бюджеттік қаржы бөлулерді және бюджеттен тыс қорларды тікелей басқаруда; қаржы несиелер саясатын жүргізуде жүзеге асырылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. А.С. Асилова / Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу / Алматы 2011
2. А.С. Асилова / Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу / Алматы 2011
3. А.С. Асилова / Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу / Алматы 2011
4. А.С. Асилова / Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу / Алматы 2011
5. А.К.Омарова /Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу/ Алматы 2009
6. Р.Д. Исакова., А.К. Курманалина., Е.И. Борисова, З.К.Сулейменова /Инвестицияларды қаржыландыру және несиелеу/



УДК 336.71

Можанова И.И.

к.э.н., доцент

Поволжского государственного
университета сервиса
г. Тольятти, Россия

ИНСТРУМЕНТЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКИМИ ИННОВАЦИЯМИ

Аннотация

Современная экономика характеризуется активным внедрением инноваций, и банковский бизнес - не исключение. Высококонкурентная среда обуславливает неразрывную связь банковской деятельности с передовыми технологиями, цель применения которых состоит в расширении продуктовой линейки кредитных организаций, повышении качества услуг, обеспечении максимальной скорости и надежности проведения операций. Обратной стороной развития банковских инноваций выступает рост принимаемого кредитными организациями риска. В целях минимизации

негативных эффектов его проявления актуализируется необходимость системного управления данными видами риска коммерческого банка.

Ключевые слова: банковские инновации, риск-менеджмент, банковский риск, профиль риска, кредитная организация

Применительно к банковскому бизнесу существует достаточно большое разнообразие в понимании сущности риска. Анализ различных точек зрения на эту проблему показал, что, отождествляя риск с упущенной выгодой, с финансовым ущербом, с незапланированными затратами, некоторые исследователи смешивали сущность риска с его последствиями. Существуют объективные условия функционирования банка, которые ставят под угрозу всю деятельность банка или отдельные его направления. Вероятность проявления этой угрозы и есть риск банковской деятельности. Касаясь инновационной активности банка его риски, по мнению Кондрашова В.А., можно трактовать в двух аспектах. В широком смысле риск банковских инноваций – это вероятность возникновения убытков или недополучения прибыли банком при внедрении портфеля банковских инноваций, в той или иной форме повышающих эффективность его деятельности. В узком смысле данный вид риска – это вероятность отрицательного отклонения фактического результата внедрения отдельно взятой банковской инновации от запланированного в силу неверных исходных данных либо изменения текущей ситуации [1].

Пока степень проникновения банковских инноваций не настолько глубока и уровень риска находится в допустимых пределах, необходимо создать эффективную систему управления рисками, которая позволит идентифицировать все риски банковской деятельности и детализировать те из них, значимость которых увеличивается при инновационной банковской деятельности.

Идентификация наиболее распространенных банковских рисков и оценка их влияния на количество и величину инновационных решений, позволяет утверждать, что риск банковских инноваций может проявляться практически во всех аспектах деятельности кредитной организации. Если рассматривать риск банковских инноваций в широком смысле, то он, являясь самостоятельным элементом системы банковских рисков, может выступать составной частью других рисков, например, репутационного, стратегического, финансового. В узком смысле риск банковских инноваций как вероятность негативного результата конкретного инновационного проекта целесообразно отнести к операционным рискам [3].

При этом следует помнить, что банковские инновации не создают абсолютно новых видов рисков для банков, они лишь усиливают (или уменьшают) уже имеющиеся риски, а если и генерируют новые, то с этими видами рисков банковские специалисты знакомы. Воздействие, которое оказывают инновации на величину риска, может быть:

положительное – внедрение инновационного решения способствовало уменьшению риска банка;

отрицательное – внедрение инновационного решения способствовало увеличению риска банка;

неопределённое – знак влияния зависит от условий (чаще всего – внешних) функционирования, а именно, при позитивном развитии экономики влияние инновации сказывается благотворно на общий уровень риска, при кризисных явлениях инновация может привести к росту конкретного вида риска банка (например, рыночного риска) и повышению общего рискованного уровня продукта, услуги или технологии [2].

Особое значение инструменты риск-менеджмента приобретают в условиях неопределенности, являющейся важной характеристикой инновационной деятельности банка. Именно совокупность выполняемых сотрудниками коммерческого банка процедур, которые направлены на минимизацию негативного воздействия риска инноваций, позволяет своевременно управлять этим риском, обеспечивая эффективное

функционирование кредитной организации. В качестве основных инструментов риск-менеджмента банковских инноваций выступают:

–идентификация риска инноваций – выявление областей деятельности банка, в которых проявляется риск инноваций;

–оценка риска инноваций – сочетание количественных и качественных методов оценки риска инноваций с целью определения сопоставимой меры риска;

–методы регулирования риска инноваций – совокупность действий, которые банк может предпринять в целях уменьшения степени воздействия риск-факторов на эффективность инновационной деятельности;

–оценка качества управления риском инноваций – процесс регулярного анализа банком показателей риска инноваций в динамике и изучение эффективности принимаемых при управлении риском мер.

Особое место среди инструментов риск-менеджмента следует отвести мониторингу. Именно он позволяет отслеживать изменение факторов риска банковских инноваций, наличие проблем в области управления рисками. Поскольку эффективное управление рисками достигается согласованным взаимодействием сотрудников банка, наблюдение за различными группами факторов риска банковских инноваций может осуществляться подразделениями, деятельность которых близка к сфере реализации этих факторов (таблица 1) [1].

Таблица 1

Зоны ответственности подразделений банка в ходе мониторинга факторов риска инноваций

Подразделение банка	Зоны ответственности в рамках мониторинга факторов риска инноваций
Отдел управления рисками (аналитическое подразделение)	Макроэкономический фон, конкурентная позиция банка, качество управленческих решений в области инновационной стратегии, качество финансирования инновационной деятельности, внешние и внутренние эффекты, носящие форс-мажорный характер
Отдел планирования	Конкурентная позиция банка, качество финансирования инновационной деятельности
Подразделение информационных технологий	Соответствие аппаратного и программного оснащения банка целям и масштабу инновационной деятельности, качество исполнения инновационных проектов
Отдел кадров	Соответствие количественного и качественного состава персонала специфике инновационной деятельности банка
Юридический департамент	Изменения правового поля и юридические действия контрагентов, влияющие на инновационную деятельность банка
Служба внутреннего контроля	Качество управленческих решений в области инновационной стратегии

Организация системы мониторинга факторов риска банковских инноваций позволит подразделению риск-менеджмента сформировать структуру факторов риска, характерных для банка; распределить ответственность между подразделениями при работе над первичным выявлением факторов риска в соответствии с их классификацией; выявить факторы риска банковских инноваций ответственными подразделениями; аккумулировать данные о результатах мониторинга факторов и сформировать агрегированную оценку риска инноваций; оценить динамику уровня риска и подготовить предложения по управлению им.

Таким образом, использование инструментов риск-менеджмента в управлении банковскими инновациями, позволяет контролировать риски на всех уровнях и подразделениях, обеспечивая устойчивость и надежное функционирование кредитной организации.

Список использованной литературы

1. Кондрашов, В. А. Управление риском банковских инноваций [Текст] : Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э. наук. - Саратов : 2014. – 24 с.
2. Юлдашев, Ф.А. Управления рисками в инновациях банков Узбекистана [Электронный ресурс] / Ф.А. Юлдашев // Современные технологии управления. – 2012. - № 6(18). – Режим доступа: <http://sovman.ru/article/1806/>
3. <http://bankir.ru/> - журнал «Bankir.ru»
4. www.nbj.ru – «Национальный банковский журнал NBJ».



УДК 351.712

Муканова Д.Ж.,
магистрант 2 специальности «Финансы»
Научный руководитель:
д.э.н., доцент Аймурзина Б.Т.,

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие механизма управления государственными закупками. Проанализированы актуальные проблемы в области формирования системы государственных закупок, как с экономической, так и с правовой точки зрения. В сфере управления государственными закупками обоснована необходимость формирования наиболее эффективного механизма размещения и управления закупками.

Ключевые слова: Государственные закупки, механизм управления государственными закупками, прокьюремент, коррупционный риск, контрактная система.

В современный посткризисный период в странах с высокоразвитой экономикой одним из важнейших приоритетов становится создание институциональных условий и механизмов для повышения эффективности системы государственных закупок (товаров, работ, услуг), которая рассматривается в качестве одного из стратегических инструментов обеспечения нового качества экономического роста.

Новая Европейская Директива о Государственных Закупках (от 15.01.2014 г.) [1] определяет данную задачу в качестве ключевой, так как в настоящее время общий объем государственных закупок в ЕС достиг 19% ВВП.

Как отмечают специалисты Всемирного банка, во-первых, «ставки в этой игре слишком высоки, и, несмотря на активизацию по реформированию, во всем мире сфера государственных закупок остается источником повышения коррупционного риска»; во-вторых, «чтобы государственные закупки были эффективными, они должны отвечать потребностям соответствующих субъектов, то есть общества, государства и частного сектора»[2].

Формирование института качественного и эффективного обеспечения общественных нужд представляется чрезвычайно важной задачей, вместе с тем хотелось бы подчеркнуть, что «новое качество» системы государственных закупок должно

обеспечивать и реализацию функций государственного регулирования в ходе модернизации и инновационного обновления национальной экономики.

В современных условиях государство выступает как крупнейший заказчик и потребитель продукции целого ряда отраслей, что позволяет превращать государственный спрос в мощный инструмент регулирования экономики, оказывающий влияние на ее динамику и структуру для достижения стратегических целей развития страны.

Так, в США государственный заказ на инновационную продукцию в рамках федеральной контрактной системы (ФКС) давно и успешно (с середины XX века) используется в качестве инструмента реализации промышленной, социально-экономической, научно-технологической и инновационной политики американского государства.

Экономическая система и государственная политика, создающие благоприятную среду для инновационного и высокотехнологичного бизнеса, эффективные законодательные механизмы трансфера технологий из оборонного сектора в гражданский, и из государственного в частный, привели к тому, что государственный спрос стал ключевым фактором развития и распространения технологий, оказавших влияние на мировую экономическую и технологическую среду и, по сути, на появление новых отраслей экономики [3].

Сегодня в мире не разработано общего толкования дефиниции «государственные закупки». Наряду с термином «государственные закупки» отечественными и зарубежными учеными рассматривались понятия «тендер», «конкурсные торги», «торги», «закупка», «прокьюремент». В международной практике англоязычных стран для обозначения механизма закупок используется термин «procurement».

Прокьюремент – совокупность практических методов и приемов, которые позволяют максимально обеспечить интересы заказчика при проведении закупочной кампании с помощью конкурсных торгов [4].

О. В. Иванова определяет прокьюремент как систему организации закупок на средства федеральных, муниципальных бюджетов, кредиты Мирового банка, которая применяется на Западе и базируется на принципах гласности, справедливости, экономичности, эффективности и подотчетности [5].

Раскрывая сущность государственных закупок как социально-экономического понятия, российский экономист И. И. Смотрицкая определяет их заключительным этапом процесса обеспечения общественных потребностей в товарах, работах и услугах, основанным на ранее заключенных соглашениях.

Она подчеркивает необходимость четкого разграничения понятий «государственный заказ» и «государственные закупки», характеризующих различные стадии этого процесса.

При этом И. И. Смотрицкая трактует государственный заказ как обоснованную и надлежащим образом оформленную потребность в материальных благах и услугах для государственных нужд, а государственную закупку – как стадию его выполнения [6].

По мнению Е. В. Шадринной, государственные закупки рассматриваются в организационном аспекте, они выступают самостоятельным институтом, динамичной многоуровневой системой, действующей на основе экономичности, эффективности, открытости, справедливости и ответственности.

В работах автор выделяет субъекты (общество, органы государственной власти и местного самоуправления, поставщики, рыночная инфраструктура), объекты (продукция, приобретаемая за счет бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов) и процессы, которые в данной системе происходят (приобретение продукции в законодательно определенном порядке).

Подчеркивая общественное значение государственных закупок, Е. В. Шадрина характеризует их как рыночный механизм эффективного использования бюджетных средств для удовлетворения общественных потребностей, действенный инструмент

стимулирования экономического развития и решения проблемы занятости, особенно на региональном уровне [7].

Согласно управленческим подходам, государственные закупки представляют собой целенаправленную периодическую деятельность по приобретению товаров, работ и услуг в больших объемах для инвестиционных целей, удовлетворения текущих потребностей государственного сектора экономики.

Политическое значение государственных закупок реализуется путем установления на законодательном уровне цивилизованного механизма государственных закупок с целью недопущения коррупции.

Социальное значение государственных закупок состоит в обеспечении выполнения приоритетных программ социального развития страны. На современном этапе существует общественная потребность в системе социальной защиты, удовлетворении нужд, поддержании достойной жизни населения. Уровень социального развития страны напрямую влияет на мировой рейтинг государства.

Стратегическое значение раскрывается через создание новых информационных технологий, развитие строительства социально важных объектов, инфраструктуры, доверие общественности к расходованию распорядителями государственных средств [8].

Финансовое значение государственных закупок состоит в регулировании формирования и выполнения государственного бюджета.

Экономическое значение государственных закупок реализуется посредством экономической реформы государства, структурной перестройки экономики, направленной на уменьшение государственных расходов различными инструментами, в том числе путем достижения эффективности государственных закупок за счет экономии государственных средств, которая возникает в результате конкуренции [9].

Идеальным объектом государственных закупок, согласно задачам и направлениям государственной инновационной политики выступает инновационная продукция, пользующаяся устойчивым платежеспособным спросом со стороны государства, который служит колоссальным стимулом для совершенствования научно-технического потенциала предприятий, формирует объективную предпосылку получения реальных конкурентных преимуществ.

В современных условиях развития казахстанского рынка в системе государственных закупок все большее значение приобретает научное обоснование организационно-экономического механизма.

Применительно к деятельности социально-экономической системы «механизм» в общем виде представляет собой систему (комплекс) взаимосвязанных элементов, которая посредством воздействия субъекта на объект управления позволяет достигать данному хозяйствующему субъекту определенных результатов деятельности [10].

Под механизмом понимается агрегированная взаимосвязь цели, функций и принципов, оказывающих воздействие как на объект и субъект управления, так и на трансформацию влияния факторов внешней среды на решения, принимаемые в системе управления.

Механизм должен обеспечивать практическое выполнение функций управления.

Общетеоретическим обоснованием осуществления государственных закупок служит необходимость выполнения функций государства распорядителями государственных средств, которыми являются органы исполнительной власти и местного самоуправления, отдельные промышленные предприятия, учреждения и организации [10].

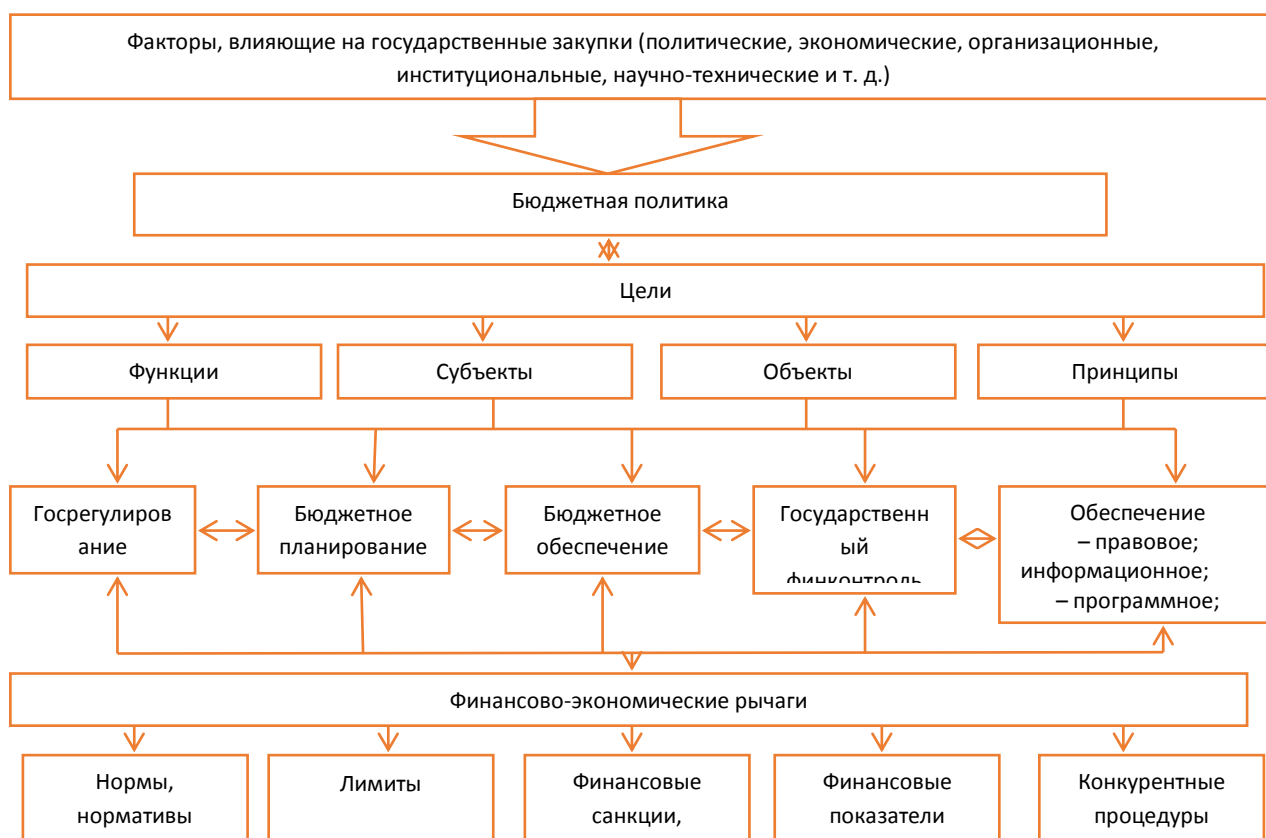
При этом важную проблему представляет концепция максимизации эффективности государственных закупок. Ведущее место в решении данного вопроса принадлежит механизму государственных закупок, адаптированному к мировым стандартам с учетом национальной специфики.

Разработка и усовершенствование механизма государственных закупок на основе конкурентных закупок становятся приоритетными задачами макроэкономической политики.

Однако формальные аспекты механизма государственных закупок сегодня почти не раскрыты. Целесообразно рассмотреть сущность, принципы, составляющие и функциональные связи между структурными элементами механизма государственных закупок.

Под механизмом государственных закупок понимается система установления и обеспечения экономических отношений между субъектом и объектом государственных закупок, которые реализуются через финансовые и экономические методы, инструменты и рычаги и которые направлены на эффективное использование государственных финансовых ресурсов на началах конкуренции и обеспечения интересов всех субъектов государственных закупок.

Базируясь на этом определении, можно предложить схему построения механизма государственных закупок (рисунок 1).



Предложенная структура доказывает роль механизма государственных закупок в реализации бюджетной, инвестиционной, инновационной и промышленной политики государства.

Основу механизма государственных закупок составляет бюджетная политика. Бюджетная политика является важной и неотъемлемой частью финансовой политики, ее ядром, которое позволяет реализовать экономическую и социальную политики государства.

Научно обоснованная концепция бюджетной политики в единстве с основными направлениями бюджетных отношений и путями их реализации позволяет объединить свойства бюджета как экономической категории с направлениями использования государственных средств в целях и интересах граждан, общества и государства, т. е.

удовлетворить потребности всех субъектов финансово-экономического механизма государственных закупок.

Исходным элементом механизма государственных закупок являются его цели. В экономической литературе существуют разные точки зрения относительно целей госзакупок.

Т. Ю. Кудрявцева отмечает, что основная цель государственных закупок – «обеспечение заданного результата (приобретение необходимого количества материальных ресурсов установленного качества) с наименьшими расходами» [11].

Более точное определение дает И. И. Смотрицкая: «...целью осуществления государственных закупок является эффективное обеспечение потребностей распорядителей государственных средств в качественных товарах, работах и услугах, необходимых для полноценной реализации развития и экономического роста государства» [12].

Механизм государственных закупок представляет собой целостную многоуровневую систему, элементами которой являются:

- субъекты – общество, государственные организации и учреждения, распорядители государственных средств, участники-поставщики;
- объекты – государственные средства, товары, работы и услуги;
- процессы – закупка продукции, товаров, работ и услуг на основе законодательно закрепленных процедур;
- функции – определенные виды деятельности, необходимые для управления государственными закупками в условиях конкурентной среды;
- принципы, определяющие особенности построения механизма [13].

Исходной точкой планирования государственных закупок должна стать его синхронная согласованность с бюджетным процессом и бюджетными программами. Государственные закупки могут стать основным финансовым инструментом выполнения бюджетных программ, а наилучшие технические спецификации принятых предложений способны обеспечить результативность внедряемых программ.

Степень эффективности осуществленных государственных закупок должна стать одним из важнейших факторов обеспечения комплексной эффективности реализации государственных программ, поскольку экономия государственных средств при конкурсных закупках позволит их использовать в следующих бюджетных периодах для закупки новых видов товаров, работ и услуг. Вместе с тем сами закупки обеспечат эффект катализатора относительно увеличения производственных мощностей предприятий и организаций.

Следовательно, система государственных закупок должна функционировать эффективно, поощряя инновационные процессы, необходимые для повышения конкурентоспособности отечественных производителей и эффективности деятельности самих государственных структур, а также иметь направленность на извлечение долгосрочной выгоды из государственных инвестиций.

Список использованной литературы

1. Стратегии «Европа 2020». European Commission -МЕМО/14/18 от 15/01/2014 режим доступа http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement
2. Многоликая коррупция - проект Всемирного банка / под ред. Э. Кампоса, С. Прадхана. Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишерз, 2010. С.377, 380.
3. Bioshield - James A. U.S. Defence R&D Spending: An Analysis of the Impacts. Rapporteur's Report for the EURAB Working Group ERA Scope and Vision, EURAB 04.011 (<http://europa.eu.int/comm/research/eurab/pdf/recommendations10.pdf>). Manchester, 2004
4. Подъяблонская Е. П. Государственные и муниципальные закупки в условиях реформы бюджетного процесса // Финансы. 2012. № 7. С. 76–78.
5. Иванова О. В. Государственные закупки : развитие понятийного аппарата // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2010. № 3. С. 40–43.

6. Смотрицкая И. И. Трансформация системы государственных закупок в российской экономике : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. – 51 с.
7. Шадрина Е. В. Региональная система государственных закупок как рыночный механизм обеспечения общественных потребностей : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2005. – 23 с.
8. Воропаева С. В. Государственные закупки в современной России : необходимость создания нового института // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 4–2. С. 71–75.
9. Каранатова Л. Г. Государственные закупки и принципы их осуществления // Российское предпринимательство. 2010. № 2–2. С. 26–33.
10. Матвиевская Э. Развитие института государственных закупок: проблемы и перспективы развития // Мир перемен. 2012. Т. 1, № 2. С. 184–188.
11. Кудрявцева Т. Ю. Проблемы реформирования российской системы государственных закупок // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2011. Т. 5, № 132. С. 15–21.
12. Смотрицкая И. И. Модернизация государственных закупок : новый взгляд на развитие системы // Этап : экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 2. С. 33–45.
13. Гатауллина Р. Тенденции правового регулирования государственных закупок // Безопасность бизнеса. 2011. № 1. С. 23–24.



УДК 338.436.33(574)

Мұқашева Л. Н.
2 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
PhD, аға оқытушы
Рахимбекова А.Е.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАЙ-КҮЙІН ТАЛДАУ

Түйін

Осы мақалада ауылшаруашылық кешенінің қалып отырған жағдайын талдауға назар аударылады. Оңтүстік Қазақстан облысы агроөнеркәсіп кешенін дамытуда үлкен үлесін қосуда. Ауыл шаруашылығының тиімділігін арттыру жолдарын қарастыру мемлекеттің алдына қойылған міндеттерді бірі болып табылады.

Негізгі сөздер: Ауыл шаруашылығы, агроөнеркәсіптік кешен, мал шаруашылығы, азық-түлік қауіпсіздігі

Ауыл шаруашылығы өндірісінің қарқынды өсуінің негізгі факторы, бұл ауылшаруашылық химия қызметтерінен толық пайдалану негізінде агроөнеркәсіп өндірісінің тұрақты және серпінді өсуі, оның экономикадағы қазіргі таңдағы нарықтық қағидалары негізінде тез өркендеуі болып табылады. Бұлардың барлығы елдегі жер қатынастарының түбегейлі өзгеруімен, жер айналымын шаруашылықтарда сапалы пайдалану және жердің құнарлылығын жақсартуға тікелей байланысты.

Ауыл шаруашылық дақылдарының өнімділігінің жоғарылауына жер өңдеудегі агротехникалық іс-шараларды, оның ішінде минералды және органикалық тыңайтқыштарды өндіріске қарқынды енгізу, оның көлеміне елеулі түрде әсер етеді [1].

Оңтүстік Қазақстан облысының ауыл шаруашылығына жарамды жерінің аумағы 10,3 млн га, оның ішінде жыртылатын жер аумағы 0,8 млн га. Ауыл шаруашылығында 63,3 мың шаруа (фермер) қожалығы, 956 ӨК, 6 АҚ, 608 ЖШС жұмыс істейді.

Нақты көлем индексі 100,7 % Ауыл шаруашылығы негізгі капиталына тартылған инвестициялардың көлемі 5,4 млрд.тг құрап, өткен жылдың тиісті кезеңімен

салыстырғанда 1,6 есеге артты. Өсімдік шаруашылығында ауыл шаруашылығы дақылдары өткен жылдан 12,8 мың га. артып, 788,6 мың га. құрады. Осы кезең ішінде ауыл шаруашылығы өнімдерінің құрылымдық қатынастары да өзгерген. Егер 2015 жылы ауыл шаруашылығының жалпы өнімдерінің 71,4%-ын өсімдік шаруашылығы өнімдері құраса, сәйкесінше 28,6%-ын мал шаруашылығының өнімдері құраған. 2016 жылы бұл қатынас өзгерген, мал шаруашылығының өнім үлесі артып, ауыл шаруашылығының жалпы өнімдерінің 48,4%-ын құраған, өсімдік шаруашылығы – 51,6%.

Оңтүстік Қазақстан облысының АӨК өңдеуші саласының қазіргі жағдайын өндірісті одан әрі дамыту үшін потенциалы мол, тұрақты деп сипаттауға болады. Ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеу және тамақ өндіріс көлемдері жыл сайын арта түсуде[2].

Мал шаруашылығы мал басының жеке қораларда шоғырлануымен, сонымен қатар мал өнімдері өндірісінің аз тауарлы және маусымды болуымен сипатталады. Мал басының 98 % (ІҚМ басымен қайта есептеуде) тұрғындар шаруашылығында орналасқан, малдардың 1% ауыл шаруашылық кәсіпорындарында және 1%-шаруа қожалықтарында. Мұндай жағдай селекция жетістіктерін, оларды бағу мен азықтандырудың прогрессивті технологияларын қолдануды қиындатады[3].

Сонымен қатар бұл жағдайға, орта және ірі тауар өндірісімен мамандандырылған дамыған шаруашылықтардың жеткіліксіздігі, малдарды бағудың ескірген технологиясы, әлсіз азықтық база, малды семірту мүмкіндіктерінің толық қолданыс таппауы, толық рационды комбикормдардың жеткіліксіздігі және оның құнының жоғарылығы, салдары ретінде малдар мен құстардың өнімділігінің төмендігі әсер етеді. Атап айтқанда, 2008-2016 жылдар аралығында жеміс-жидек дақылдары мен жүзімнің көпжылдық екептерінің егіс көлемі 17,7 мың га.-дан 30,0 мың га. жеткізілді. Оның ішінде 2100 га жартылай аласа бойлы мол өнім беретін интенсивті алма баулары отырғызылды. Ағымдағы жылы жеміс-жидек дақылдарының әр гектарынан 85,0 ц/га, жүзімнен - 79 ц/га. өнім алынды (жеміс-жидек -125,0 мың тн, жүзім – 63,0 мың тн.).

Өсімдік шаруашылығында ауыл шаруашылығы дақылдары өткен жылдан 12,8 мың га. артып, 788,6 мың га. құрады [4].

Негізгі дақылдардың егіс көлемі дәнді дақылдар – 260,0 мың га, майлы дақылдар – 80,8 мың га, көкөніс – 40,4 мың га, бақша – 59 мың га, картоп - 15,3 мың га, мақта – 109,6 мың га орналастырылды.

Биылғы жылы орташа есеппен - 470,0 мың тн. астық жиналды. Түсімділігі орташа 22,0 цн/га. құрап Қазақстанның Тәуелсіздік кезеңіндегі ең үлкен рекордтық көрсеткішке қол жеткізіліп отыр. Егістікті қажеттілікке қарай әртараптандырудың арқасында, 2016 жылы мақтаның егіс көлемі өткен жылмен салыстырғанда 10,4 мың га. артты. Болжамдалған өнімділік 22 ц/га түсіп, 241,0 мың тн. өнім алу күтілуде

Сонымен қатар, 963 тн. көкөніс, 1413 тн. бақша, 277 мың тн. картоп жиналды.

Техникалардың қысқаруы, олардың физикалық және моральді тозуы ауыл шаруашылық өндірісінің тиімді дамуының негізгі тежеуші факторлары болып табылады, яғни машина-трактор паркінің ескіруі 85% құрап және толық ауыстырылуды талап етеді [5].

Қазіргі кезеңдегі өндірістің технологиялық жетілдірілуі - бұл барлық жаңалықтарды белсенді қабылдайтын құрылымдардың қажеттілігін туғызатын тәжірибеге инновацияларды тиімді ендіру мәселесі.

Облыста ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеумен 70 ірі және орта, 851 кіші кәсіпорын шаруашылық субъектілері жүзеге асырады, олардың 26%- дирмендер, 34% - наубайханалар, 12% - өсімдік майын өндіру цехтары және тек 2% ет және сүт өңдеу, 3% жеміс-жидек өнімдерін өңдеу.[6].

Нәтижесінде 2015 жылы өндірістік өнімдердің жалпы көлемінде небары 13% ет, 4% сүт, 14% көкөністер және 5% жемістер өңделген.

Кесте 1 - Ауылшаруашылығы дамуының негізгі көрсеткіштері

(Шаруашылықтың барлық санаттары)		
Көрсеткіштер	Көрсеткіштер	Көрсеткіштер
Ауылшаруашылық дақылдарының жалпы өнімі, мың тонна		
Дәнді дақылдар, барлығы (есепке алынғаны)	408,0	371,3
Оның ішінде: бидай	290,7	244,1
арпа	22,1	14,9
Майлы дақылдар - барлығы	60,4	78,8
Картоп	155,3	188,2
Көкөніс	555,3	633,1
Өнімділігі, ц/га		
Дәнді дақылдар - барлығы	Дәнді дақылдар - барлығы	Дәнді дақылдар - барлығы
Оның ішінде: бидай	Оның ішінде: бидай	Оның ішінде: бидай
Картоп	Картоп	Картоп
Көкөніс	Көкөніс	Көкөніс
Мал шаруашылығы өнімдерінің өндіру, мың тонна		
Мал мен құс (өткізілген, сойысқа тірідей салмақта)	Мал мен құс (өткізілген, сойысқа тірідей салмақта)	Мал мен құс (өткізілген, сойысқа тірідей салмақта)
Сиыр сүті	Сиыр сүті	Сиыр сүті
Тауық жұмыртқасы (млн. дана)	Тауық жұмыртқасы (млн. дана)	Тауық жұмыртқасы (млн. дана)
Қойдын жүні	Қойдын жүні	Қойдын жүні
Жыл соңына мал мен құстың басы, мың бас		
Ірі қара мал	Ірі қара мал	Ірі қара мал
Оның ішінде: сиырлар	Оның ішінде: сиырлар	Оның ішінде: сиырлар
Қойлар мен ешкілер	Қойлар мен ешкілер	Қойлар мен ешкілер
Шошқалар	Шошқалар	Шошқалар
Жылқылар	Жылқылар	Жылқылар
Құстар - барлығы	Құстар - барлығы	Құстар - барлығы
Ескерту - ОҚО статистикалық басқармасы мәліметтері негізінде автормен жасалынған		

Еттің өңделуінің төменгі пайызының себептері Бәйдібек, Ордабасы, Мақтарал, Созақ, Төлеби, Түлкібас, Шардара аудандары мен Түркістан қалаларында өңдеуші кәсіпорындардың жетіспеушілігі, сәйкесінше сүт бойынша - Созақ, Ордабасы, Отырар, Шардара аудандарында, Арыс, Түркістан қалаларында өңдеу цехтарының жетіспеушілігі. Кейбір цехтар айналым қаражаттарының жетіспеушілігінен толық қуатта жұмыс істемейді.

Қазіргі кезде облыста Бәйдібек, Мақтарал, Отырар, Ордабасы және Созақ, Сарыағаш аудандарында көкөніс өнімдерін өңдеу бойынша шаруашылық субъектілері жетіспейді [7].

Қазіргі күнде өңдеу саласының экономиканың аграрлық саласының әлсіз буыны екендігін ескере отырып, мемлекеттік ынталандыру және қолдау шараларын одан әрі жоспарлап, оның есебінен оның техникалық және технологиялық қайта қарулануына жету көзделген.

Мал шаруашылығы, сондай-ақ өсімдік шаруашылығы сияқты даму көрсеткіштерінің өсу тенденциялары сақталуда. Талдау нәтижелері, өсімдік

шаруашылығының өсу қарқыны 2015 жылы 2016 жылдың көрсеткіштерімен салыстырмалы облыс бойынша 112,8%, мал шаруашылығы бойынша – 264,3% құраған. Бұған қарамастан, өсімдік шаруашылығының төмендеуі Кентау қаласында (65,8%), Бәйдібек (85,0%), Қазығұрт (83,4%), Мақтарал (79,6%), Отырар (61,1%), Созақ (78,3%), Шардара (93,3%) аудандарында байқалған. Мал шаруашылығының жалпы өнім көлемі облыстың барлық қалалары мен аудандары бойынша арту тенденциясына ие[8].

Ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу және тамақ өнімде 25000 ірі өндірісінің көлемі жыл сайын ұлғаюда.

Мал шаруашылығы өнімдерімен қамтамасыз етілуіне талдау жасалғанда байқағанымыз облыс халқы етпен 65%, жұмыртқамен 68% қамтамасыз етілуде[9].

Тұтыну стандарттарына сәйкес облыс халқына қажетті азық-түлікке талдау жасалғанда, маңызды тамақ өнімдеріне өзімізде өндірілетін өніммен қамтамасыз ете аламыз:

Үнмен, көкөніспен, жүзіммен артығымен қамтамасыз етіледі;

Етпен, жұмыртқамен, картоппен және жеміспен қамтамасыз етілуі тұтыну стандарттарынан төмендеу.[10].

Азық-түлікпен облыс халқын толық қамтамасыз етілуі үшін, төмендегідей тұжырымдама жасауға болады:

- Азық-түлік нарығын толығымен ұлттық тұтыну стандарттарына қажетті өнімдермен қамтамасыз ету;

- Кейбір негізгі азық түлік түрлерімен облыстың қажеттілігі қамтамасыз етілмейді;

- Облыс халқы мерзім аралық уақытта көкөніс және жеміспен қамтамасыз етілмейді;

- Ет және сүтті терең қайта өңдеумен облыс халқының қажеттілігі қамтамасыз етілмейді;

- Азық-түлікпен қамтамасыз ету тұрақты емес болғандықтан импорт көлемінің өсуіне және отандық өнімнің стандарт сапасына тура келмейді. Азық түліктің импорты жоғары болғандықтан және отандық өнім сапа стандарттарына сай келмегендіктен азық түлікпен қамтамасыз ету жүйесі тұрақты емес [11].

Сондықтан, әрбір ауыл шаруашылығы өнімдерінің есебін жасап және оның көлемін ішкі қажеттілікке байланысты арттыру. Сонымен қатар, кейбір экспортқа шығарылатын өнімдердің көлемін көбейту қажеттілігі туандайды.

Қортындылай келе Оңтүстік Қазақстан облысында АӨК-ді ауыл шаруашылықты және қайта өңдейтін кәсіпорындарды қайта қалыптастыру, агросервисті ұйымдастыру және нарықтық қатынастардың қалыптасуын өндіріс құрылымында және тауар өнімінің, өндірістік шығындармен өсімдік шаруашылығының және мал шаруашылық саласының табысына маңызды өзгеріс алып келеді. Шаруашылықтанудың жаңа жағдайлары мемлекетте АӨК және Қазақстанда азықтық нарықтың ашық қалыптасуы агроөнеркәсіптік өндірісті құрылымдық жетілдіру бойынша ғылыми зерттеулер жүргізіліп ескертілген және алдыменен ауыл шаруашылықта өсімдік шаруашылығымен және мал шаруашылығының арасындағы тарихи құрылған теңдікті орнату.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Т.И. Есполов. АПК Казахстана: ресурсное развитие. //Алматы, 2015 - С. 12-16.
2. Ақиқат. №4.2015 жыл
3. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013 – 2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы;
4. Қазақстан Республикасы 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары.
5. Оңтүстік Қазақстан ауыл шаруашылығы, орман және балық шаруашылығы. Алмата, Агентство РК по статистике, 2015.
6. <http://www.kazagro.kz/ru/> [6, 2 с].
7. Краткий статистический ежегодник Казахстана. /Алматы, 2015г.
8. <http://ontustik.gov.kz/> [8. 3 с].
9. Қазақстан Республикасы ауыл шаруашылығы министірлігінің ресми интернет ресурсы

10. Оңтүстік Қазақстан облысының ауыл шаруашылығы департаменті бөлімдерінің 2004-2008 жылдар аралығындағы мәліметтері

11. Оңтүстік Қазақстан облысының ауыл шаруашылығы департаменті бөлімдерінің 2014-2016 жылдар аралығындағы мәліметтері



УДК 629.341

Мүсәлі Т.
Қазақ Ұлттық аграрлық
университетінің
«Көлік, көлік техника және
технологиялары»
мамандығының магистры
Ғылыми жетекшесі:
Сейтимов С.А.
т.ғ.к., доцент

ҚАЛАЛЫҚ ЖОЛАУШЫЛАР ТАСЫМАЛДАУ КӨЛІГІ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Түйін

Бұл мақалада Қалалық жолаушылар тасымалдау көлігі мәселелерінің индустриялық жаңа жүйесін дамыту мен оны жетілдіру тиімділігін арттыру бағыттарын қалыптастырудың күрделі мәселелерін шешу, ақпараттар сапасына қойылатын басты талаптарды анықтау мен тиімді пайдалану қарастырылған.

Кілт сөздер: Иерархия, монополи, қаржыландыру, индустрия, жобалар, транспорт, экстенсивті, инфрақұрылым, периферийлі, диспетчер, тарифтер, билік, жүйе, бәсеке, экология, экономика, микро, макро, полирегиональдық.

Қаланың жолаушылар тасымалдау өрісі – жұмыс істеуінің нәтижелері құқықтық қатынас субъектілеріне үлкен көлемді зақым келтіруі мүмкін немесе керісінше оларға көмектесіп қаланың әлеуметтік – экономикалық дамуына айқын ықпал ете алатын қиын инфрақұрылымды жүйе. Сондықтан қаланың жол тасымалдау (ҚЖТ) жүйесі стратегиялық мәнге ие.

80 – ші жылдарда КСРО – да қалыптасқан ҚЖТ отандық жолаушылар тасымалын ұйымдастыру тәжірибесінде айрықша жетілдірілген болып табылады. Ол толық мемлекеттік монополия жағдайында жұмыс істеген ол бүкіл отандық деңгейде қатаң уақыт тәртібін сақтап бақыланатын және қуатты территориялды – өндірістік одақ базасында құрылымдалады. Жүйе нормативті – заңды бөлігінде де, сонымен қоса қамтамасыз ету бөлігінде де басымдылыққа ие болады.

Қазіргі таңда өндірістік қолдану құрылым саласы алдыңғысынан кішкене өзгеше. Бірақ егер сол кезде әкімшілікті – топтық басқару жүйесі басымдыққа ие болса, онда қазір сондай заңдылықпен оның кері парадигмасының бар екенін айта аламыз.

Соңғы 15 жылда ҚЖТ қызметінің сапалық және сандық көрсеткіштерінің кері динамикасына қарамастан, оның ұйымы өзгермейді. Транспорттау нарығында микро және макро құраушылардың себеп – салдарлық байланыстары реттелмейді. Аймақтағы дамыту бағдарламалары көбінесе жолаушылар тасымалы нарықтық ұйымының негізделген сұрақтарын қозғамай экстенсивті әдістерге негізделеді және тек мемлекеттік тасымалдаушылардың бюджеттік қаржылануын көбейту, сонымен қатар жылжымалы бөліктерді сатып алумен байланысты және жол ақы тарифтерін көбейту сұраныстарына

негізделеді. Аймақтар қатарында бақыланатын басқарудың әдістерін сақтау, негізгі белгілерге, анархия мен ықтимал құлдырау кездейсоқ жағымсыз факторлардың прогрессиясына әкеледі. Кәсіпкерліктің еркін принциптік саласын орталықтандыруды басқару және мемлекеттік реттеуді теңестіруді үйлестіруге сай, жолаушылар тасымалдау жүйесін бір жүйеге келтіру керек.

Реформалау, көліктік қызметті тұтынуға және тұрмыстық жүйені құрау, өзара әрекеттесу және нарықтық маңыздылығы бар барлық құрылымдауға бағытталған.

Барлық жүйе қазіргі таңдағыдай тек қана тасымалдаушылардың мәселелерін негізгі деп танымайтын, керісінше жолаушылардың сұраныстарын қанағаттандыратын жаңа өзгерістер қажет.

Стратегиялық шешімдер көрсетілген қызмет түрін тұтыну және тұрмыстық нарықты ұйымдастыру деңгейінде қабылдау керек. Жолаушылар көліктік қызметінің деңгейіндегі және әкімшілік басшыларының алдында тұрғындарды жолаушы тасымалдау қызметінің қажетті және кепілденген деңгейімен қамтамасыз ету сияқты, қазіргі таңдағы әлеуметтік өткір және маңызды мәселені шешу сұрағы жатыр.

Әлемдік тәжірибеде, екі немесе үш деңгейлі иерархиялық схемада құрылған, нарықты бақылау схемасы қолданылады. Иерархияның екі деңгейлі схемасы «Билік → тасымалдаушылар және жолаушылар» басқару вертикалін негіздейді. Бұндай жүйеде «Басқару органы» бөлімі, иерархияның бөлек деңгейі ретінде белгіленбейді, оның функциясын іс жүзінде бір уақытта «Тапсырыс беруші» болып, әр тасымалдаушы жолы



мен кестесін құратындай, өзі үшін орындайды. «Орындаушы» және «Контролер» көліктің қозғалысын басқарады және тіркеп отырады. Тасымалдаушылар функциялары белгіленген басқарушылық бірігуімен жолаушылардың сұраныстарын қанағаттандыруға бағытталмаған, керісінше, статистикалық нақтылық және функционалды-техникалық мүлтіксіздіктің дәрежесі бойынша, тасымалдаушылардың өздерінің сұраныстарын қанағаттандыруға бағытталған. Берілген құрылымда тасымалдаушылар тасымалдау қызметтеріне деген сұраныстар

мен ұсыныстарды қалыптастыруға қабілеті бар, белгілі бір ұйымдастырушылық жүйеге біріктірілмейді және осы нарықтың бақылау мен басқару механизмінің бүкіл қалалық тиімділігіне ие емес. Қажеттілік пен өтімділік нарығы жолаушылар тасымалына қызметі нысандандырылмаған және мақсаттар бірлігіне бағдарланбаған. Бұл нарықтың ақпараты аса анықталмаған, толық емес, бірақ көбінесе бұрмаланған болып табылады. Сонымен қоса, жолаушылар тасымалына қалалық тапсырыс берумен айналысатын бюджеттен субсидия алады, яғни транспорттық жұмыс және онымен байланысты амалдарға есеп қолдануда сенімді тәсілді қажет етеді.

Егер жеке тасымалдаушы қатысты салықтық шығындарды байқайтын болсақ, ал мемлекеттік тапсырысты орындайтын кәсіпорындарға қатысты тасымалдаушының нақты кірісі, сәйкесінше оның бюджеттік субсидиялау қажеттігін анықтау мүмкін еместігін айта кету керек. Шын мәнінде, бұл барлық олқылықтар тасымалдаушының тапсырыс берушінің құқықсыз қызметтерін іске асуын сақтап қалуын қалайтындықтан туындайды. Осылар және қалалық жолаушылар тасымалдауды ұйымдастырудағы мамандар атап өткен басқада көптеген олқылықтардан, соңғы 15 жылда көлік кешенін ұйымдастыру сапалы деңгейінің төмендігінен байқауға болады.

ҚЖТ барлық түрлерінің соңғы мақсаты жолаушыларды уақытылы және сапалы тасымалдау болып табылады. Үш деңгейлі басқару схемасын «Билік → Басқару мекемесі → Тасымалдаушылар және Жолаушылар» вертикалін көрсетеді. Мұндай схемалар

нарықтағы көліктің бір түрін қолданатын бірнеше тасымалдаушылардың бар екенін анықтайды. Қалалық жолаушылар тасымалдау ұйымның шетелдік тәжірбиесі, айқын түрде аралық «Басқару мекемесін» бөлікті қосу міндетті түрде оң нәтижеге алып келетінін, ал бұндай бөліктің болмауы, дағдарысты жағдайға алып келетінін айтты.

Бар жүйеге «Басқару мекемесін» қосуы, ең бірінші ретте ҚЖТ-ның тиімділігін арттыру мақсатын көздейді. Сонымен қатар, тиімділікті арттыру жаңа тәсілдерді енгізу автоматтандырылған басқару жүйесінсіз мүмкін емес. АСУ бір жағынан басқару және бақылау функцияларының орындалуын қамтамасыз етсе, екінші жағынан - кемшілікті анықтау және ғылыми негізделген басқарушылық шешімдерді қабылдау мақсаты бар барлық қорытынды параметрлер бойынша ҚЖТ жұмысына талдау жасауға мүмкіндік беретін, қуатты ақпараттық қорға айналуы керек.

Мамандар құрған автоматтандырылған ақпараттық - технологиялық кешен (ААТК) қалалық жолаушылар көлігінің бағытын басқарудың заманауи жүйесіне қойылатын барлық талаптарға сай келеді.

ААТК жолаушылар тасымалының жаңа моделінің базасында «Басқару мекемесі» құрал сияқты құрылады және де мақсаттарына жету үшін келесі формулаларды шығаруға болады:

$ҚЖТ = \text{Қауіпсіздік} + \text{Сапа} + \text{Ресурстарды үнемдеу} + \text{Экология}$

ААТК құрылымын екі технологиялық негізге бөледі. Бір жағынан, жолаушылар тасымалын басқарудың үш деңгейлі кешені, ал екінші жағынан -аппаратты-программалық кешеннің бірлік жиынтығы (АПК БЖ).

Жүзеге асыруға басқару кешені мүмкіндік береді:

- маршруттық қозғалысты полирегиональдық транспортпен қамтамасыз ету;
- статистикалық тіркеу, тасымалдау және есеп беру анализі;
- жолаушылар ағынының сипаттамасын уақыт-кеңістік мәліметтер базасын зерттеу;
- қозғалыс графигін, кестесін, маршруттық желісін құрастыру және жүзеге асыру;
- қажетті қаржылық, материалдық және еңбек күшінің ресурстарын жасау.
- жасалынған транспорттық жұмыстың алғашқы реттік мәліметтерін жинақтау;

Бұл сынақтың бірінші кезеңін дұрыс қорытындымен өткен, аппаратты программалық кешеннің бірлік жиынтығының арқасында мүмкін болды.

Сынақтар кезінде бағдарламалық құрылымды тәсілдерден басқа маршруттардың қозғалысының жаңа қашықтан басқару методикасын жүргізушілер мен диспетчерлердің қабылдауы зерттелді, ол ЗПУД арқылы барлық жер үстіндегі (транспорттардың) қалалық жолаушылар транспорттарының жаңа диспетчерлеу әдісіне көшуді бағалау үшін өте маңызды.

Жылжымалы бірліктің бағдарламалық-құрылымдық комплекс (АКП ПЕ) модульдік қағидаларды және перифериялы жабдықтарды қолданатын заманауи технологиялардың қолданылуы негізінде құрылған, борттық компьютерден тұрады.

Ол жер үстіндегі бағытталған транспорттың барлық түріне бейімделген және автоматты режимде функционалдауды қамтамасыз етеді:

- жүргізушіге тапсырманың қабылдауын мен көрсетілуі;
- уақыттың нақты масштабында бір секунд дискреттілікпен берілген графиктен өлшемінің ауытқуының жүргізушіге көрсетілуі;
- берілген рейстің жүргізуші арқылы орындалуын бақылау(түсіру, маршруттың жолдан ауытқуы).



Қазір, ғылыми негізгі сай көзқарас бойынша, жолаушылар тасымалын басқару және ұйымдастыру аймағында, ҚЖТ-ның дамытуын тоқтататын "ақ дақтар", жоқ. Автоматтандыруда транспорттық процесстерді шектеусіз автоматтандырудың техникалық белгілері жоқ, биліктің ұстанымы анықтаушы болып табылатын реформалардың бастамасы керек.

Ал қазіргі, үлкен әлеуметтік маңыздылық және көп миллиардты айналым саласында басты басқарушы элемент - жүргізушілер болып табылады. Диспетчерлер және жоспарлаудың тиімді жүйесі, құқықтық қатынастарды реттейтін салалық стандарттары жоқ. Тарифтер - халықтың арасындағы әлеуметтік топтардың мүмкіндіктерінен емес, керісінше тасымалдаудың қажеттігінен туындайды. Күн санап жеке көлікті ұнататын жұмыс күші мен жолаушылар тұрақты түрде артып келеді. Дағдарыс жүйелік сипатқа ие және оны жүйелік амал қолдану арқылы жеңіп шығуға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. С.К. Малыбаев Көліктану негіздері: Оқулық /Под ред. проф.. Издательство ҚарГТУ № Караганда. 2012. 252..
2. Малыбаев С.К., Балғабеков Т.К. Жалпы көлік курсы: Оқу құралы, ҚарМТУ, Қарағанды, 2006.
3. Илина Б.М., Адилова Н.Д., Методы и пути прогнозирования развития средств транспорта. – Труды международной научной конференции «Наука, образования и производства» Караганда, 2014.-354б.
4. Добылова Л.Б., Абдугалиева М.К., Влияние экологических факторов, оказывающих воздействия на загрязнения атмосферного воздуха: Учебное пособие / Под ред. Добылова Л.Б., Абдугалиева М.К.. – Караганда, 2012.
5. Малыбаев С.К., Бірыңғай көлік жүйесі: Оқу құралы –, ҚарМТУ, Қарағанды, 2007



УДК 331.23

Мустафина А.С.,
магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Токсанова А.Н.

ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством.

Важная роль в реализации этой задачи отводится эффективному использованию трудовых ресурсов.

Сегодня в соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно хозяйствующим субъектам, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Понятие «заработная плата» наполнилось новым содержанием и охватывает все виды заработков, премий, надбавок, социальных льгот, начисленных в денежной и натуральной форме независимо от источников финансирования.

Ключевые слова: механизм оплаты труда, заработная плата, доход, основные концепции заработной платы, государственный бюджет, высокопроизводительный труд, совершенствование системы оплаты труда, спрос на труд, производительность труда, воспроизводственная и стимулирующая функции.

В современных условиях отечественные предприятия ищут новые модели оплаты труда, ломающие уравниловку и дающие простор развитию личной материальной заинтересованности. Однако прежде чем сконструировать механизм оплаты труда в новых условиях, нужно определить, что же такое заработная плата, так как многие экономисты и практики настойчиво доказывают, что вместо понятия «зарплата» следует употреблять понятие «трудовой доход».

Однако наиболее принципиальным является не искать новое в терминологии, а более обстоятельно выявить суть и свойства экономической категории «зарплата» в изменившихся условиях. Определение заработной платы как доли общественного продукта (совокупного общественного продукта, национального дохода и т.п.), распределяемого по труду между отдельными работниками, противоречит рынку.

Здесь приводится только источник заработной платы, к тому же не совсем конкретно называется этот источник. Кроме того - заработная плата распределяется только по количеству и качеству труда. Но ее размеры зависят и от фактического трудового вклада работника, от конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия. Далее, не учитываются изменения в отношениях собственности, процессы разгосударствления и приватизации.

И, наконец, определение заработной платы, как части совокупного общественного труда, национального дохода, которые формируются на уровне общества, затушевывает связь заработной платы с непосредственным источником ее формирования, с общими результатами работы трудового коллектива[1].

С учетом вышеуказанного, рассматриваемую категорию можно определить следующим образом. Заработная плата - это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяется между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реального трудового вклада каждого и размером вложенного капитала.

Определим сущность заработной платы. Большую часть доходов потребителей составляет заработная плата, поэтому она влияет на величину спроса потребительских товаров и уровень их цен. В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:

а) заработная плата есть цена труда, ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и в первую очередь спроса и предложения

б) заработная плата - это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется условиями производства и рыночных факторов - спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.

С переходом к рынку заработная плата становится главным элементом воспроизводства рабочей силы и для предпринимателя - нанимателя рабочей силы, социальная функция рабочей силы начинает играть вполне равноправную роль наряду со стимулирующей.

При низкой цене рабочей силы возникает экономическая возможность замещения дорогостоящего оборудования дешевой рабочей силой. Устраняется стимул к росту эффективности производства. Низкая заработная плата - это деградация имеющейся системы образования, поскольку нет смысла столько времени и средств терять на то, чтобы получив высокую квалификацию, а не находить ей применения или получать мизерную заработную плату наравне с работниками простейшей труда.

Таким образом заработная плата возрождает свою утерянную социальную функцию. Вместе с тем, она становится лишь одним из элементов возмещения стоимости товара «рабочая сила». Важную роль в общей сумме доходов в новых экономических условиях играют и резко возрастающие многочисленные выплаты, доплаты предпринимателей работникам на социальные цели. Фонды социального развития играют все большую роль в улучшении материальных условий жизни работников в связи с необходимостью постоянного все более расширенного воспроизводства рабочей силы как фактора повышения производительности труда.

Главной является стимулирующая, а более точно, мотивационная функция трудовых доходов работников. Именно эта часть механизма заработной платы и социальных стимулов играет главную роль в интенсивном использовании живого труда, направляет его на реализацию целей управления.

Таким образом заработная плата как экономическая категория все менее выполняет свои основные функции воспроизводства рабочей силы и стимулирование труда. Она фактически превратилась в вариант социального пособия. Это привело к тому, что организация производства лишилась одного из мощных рычагов повышения эффективности и полноправия выхода на мировой рынок.

И так, чтобы заработная плата выполняла свою стимулирующую функцию, должна существовать прямая связь между ее уровнем и квалификацией работника, сложностью выполняемой работы, степенью ответственности[2].

Организация оплаты труда на предприятии предусматривает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов фирмы;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

Под организацией заработной платы следует понимать правильное использование основных положений законодательства о труде, направленных на определение размеров оплаты труда различных категорий работников, попытки установить оптимальные соотношения между номинальной и реальной заработной платой.

Уровень заработной платы должен быть таким, чтобы работнику можно было на нее содержать себя и свою семью. Человек должен получать столько денег, сколько зарабатывает, но и работать он будет столько, сколько получает заработной платы.

Заработная плата должна формироваться из двух частей: фиксированной, что гарантирует прожиточный минимум, и переменной, зависящей от достигнутых успехов.

Развитие рыночных отношений привело к необходимости переосмысления значения категории заработная плата и ее роли в экономике. Старое социалистическое определение зарплаты как части национального дохода, распределяемого по труду, больше не отвечает веянию времени. В данной работе мы рассмотрели трактовку зарплаты, было установлено, что более высокая зарплата ведет к увеличению производительности труда, в чем заключается стимулирующая роль зарплаты. Также мы выяснили, что людям, обладающим выдающимся талантом, работодатели готовы платить сверхвысокую зарплату, то есть экономическую ренту. Было установлено, что в рыночных условиях роль заработной платы велика, так как она связана с безработицей, другими экономическими показателями [3].

На сегодняшний день в нашей стране существует большое количество нерешенных вопросов и противоречий в сфере оплаты труда.

Время диктует необходимость такой системы оплаты, которая формировала бы мощные стимулы развития труда и производства. Одна из самых серьезных проблем в этой области - отсутствие жесткой зависимости величины оплаты труда от реальных усилий данного работника, а также от результатов его труда.

У наших работников, в отличие от западных, при низкой зарплате стимулы к производительному труд крайне ослаблены, а то и вовсе отсутствуют: возникает стремление поменьше напрягаться на своем официальном рабочем месте и больше сил и времени оставить на дополнительные заработки. С другой стороны, высокая зарплата в развитых странах вынуждает предприятия искать и находить резервы повышения производительности труда (механизировать труд, лучше его организовать и т.п.), в результате чего увеличиваются возможности для нового повышения зарплаты. А поскольку налогообложение доходов прогрессивное, государственный бюджет пополняется.

Потому для развитых экономик характерно стремление повысить минимальную зарплату и тем самым добиться общего увеличения зарплаты.

В нашей стране картина иная: низкая зарплата на фоне сохранения на предприятиях и в организациях излишней численности работников и невысокая производительность труда препятствуют повышению эффективности производства и уровня жизни.

Совершенствование систем оплаты труда, поиск новых решений может дать нам уже в ближайшем будущем рост заинтересованности работников к высокопроизводительному труду. Изменить к лучшему нынешнюю ситуацию с зарплатой в нашей стране поможет принятие ряда законодательных актов [4].

Необходимо решить кризис невыплат заработной платы, повысить минимальный размер оплаты труда. В дальнейшем с помощью налоговых рычагов заинтересовать предприятия в оживлении производства. А это повысит спрос на труд и ставки заработной платы. Высокая ставка заработной платы повысит производительность труда. Зарплата станет выполнять и воспроизводственную и стимулирующую функции. Это приведет к оздоровлению экономики и повышению благосостояния граждан, что и есть основные задачи казахстанской экономики, носящей социальный характер.

Проанализировав основные проблемы оплаты труда (ее низкий уровень, региональная дифференциация, несовершенство законодательства и постоянные его нарушения и так далее) в современной казахстанской экономике их можно решить силами самих предприятий, но в основном необходимо комплексное государственное реформирование оплаты труда по следующим направлениям:

- борьба с бедностью, увеличение размеров заработной платы;
- ослабление налоговой нагрузки трудящихся, получающих низкие зарплаты, и ее переложение на граждан, имеющих высокие доходы;
- меры по защите доходов населения от инфляционных процессов;
- устранение дифференциации размеров заработной платы путем совершенствования антимонопольного законодательства, региональной и миграционной политики;
- меры по регулированию рынка труда: поддержка тех специальностей (особенно рабочих), которые будут востребованы рынком, установление квот на подготовку тех или иных специальностей для учебных заведений; стимулирование повышения квалификации;
- косвенное государственное регулирование цены рабочей силы на основе утверждения системы социальных гарантий и социальных стандартов;
- ужесточение контроля за соблюдением трудового, налогового и гражданского законодательства; проведение работ по обновлению нормативно-тарифной базы и др.

В настоящее время почти по всем этим направлениям правительством уже ведется работа. В текущем году размеры пенсий, стипендий, заработной платы работников бюджетной сферы выросли на 30 процентов. Два года подряд их увеличивали на 25 процентов.

Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г.
2. Либерман, И.А. Техническое нормирование, оплата труда и проектно-сметное дело в строительстве: Учебник - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
3. Скляревская, В.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: Учебник - М.: Дашков и К, 2012.



УДК 338.432.5:334

Мустафина А.О.
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
Phd доктор Серіков Р.С.

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ КӘСІПОРЫНДАРЫ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Түйін

Мақалада ауыл шаруашылық кәсіпорындары қызметінің тиімділігін арттырудың негізгі бағыттары келтірілген. Бағыттарының негізгі мақсаттары мен міндеттері қарастырылған.

Негізгі ұғымдар: ауыл шаруашылық, агроөнеркәсіп кешен, қаржыландыру, бағдарлама, өндірушілер, бәсекеге қабілеттілік, ДСҰ, шағын және орта бизнес.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев халыққа жолдауында: Қазақстан бүгінгі таңда әлеуметтік-экономикалық жаңару мен саяси демократияландырудың жаңа кезеңіне қадам басқалы тұр. Біз Қазақстанның жаһандық экономикалық үрдістерге сәйкес дамып кележатқан ел болуын қалаймыз. Әлемдегі жасалған жаңа мен озық атаулыны бойына сіңірген, дүниежүзілік шаруашылықтан шағын да болса өзіне лайық «орнын» иемденген, әрі жаңа экономикалық жағдайларға жылдам бейімделуге қабілетті ел болуын қалаймыз.

Агроөнер кәсіптік кешендегі аграрлық реформаның жүру барысы мен әлеуметтік-экономикалық жағдайды бағалау, соның нәтижесінде ауыл шаруашылығы өндірушілерінің меншігі құрылымында түбегейлі өзгерістер болған, қайта құрулардың әлі жалғасуда екендігін айғақтайды. Саладағы бірқатар жүйелі қайта құрулар мен жалпы жағдайды тұрақтандыруды жүзеге асырғаннан кейін, мемлекет алдында ауыл экономикасын қайта қалпына келтіру, экономикалық қатынастар жүйесін жетілдіру, өндіріс тиімділігін көтеру мақсатында ауылға, соның ішінде мал шаруашылығы саласына неғұрлым ұтымды қолдау көрсету міндеті тұрды.

Бүгінгі күні ауыл шаруашылығы оның ашық әлемдік экономика жағдайларында тиімді дамуын қамтамасыз ететін жаңа кезеңде тұр. Алайда, ауыл шаруашылығындағы және жалпы АӨК-дегі жағымды жетістіктер жағдайында ауылшаруашылығы өндірушілерінің өнімділігі мен рентабелділігін көтеруге, соған байланысты ауылдағы табыстың өсуіне кедергі болатын көптеген шешілмеген мәселелер қалып отыр.

Кәсіпорын өндірісінің экономикалық тиімділігін көтеру жөнінде ұсыныстар мен нұсқаулар дайындау.

Қойылған мақсат келесідей мәселелерді шешуді белгіледі: Кәсіпорын өнімдерін өндіру тиімділігін көтерудің теориялық және әдістемелік негіздерін зерттеу; кәсіпорын өндірісінің тиімділігі мен бәсекелестік қабілеттілігін көтеру жөніндегі іс-шараларды дайындау. Осы мақсаттар да жұмыста: кәсіпорынның экономикалық тиімділігінің теориялық және әдістемелік аспектілері қарастырылған. Оның ішінде: экономикалық тиімділік мәні мен көрсеткіштері, өндіріс тиімділігіне әсер етуші факторлар, нарық

жағдайында ауыл шаруашылық тиімділігін бағалау. Қазақстан Республикасында кәсіпорын қызметінің қазіргі жағдайы бөлімінде Қазақстандағы жауапкершілігі шектеулі серіктестік жағдайы («Балпық» ЖШС мысалында), кәсіпорын қызметі тиімділігінің негізгі көрсеткіштерін талдау, «Балпық» ЖШС қызметінің тиімділігін анықтау көрсетілген. Нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың негізгі бағыттарына шып көрсету үшін кәсіпорынның рентабельділік резервтерін жоғарлату және кәсіпорын өндірісінің тиімділігін көтеру шаралары қарастырылған.

Ауыл шаруашылығын инвестициялаудың экономикалық механизмі инвестициялық кешеннің өндіріс құрылымы мен оның жаңа принциптерге негізделген жұмыс істеу механизмін құруды талап етеді.

Көп жыл бойы Қазақстан экономикасының аграрлық секторы бұрынғы одақтық шикізаттың қосалқысы ретінде дамыды. Енді осы секторды жаңа жағдайда шетелдің инвестицияларының дамытуда атқаратын ролі жоғары болып отыр. Осыған байланысты аграрлық секторды инвестициялық кеңістікті қалыптастыру және кеңейту үшін республикалық бағдарламаны дайындап, оны іске асыру белгілі бір практикалық мәнге ие болады.

Аграрлық өндірісте капитал салуға ең қолайлы сала астық өндіру комплексі. Инвесторлар ауыл шаруашылығының бұл саласына оның табыстылығы үшін ғана емес, халық шаруашылығының өзге тиімді салаларын шетелдік инвесторлардың алып қоюына байланысты келуде.

Еліміздің аграрлық саласындағы инвестициялық саясат кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған. Бұл мемлекетіміздің отандық және шетелдік инвесторға қолайлы жағдай жасау саясатын ұстап отырғанын көрсетеді. Ол үшін баламалы рыноктың институттар жүйесін құру қажет дегеніміз-шаруашылық қызметіне қосымша реттеушілік енгізу немесе мемлекеттік реттеудің тиімділігін арттыру, әкімшілік тарапынан қойылатын кедергілерді жою, тіркеу жүйелерін және де ауыл шаруашылығындағы жеке кәсіпкердің қызметтерін бақылауды ықшамдау, тауар өндірушілер үшін қолайлы экономикалық жағдайлар туғызу. Салынған қаржыдан дұрыс нәтиже шығаруды алдын ала болжай білу инвестициялық жобаны дұрыс бағытқа салуға мүмкіндік береді.

Еліміздің ауыл шаруашылығының қазіргі кездегі жағдайы инвесторлар үшін мына факторларға байланысты тиімсіз, қауіпті сала болып отыр.

- аграрлық өндірістің табиғи факторларға тәуелділігіне байланысты дұрыс өнім алып, салынған қаржыны қайтаруға толық сенім жоқ;

- шығаруды алдын ала болжай білу инвестициялық жобаны дұрыс бағытқа салуға мүмкіндік береді.

Еліміздің ауыл шаруашылығының қазіргі кездегі жағдайы инвесторлар үшін мына факторларға байланысты тиімсіз, қауіпті сала болып отыр.

- аграрлық өндірістің табиғи факторларға тәуелділігіне байланысты дұрыс өнім алып, салынған қаржыны қайтаруға толық сенім жоқ;

- ауыл шаруашылығы өндірісінің маусымдылығы жұмыс күшін, материалдық-техникалық және басқа қорларды толық пайдалануға мүмкіндік бермейді, яғни табыс бірқалыпты түспейді.

Осы факторларға байланысты аграрлық өнімді өндіруге капитал айналымы жәй және түсетін пайда өте төмен болғандықтан инвесторлар бұл салаға аса қызықпайды.

Әлемдегі аграрлық экономиканы дамыған елдер тәжірибиесіне қарасақ, олар табиғи факторларға байланысты алдын ала шаралар қолданып, ауыл шаруашылығының өнімін өндірушілерге әртүрлі қолдау көрсетіп жағдай туғызып отырады.

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының меншікті инвестициялық мүмкіндігі шектеулі. Меншікті салымдар үлесінің азаюына көптеген жағдайлар әсер етеді, солардың ішінде ағымдық тұтынуға пайданы бөлу, амортизациялық аударылымдардың төмендеуі, қажетті ақша айналымдарының жоқтығы, мемлекеттік қолдаудың тез арада төмендеуі, салықтың өсуі, инфляциялық процестер және т.б.

АӨК-е шет елдік инвесторларды тарту өңдеуші салалардағы негізгі құралдар үшін маңызды болып табылады. Өйткені негізгі құралдарды жаңартуға, реконструкциялауға мүмкіндік беріп, өндіріске жаңа отандық технологияларды енгізуге жағдай жасайды. Алайда ел экономикасына шет елдік инвестицияны тартудың жақсы жақтарымен қатар, кері жақтары да қалыптасады, яғни экономикалық байланыстылықтағы өсуі шет елдік капиталмен сипатталады. Оңтүстік экономика жағдайында ауыл шаруашылығы өндірісін тұрақтандыру мен дамыту мәселесі үшін біріншіден, баға теңсіздігін (диспаритет) жою, екіншіден, кәсіпорындар үшін несиені кеңейту және оны беру механизмдерін жеңілдету, үшіншіден, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында маркетингтік қызметті жандандыру және рынок конъюнктурасын үнемі бақылау, төртіншіден, ауыл алдыңғы қатарлы тәжірибелі шаруашылық-лидерді бұқаралық ақпарат құралдарында кең түрде баяндау.

Жыл сайын республикада және жекелеген аймақ, облыстарда ауыл шаруашылығы өнімдерінің жәрмеңкесі болып өтеді. Мұнда тауар өндірушілер өздерін, өндірілген өнімдерінің ассортименті мен көрсетілетін қызмет түрлері жайында ақпараттар бере алады. Сондай-ақ, өндірілген өнімдерін сатуды ынталандыруда насихаттау жұмыстары жүргізіледі. Мұнда өнім және алдыңғы қатарлы ауыл шаруашылығы кәсіпорындары қызметінің жетістігі жөнінде ақпараттар түседі.

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының маркетингтік қызметінің негізгі бағыттары өндірілген өнімдерді бөлу, оның тұтынушыға жеткізілуі және маркетингтік басқару болып табылады. Қазіргі жағдайда өнімді өткізу әрбір кәсіпорын үшін өзекті, әрі кезек күттірмейтін мәселенің бірі. Барлық өнім өндіретін кәсіпорындар мақсатты рынокта өзінің өткізу аймағын ұлғайту үшін мүмкіншіліктерді іздестіреді. Ол үшін мынадай іс-шараларды жүзеге асырады:

- өнімді өткізудің тиімді каналдарын іздеу;
- меншікті сауданы ұйымдастыру;
- өз өнімдерімен әртүрлі аймақтарға бару және оны жан-жақты жарнамалау;
- тікелей маркетингтің басқа да тәсілдерін іздестіру (затқа айырбастау, өзара есеп айырысу және т.б.);
- тәуелсіз көтерме (агент, аукцион, көтерме рынок) және бөлшек делдалдар арқылы сату;
- тікелей маркетингтің басқа да тәсілдерін іздестіру (затқа айырбастау, өзара есеп айырысу және т.б.);
- тәуелсіз көтерме (агент, аукцион, көтерме рынок) және бөлшек делдалдар арқылы сату.

Маркетингтік жұмыстың екінші маңызды бағыттарының бірі өндірілген өнімнің тұтынушыға жарнама, көрмеге қою және кезеңдік басылымдар арқылы жеткізілуі. Осының ішінде кең тарағаны алдыңғы қатарлы тәжірибелі шаруашылық-лидерді бұқаралық ақпарат құралдарында кең түрде баяндау.

Жыл сайын республикада және жекелеген аймақ, облыстарда ауыл шаруашылығы өнімдерінің жәрмеңкесі болып өтеді. Мұнда тауар өндірушілер өздерін, өндірілген өнімдерінің ассортименті мен көрсетілетін қызмет түрлері жайында ақпараттар бере алады. Сондай-ақ, өндірілген өнімдерін сатуды ынталандыруда насихаттау жұмыстары жүргізіледі. Мұнда өнім және алдыңғы қатарлы ауыл шаруашылығы кәсіпорындары қызметінің жетістігі жөнінде ақпараттар түседі.

Кәсіпорынның маркетингтік қызметінің үшінші бағыты маркетингтік жоспарлау және бақылау жүйесін ұйымдастыру мен маркетингтік басқару болып табылады. Соңғы жылдары кәсіпорындарда маркетингтік бөлімнің ашылуы кадрлық өзгерістер мен мамандардың нақты атқаратын функцияларын айқындады.

Кейінгі жылдары диверсификация (эртаптандыру) деген термин жиі айтылып жүр. Алайда бұл сөз көпшілікке онша түсінікті емес, жұмбақтау болып көрінеді. Негізінде бұл сөздің аудармасы әртүрлілік немесе әрсаланы дамыту, ал өндірістің дамуы шығарылатын өнімнің түрін көбейту деген мағынаны білдіреді.

Өзін-өзі астық және басқа да азық-түлікпен қамтамасыз ету кез-келген мемлекет тәуелсіздігінің маңызды белгілерінің бірі. Ал іс жүзінде ешбір мемлекет, тіптен өте бай АҚШ, Жапония, Франция сияқты мемлекеттерде өзін-өзі азық-түліктің тек өздерінде шығатын өнімдерімен толық қамтамасыз ете алмайды.

Биыл үш жылдық аграрлық азық-түлік бағдарламасын іске асыру аяқталды. Біз еліміздегі аграрлық бизнесті мемлекеттік реттеу мен қолдау жүйесін қалыптастырдық. Үстіміздегі жылы ғана ауыл шаруашылығы өндірісін дамытуға республикалық бюджеттен 57,9 млрд. теңгеден аса қаржы бөлінеді.

Ауыл шаруашылығының экономикалық дамуының басым бағыттарының бірі-ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдейтін өнеркәсіптердің дамуы болып табылады.

Облысымызда ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірудің көлемі жылдан жылға артуда.

Бүгінгі таңға облыс аумағында ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеумен 70-тен аса ірі акционерлік қоғамдар мен жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер және 908 кішігірім цехтар мен кәсіпорындар айналысуда. Олар 15 мыңнан аса адамды жұмыспен қамтамасыз етуде.

Биылғы жылдың қаңтар-маусым айларында облыс бойынша 9,6 млрд. теңгенің өнімі өндірілді. Өткен жылдың осы уақытымен салыстырғанда 1,7 млрд. теңгеге артты.

Қазіргі уақытта өңдеу саласында мақта өңдейтін, көкөніс пен жеміс-жидек және жүн мен тері өнімдерін өңдейтін кәсіпорындар мен цехтар ашу, сонымен қатар жұмыс істеп тұрғандарын дамыту жұмыстары жүргізілуде.

Жоғарыда айтылғандай, облыс бойынша ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеумен айналысатын 900-ден аса кішігірім цехтардың бүгінгі таңға 143-і тоқтап тұр. Оның 85 үн диірмендері, 43 өсім, май сығу цехтары (мезгілмен) және наубайханалар тоқтап тұр.

Облыстағы ең ірі Мақтарал ауданында 12 мақта өңдеу зауыттарын есептемегенде, небәрі 26 кішігірім өңдеу цехтары бар оның 9-ы мезгілмен жұмыс істейтіндіктен тоқтап тұр.

Ал жалпы алғанда биылғы жылдың алты айында аталған цехтарда 920,6 млн.теңгенің өнімі өңделіп, өткен жыл көрсеткіштен 138 пайызға артты.

Мал өнімдерін қайта өңдеуде ең басты проблемалардың бірі теріменжүнөнімдерін қайта өңдеу болып отыр. Өзіміз өндірілген тері мен жүн өнімдері шет елдерге арзан бағада әкетілуде.

«Агроөнеркәсіп кешені мен ауылдық аймақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» заң қабылдау қажет.

Алдағы уақытта Бүкілдүниежүзілік сауда ұйымына кіруіміз үшін отандық ауыл шаруашылық өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігіне айрықша талаптар қоятын болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Бітікова Д. «Агробизнес - 2020»: ауыл шаруашылығын дамытудың жаңа арнасы // Егемен Қазақстан, 15 ақпан 2013ж.
- 2 ДСҰ іргесінде ауыл шаруашылығының бағын аша аламыз ба? www.strategy2050.kz



УДК 336.011

Мухамбетов А.К.,
магистрант специальности «Финансы»
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Омарова Ш.А.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛИ ДЮПОН

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные механизмы и практическое применение, а так же преимущества видов системного анализа финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: Финансовый анализ, факторный анализ, преимущества и недостатки.

При проведении факторного анализа важно понимать, какой экономический смысл содержит тот или иной показатель, к какой сфере деятельности предприятия он относится, с тем, чтобы правильно интерпретировать его динамику и принимать решения по управлению бизнесом.

Показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов получили достаточно широкое распространение в начале 20 века. Однако эти показатели использовались в некотором смысле бессистемно, то есть самостоятельно, без увязки с факторами производства.

В 1919 году специалистами фирмы Дюпон (The DuPont System of Analysis) была предложена схема факторного анализа. В факторной модели корпорации Дюпона впервые несколько показателей увязываются вместе и приводятся в виде треугольной структуры, в вершине которой находится коэффициент рентабельности совокупного капитала (ROA) как основной показатель, характеризующий эффективность средств, вложенных в деятельность фирмы, а в основании два факторных показателя – рентабельность продаж (NPM) и ресурсоотдача (TAT) [1].

Далее, представим краткую сравнительную характеристику системному и классическому подходам.

Классический подход.

Классический подход – общепринятая методика проведения финансового анализа, основанная на расчете различных финансовых коэффициентов.

Преимущество:

1. Прост в использовании, имеется большое количество методического и программного обеспечения.

Недостатки:

1. Различные финансовые показатели рассчитываются отдельно друг от друга. Как правило, при анализе связи между ними не учитываются. Это может привести к противоречивым или даже неправильным выводам при попытке дать комплексную оценку финансового состояния предприятия. Поэтому для адекватной оценки финансовой ситуации на конкретном предприятии нужно определить, какое количество показателей нужно рассчитать и как их сгруппировать, чтобы выводы были верными.

2. Ориентация на нормативные значения показателей приводит к формальному подходу и не учитывает особенностей деятельности предприятия и внешних условий, в которых приходится работать предприятию.

3. Все это приводит к отсутствию понимания у руководителей, как можно использовать результаты анализа в управлении хозяйственной деятельностью.

Системный подход основан на представлении модели движения финансовых ресурсов предприятия. Для количественной оценки эта модель описывается системой взаимосвязанных показателей.

Преимущества:

1. Устраняет все недостатки первого подхода. Позволяет дать оценку управления финансовыми ресурсами.

2. Может быть использован не только в анализе прошлой деятельности, но и в оценке прогнозной информации.

Недостаток:

1. Дает возможность провести анализ только текущей (тактической) деятельности, но не позволяет оценить эффективность стратегической деятельности (долгосрочных вложений, инвестиций).

Учитывая все достоинства и недостатки подходов, а так же то, что оценка стратегии относится к другому кругу задач, мы можем утверждать, что для проведения

анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия системный подход достаточно удобен и эффективен. Теперь рассмотрим системный подход подробнее.

В основе системного подхода лежит простая идея, что любой бизнес можно представить как взаимосвязанную систему движений финансовых ресурсов, вызванных управленческими решениями. Каждое из этих решений в конечном итоге вызывает улучшающее или ухудшающее экономическое воздействие на бизнес. В сущности, процесс управления любым предприятием - это серия экономических решений. Эти решения вызывают движения финансовых ресурсов, обеспечивающих бизнес.

Руководство в общем случае принимает решения по использованию различных ресурсов для получения ожидаемой экономической выгоды. В этом случае все экономические решения можно отнести к трем основным составляющим бизнеса:

- инвестиционная деятельность (управление инвестициями во внеоборотные и оборотные активы);
- основная деятельность (производство, торговля, услуги) за счет использования этих ресурсов (управление затратами, объемами и ценами);
- финансовая деятельность (выбор источников финансирования: собственных и заемных, обеспечивающих эффективную деятельность предприятия).

Обобщенным показателем эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия служит рентабельность собственного капитала [2]:

$$P_{ск} = \frac{ЧП}{(СК_{нп} + СК_{кп})/2}$$

Выбор этого показателя связан с тем, что его величина зависит от решений руководителя, принятых в трех сферах деятельности предприятия (финансовой, инвестиционной и основной).

Эффективность основной деятельности предприятия связана с оптимальным управлением затратами производства, объемами продаж и ценами реализации. В модели Дюпон характеризуется показателем рентабельности продаж:

$$P_{пр} = \frac{ЧП}{ВР},$$

где $P_{пр}$ - рентабельность продаж, ЧП - чистая прибыль, ВР - выручка от реализации [3].

Изменение данного показателя может быть вызвано как внешними факторами (инфляция, конкуренция, законодательство и пр.) так и внутренними (контроль качества, структура затрат, управленческий учет и пр.).

При проведении анализа динамики изменения затрат и выручки можно сделать предварительные предположения о том, что явилось причиной таких изменений. При дальнейшем углубленном анализе эти гипотезы должны быть проверены [3].

Рассмотрим возможные варианты изменения рентабельности продаж под влиянием различных факторов.

1. Увеличение рентабельности продаж.

а) Темпы роста выручки опережают темпы роста затрат.

Возможны следующие причины: рост объемов продаж, изменение ассортимента продаж.

При увеличении количества проданной продукции (в натуральном выражении) выручка возрастает быстрее затрат в результате действия так называемого производственного леввериджа (рычага).

Производственный левверидж количественно выражается соотношением между постоянными и переменными расходами в общей их сумме и вариабельностью прибыли от продаж.

б) Темпы снижения затрат опережают темпы снижения выручки.

Такая ситуация может сложиться в следующих случаях:

- рост цен на продукцию (работы, услуги).
- изменение структуры ассортимента реализации.

В данном случае происходит формальное улучшение показателя рентабельности, но, так как при этом снижается объем выручки, тенденцию нельзя назвать однозначно благоприятной. Чтобы сделать верные выводы, необходимо проанализировать политику ценообразования и ассортиментную политику предприятия.

в) Выручка увеличивается, затраты уменьшаются.

Возможные причины:

- повышение цен
- изменение ассортимента продаж
- изменение норм затрат.

Данная тенденция является благоприятной. Дальнейший анализ следует проводить с целью оценки устойчивости такого положения предприятия.

2. Снижение рентабельности продаж.

а) Темпы роста затрат опережают темпы роста выручки

Возможные причины такой ситуации:

- инфляционный рост затрат опережает выручку
- снижение цен (например, в результате конкурентной борьбы)
- изменение структуры ассортимента продаж
- увеличение норм затрат

Очевидно, что такая тенденция является неблагоприятной. Для исправления положения необходимо проанализировать вопросы ценообразования на предприятии, ассортиментную политику, существующую систему контроля затрат.

б) Темпы снижения выручки опережают темпы снижения затрат.

Возможные причины:

- сокращение объемов продаж

Такая ситуация является обычной, когда предприятие сокращает по каким-либо причинам свою деятельность на данном рынке. Выручка снижается быстрее затрат в результате действия производственного левериджа (см. выше). Нужно проанализировать маркетинговую политику предприятия.

в) Выручка уменьшается, затраты увеличиваются.

Возможные причины:

- снижение цен
- увеличение норм затрат
- изменение структуры ассортимента продаж

В данном случае необходим анализ ценообразования, системы контроля затрат, ассортиментной политики.

На рентабельность продаж при использовании данной формулы расчета влияют финансовые результаты от операционной и внереализационной деятельности. Как правило, их воздействие на этот показатель кратковременно, поэтому при формулировании выводов об эффективности основной деятельности предприятия эти факторы следует исключать или рассматривать их отдельно.

Оценка эффективности управления активами предприятия (инвестиционная деятельность).

Инвестиции являются главной движущей силой любого бизнеса. Инвестиции должны обеспечивать бесперебойную текущую работу (производство), также обеспечить базу для дальнейшего развития предприятия (увеличение рынка, диверсификация, повышение качества). Можно выделить три основные области инвестиций:

1. Оборотный капитал (краткосрочные инвестиции, обеспечивающие текущую деятельность).

2. Основные средства, капитальное строительство (долгосрочные инвестиции, связанные с перспективным развитием).

3. Нематериальные активы (долгосрочные инвестиции, связанные с перспективным развитием).

Для количественной оценки эффективности управления активами используется показатель оборачиваемости активов:

$$O_A = \frac{BP}{(A_{\text{нм}} + A_{\text{км}}) / 2}$$

Рост этого показателя говорит о повышении эффективности использования активов предприятия и рассматривается как положительная тенденция, снижение говорит о наличии проблем в управлении. Если оборачиваемость активов снижается, то в процессе анализа необходимо более детально изучить показатели оборачиваемости капитала и установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление (или ускорение) движения средств.

Нужно учитывать, что оборачиваемость активов также зависит и от органического строения капитала: чем большую долю занимает основной капитал, который оборачивается медленно, тем ниже коэффициент оборачиваемости и выше продолжительность оборота всего совокупного капитала.

При анализе результатов, полученных с помощью модели Дюпон, применяется так называемый системный подход. Данный подход, в отличие от классического анализа с помощью финансовых коэффициентов, позволяет учесть все связи между сферами деятельности компании, каждую из которых характеризует какой-либо показатель модели.

Список использованной литературы

1. Парушина, Н.В. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин и др.; под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 432 с.
2. Бьюль А., Цёфель П. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. — СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2002. — 603 с.
3. Файдушенко В.А. Финансовый анализ: теория и практика. Издательство ХГТУ, 2013.- 92 с.



УДК 330.34

Мухышбаева А.К.
Заместитель директора Центра регионального
и социального анализа
АО «Институт экономических исследований»

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные глобальные тенденции в основных секторах экономики, таких как промышленность, сельское хозяйство и сфера услуг. Кроме того, значительное внимание было уделено ситуации мировой торговли. На основе нашей аналитической основы, в документе рассматривается анализ текущей экономической ситуации в Казахстане. Цель данной работы заключается в выявлении пробелов путем сравнения основных мировых тенденций с развитием внутренних секторов.

Ключевые слова

Развивающиеся страны, глобальные цепочки добавленной стоимости, структура экспорта, производительность труда.

Тенденции развития мировой промышленности

В развивающихся странах увеличение объемов производства происходит преимущественно за счет капиталовложений, природных и энергоресурсов, а в странах с высоким уровнем дохода – за счет повышения производительности труда. Страны с высоким уровнем дохода используют трудо- и ресурсосберегающие технологии, позволяющие им наращивать объемы производства без значительного увеличения объема факторов производства. Создание технологического потенциала в развитых странах происходит путем работы на переднем рубеже науки и технологий, а в развивающихся странах — путем заимствования и внедрения на местном уровне технологий, созданных в других частях мира.

Глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) открывают новые возможности для индустриализации и промышленной политики. Многие страны намеренно следовали курсу, позволяющему войти в ГЦДС за счет учреждения СЭЗ, которые бы обеспечивали особые условия и стимулировали привлечение иностранных инвестиций. Чем больше глубже иностранные компании проникают в местную экономику, тем в большей степени они могут способствовать совершенствованию своих местных поставщиков.

Все большее число развивающихся стран используют возможности, открывающиеся в результате интеграции в мировую экономику, за счет диверсификации экспорта с увеличением доли продукции обрабатывающей промышленности. Около 58% мирового экспорта продукции обрабатывающей промышленности приходится на средне- и высокотехнологичные отрасли, в частности, производства машин и оборудования для химической промышленности, коммуникационного оборудования и автомобилей. [1]

Тенденции развития промышленности Казахстана

Наблюдалось неравномерное развитие отраслей промышленности с преобладающим ростом добывающей сферы и сырьевого экспорта, перетоком факторов в эти отрасли. Начиная с 2000 года происходило серьезное увеличение нефтедобычи в стране, объем которой увеличивался порядка 5 млн. тонн сырой нефти и газового конденсата в год. Максимальное значение доли нефтедобычи было достигнуто в 2012 году и составило 63%, в этом же году доля обрабатывающей промышленности достигла своего минимума и составила 30% (в 1990 году – 80%). В 2014 году соотношение долей этих двух секторов экономики составило 60% и 33%. Такому серьезному перераспределению долей экономики страны способствовали высокие цены на энергоносители и массивированные ПИИ в нефтегазовую промышленность. [2]

В структуре обрабатывающей промышленности значительному изменению подверглась легкая промышленность. Доля данной отрасли сократилась с 15,9% в 1990 году до 1% в 2014 году. Сокращению этой доли способствовал наплыв дешевого по себестоимости товара народного потребления из Китая.

Структура обрабатывающей промышленности в значительной степени представлена металлургической промышленностью. В 2014 году доля данного сектора составила 31%. В то же время за последние пять лет коэффициент износа основных средств в данной отрасли постоянно растет. На металлургическую промышленность приходится наиболее высокий показатель степени износа (в 2014 году – 46,5%).

В структуре экспорта все еще преобладают сырьевые товары (77%), доля обработанных товаров составляет лишь 23%. Импорт наоборот представлен обработанными товарами (94%).

За последнее десятилетие (2005-2015 гг.) максимальная концентрация ПИИ приходится на долю горнодобывающей промышленности и в среднем составила 28%. Максимальное значение в 35% было достигнуто в 2014 году (8,4 млрд. долл. США). В то же время среднее значение ПИИ, направленных в обрабатывающую промышленность составило 11%. [2]

Мировые тенденции развития сельского хозяйства

В XXI веке сельское хозяйство по-прежнему является важнейшим инструментом обеспечения устойчивого развития и сокращения бедности. Три четверти бедного населения развивающихся стран – сельские жители, для которых сельское хозяйство является основным источником средств к существованию.

По мнению экспертов Всемирного банка, для того чтобы сельское хозяйство стало двигателем экономического роста, необходимы революционные изменения продуктивности мелкотоварных крестьянских хозяйств, переход к производству приносящих более высоких доход видов сельскохозяйственной продукции и прямая поставка продукции на современные продовольственные рынки. [3]

Повышение доходов населения в развивающихся странах приведет к стремительному росту производства мяса в мире. Согласно прогнозам Производственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), производство различных видов мяса в мире к 2023 году вырастет на 23,3% (на 58 млн. тонн) по сравнению с 2013 годом, при этом львиная доля роста (78%) придется на развивающиеся страны. По расчетам экспертов FAO, к 2023 году наибольший объем производства мяса придется на мясо птицы (50%) в силу ее ценовой доступности.

В настоящий момент органическое производство получает широкое развитие. Оно практикуется в 160 странах мира, в то же время спрос на органические продукты значительно превышает предложение. По данным Международной Федерации органических сельскохозяйственных инициатив (IFOAM), в 2000-2012 годах мировой рынок экологических продуктов вырос с 18 млрд. до 65-67 млрд. долл. США. По оценкам международных экспертов, мировой рынок экологически чистой сельхозпродукции в 2020 году составит 200-250 млрд. долл. США. Сертификация органических хозяйств позволяет выходить на новые рынки и извлекать выгоду из более высокой цены на продукцию.

Тенденции развития сельского хозяйства в Казахстане

Мелкотоварный характер производства не позволяет вести бизнес на интенсивной основе. Самый большой объем выпуска продукции животноводства по-прежнему остается в домашних хозяйствах – 71,6%. В растениеводстве основной валовой объем приходится на крестьянские хозяйства – 45,7%. При этом 40% фермеров имеют в пользовании не более 10 га земель сельхозназначения. Из общего количества агропредприятий 95,8% – это крестьянские хозяйства, тогда как лишь 7 991 агроферм относятся к числу крупных предприятий, имеющих доступ к заемным средствам, к передовым технологиям и к возможности наращивать аграрный бизнес. Небольшие размеры хозяйств не позволяют организовать высокотехнологичное производство, по этим же причинам мелкие собственники непривлекательны для сторонних инвесторов, кредитных организаций и банков. [4]

Производительность труда в АПК значительно отстает от мировых аналогов. Отечественный работник производит сельскохозяйственных культур на сумму 3 тыс. долларов в год, в то время как работник в развитой стране производит продукции на сумму от 50 до 70 тыс. долларов в год, то есть в 17–23 раза больше. Фактически сельское хозяйство создает лишь 5% ВВП, притом, что на него приходится максимальная доля занятых — 25%. [5]

Сохраняется отрицательный торговый баланс пищевой отрасли. В 2014 году данный показатель составил 1 698,2 млн. долл. США. Положительный баланс имеется только в таких группах как: злаки, мукомольная продукция, масличные семена, рыбной продукции. В структуре экспорта пищевой отрасли все еще преобладает сырьевая продукция – 56% (пшеница, ячмень и др.), на долю обработанной продукции приходится 44%.

Мировые тенденции развития сферы услуг

В последние десятилетия значимость сферы услуг в мировой экономике возрастает, при этом наибольший рост данной сферы в ближайшее время прогнозируется в

развивающихся странах Азии. Доля сферы услуг остается преобладающей, составляя около 2/3 мировой экономики, в странах с высоким доходом составляет свыше 80%.

По данным компании McKinsey, за последние 20 лет более 50% всего роста ВВП стран со средним доходом на душу населения произошло за счет сферы услуг. Этот результат достигнут как за счет увеличения количества занятых в сфере услуг (примерно 85% от всего прироста работников в этих странах), так и за счет повышения производительности труда в сфере услуг.

Развивающиеся страны увеличили свое участие в мировом экспорте услуг с 24% в 2005 году до 29% в 2014 году. Такое более широкое участие было выраженным в строительстве, туризме и телекоммуникации, а также компьютерных и информационных услугах. [6]

Экономисты Eichengreen и Gupta проанализировали связь между долей услуг в ВВП и доходом на душу населения и обнаружили положительную корреляцию в целом, но также было выявлено, что не все сектора услуг обеспечивают рост доходов. «Традиционные услуги» (розничная и оптовая торговля, транспортировка и хранение, и государственное управление и оборона) на самом деле имели отрицательную связь с доходом на душу населения. Они выявили положительную связь для двух других групп:

- смесь традиционных и современных услуг, потребляемых в основном в домашних хозяйствах (образование, здравоохранение и социальные услуги, жилье и рестораны, а также другие личные услуги) и;
- современные услуги, которые восприимчивы к применению новых информационных технологий и все более продаваемые через границы (в первую очередь бизнес услуги, в т.ч. финансовое посредничество, компьютерные услуги, услуги связи, а также юридические и технические услуги). [7]

Тенденции развития сферы услуг в Казахстане

Имеется значительный потенциал развития сектора услуг. По итогам 2014 года производство услуг занимает 56% в структуре ВВП с концентрацией в оптовой и розничной торговле (16%), операциях с недвижимым имуществом (9%), транспорте и складировании (8%).

Сектор услуг является ключевым поставщиком рабочих мест. В данной сфере занято около 55% экономически активного населения Казахстана. В течение последнего десятилетия основная часть новых рабочих мест в Казахстане создавалась именно в сфере услуг.

Однако доля экспортируемых услуг остается низкой. Общий торговый оборот по услугам по итогам 2014 года составил 19,5 млрд. долл. США, увеличившись по сравнению с 2013 годом на 9,8%, в том числе экспорт услуг – 6,6 млрд. долл. США, импорт услуг – 12,9 млрд. долл. США. Торговый баланс, как и в предыдущие годы, сложился отрицательным в размере 6,4 млрд. долл. США. Наибольшую долю в экспорте занимали транспортные услуги (58,4%). На втором месте - туристические услуги (22,3% доли). [8]

Заключительные положения

Для того, чтобы остаться в тренде мировой экономики, Казахстану необходимо реализовывать комплекс мер в следующих аспектах секторов экономики:

- включение экономики Казахстана в глобальные цепочки создания стоимостей путем привлечения транснациональных компаний;
- увеличение доли готовой продукции в структуре экспорта путем формирования системы поддержки;
- развитие высокопроизводительной сферы органического сельского хозяйства через привлечение инвесторов и внедрение системы сертификации экологических продуктов;
- повышение производительности труда в секторах экономики за счет заимствования новейших технологий;

– развитие смеси традиционных и современных услуг, потребляемых в основном в домашних хозяйствах (образование, здравоохранение и социальные услуги, жилье и общественное питание, а также другие личные услуги);

– развитие современных услуг, которые восприимчивы к применению новых информационных технологий и все более продаваемые через границы (бизнес услуги, IT, услуги связи, а также юридические и технические услуги).

Список использованной литературы

1. ЮНИДО. Отчет о промышленном развитии – 2016. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/IDR/EBOOK_IDR2016_OVE_RVIEW_RUSSIAN.pdf

2. Шейкин Д.А., Кульбаева А.Д. RFCA RATINGS. Обзор обрабатывающей промышленности и энергетики РК. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: <http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/Obzor-obrabatyvayushhei-promyshlennosti-i-energetiki-RK.pdf>

3. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2008. Сельское хозяйство на службе развития. Обзор. [Электрон. ресурс]. – 2007. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327599046334/8394679-1327614067045/WDR08_SA_Overview_RUS_Web.pdf

4. АПК: Поля возможностей // Деловой аналитический журнал National Business. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: <http://nb.kz/12139/>

5. Батищева Т. Селу нужен хозяин // Эксперт Казахстан. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: <http://expertonline.kz/a13675/>

6. UN. World Economic Situation and Prospects 2016. p.56. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2016wesp_full_en.pdf

7. B. Eichengreen, P.Gupta. The Two Waves of Service Sector Growth. University of California, Berkeley and Delhi School of Economics, 2009. <http://www.nber.org/papers/w14968.pdf>

8. KAZNEX Invest. Отраслевой обзор. Транспортные услуги. [Электрон. ресурс]. – 2015. URL: <http://export.gov.kz/storage/3f3f06610c7d051e6d6a80791ae805e901.pdf>



УДК 338.512

Мырзабаев С.Б.
Магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., ст.преподаватель Оспанов Е.Ж.,

ФАКТОРЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются факторы и возможные пути снижения себестоимости продукции. Резервы снижения себестоимости продукции представляют собой неиспользованные возможности снижения себестоимости продукции. Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: себестоимость продукции, факторы снижения себестоимости, резервы снижения себестоимости

Оценке затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), должно уделяться особое внимание, так как они определяют уровень отпускных цен, а соответственно, конкурентоспособность продукции и величину прибыли предприятия.

В настоящее время на многих отечественных предприятиях затраты на производство и реализацию продукции превышают соответствующие доходы. С проблемой постоянного роста себестоимости сталкиваются даже те предприятия, которые имеют относительно высокий и стабильный спрос на изготавливаемую продукцию. Поэтому наибольшую актуальность приобретают вопросы, связанные с разработкой мер по снижению себестоимости.

В экономической теории и хозяйственной деятельности часто встречаются такие понятия, как резервы и факторы, а также направления и пути снижения себестоимости.

Под факторами понимают причины, обуславливающие определенный уровень затрат, т.е. это комплекс мероприятий, вызывающих динамику себестоимости продукции [1, с.351].

Все многообразие факторов, которые оказывают влияние на себестоимость продукции можно классифицировать на три категории:

1. Внедрение инноваций, направленных на повышение технического уровня производства: механизация, автоматизация, компьютеризация производства, применение современных технологий, новых видов материалов, совершенствование конструкции изделия;

2. Внедрение инноваций в сфере управления, организации производства и труда: организация контроллинга и управленческого учета, создание автоматизированных рабочих мест руководящих работников и специалистов, внедрение научной организации труда, расширение зон обслуживания и др.;

3. Экономические факторы: совершенствование материального стимулирования персонала, привлечение инвестиций, внедрение прогрессивных норм и нормативов и др. [2, с.171].

Все факторы, влияющие на уровень снижения затрат, можно подразделить по масштабам их действия: общегосударственные, внутриотраслевые и внутрипроизводственные.

Общегосударственные связаны с политикой правительства в области экономических отношений. Внутриотраслевые факторы в условиях реформирования экономики играют незначительную роль и могут быть представлены процессом совершенствования нормативов системы цен на продукцию и в области планирования производственной деятельности, принятия ценовых и тарифных, трудовых (отраслевых) соглашений, регулирующих отдельные виды затрат. Вопросы специализации и кооперирования решаются самим предприятием.

Внутрипроизводственные факторы связаны с улучшением использования всех имеющихся у предприятия материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов. Они главным образом зависят от результатов деятельности предприятия, могут быть также независимыми от них.

Выделяют два направления снижения себестоимости продукции. Первое представляет собой снижение условно-переменных затрат. Оно, в свою очередь, состоит из двух частей:

– улучшение использования условно-переменных материальных затрат (сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии на технологические цели);

– повышение эффективности использования условно-переменных трудовых затрат (рост производительности труда и улучшение использования рабочего времени).

Второе – это снижение условно-постоянных затрат (сокращение расходов на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общецеховых и общехозяйственных расходов, расходов на реализацию)

В основе формирования затрат на производство продукции и, в частности, условно-переменных материальных затрат, должно лежать их научно обоснованное калькулирование по нормам, обусловленным техническими, технологическими,

конструкторскими и другими характеристиками и особенностями вырабатываемой продукции [10, с.42].

Резервы снижения уровня условно-постоянных затрат (затрат по комплексным статьям себестоимости) выявляются и обобщаются на основе изучения их динамики, а также проведения факторного анализа по каждой статье расходов на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общецеховых и общезаводских расходов, расходов на реализацию. Изменение объема производимой продукции ведет к относительному изменению условно-постоянных расходов [10, с.43].

Резервы снижения себестоимости продукции представляют собой неиспользованные возможности снижения себестоимости продукции. Они подразделяются на две подгруппы – резервы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия. Внутрипроизводственные резервы выявляются в процессе анализа и аудита хозяйственной деятельности предприятия. Причинами их существования являются как объективные, так и субъективные факторы.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей [3, с.44].

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются, прежде всего, в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а, следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных

процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве.

Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства [4, с.46].

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимости продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях.

В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность. Поэтому решение проблемы снижения себестоимости продукции непосредственно связано с повышением эффективности работы всего предприятия.

Список использованной литературы

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 416 с.
2. Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2010. – 512 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2010. – 686 с.
4. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2010. – 331 с.



УДК 336.7

Неговорова Е.В.
студентка 1 курса
специальности «Финансы и кредит»,
Научный руководитель:
к.т.н., доцент Кетова И.А.,
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Челябинск, Российская Федерация

МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ ПОМОЩИ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ

Аннотация

За последнее несколько лет произошел определенный рост кредитных продуктов, которые представлены на рынке. На сегодняшний день не только кредитные организации готовы предложить клиентам свободные денежные средства. Такая конкуренция вынуждает банки действовать при высоком уровне невозврата кредитов, применять агрессивную кредитную политику и, как следствие, внедрять оптимальную кредитную

политику. В настоящее время устойчивость и безопасность деятельности функционирования современного банка во многом зависит от использования бюро кредитных историй.

Ключевые слова: бюро кредитных историй, заемщик, банк, кредитная история, риск

Согласно мировой практике, эффективное развитие экономики страны невозможно без прозрачности между кредитными организациями. По данной причине банки ведут борьбу за надежных заемщиков, в связи с этим повышается востребованность бюро кредитных историй. Управление кредитным риском заключается в организации работы банка таким образом, что бы минимизировать потери и, естественно, максимизировать прибыль. Если говорить о риске недобросовестных заемщиков, то стоит заметить, что выдача кредитов во многом определяется финансовым состоянием и репутацией заемщика.

Государственное регулирование и надзор за деятельностью бюро кредитных историй в России осуществляется уже почти 12 лет. 01 июня 2005г. вступил в силу Федеральный закон от 30.12.2004г. №218-ФЗ «О кредитных историях». Согласно данному Закону: «бюро кредитных историй — юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии с законодательством Российской Федерации, являющееся коммерческой организацией и оказывающее услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов и сопутствующих услуг. Все действующие бюро кредитных историй обязаны быть зарегистрированы в государственном реестре бюро кредитных историй, который в настоящее время ведёт Банк России. Законом регламентирован сбор информации о выполнении обязательств по кредитам, займам и иным задолженностям не только физических лиц, но и юридических лиц [1].

Для решения проблемы, связанной с выдачей кредитов ненадежным заемщикам, кредитные организации обращаются в бюро кредитных историй для получения полной информации. Самое главное в деятельности бюро и банков — это взаимные интересы. Банки предоставляют информацию о заемщиках, а бюро — аккумулирует информацию и распределяет ее между банками.

Кредитный риск может быть снижен благодаря верной оценке платежеспособности заемщика. Банки производят оценку кредитоспособности заемщика с помощью системы финансовых коэффициентов, а также данных анализа денежных потоков и качества его кредитной истории. Кредитные бюро, созданные Банком России как специализированные учреждения в составе банковской системы, осуществляют сбор данных о заемщиках и предоставляют накопленные сведения заинтересованным кредитным организациям.

На этапе анализа кредитной заявки банк использует сведения о заемщике от бюро кредитных историй и Федеральной налоговой службы, таким образом, исключая клиентов с плохой кредитной историей и избегает в дальнейшем проблем с возвратом ссуд. Данные решения положительно отражаются на качестве кредитного портфеля банка и повышают эффективность кредитных операций. В итоге сотрудничество банков и бюро кредитных историй снижает кредитные риски, повышает защищенность кредиторов и заемщиков за счет создания единой информационной базы кредитных историй.

Информация, хранящаяся в бюро, показывает насколько своевременно заемщики исполняют свои обязательства по погашению кредита. Это повышает защищенность, как кредиторов, так и заемщиков по средствам снижения кредитных рисков и повышению эффективности работы банков в результате использования ими достоверных сведений о клиентах. При принятии банком решения о выдаче кредита потенциальному заемщику кредитная история выступает одним из инструментов по предупреждению риска потерь и установлению размера процентной ставки. Кредитная история является, в какой-то

степени, звеном, которое связывает между собой заемщика, банки и бюро кредитных историй [4].

Кроме стандартных услуг, которые оказывают Бюро кредитных историй (предоставление кредитных отчетов, запросы в Центральный каталог кредитных историй, ежемесячное обслуживание источников формирования кредитных историй и т.п.), бюро предоставляют своим клиентам широкий комплекс услуг, в том числе способствующих снижению кредитного риска: различные скоринговые модели (благонадёжности заемщика – на основе данных из его кредитной истории по методологии бюро; для сбора задолженности – оценка заемщика, допустившего просрочку платежа, на основании данных его кредитной истории; для управления портфелем – оценка благонадёжности заемщика текущем кредитном портфеле; для страховых компаний – оценка возможности будущей убыточности владельца страхового полиса на основании данных из его кредитной истории; для микрофинансовых организаций — оценка вероятности дефолта по займу клиента микрофинансовой организации); помощь в управлении кредитным портфелем (триггеры – уведомления источника кредитной истории по изменениям в кредитной истории заемщика; бенчмаркинг – оценка кредитного портфеля и текущей ситуации на рынке); противодействие мошенничеству (в кредитных организациях; сервис online верификации потенциальных заемщиков; противодействие мошенничеству в сегменте автострахования) и другие [1].

Масштабность деятельности БКИ растёт с каждым годом. Конечно, в первую очередь это связано с законодательством, которое обязывает банки, микрофинансовые организации, кредитные кооперативы передавать информацию обо всех кредитных историях без исключения в бюро кредитных историй. Согласно информации Банка России [3], в течение 2016 года в Центральный каталог кредитных историй поступило 24,3 млн. титульных частей кредитных историй (рост по сравнению с началом 2016 года – 10,6%), и их количество составило на начало 2016 года 254 млн., в том числе по физическим лицам – 253,2 млн. (рост за 2016 год на 24,2 млн. или 10,6%), а по юридическим лицам – 842,8 тыс. (рост за 2016 год на 13,1%) [3].

Всё это свидетельствует о росте базы кредитных историй в 2015 и 2016 годах. Основным драйвером является, конечно же, потребительское кредитование, в том числе займы, полученные в микрофинансовых организациях.

Таким образом, можно сделать вывод, что деятельность бюро кредитных историй играет важную роль в функционировании банковской системы, а также позволяет снижать кредитные риски, повышать защищенность кредиторов и заемщиков за счет создания единой информационной базы кредитных историй. Кредитная история является звеном, которое связывает между собой заемщика, банки и бюро кредитных историй.

Список использованной литературы

1. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / - 6-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2015 – 506 с.
2. Мартынова Т.С. Бюро кредитных историй. Взгляд изнутри // Банковский ритейл. – 2015 – 406 с.
3. Карахтанов Д. С. Анализ российского рынка кредитных историй. Продукты и сервисы, предоставляемые бюро кредитных историй в России// Молодой учёный № 8 (19) / 2016 – 314 с.
4. Щелов О. Кредитные бюро: первые шаги и первые сомнения // Бухгалтерия и банки. - 2015. – 365 с.



Нигметов К.К.,
И.о. Директора Центра оценки эффективности
деятельности государственных органов
АО «Институт экономических исследований
Министерства национальной экономики
Республики Казахстан, г. Астана

УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ, КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация

В статье рассматривается роль человеческого капитала в экономическом развитии, влиянии талантов на конкурентоспособность стран и искоренение бедности. Приводятся примеры программ по управлению талантами в мире и даны рекомендации по созданию системы управления талантами в Казахстане.

Ключевые слова: талант, человеческий капитал, бедность.

Сегодня, развитый человеческий капитал становится основным фактором конкурентоспособности стран.

Вопросам возвращения и сохранения талантов стали уделять внимание, как развитые, так и развивающиеся страны.

Относительно небольшие различия в таланте могут привести к большим различиям в экономических результатах.

В Глобальном Индексе Конкурентоспособности Талантов (GTCI) 2015-2016 Казахстан занял 58 место из 109 стран. В первую тройку стран по конкурентоспособности талантов входят Швейцария, далее следуют Сингапур и Люксембург. В этом году тема «Привлечение Талантов и Международная Мобильность» фокусируется на результатах, связанных с существенной корреляцией между перемещением талантов и экономическим процветанием [1].

Страны, попавшие в Топ 10, наглядно демонстрируют открытость в плане мобильности талантов – почти 25% жителей Швейцарии и Люксембурга родились за рубежом; в Сингапуре эта доля составляет 43%. Эта доля также существенна в Соединенных Штатах (4), Канаде (9), Новой Зеландии (11), Австрии (15) и Ирландии (16).

Проблема развития талантов тесно связана с решением проблемы неравенства возможностей и бедности.

Влияние на экономику проблем неравенства и ограничения возможностей в последние годы являются флагманской темой публикаций авторитетных экономистов, таких как П. Кругман, Дж. Стиглиц, Т. Пикетти, Д. Аджемоглу, Д. Робинсон.

Ситуацию с неравенством в США уже давно принято называть 1% и 99%, то есть общество разделено на 1% самых богатых, которые постоянно становятся еще богаче, и 99% остальных.

Согласно докладу ОЭСР, наиболее богатые 10% населения Германии зарабатывают в 6,6 раза больше, чем беднейшие десять процентов. В среднем для стран ОЭСР разрыв несколько больше: 9,6 к 1 [2]. Коэффициент фондов в Казахстане (соотношение 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) по итогам 2014 года составляет 5,7 раза, что относительно не высокий показатель.

По информации Reuters Китай намерен полностью искоренить бедность в течение ближайших шести лет, с таким заявлением выступил замглавы ведущей группы по развитию и борьбе с бедностью Госсовета КНР Хун Тяньюнь. Население Китая составляет почти 1,4 млрд. человек, из них 70 миллионов живут за чертой бедности, в основном в

деревнях. Их годовой доход составляет менее 2,3 тысяч юаней, что составляет 125 350 тенге. В 2014 году лишь немногим более 12 миллионов китайцев смогли выбраться из бедности, в то время как в 2011 году это удалось сделать 43 млн. человек.

В исследовании Джанет Карри, профессора Принстонского Университета «Неравенство при рождении: Некоторые причины и последствия» отмечается, что бедность воспроизводится из поколения в поколение, образуя «ловушку бедности».

Неравенство в уровне образования родителей имеет строгую корреляцию с неравенством образовательных возможностей, которое наблюдается еще до поступления ребенка в школу, условия, с которыми сталкиваются родители сразу после его рождения, различия в питании, уровне загрязненности окружающей среды, могут иметь долгосрочные перспективы [3].

Таким образом, проблема неравенства возможностей и бедности усугубляет ситуацию с выявлением и развитием талантов. В этой связи, многие страны в своих системах управления талантами учитывают механизмы охвата детей из малообеспеченных слоев населения.

Международная практика управления талантами

Работа по управлению талантами в США начинается еще с дошкольного возраста. В США реализуется программа Департамента здравоохранения и социальных служб «Head Start». Данная программа обеспечивает всестороннее образование в раннем возрасте, включая вопросы здоровья, питания, а также развивает навыки родителей с низким уровнем доходов. «Head Start» обеспечивает переход от дошкольного уровня к начальной школе.

Систему управления талантами в США можно разделить на несколько составных элементов:

1) Программы поддержки. Департамент образования США реализует комплексную программу «The Federal TRIO Programs» (консультации, наставничество и др.). Программа помогает лицам из неблагополучных, малообеспеченных семей, которые имеют потенциал для достижения успеха в сфере высшего образования. Цель поиска талантов является увеличение числа молодых людей из неблагополучных семей, которые заканчивают среднюю школу и получают высшее образование.

2) Поиск и возвращение талантов, или их «покупка» за рубежом ТНК, международными организациями.

Например, в 2015 году была реализована Программа молодых профессионалов World Bank. Подобные программы реализуют такие гиганты, как Google, Coca-Cola, Cisco, PepsiCo, Yandex и др.

В Сингапуре реализуется модель работы с талантами, схожая с американской. В Сингапуре реализуется программа R&D Talent Development Programmes. Также Агентством по развитию трудовых ресурсов Сингапура реализуется программа «Max Talent» (расширение возможностей трудоустройства и др.).

В России в 2012 году принята Концепция общенациональной системы выявления и развития молодых талантов с комплексом конкретных мер. Концепция определяет базовые принципы построения и основные задачи общенациональной системы выявления и развития молодых талантов, а также основные направления её функционирования.

В Татарстане по Программе стратегического управления талантами на 2015-2030 гг. (популяризация возможностей интеллектуально-творческого развития детей и молодежи в Республике Татарстан, выстраивание эффективных коммуникаций с молодежной и родительской аудиториями) предусмотрено финансирование в объеме 100 млн. рублей ежегодно.

Практика Казахстана по созданию среды для возвращения талантов

Одним из стратегических направлений долгосрочного развития Казахстана на пути вхождения страны в число 30 самых развитых государств мира является развитие человеческого капитала.

В Республике Казахстан пока еще не сформирована система по возвращению талантов, однако уже имеются отдельные элементы, успешно зарекомендовавшие себя на практике.

Формируется сеть интеллектуальных школ, создается преемственная вертикаль – «Назарбаев интеллектуальная школа», «Назарбаев Университет», «Назарбаев Фонд», где применяются инновационные достижения в сфере образования и науки.

Имеются отдельные попытки благотворительных организаций поддержать таланты, например, Программа по поддержке молодых дарований "Алем".

Предложения по созданию системы управления талантами в Казахстане

В целях выхода из ситуации, создающей предпосылки для неравенства возможностей предлагается:

➤ Создать Систему управления талантами, с корректировкой политики в сфере образования и разработкой Программы выявления и развития талантов в РК. Программа будет содержать:

✓ построения системы управления талантами и определение роли элементов системы;

✓ механизмы выявления и развития талантов;

✓ механизмы интеграции талантов в экономику, с сопряжением инфраструктуры инноваций.

➤ Необходимо находить выпускникам казахстанских вузов, стипендии «Болашак» эффективное применение в стране с учетом их творческих и интеллектуальных способностей. Поиск и выявление талантов для привлечения в Казахстан необходимо осуществлять как внутри, так и за пределами страны (примером для работы с талантами может стать работа хедхантера Филиппа Йо (Philip Yeo) из Сингапура).

Система управления талантами должна быть сопряжена с инфраструктурой инноваций (СЭЗы, индустриальные зоны, технопарки, конструкторские бюро, институты развития).

➤ Программа выявления и развития талантов в РК должна в первую очередь охватывать одаренных детей из малообеспеченных семей, сельской местности.

Необходимо вести работу с талантами на системной основе. Для экономического прорыва нужны умные, сообразительные дети, выбирать таких детей необходимо из малообеспеченных семей, старшего школьного возраста. Работа по выявлению одаренных детей из малообеспеченных семей, сельской местности должна быть усилена, так как материальное положение их семей не дает им возможности раскрыть свои таланты, посещать дополнительные занятия, без адресной государственной поддержки они рискуют повторить судьбы своих родителей.

Реализация предложенных мер позволит повысить конкурентоспособность страны и избежать «ловушки бедности», а также создаст прочную основу для построения эффективного госуправления, формирования среднего класса и социальной сплоченности в Казахстане.

Список использованной литературы

1. http://www.adecco.ru/Documents/GTCI%202015_16%20press%20release%20GLOBAL%20-%20countries%20version_jan%2012%20rus.pdf
2. <http://www.oecd.org/germany/OECD2015-In-It-Together-Highlights-Germany.pdf>
3. <http://www.princeton.edu/~jcurrie/publications/Inequality%20at%20Birth%20Some%20Causes%20and%20Consequences.pdf>



Никитина Д.С.
Студентка 3 курса
Научный руководитель:
к.т.н., доцент Кетова И.А.,
Финансового университета
при Правительстве РФ Челябинский филиал,
г. Челябинск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ И СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ С НИМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье представлены основные понятия и определения, связанные с проблемными кредитами, рассмотрены методики их выявления. Приводятся основные модели действий банков при наличии у их заемщиков проблемных кредитов. Рассматриваются статистические данные о долях проблемного кредитования в различных кредитных портфелях на примере Российской Федерации.

Ключевые слова: проблемный кредит, просроченная задолженность, кредитный портфель, коллекторское агентство.

В процессе реализации банком кредитной политики в части обеспечения возвратности кредитов большую роль играет работа с так называемыми «проблемными» кредитами, по которым заемщик не выполняет своих обязательств, либо же стоимость обеспечения кредита заметно снижается. Управление «проблемными» кредитами является одной из важнейших составляющих банковской деятельности, так как от нее зависит финансовое состояние банка и осуществляемая им кредитная политика.

Под «проблемными» кредитами принято понимать те кредиты, чья возвратность подвергается сомнению, а сами они предстают результатом денежного кризиса заемщика. Банку необходимо предпринимать определенные меры, чтобы избежать убытков по кредиту, для чего периодически проводятся объективные и независимые обзоры кредитов аудиторскими отделами. Обнаружению «проблемных» кредитов также способствуют проверки надзорных и регулирующих органов, однако ключевым элементом выявления проблемности кредитов, является система внутреннего банковского контроля.

Наиболее широкое распространение получили следующие наборы индикаторов, характеризующих появление проблемных кредитов:

- 1) организационного (нефинансового) характера;
- 2) экономического (финансового) характера [2].

Благодаря перечисленным индикаторам становится возможной выработка эффективной и обоснованной реакции банка. Также разрабатывается план мероприятий, способствующий повышению качества предоставляемых кредитов. И, наконец, принимаются способы разрешения конфликтов между банком и заемщиком по определенному кредиту.

Безусловно, необходимо рассмотреть и признаки проблемности кредита, к которым относится:

- 1) падение оборотов по кредиту;
- 2) нецелевое использование кредита;
- 3) перекредитование;
- 4) поступление из различных источников негативной информации о заемщике.
- 5) физическое и моральное устаревание залогового имущества;
- 6) ухудшение финансового состояния поручителя либо гаранта заемщика;

7) неполная выплата процентов либо задержка выплат [1].

В том случае, если кредит признается проблемным, банк разрабатывает план действий, который направлен на возврат кредита, и содержит в себе ряд мероприятий двух типов, в их числе: мероприятия по финансовой, организационной либо иной помощи банка заемщику, которые способствуют преодолению им кризиса и выполнению обязательств перед банком; мероприятия, основной целью которых является возврат «проблемного» кредита в кратчайшие из возможных сроки.

Можно выделить следующие основные способы разрешения конфликта между банком и заемщиком:

- 1) пересмотр условий кредитного договора;
- 2) расширение кредита;
- 3) непосредственное прерывание кредитного договора через продажу части активов заемщику, однако решение о продаже заемщик должен принять добровольно, так как отвечает перед банком лишь величиной залога;
- 4) ликвидация залога, что влечет за собой, в большинстве случаев, разрыв отношений между банком и заемщиком [3].

В Российской Федерации по итогам II кв. 2016 г. доля просроченных счетов в общем количестве открытых кредитов составила 18,0%. Отмечается рост общего количества просроченных кредитов на 88 тыс., благодаря чему показатель превысил 13,71 млн. руб.[4].

Отмечается замедление темпов роста объемов просроченной задолженности по сравнению с 2015 г. По итогам II кв. объем просроченной задолженности вырос на 1% и составил порядка 13,5% или 1,23 трлн. руб. от общего объема ссудной задолженности граждан. За аналогичный период 2015 г. рассматриваемый показатель вырос на 13%. Общий объем просроченных задолженностей с платежом, просроченным более, чем на 90 дней за указанный квартал также вырос на 1% и составил 13,1% или 1,18 трлн. руб. от ссудной задолженности. В 2015 г. рост данного показателя был равен 15% [4].

Количество просроченных счетов в сегменте кредитов наличными выросло за квартал на 1% (111 тыс. шт.), что составило 7,89 млн. кредитов или 22,8% от общего количества открытых кредитов наличными. Объемы просроченной задолженности по итогам июня снизились на 1% (5 млрд. руб.) и составили 750 млрд. руб. или 18,3% от ссудного долга по этому виду кредитов [4].

Согласно статистике, отмечается рост количества просроченных кредитных карт на 2% с 5,279 млн. шт. до 5,37 млн. шт., что составляет 14,6% от общего количества кредитных карт, подвергшихся активации. Также стоит упомянуть, что по итогам II кв. объемы просроченной задолженности оказались на том же уровне, который был зафиксирован в марте 2016 г. и составили 243 млрд. руб. или 25,8% от общего объема ссудной задолженности по картам [4].

Всего на конец июня 2016 г. на руках у российских заемщиков находилось 76,13 млн. открытых кредитов с общей суммой долга более 9,09 трлн. руб [4].

Согласно статистике, количество и объемы просроченных долгов во II кв. 2016 г. росли в более чем умеренном темпе. В июне отмечалось некоторое снижение как объемов, так и количества просроченной задолженности, но на данный момент еще рано говорить о возникновении тенденции к очищению кредитных портфелей, из-за того, что большая часть снижения приходится на сегмент кредитов с платежом, просроченным более чем на 120 дней. Это, с большей вероятностью, может быть связано с продажей кредитных портфелей коллекторским агентствам, списанием проблемных кредитов, нежели с улучшением платежной дисциплины граждан.

Также, во II кв. 2016 г. отмечалось возобновление кредитования открытого рынка рядом банков, что может повлечь некоторые риски, связанные с ухудшением платежной дисциплины заемщиков. При этом нельзя отрицать пристальное внимание регулятора к качеству существующих кредитных портфелей, фокус множества из функционирующих

банков на работу с текущим клиентским портфелем и высокие требования к потенциальным заемщикам, что, вероятно, позволит сохранять умеренные темпы роста просроченной задолженности.

В перспективе можно ожидать принятия банками усиленных мер, направленных на снижение издержек, и, в то же время, возникающей необходимости в использовании дополнительных информационных ресурсов и операций при рассмотрении кредитных заявок, что повлечет за собой дополнительные затраты, для покрытия которых, в том числе, могут использоваться услуги коллекторских агентств.

Список использованной литературы

1. Кочкин А. Каким банкам не возвращают ссуды // Финансы. – 2014. — 323(209). – 18 июня – 24 июня.
2. Скогорева А. Рынок потребительского кредитования – фавориты новые, лидеры старые // Банковское обозрение. – 2014. – ¹ 12 (декабрь).
3. Хандриков А.А. Международный опыт управления проблемными активами // Финансы и кредит. – 2015. – ¹ 215 (129).
4. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели (интернет версия) // http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_080561.pdf



УДК 339.5

Нифонтова Е.Д.
Студентка 1го курса
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Ковалёв В.Е.
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМА КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ, ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Данная статья посвящена исследованию проблем, затрагивающих сферу таможенного регулирования. Более подробно рассмотрены трудности, с которыми сталкиваются участники внешнеэкономической деятельности. При прохождении таможенной классификации товаров, во время их транспортировки через таможенную границу.

Ключевые слова: Таможенный союз, классификация товаров, Евразийский экономический союз, внешнеэкономическая деятельность, товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

Одной из основных частей внешнеэкономической политики государства является таможенная политика. Она реализуется при условиях перемещения товаров через границу путем применения, прежде всего, таможенных пошлин, налогов и сборов. В целом, таможенная система является элементом государственного регулирования внешнеэкономической деятельности страны, в том числе и международной торговли.

К 2010 году на базе Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) начал работу Таможенный союз, в состав которого вошли Белоруссия, Россия, Казахстан.

Таможенные территории стран были объединены в единую таможенную территорию, на ней стали применяться единые нормы Таможенного Кодекса; единый таможенный тариф, представляющий собой систематизированный перечень ставок, которые определяют размеры платы по экспортным и импортным товарам; единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности; единая система таможенного, внешнеторгового регулирования и единое правовое поле, затрагивающая сферу технического регулирования [1, с 8-9].

Согласно статье 50 Таможенного кодекса Таможенного союза, Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности применяется непосредственно для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговых и других видов внешнеэкономической деятельности, ведения таможенной статистики. [6] Задача отделов товарной номенклатуры (ТН) таможенных постов направлена прежде всего на контроль правильности классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

В основе ТН ВЭД ЕАЭС лежит международная конвенция о гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), которая была подписана 14 июня 1983 года в Брюсселе. В конвенции излагаются основные цели создания ГС, сфера её применения, также закрепляется некий правовой механизм использования ГС странами-участницами, а также их обязательства и порядок работы, связанный с дальнейшим совершенствованием системы. Россия присоединилась к Международной конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования 1 января 1997 г. [3, с 72]

Цели создания Номенклатуры Гармонизированной системы (НГС) включают в себя следующие:

- ✓ содействие международной торговле;
- ✓ упрощение сбора, сопоставление и анализ статистических данных, в особенности относящихся к международной торговле;
- ✓ уменьшение расходов, вызываемых повторным описанием, классификацией и кодированием товаров при их переходе из одной системы классификации в другую в процессе международной торговли, способствование стандартизации внешнеторговой документации и передаче статистических данных;
- ✓ унификация коммерческих и таможенных документы, их обработка и т.д.

Основа ТН ВЭД России (10 знаков) заложена ГС(6 знаков), Комбинированной номенклатурой Европейского сообщества (8 знаков), ТН ВЭД СНГ (9знаков) . [3,с .72]

Согласно ФЗ№311 «О Таможенном регулировании», статья 106 Товары подлежат классификации при декларировании в тех случаях, когда в таможенной декларации или иных документах, представляемых таможенным органам, в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и настоящим Федеральным законом требуется указание кода товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (пункт 1).

На товары в таможенной декларации код товара по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности указывается декларантом либо по поручению декларанта таможенным представителем (пункт 2).

При выявлении неверной классификации товаров таможенный орган самостоятельно осуществляет классификацию товаров и принимает решение по их классификации. Решение по классификации товара подготавливается в виде документа на бумажном носителе или в виде электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью. Федеральный орган исполнительной власти, который уполномочен в области таможенного дела, в свою очередь определяет форму и порядок заполнения решения по классификации товара, подготовленного в виде документа на бумажном носителе, а также формат и структуру решения по классификации товара, подготовленного в виде электронного документа (пункт 3).

Такая форма принятия решения позволяет обеспечить соблюдение действующего законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность на территории Таможенного союза. [7]

Обычно, участники ВЭД обращаются в Федеральную таможенную службу (ФТС) России за предварительными решениями по наиболее сложным вопросам классификации товаров. По статистике, наибольшее количество запросов о принятии предварительных решений относится к сложному высокотехнологичному оборудованию – около 45%

Зачастую, чтобы отнести товар к тому или иному классификационному коду ТН ВЭД необходимо наличие специальных технических знаний и проведение каких-либо дополнительных экспертиз, связанных с определением характеристик товара. Также важно отметить, что от того, к какому классификационному коду ТН ВЭД будет отнесен товар, зависит ставка таможенной пошлины, а значит общий размер таможенных платежей. В связи с этим, возникает достаточно большое количество разногласий таможенных органов и декларантом вовремя подтверждения заявленного им кода товара.

Одним из примеров такого рода разногласия может служить анализ арбитражного дела №А60-60332/2015 из практики Арбитражного суда Свердловской области, проведенного автором. ООО «Элемент-Трейд» ввозит на таможенную территорию РФ санитарно-гигиенические изделия, (детские подгузники марок «BAMBINO», «BAMBI PLUS», « BAMBINO BABY LOVE»). Общество классифицировало данный товар как 5-ти слойные подгузники с абсорбирующим слоем на основе волокон древесной целлюлозы и порошка суперабсорбента, рассчитанные для детей разного веса, расфасованные в упаковки, (классификационный код товара по ТН ВЭД 9619002100), то есть «детские пеленки и подгузники из бумажной массы, бумаги, целлюлозной ваты или полотна из целлюлозных волокон», также общество дополнило описание товара сведениями о составе абсорбирующего слоя: целлюлозная вата 33,42% , полиакрилат натрия 26,23%. В ходе таможенного контроля было принято решение о проведении дополнительных проверок сведений о коде ТН ВЭД ТС [4], в целях идентификации товаров и установления их физико-химических характеристик. В связи с тем, что таможенные органы признали, что данные товары должны классифицироваться по другому коду, ставка таможенной пошлины для ООО «Элемент-Трейд» увеличилась с 5% до 10% . Общество обратилось в Арбитражный суд, считая, что данное решение таможенных органов противоречит действующему законодательству. В своих объяснениях суду таможенный эксперт пояснил, что придающим подгузнику его основное свойство- впитывание жидкости, является не целлюлоза, а полиакрилат.

Таким образом, суд считает, что поскольку основным материалом абсорбирующего слоя не является в чистом виде все указанные декларантом вещества, то данный товар не должен классифицироваться по коду 9619002100 ТН ВЭД, предусматривающим ставку 5%. Поскольку материалом изготовления абсорбирующего слоя является-полиакрилат, прямо не упомянутый в иных товарных подсубпозициях, то таможня обоснованно отнесла данный материал к прочим, и правомерно классифицировала по коду 9619009001, предусматривающим ставку 10%.

Исходя из вышесказанного, проблема классификации товаров при осуществлении внешнеэкономической деятельности является одной из наиболее актуальных, так как выбор кода ТН ВЭД непосредственно влияет на ставку таможенной пошлины. Соответственно, данная проблема затрагивает и эффективность внешнеэкономической деятельности в целом, так как в зависимости от кода товара по ТН ВЭД, разница между таможенными пошлинами может серьезно варьироваться, что порождает дисбалансы во внешней торговле.

Список использованной литературы

1. Ковалев В.Е., Фальченко О.Д. Формирование Евразийского экономического союза: финансовый аспект.

Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции Уральский государственный университет. 2015.

2. Федотова Г.Ю. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности: Учебник. – СПб.: Троицкий мост, 2013

3. Тихомирова Н.Г. Вопросы классификации и определения страны происхождения товаров. //Журнал «Таможенная политика России на Дальнем Востоке»

4. Дело №А60-60332/2015 Арбитражного суда Свердловской области от 21.04.16

5. Таможенный кодекс Таможенного союза. Статья 50. Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза.

6. Федеральный закон №311 «О Таможенном регулировании в Российской Федерации»,

URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/ (дата обращения 09.03.17)



УДК 330.34

Нурсеитов А. А.,
к.э.н., доцент,
исполнительный директор по науке
Казахстанский центр ГЧП,
Нурсеит Д. А.,
студентка I курса
по специальности «Экономика»
Университет «КазГЮУ»

ТРЕТЬЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАЗАХСТАНА: НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Реализация задачи Третьей модернизации Казахстана связана с четвертой промышленной революцией, предполагающей массовое внедрение киберфизических систем в производство. Стремительное развитие Интернета, вычислительной техники и программирования, социальных сетей привело к кардинальным изменениям как для бизнеса, так и для экономики. Информация приобрела исключительно важную роль. Цифровизация производства, по существу, меняет содержание экономики и требует от экономической науки разработки новой модели экономического роста страны.

Ключевые слова: третья модернизация, четвертая промышленная революция, цифровизация производства, новая модель экономического роста, новая экономика

Примечательно, что задачу Третьей модернизации Казахстана Президент Назарбаев Н.А. поставил в Послании народу страны в контексте четвертой промышленной революции [1]. Это сегодня актуально и очень важно! Дело в том, что весь мир вошел в четвертую промышленную революцию, предусматривающую цифровизацию производства.

По существу, мы сегодня живем в эпоху мировой информационной революции, так как получаем, читаем, видим и слышим обо всех происходящих событиях в стране и мире, будущих изменениях и новых знаниях благодаря Интернету, социальным сетям и многочисленным гаджетам. Телевидение, радио, журналы, газеты и другие источники информации ушли на второй план.

Сегодня у нас под рукой круглосуточно находятся мощные мини-компьютеры в виде смартфонов: и днем, и ночью. Мы живем постоянно в зоне доступа, ищем ближайшие точки Wi-Fi. Мощность и быстродействие смартфонов невероятны для разума людей прошлого века. С их помощью мы в любое время черпаем море информации из

глобальной сети Интернет. Это фантастика, ставшая реальностью! Мы и живем в новой реальности.

Прежде чем говорить о третьей модернизации Казахстана, нужно понять, что же такое «четвертая промышленная революция»? Глава государства дал свой вариант ответа: «повсеместная цифровизация экономики», которая приводит «к исчезновению целых отраслей и созданию принципиально новых» [1]. Такое понимание требует глубокого осмысления и предполагает серьезную структурную переформатизацию или трансформацию всей экономики страны. Это означает, что в предстоящем будущем реальная экономика никогда не будет прежней, которую мы, люди старшего поколения, хорошо знали, подробно изучали, разработали полноценные учебные курсы, издали многочисленные учебники и пособия. Правда состоит в том, что новому поколению выпускников вузов предстоит работать в другой экономике. Им нужны новые знания, а сама новая экономика только создается. Её контуры уже вырисовываются, многое становится ясным и понятным. Но еще слишком много вопросов остается без ответов.

Четвёртая промышленная революция – это прогнозируемое событие. Оно предполагает массовое внедрение киберфизических систем в производство. Это так называемая «индустрия 4.0». В результате революции произойдут большие перемены не только в производственных процессах на многих предприятиях и в компаниях, но и в сфере обслуживания, включая быт, труд, образование, здравоохранение и даже досуг. Вся экономика под влиянием «интернета вещей» будет меняться кардинально и бесповоротно. Изменения коснутся и рынка труда, и технологического уклада современной цивилизации, и политических систем, и сферы высшего образования и науки. Пока сложно определить все ожидаемые последствия этой революции. Но повышаются риски нестабильности, снижается уровень предсказуемости тенденций развития, что уже можно воспринимать как серьезный вызов, на который каждой стране предстоит найти свой адекватный ответ.

Стремительное развитие Интернета, вычислительной техники и программирования привело к изменениям как для бизнеса, так и для экономики. Информация приобрела исключительно важную роль. Сегодня можно твердо утверждать: кто управляет информацией, тот управляет миром. Изменилось отношение к информации, где цена на товары и услуги стала лишь одним из компонентов, на что обращают внимание потребители, поставщики и посредники. Глобальная связь, мобильные технологии и гибкие системы управления сегодня доставляют напрямую миллионам потребителям растущие гигантские потоки информации о предложениях, качестве и ценах, позволяют быстро совершать сделки и заказы за 24 часа в сутки (без выходных и праздничных дней) в любом месте, где имеется свободный доступ к Интернету.

Сам Интернет изменился с массовым распространением социальных сетей в 2000-х годах (1999 – Livejournal; 2002 – LinkedIn; 2003 – MySpace; 2004 – Facebook; Flickr; 2006 – Twitter; Одноклассники; ВКонтакте и т.д.). Глобальные социальные сети стали неотъемлемой частью современной жизни. К тому же они продолжают интенсивно развиваться и наращивать пользовательскую массу, объединяя людей как потребителей в группы и сообщества в глобальных масштабах. В результате возник ранее не ведомый социальный фактор, называемый нами «коллаборационизмом» (от англ. слова collaboration — «сотрудничество»).

Следствием влияния на развитие экономики социализации стало активное применение технологий «Big Data», позволяющих компаниям и банкам анализировать и систематизировать большие данные для учета малейших изменений факторов спроса не только на товары и услуги, но и на цены. Полученная информация используется для массовой кастомизации, предполагающей производство товаров с учетом возможности их изменений (например, цвет автомашины) под нужды, заказы и пожелания конкретных потребителей. Конструктивные и дизайнерские изменения уже на этапе создания продукции предусматривают индивидуализацию производства продукции под предзаказы конкретных потребителей с использованием социальных сетей. Задача кастомизации

состоит в том, чтобы создать у потребителя стойкое ощущение, что желаемый продукт сделан лично для него и удовлетворяет его личные потребности, желания и предпочтения.

В новой реальности меняются темпы и возможности социального прогресса. Происходящие перемены предполагают кардинальное изменение в методах измерения развития экономики. Прежние экономические показатели (ВВП, обменный курс, инфляция, уровень безработицы и др.) в новых условиях могут повести себя по-другому: возможны резкие, неожиданные колебания, как в положительную, так и в отрицательную сторону. Это требует тщательного их анализа путем проведения глубоких экономических исследований, а также формирования более сложных показателей оценки сбалансированного роста, включая истинную стоимость национальных валют.

Неслучайно глава государства в качестве задачи поставил не просто начать Третью модернизацию Казахстана, а создать новую модель экономического роста, обеспечивающую глобальную конкурентоспособность страны [1]. Нужно отметить, сложившаяся за годы независимости модель развития национальной экономики в последние годы стала давать серьезные сбои. Это стало особенно заметным с падением мировых цен на сырье. Экономический рост невозможно обеспечить без развития, а само развитие без преодоления критических точек, называемых «точками бифуркации».

Сегодня экономика находится на новой ступени развития, приблизившись к очередной точке бифуркации, в которой поведение экономики становится неустойчивым и трудно предсказуемым. Это подтверждают систематические пересмотры прогнозов развития мировой экономики в сторону ухудшения их показателей три года подряд. Экономический рост тормозится усилением неопределенности и рецессии в разных концах мира.

Существующая модель развития экономики Казахстана опирается на госкапитализм, экспорт преимущественно сырьевых товаров (нефти, металлов, зерна и др.). Мы видим, что экономика, опутанная бюрократией и коррупцией, трудно адаптируется к быстро меняющимся условиям внешней и внутренней среды. Явно не хватает гибкости, мобильности и оперативности для повышения конкурентоспособности Казахстана на мировом рынке.

Когда речь идет о создании новой модели экономического роста, то, прежде всего, важно понять, что ценного и важного можно взять из двух предыдущих модернизаций Казахстана.

Первая модернизация страны привела к переходу от плановой к рыночной экономике, созданию нового государства и системы государственного планирования и управления, формированию законодательства. Многие направления государственной деятельности оказались новыми для Казахстана: оборона, дипломатия, налогообложение, таможенный контроль, национальная валюта, а также управление целыми отраслями экономики. Раньше этими вопросами мы никогда не занимались. Не было даже специалистов, которых пришлось собирать по крупицам, а многое начинать с нуля. Кроме того, на территории республики были целые секретные города и закрытые территории, ранее недоступные для руководства страны, поскольку подчинялись напрямую Москве.

На решение задач первой модернизации ушло 5-6 лет и в целом удалось выполнить две главные задачи:

создать полноценное современное государство со своими границами, законодательством и аппаратом управления, признанное сообществом наций;

завершить переход от плановой к рыночной экономике, сопровождавшийся развитием частного предпринимательства, принятием законов и программ, созданием новых госорганов и общественных институтов, подготовкой специалистов, в т.ч. за рубежом.

Самое главное, удалось поменять мышление в обществе, повысить самостоятельность и деловую инициативу людей в решении своих проблем, отойти от господствовавших ранее иждивенческих настроений к государству.

Вторая модернизация, длившаяся почти 20 лет, началась с принятия Стратегии-2030 и создания новой столицы страны в Астане. Главными итогами стали успешное продвижение по семи долгосрочным приоритетам, установленным в Стратегии-2030», узнаваемость Астаны и вхождение Казахстана в число 50 конкурентоспособных стран мира.

Сегодня назрела необходимость поиска ответов на новые вызовы, с которыми сталкиваются экономика в последние годы, поскольку уже недостаточно применять математические формулы, расчеты и методы для анализа ситуации в экономике. Всё более явственно осознаётся потребность в философском понимании решения проблем экономики. Встаёт задача философского переосмысления для того, чтобы вникнуть в глубину экономических событий, процессов и явлений, объяснить происходящие тенденции, оценить изменения и получаемые результаты с тем, чтобы своевременно принимать правильные, взвешенные управленческие решения.

По законам диалектики, развитие - универсальный, всеобщий принцип, означающий повторяющееся движение по спирали через пройденные этапы развития, но на более высоком уровне. В ходе такого движения согласно экономическим законам исчезает часть свойств и элементов надстройки социально-экономической системы, ставших отжившими, не нужными или вредными, в то же время сохраняются и трансформируются полезные свойства и элементы. Одновременно в экономике возникают ранее не предусмотренные свойства и новые элементы. Это приводит к изменениям в инструментариях управления. В итоге перемены готовят качественный скачок в развитии. В свою очередь, развитие становится результатом разрешения накопившихся изменений и диспропорций, отражающих действие экономических законов, и сопровождается сменой качества инструментов экономического управления. Исходя из этого, представляется, что успех третьей модернизации Казахстана во многом зависит от выполнения пяти новых приоритетов развития, четко обозначенных Главой государства [1]:

- ускоренная технологическая модернизация экономики;
- кардинальное улучшение и расширение бизнес-среды;
- макроэкономическая стабильность;
- улучшение качества человеческого капитала;
- институциональные преобразования, безопасность и борьба с коррупцией.

Самое главное, экономической науке Казахстана предстоит выработать и обосновать новую модель экономического развития с учетом происходящих перемен в развитии мировой и национальной экономики в условиях повышения неопределенности и турбулентности. Приоритетной задачей становится разработка новых инструментов измерения происходящих изменений и оценки конечных результатов развития экономики. Это требует перехода от одномерного к двумерному измерению показателей, как реального сектора, так и финансового сектора экономики.

Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 года «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».
2. Байзаков С., Ешимова Д. А., Ойнаров А. Р. О моделях сбалансированного экономического роста // Вестник университета «Туран». – 2016. - № 4. - С. 16-22.
3. Байзаков С., Ойнаров А. Р. Система моделей сбалансированного развития рыночной экономики (теоретические основы построения): Монография / С. Байзаков, А. Р. Ойнаров. – Астана: Казахстанский центр государственно-частного партнерства, 2015. – 172 с.
4. Ойнаров А. Р., Амиркенова А. А., Сарсембаева Г. Об оценке регулирующих воздействий видов экономической деятельности на темпы роста национальной экономики // – Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. – 2016. - № 1. – С. 30-37.
5. Ойнаров А. Р. О теоретических основах макроэкономического регулирования национальной экономики // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2016. - № 5. –С. 55-59.



Ныгымет А.Ғ.
магистрант 2 специальности
«международное право»
Научный руководитель:
ст. преподаватель Рамазанова У.Р.
Университет КазГЮУ

ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СВОБОДЫ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ЛИЦ В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам урегулирования вопросов свободы передвижения рабочей силы в рамках ЕАЭС и на территории Республики Казахстан. Рассмотрены основные проблемы возникающие в государствах участниках во время осуществления свободы передвижения рабочих мигрантов. В статье представлены возможные меры способствующие регулированию миграционных процессов на евразийском пространстве и Казахстана в частности.

Ключевые слова: свобода передвижения и выбора места жительства, свобода передвижения рабочей силы, трудовая миграция, Евразийский Экономический Союз, административное право РК, права человека.

29 мая 2014 года в Астане (Казахстан) подписан договор о создании Евразийского экономического союза. С 1 января 2015 года ЕАЭС начал функционировать в составе России, Белоруссии и Казахстана. Со 2 января 2015 года членом ЕАЭС стала Армения. Киргизия заявила о намерении участвовать в ЕАЭС. После подписания договора, на территории ЕАЭС действуют четыре ключевые экономические свободы, а именно: свобода движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Одна из целей данного интеграционного экономического союза - свободное передвижение рабочей силы и возможность осуществления рабочей деятельности на территории Союза.

В договоре прописано что лицо осуществляющее рабочую деятельность, может находиться на территории государства союза гражданином которой он не является 90 дней. Данная норма показывает что государства участники максимально снизили требования к работникам мигрантам давая возможность свободно передвигаться в рамках союза работники и его семье.[1]

И если в отношении мигрантов в Республике Казахстан требования свободного передвижения снизились, то в отношении своих граждан ситуация ухудшилась. 22 декабря главой государства Республики Казахстан был подписан закон "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия экстремизму и терроризму". Данный закон гласит что лица находящиеся не на месте постоянного проживания обязаны зарегистрироваться в течении 10 дней с времени пребывания. Были введены изменения в закон о миграции населения и в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях (далее КоАП). К постоянной регистрации по месту жительства добавилась регистрация по месту временного пребывания(проживания). [2]

Данные нормы о миграционном законодательстве вступили в силу с января 2017 года и в дальнейшем вызвали общественный резонанс и значительное количество вопросов у граждан государства. Таким образом, государство с помощью введения таких норм, ограничило свободное передвижение граждан внутри государства.

Правовой статус личности, закрепленный в Конституции Республики Казахстан 1995 г., основан на концепции прав человека и гражданина и исходит из основных положений

международно-правовых документов. В свою очередь в современном международном праве сложился комплекс правовых актов, в отношении прав человека. Устав ООН (пункт 3 статьи 1) обязывает государства обеспечить всем лицам, находящимся в пределах их территории, основные права и свободы, не допуская какой-либо дискриминации. В рамках ООН принят ряд документов по этому вопросу: «Всеобщая декларация прав человека» (1948 г.), «Пакт об экономических, социальных и культурных правах человека», «Пакт о гражданских и политических правах человека» (1966 г.).

Свобода передвижения лиц Свобода передвижения является одной из фундаментальных свобод человека, тесно связанная с реализацией других, не менее важных прав и свобод человека.

Основными международными нормативно-правовыми актами, закрепляющими свободу передвижения, являются Всеобщая декларация прав человека (ст.13)[3] и Международный пакт о гражданских и политических правах (МПГПП) (ст.12). Республика Казахстан ратифицировала эти основополагающие документы в области прав человека. Данные документы гласят о том что: "Каждый человек имеет право свободно передвигаться и выбирать себе местожительство в пределах каждого государства без каких либо ограничений".

Ст. 21 Конституции РК закрепляет право на свободу передвижения всех, законно находящихся на территории Казахстана, без какой-либо дискриминации: «Каждому, кто законно находится на территории Республики Казахстан, принадлежит право свободного передвижения по ее территории и свободного выбора местожительства, кроме случаев, оговоренных законом. Каждый имеет право выезжать за пределы Республики. Граждане Республики имеют право беспрепятственного возвращения в Республику»[4].

Ч.3 статьи 12 МПГПП устанавливает, что ограничения этого и других прав возможны лишь в том случае, если они:

- а) предусмотрены законом;
- б) необходимы для охраны государственной безопасности, общественного порядка, здоровья или нравственности населения или прав и свобод других (лиц), а также
- в) совместимы с признаваемыми в Пакте другими правами.

В то же время, казахстанское законодательство содержит ряд ограничений свободы передвижения. В частности, ограничением права на свободу передвижения по территории Казахстана остается существующий в стране институт обязательной регистрации по месту жительства, доставшийся в наследство от советской паспортной системы и режима прописки. Помимо этого, было введено понятие временная прописка. Важно отметить, что вопросы социального обеспечения, реализация избирательного права, права на выезд из Казахстана и другие находятся в зависимости от института регистрации.

Проведенный Комиссией по правам человека выборочный анализ отдельных нормативных правовых актов показывает на наличие несоответствия их нормам Конституции, гарантирующим гражданам свободу личности и передвижения.

К примеру, Кодекс об административных правонарушениях Республики Казахстан (КоАП РК) предусматривает административную ответственность за отсутствие регистрации по месту жительства иностранцев и лиц без гражданства, причем этот срок начинается с 10 дней, что крайне мало, учитывая географию нашей страны.

Для граждан же Казахстана само по себе проживание без регистрации, вне зависимости от срока такого проживания, является административным правонарушением по той же Ст. 377 КоАП РК. Более того, казахстанский законодатель не ограничился наказанием лишь незарегистрированных лиц, административному взысканию подлежат также собственники жилых и иных помещений, где проживают незарегистрированные граждане.[5]

Указанные нормы были внесены в административное законодательство в августе 2011 года по инициативе Министерства внутренних дел РК, лишь спустя полгода, 25 января 2012 г. МВД устроило специальный брифинг с разъяснением этих норм СМИ и населению. Надо признать, что население Казахстана негативно восприняло эти новшества, которые еще более ограничили свободу передвижения в нашей стране.

Таким образом, Казахстан признает, что порядок управления государством зависит от регистрации граждан и неграждан по месту жительства. Однако во имя этого порядка приносятся в жертву фундаментальные права и свободы человека, в том числе свобода передвижения. Лицо, не имеющее регистрации, лишается права на социальные гарантии, получение квалифицированной медицинской помощи, образования, легального трудоустройства, более того, права избирать и быть избранным. Такое ограничение по своим последствиям не может быть признано соразмерным и пропорциональным по отношению к гипотетической опасности для общественного порядка, несмотря на то, что оно установлено законом.

Однако, казахстанское административное законодательство содержит еще большее ограничение свободы передвижения - так называемое превентивное, установленное в ст.625-1 КоАП РК.—В ст. 625-1 КоАП РК «превентивное ограничение свободы передвижения» определяется как мера индивидуальной профилактики в отношении лица, не имеющего определенного места жительства и (или) документов, удостоверяющих личность, при отсутствии в его действиях признаков административных правонарушений и преступлений и невозможности установления его личности иными способами. В то же время, законодатель отнес данную статью к Главе 36 «Принятие мер обеспечения производства по делам об административных правонарушениях». Таким образом, превентивное ограничение свободы передвижения должно служить в качестве меры обеспечения по делу об административном правонарушении, т.е. предполагается наличие этого самого производства. Однако в статье идет речь о гипотетической возможности наличия административного правонарушения и с этой целью предполагаемого виновного следует ограничить заранее в свободе передвижения. Большого абсурда, на наш взгляд, придумать невозможно, с точки зрения права. Однако с точки зрения правоохранительных органов, а именно миграционной полиции Министерства внутренних дел, это очень удобное средство контроля над бездомными и людьми без документов, личность которых трудной установить. Таким образом, данная статья призвана обслуживать узкие интересы миграционной полиции, а суды, санкционируя подобное превентивное ограничение свободы передвижения, в свою очередь, служат функциональным придатком миграционной полиции. В итоге, одно из фундаментальных прав человека, закрепленное в Конституции РК, ограничивается лишь для облегчения работы сотрудников правоохранительных органов, призванных защищать права человека. На практике эта статья применяется, как уже было указано выше, к лицам без определенного места жительства и документов.[6]

Таким образом, наличие явная дискриминация этой категории населения Казахстана по признаку отсутствия жилья и документов, что является грубым нарушением ч.2 ст. 14 Конституции РК и ст. 2 МПГПП. Учитывая, что только в одном г. Алматы бездомных по разным оценкам насчитывается от 7 тыс. до 10 тыс. человек, можно представить масштаб нарушений прав человека лиц, принадлежащих к этой уязвимой группе. Судьи считают, что понятие «превентивное ограничение свободы передвижения», данное ст. 625-1 КоАП РК, требует корректировки.

Еще один яркий пример дискриминации в отношении свободы передвижения граждан государства, это то что у граждан участников ЕАЭС есть приоритет и они могут не регистрироваться в течении 90 дней со дня прибытия на территорию Республики Казахстан. С 1 января 2015 года вступил в силу договор о Евразийском экономическом союзе далее (ЕАЭС), подписанный Россией, Беларусью и Казахстаном. Позже к союзу присоединились Республика Армения и Кыргызская Республика. После подписания договора, на территории ЕАЭС действуют четыре ключевые экономические свободы, а именно: свобода движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.[7]

Свобода передвижения рабочей силы является одним из преимуществ любого экономического союза. И если целью ЕАЭС является беспрепятственное перемещение лиц из государств участников союза, то Республика Казахстан создавая такие ограничения, создает эти барьеры. Приведем пример для сравнения: гражданин РК на территории стран участников

ЕАЭС вправе находиться 90 дней без какой либо регистрации, а в своем государстве находясь в другом городе более 10 дней должен в обязательном порядке зарегистрироваться, а гражданин Российской Федерации имея такие же права и обязанности как и граждане РК имеет право находиться на территории РК 90 дней. Это показывает явную недоработку данной нормы. Так же практика показала, что механизм отслеживания и привлечение к ответственности по данным нормам не работает и со временем превратиться в «спящую норму».

В зарубежных законодательствах существует подход принятия отдельных законодательных актов о свободе передвижения и выбора места жительства. Например, в Украине 11 декабря 2003 года был принят Закон «О свободе передвижения и свободном выборе местожительства в Украине», ст. 2 которого устанавливает, что «регистрация местожительства или места пребывания лица или ее отсутствие не могут быть условием (прим. - выделено автором) реализации его прав и свобод, предусмотренных Конституцией, законами или международными договорами Украины, или основанием для их ограничения».[8]

В заключении, можно сказать что проведенный нами анализ показал что административное право в области свободы передвижения далеко от современных реалий. В законодательстве все еще сохранились нормы с постсоветского времени которые явно противоречат современному международному праву.

Список использованной литературы

1. Статья 96 "Договора о Евразийском экономическом союзе" (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.02.2017)
2. Закон о внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия экстремизму и терроризму <https://egov.kz/cms/ru/law/list/Z1400000244>
3. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948) интернет источник <http://www.un.org/ru/universal-declaration-human-rights/index.html>
4. Международный пакт о гражданских и политических правах Принят резолюцией 2200 А (XXI) Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1966 года http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactpol.shtml
5. Статья 294 Кодекса об административных правонарушениях РК с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.02.2017 г.
6. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31577399
7. Статья 625-1 КоАП РК с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.02.2017 г.
8. <http://soderkoping.org.ua/page11402.htm>



УДК 004.051:336.225 (574)

Оразбек А.
Студентка 3 курса
специальности «Финансы»
Научный руководитель:
к.э.н. Берстембаева Р.К.
КазУЭФиМТ, г.Астана

ФАКТОРЫ РОСТА НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы формирования доходов бюджетов в Казахстане и резервы их увеличения за счёт налоговых поступлений. С использованием статистических данных дан анализ динамике налоговых доходов бюджетов в РК. На

основе проведенного анализа представлены рекомендации, направленные на повышение эффективности поступления налогов в бюджеты различных уровней.

Ключевые слова: налоги, поступления, республиканский бюджет, местные бюджеты, налоговое администрирование, налоговый контроль

В современных условиях происходят качественные изменения в процессах разработки и реализации налогово-бюджетной политики, которая призвана не только решать фискальные задачи, но и сформировать эффективные механизмы регулирования социально-экономических процессов, стимулирования частной инициативы, решить проблемы дифференциации регионов республики.

Задача обеспечения полного и своевременного поступления налогов в бюджет имеет противоречивый характер. Стремление максимизации финансовых ресурсов на уровне бюджета может означать усиление налогового бремени и сокращение стимулов для развития предпринимательского сектора.

С другой стороны, снижение налогов может означать увеличение финансовых ресурсов децентрализованного сектора финансовой системы, что грозит неуправляемостью и возможностью развития инфляционных процессов. В этой связи, государственная финансовая политика и система налогового администрирования призвана решать задачу воздействия на факторы роста финансовых ресурсов с учётом интересов всех звеньев экономики.

Фактическое исполнение доходов государственного бюджета зависит от состояния налоговой базы, уровня налогового администрирования, эффективности налогового контроля. Анализ динамики доходов государственного бюджета РК позволяет нам сделать следующие выводы.

Таблица 1 – Налоговые поступления государственного бюджета РК за 2010-2016 гг. (в млн.тенге)

Наименование показателей	2012	2013	2014	2015	2016	2016 в % к 2012
Налоговые поступления, всего:	4 095 366	4 779 004	5 115 743	4 883 913	6 023 263	147,10%
В т.ч.: корпоративный подходный налог	1 041 217	1 032 737	1 169 667	1 224 645	1 437 365	138,05%
индивидуальный подходный налог	438 498	492 991	552 280	598 807	691 778	157,76%
социальный налог	340 997	380 477	427 985	464 674	530 440	155,56%
налог на добавленную стоимость	914 361	1 327 650	1 198 170	944 438	1 495 682	163,58%
акцизы	93 143	103 651	147 057	161 068	205 231	220,34%

*Примечание: по данным Министерства финансов Республики Казахстан.

Как видно из представленных данных, динамика налоговых поступлений в государственный бюджет РК характеризуется устойчивым ростом. В течение анализируемого периода налоговые поступления выросли в целом на 47,19%. При этом вклад разных налогов был неравнозначным. Так, в наибольшей степени на рост налоговых поступлений повлиял НДС, который вырос в течение анализируемого периода на 163,6%.

Динамика корпоративного и индивидуального подоходного налога также устойчиво положительна, общий объём которых вырос по сравнению с началом анализируемого периода соответственно на 38,05% и 57,8%. Самый высокий прирост составили акцизы, которые выросли более чем в 2 раза.

Таблица 2 – Структура доходов государственного бюджета РК за 2012-2016 годы

Наименование показателей	2012	2013	2014	2015	2016
Налоговые поступления	70,5	74,9	69,9	64,0	64,7
корпоративный подоходный налог	17,9	16,2	16,0	16,0	15,4
индивидуальный подоходный налог	7,5	7,7	7,5	7,8	7,4
социальный налог	5,9	5,9	5,8	6,1	5,7
налог на добавленную стоимость	15,7	20,8	16,4	12,4	16,1
акцизы	1,6	1,6	2,0	2,1%	2,2
Неналоговые поступления	4,9	2,2	2,5	2,9	4,0
Поступления от продажи основного капитала	0,9	0,9	1,0	0,9	0,6
Поступления трансфертов	23,7	22	26,7	32,2	30,7
ДОХОДЫ, всего	100	100	100	100	100

(в % к итогу)

*Примечание: по данным Министерства финансов Республики Казахстан.

Расчёты показали, что в структуре доходов государственного бюджета РК наибольшее фискальное значение имеет корпоративный подоходный налог, в то же время его доля снизилась в течение анализируемого периода с 17,9% в 2012 году до 15,4% в 2016 году. Второе место стабильно занимает НДС. Его доля в течение анализируемого периода соответственно составила: 2012 году – 15,7%, а в 2016 году – 16,1%. Также велика доля трансфертов. В 2012 году их удельный вес составлял 23,7% доходной части бюджета, в 2016 году – 30,7%.

Следует отметить, что, несмотря на обилие реформ в области налогообложения, перечень налогов, поступающих в республиканский и местный бюджеты, остаётся стабильным. Республиканский бюджет формируется за счёт поступления НДС, корпоративного подоходного налога, доля которых в отдельные годы составляла до 80% общего объёма доходов. В местные бюджеты поступают налоги на собственность, индивидуальный подоходный налог, которые обеспечивают сравнительно низкий объём ресурсов. Динамика доходной части местных бюджетов показывает серьезные диспропорции между собственными доходами регионов и трансфертами республиканского бюджета.

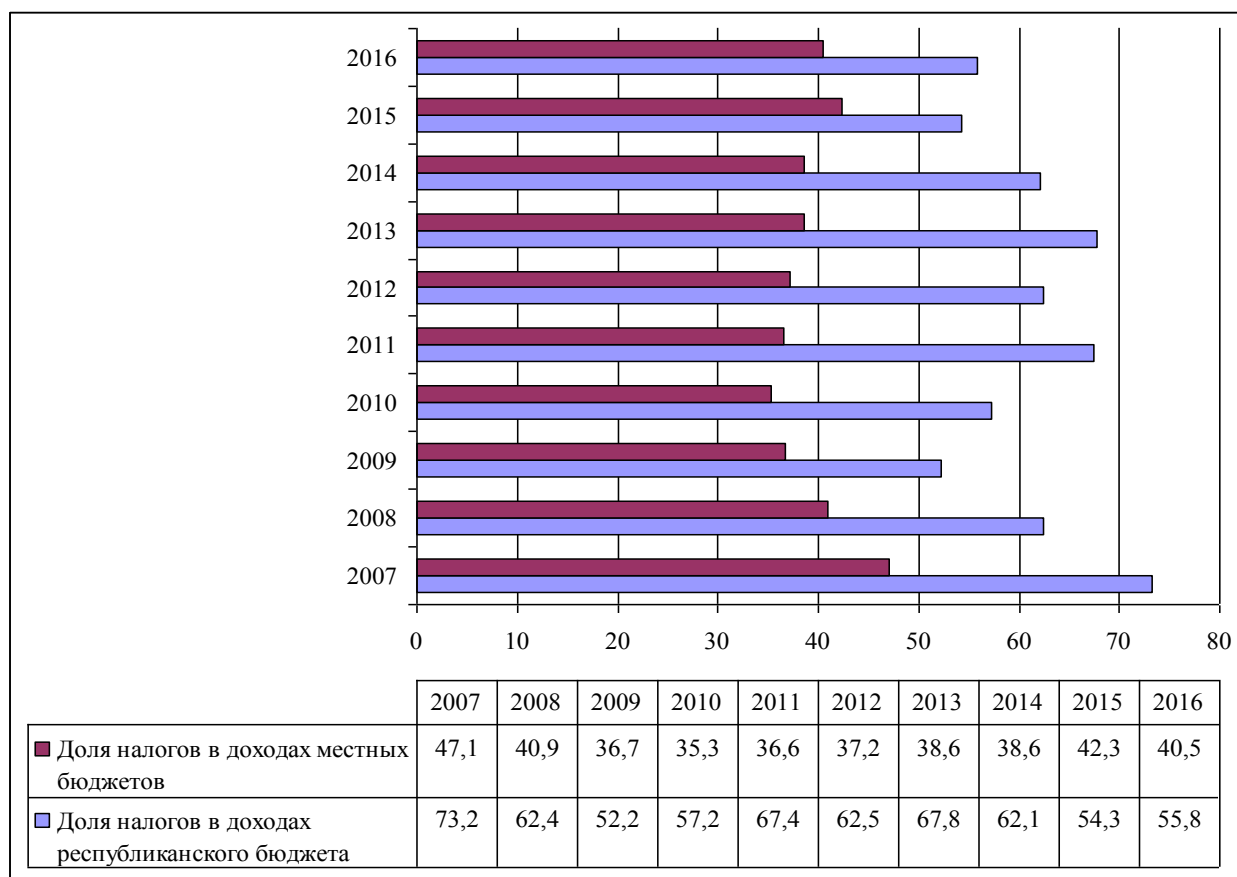


Рисунок 1 – Удельный вес налогов в доходах республиканского и местных бюджетов (в % к общему объёму доходов) за 2007-2016 годы

*Примечание: по данным Министерства финансов Республики Казахстан.

Доля налогов в доходах местных бюджетов характеризуется устойчивой тенденцией снижения и незначительным ростом к концу анализируемого периода. В среднем за период данный показатель составил 39,4%. Перечисленные тенденции свидетельствуют о наличии вертикального дисбаланса бюджетной системы, т.е. концентрацией налогов в республиканском бюджете на фоне снижения их значимости в доходах местных бюджетов.

В регионах имеются скрытые резервы для пополнения доходной части местных бюджетов, которые могут снизить их зависимость от трансфертов, что, собственно, уменьшит нагрузку на республиканский бюджет. Однако местные исполнительные органы не принимают достаточных мер по повышению эффективности налогового администрирования, стимулированию деловой активности малого и среднего бизнеса, так как вне зависимости от эффективности их работы в данных направлениях целевые трансферты ежегодно стабильно поступают в местные бюджеты. На наш взгляд, задача укрепления местных бюджетов должна быть решена не за счёт расходов республиканского бюджета, а за счёт:

- механизмов развития частной инициативы на местах,
- реформирования действующей практики разграничения налогов между уровнями бюджетной системы,
- расширения полномочий местных исполнительных органов в формировании и расходовании средств местных бюджетов при условии усиления контроля.

Важной проблемой администрирования налоговой системы РК в целом, и в РК, в частности, является низкий уровень собираемости налогов, уклонение налогоплательщиков от их уплаты. На протяжении многих лет задания по исполнению

доходной части бюджета не выполнялись. По оценкам зарубежных экспертов, западные предприниматели ухитряются скрыть от налогообложения от 10 до 30% своих доходов. По мнению специалистов эта цифра выше [1, 31]. Это в свою очередь создает огромные трудности в пополнении бюджета. Причины неполного поступления налогов и сборов в бюджет:

- применение плательщиками разных схем ухода от налогообложения,
- декларирование минимальных размеров доходов, прибыли и рентабельности,
- необоснованное завышение расходов,
- выплаты теневой зарплаты (зарплаты в "конвертах"),
- нарушение платежной дисциплины по расчетам с бюджетом (наличие задолженности по платежам в бюджет).

Еще одна из причин уклонения от налогов - сложность и противоречивость налогового законодательства [2, 61].

В результате анализа причин недопоступления налоговых платежей может потребоваться изменение структуры и функций налоговых органов, направлений налоговой политики и методических основ налогообложения.

Важнейшими условиями повышения качества налогового администрирования выступают:

- совершенствование организационной структуры налоговых органов,
- укрепление их материально-технической базы,
- использование новых технологий контрольной работы, в том числе и по отбору налогоплательщиков для проведения выездных проверок,
- изменение концепции взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков,
- поднятие на принципиально новый уровень информационно-технологического обеспечения аналитической работы (создание центров обработки данных — ЦОД),
- повышение квалификации кадров,
- разработка качественных профессиональных стандартов деятельности работников налоговых органов [3,19].

Для современного этапа развития системы налогового администрирования характерно расширение международного сотрудничества налоговых органов разных стран в различных формах — от разовых или периодических консультаций и взаимного обмена информацией об изменениях налогового законодательства до заключения долгосрочных соглашений, в том числе направленных на борьбу с уклонениями от уплаты налогов.

В целях дальнейшего совершенствования налогово-бюджетной политики в Казахстане считаем целесообразным:

- рассмотреть возможность пересмотра порядка разграничения доходов между уровнями бюджетной системы; в частности, в целях укрепления доходов местных бюджетов зачислять в них НДС по внутренним товарам, а также платежи от субъектов малого и среднего бизнеса;
- разработать методику оценки эффективности предоставления налоговых и таможенных льгот с определением критериев по видам налогов и секторам экономики;
- повысить требования стандартов контроля с целью повышения уровня его эффективности.

Реализация названных рекомендаций будет способствовать повышению эффективности налогово-бюджетной политики РК. Необходимо дальнейшее совершенствование действующего законодательства, призванное способствовать развитию методологической базы, терминологического единообразия и механизма формирования и функционирования бюджетной системы республики.

Список использованной литературы

1. Аронов А.В. Налоговая система: реформы и эффективность // Налоговый вестник. - 2011. - №5. - С.31
2. Брысина Т.П. Из практики контроля за исполнением налогового законодательства // Налоговый вестник. - 2013. - №2. - С.60-61.
3. Бурцев Д.Г. Изменения в налоговом администрировании в условиях модернизации налоговых органов // Налоговый вестник. - 2013. - №11. - С. 19-20.



УДК 336.62

Оразбек А.К,
Муканова М.М.,
Студенты группы Фин -321(ФМ)
3 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель:
магистр, ст. преподаватель
Куттыбаева Д.С.
КазУЭФиМТ, г.Астана

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье представлены основные методы оценки риска несостоятельности предприятия и выделены их преимущества и недостатки. Также рассмотрены этапы развития законодательства о несостоятельности предприятий, их цели и значение. Рассмотрено содержание комплекса мер по предотвращению увеличения суммы задолженности должника института банкротства.

Ключевые слова: риск, банкротство, несостоятельность, риск банкротства, мировой экономический кризис.

Сегодня важнейшей и наиболее обсуждаемой на всех уровнях темой является мировой экономический кризис, который приобретает все более глобальные масштабы. Нестабильность в мировой экономике способствует наступлению периода, который ряд экономистов называют «эпохой глобальной неопределенности», характерной чертой которой является резкий рост числа банкротств предприятий на фоне замедления экономического роста.

При этом, поскольку степень активности участия Казахстана в процессах глобализации и экономической интеграции в последние годы резко возросла, негативные явления в мировой экономике оказывают значительное и, что особенно важно, непредсказуемое влияние на процессы, происходящие внутри страны.

Гибкая система финансового менеджмента на предприятии должна оперативно реагировать на любые изменения в его деятельности, что особенно актуально в условиях мирового финансового кризиса и практически невозможно без использования эффективных методов оценки риска банкротства. Как следствие, для обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях сложной макроэкономической ситуации необходимо осуществлять не только анализ текущего финансового состояния предприятия, но и его раннюю диагностику на предмет возможного банкротства в будущем. Этот факт обуславливает высокую степень актуальности разработки эффективной модели оценки риска банкротства, которая позволила бы своевременно прогнозировать кризисные ситуации на отечественных предприятиях.

Детальное изучение научных работ отечественных и зарубежных авторов позволило сделать вывод о существенной степени дискуссионности трактовок понятия «риск», что обусловлено повышенным интересом экономистов к его сущности.

С учетом необходимости совершенствования существующего методического аппарата в области оценки риска банкротства отечественных предприятий, а также принимая во внимание высокую степень дискуссионности понятия «риск», определение риска банкротства можно сформулировать следующим образом: риск банкротства предприятия представляет собой экономическую категорию, которую можно измерить количественно, отражающую вероятность утраты предприятием способности в полном объеме удовлетворить требования кредиторов, а также исполнить обязанность по внесению обязательных платежей в ходе реализации принятого решения в ситуации неопределенности внешней среды.

Массовое банкротство хозяйствующих субъектов может вызвать серьезные негативные социальные последствия, поэтому в странах рыночной экономики выработан определенный механизм упреждения и защиты их от полного краха.

Основными элементами этого механизма являются:

- правовое регулирование банкротства;
- наличие организационного, экономического и нормативно-методического обеспечения процессов принятия решений при реализации актов о несостоятельности (банкротстве) хозяйствующих субъектов;
- меры государственной финансовой поддержки неплатежеспособным субъектам в целях сохранения перспективных товаропроизводителей;
- финансирование реорганизационных и ликвидационных мероприятий;
- экономическая защита интересов всех участников процедуры банкротства;
- ведение реестра неплатежеспособных субъектов, обеспечение гласности информации о банкротах для широкой общественности [1].

Изначально в мировой практике законодательство о несостоятельности (банкротстве) развивалось по двум принципиально разным направлениям: британская модель строилась на том, что банкротство есть способ возврата долгов кредиторам, который сопровождается ликвидацией предприятия-банкрота. По американской модели у банкротства противоположная цель - восстановить платежеспособность предприятия путем проведения реорганизационных процедур. В настоящее время в развитых странах с рыночной экономикой прослеживается тенденция сближения, соединения двух этих начал. То есть перед законодательством о банкротстве стоят две цели одновременно: удовлетворить требования кредиторов по возможности восстанавливая платежеспособность должника. С переходом Казахстана к рыночной экономике и частной собственности появилась необходимость в институте несостоятельности (банкротства) для того чтобы уменьшить риск кредиторов, и если уж их потери неизбежны, то они должны быть распределены наиболее справедливым образом. С этой целью в 1997 году был принят Закон «О банкротстве». Помимо этого закона институт банкротства представлен ГК РК, а также иными нормативными актами Правительства и Президента [2].

Институт банкротства представляет собой одну из наиболее сложных областей гражданского права. Общее назначение этого института, как и многих других институтов указанной отрасли права, является регулирование товарно-денежных и иных имущественных отношений, складывающихся между юридическими и физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.

Предпринимательство относится к такой форме деятельности, которая не только предполагает возможность извлечения прибыли, но и создает для ее участников определенный риск, связанный с невыплатой долгов.

Должник, не уплативший долг, с одной стороны, задерживает удовлетворение требований кредиторов, а с другой, создает для себя и третьих лиц (учредителей, участников юридического лица) возможность возникновения неблагоприятных

последствий, а именно: увеличение долга, прекращение дела (бизнеса), отстранение от управления имуществом, распродажу этого имущества и др. Разрешению подобных конфликтных ситуаций и служит законодательство о банкротстве.

Институт банкротства (или конкурсное право) содержит комплекс мер по предотвращению увеличения суммы задолженности должника, обеспечению контроля над его имуществом, а также процедуры, направленные на предотвращение банкротства (реабилитационные процедуры), и правила по выявлению всего имущества, принадлежащего должнику, справедливому распределению этого имущества между кредиторами (конкурсное производство).

История развития конкурсного права (совокупность норм, определяющих личные и имущественные последствия конкурсного производства) берет свое начало еще в римском праве, концепции которого стали основой практически всех правовых систем [3].

Действующая система банкротства не в полной мере выполняет те функции, которые могли бы быть реализованы в рамках данного института. Субъекты бизнеса не рассматривают процедуры, предусмотренные законодательством как действенный механизм восстановления платежеспособности, случаи применения реабилитации носят единичный характер. Вместе с тем, система должна исключать случаи использования процедур как механизма защиты от кредиторов для тех должников, чей бизнес неконкурентоспособен и нерентабелен.

Список использованной литературы

1. Управление финансовыми рисками. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. И. П. Хоминич, И. В. Пещанская. М.: Изд. Юрайт 2016-345с.
2. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. Шапкин А.С.М.:Изд. Дашков и Ко. 2013-544с.
3. Управление рисками в условиях финансового кризиса. Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления. Н. Д. Эриашвили, Л. Н. Тепман. Изд. Юнити Дана. 2013-295 с.



УДК 332

Оразымбетова М.У.,
магистрант 2 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Гамарник Г.Н.

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РК

Аннотация

В статье представлены результаты оценки уровня социально-экономического развития регионов РК за период 2015-2016 гг., полученные на основе реализации уточненной методики комплексной оценки уровня социально-экономического развития регионов РК. Формулируются предложения по совершенствованию существующей методики за счет использования показателей, определяющих уровни развития промышленности регионов по видам деятельности (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение газа и воды), сельского хозяйства, научного и инновационного потенциала, а также уровни воздействия

хозяйственной деятельности регионов на окружающую среду и природные ресурсы и состояния преступности.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, стабилизация, воспроизводство, уровень социально-экономического развития, комплексная оценка.

На современном этапе региональная политика Казахстана призвана обеспечить формирование рациональной территориальной организации, которое включает стимулирование и регулируемое развитие процессов урбанизации и агломераций, являющихся важнейшими точками экономического роста национальной экономики, развитие и поддержку перспективных населенных пунктов, обладающих экономическим и демографическим потенциалами, что соответствует мировым тенденциям развития процессов урбанизации и регионального развития.

Одной из целей политики социально-экономического развития страны является установление долгосрочных приоритетов регионального развития. Комплексная оценка динамики развития субъектов республики позволяет констатировать некоторую стабилизацию социально-экономического положения в них. Вместе с тем отдельные регионы существенно отстают по уровню своего социально-экономического развития. Поэтому стратегически важным для страны является проведение последовательной государственной региональной политики.

Важнейшая задача региональной политики - создание системы мониторинга социально-экономического развития регионов, которая позволит обеспечить органы регионального управления полной, оперативной и достоверной информацией о процессах, протекающих в данном экономическом субъекте. Решение этой задачи предполагает разработку соответствующей методологии оценки экономического потенциала региона [1].

Не случайно поэтому, в Послании главы государства народу Казахстана от 29 января 2010 года «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана», новая региональная политика рассматривается как «важнейшая часть Стратегического плана – 2020», где реформа регионального развития становится главной составляющей новой экономической политики страны. В качестве основных элементов региональной реформы рассматриваются «центры экономического роста» в рамках новой карты индустриализации и схемы развития и размещения производительных сил Республики. На западе Казахстана они станут развиваться на базе нефтегазового сектора, химической промышленности. В центре, на севере, юге и востоке страны формирование центров экономического роста предполагается начать в горно-металлургическом комплексе, атомной, химической промышленности и аграрной индустрии. Несырьевые секторы с высоким экспортным потенциалом и АПК целесообразно развивать в северо-западных и южных регионах страны.

При этом следует отметить, что современное состояние казахстанской экономики характеризуется специфическими признаками, которые определяющим образом влияют на государственную региональную политику: во-первых, процесс формирования рыночной экономики происходит на фоне оживления промышленного производства в стране и структурного преобразования народного хозяйства в регионах. Размещение производственного и научно-технического потенциала по экономическим районам недостаточно регулируется государственными и региональными органами. При этом существенно трансформируются региональная политика, средства и методы ее реализации; во-вторых, расширяется социально-экономическая самостоятельность административно-территориальных и национальных образований, при переходе к рыночной экономике резко повышается роль отдельных субъектов хозяйствования; в-третьих, смена приоритетов в социальном и экономическом развитии предопределяет политику социальной поддержки населения регионов из нетрадиционных (внебюджетных) источников.

С другой стороны, Казахстан занимает обширную территорию, где каждый регион имеет природную специфику, организационно-структурную особенность, где складываются своеобразные экономические и социальные условия.

Анализ результатов экономического развития Казахстана за последние годы свидетельствует о наличии специфических особенностей в процессе экономической трансформации регионов, их различные реакции на общегосударственную, структурную, бюджетно-налоговую и денежно-кредитную политику, оценки эффективности общественного производства, с выявлением её критериев и показателей [2].

На основании данного опроса было проанализировано мнение населения указанных регионов и выявлена оценка эффективности государственных социальных программ, которые осуществлялись в Казахстане в последние годы как приоритетные проекты развития (программа развития сельских территорий, осуществление комплексного подхода к реализации жилищной политики, развитие агропродовольственного сектора, меры по реформированию систем образования и здравоохранения и др.).

Исследование позволило выявить целую палитру мнений с позиций динамично меняющейся социальной структуры общества, которая претерпевает существенные трансформации в процессе утверждения рыночного уклада. Так, главный акцент, который характеризует социальное самочувствие населения регионов, был сделан на их материальное положение, где главным критерием выступил доход семьи, условно разделенный на четыре категории:

1. Семье часто приходится отказываться даже от необходимых продуктов питания и одежды; из домашнего имущества имеется только необходимый минимум (холодильник, телевизор, мебель);

2. Средств хватает только на необходимые продукты питания, одежду; семья обеспечена необходимой бытовой, аудио-видеотехникой, мебелью;

3. Средств хватает на обеспеченную жизнь (продукты питания, одежду, бытовую, аудио-видеотехнику, мебель, отдых), но на дорогие приобретения приходится копить.

4. Семья может позволить себе дорогие приобретения (недвижимость, автомобиль и пр.), престижный отдых, качественное образование.

В процессе исследования были получены довольно интересные результаты. Так, при анализе распределения ответов по месту проживания респондентов наблюдаются существенные различия в оценках, и это обстоятельство вызвано, прежде всего, неравномерностью регионального развития. К первой категории себя отнесли примерно треть всех респондентов (30,92%), из них менее других – жители городов (26,43%) и областных центров (26,15%), а жители районных центров составили 34,83% и сельчане 35,25% соответственно.

Вторая категория респондентов наиболее многочисленна – 44,67% и среди них наиболее выделяются горожане – 48,24% и жители областных центров – 50,67%. По третьей категории позиции среди респондентов примерно равные. К четвертой категории меньше всего себя относят горожане – 1,98%, а жители областных центров (3,77%) и сельчане (3,78%) больше других оценивают себя наиболее обеспеченными.

В региональном срезе заметны существенные различия. Так, при среднем итоге в 30,92%, к первой категории менее всего себя относят алматинцы – 23,65%, а более всего – жители ЮКО – 36,75%. Представителями второй категории более всех считают себя респонденты ЗКО – 54% и алматинцы – 51,35%, а менее других жители ЮКО – 34,75%. Жители ЗКО менее других относят себя к третьей категории (15,25%), что свидетельствует о низком уровне доходов населения в данном регионе. Это доказывает и тот факт, что к четвертой категории себя отнесли лишь 0,5% жителей ЗКО, в то время как респонденты Алматинской области составили 6,41%, то есть в три больше, чем алматинцы (2,03%).

Как мы видим, к наиболее обеспеченной части населения себя относят лишь 3% от общего числа респондентов. Большинство же казахстанцев оценивают свое материальное благополучие намного ниже среднего уровня. Проблема бедности не является для республики новой. Исследование показало, что состояние бедности оценивается трудоспособным населением не как результат собственной жизнедеятельности, а связывается, в первую очередь, с социально-экономической политикой государства [3].

Реальным фактором бедности является безработица. Причем, такой бедности, которая охватывает группы трудоспособного, образованного и профессионально подготовленного населения. В условиях продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса гражданам Казахстана становится труднее сводить концы с концами, ухудшается их материальное положение, и, тем не менее, более половины опрошенных свое материальное положение оценивают удовлетворительно (54,23%).

Отсюда следует, что главной целью проводимой государством региональной политики должно стать снижение существующих между регионами различий в уровнях социально-экономического самочувствия и развития путем осуществления важных инвестиционных проектов. В число ее задач входит дальнейшее совершенствование отношений между центральными и местными органами управления, а также оказание государственной поддержки проблемным малым городам и депрессивным отдаленным сельским районам. В результате новой инвестиционной политики в регионах к концу 2010 года мы уже видим наглядные примеры осуществления региональной политики как промышленного рывка в новое качество жизни. Так, в рамках реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию (ФИИР) на 2010-2014 годы только в 2010 году введено в эксплуатацию 152 проекта на сумму более 800 млрд. тенге с созданием около 24 тыс. рабочих мест. Из них – 23 объекта введены в эксплуатацию в Актюбинской области, 16 – в Павлодарской, 12 – в Восточно-Казахстанской, 11 – в Кокшетауской, по 10 объектов – в Костанайской области и городе Алматы, по 9 объектов – в Северо-Казахстанской, Западно-Казахстанской, Мангыстауской и Карагандинской областях, 8 – в Джамбульской, по 7 объектов – в Атырауской, Кызылординской и Южно-Казахстанской областях, 4 – в Алматинской области, 1 объект введен в эксплуатацию в столице страны, городе Астане [2].

По мнению многих экспертов, в качестве одной из важных мер по оптимизации региональной политики Казахстана должно стать создание специального государственного органа, занимающегося исключительно вопросами регионального развития. Подобный орган существует сегодня в России, где действует Министерство регионального развития. Так, в докладе Института региональной политики (Россия) говорится, что: «Всякая политика хороша настолько, насколько ей удастся поддерживать баланс интересов. Региональная политика не исключение. Она в той мере политика и в той мере эффективна, в какой достигнут и, стабилизирован компромисс между региональными интересами государства и местными интересами самих регионов». Формирование же «зон опережающего роста», ориентация на которые прослеживается и в последнем послании президента РК, должно сбалансировано сочетаться с поддержкой минимального уровня жизнеобеспечения и развития отсталых регионов [4].

Таким образом, формирование новой парадигмы развития Республики Казахстан в рамках курса на форсированную модернизацию и реализацию стратегии индустриально-инновационного развития в контексте Послания народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» должно стать стратегическим направлением этого процесса как опорных точек модернизационного проекта, направленных на снижение существующих между регионами различий в уровнях социально-экономического самочувствия населения и их социально экономического развития.

Список использованной литературы

1. Программа развития регионов до 2020 года
2. Нурланова Н.К. Конкурентоспособность регионов Казахстана: потенциал и механизмы повышения. Алматы, ИЭ КН МОН РК, 2012.
3. Гриб П.В. Управление устойчивым социально-экономическим развитием региона. 2013 г.
4. Мельдаханова М.К. Человеческий капитал и устойчивое развитие Казахстана: теория, приоритеты и механизм реализации



УДК 332

Оразымбетова М.У.,
магистрант 2 курса
специальности «Экономика» Научный руководитель:
д.э.н., профессор Гамарник Г.Н.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Аннотация

В Послании «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» Президент Республики Казахстан лидер нации Н.А. Назарбаев большое внимание уделил развитию регионов страны. В том числе, он отметил, что необходимо обеспечить условия для развития социальной отрасли, непосредственно влияющей на социально-экономическое развитие регионов, социального стандарта, социального обеспечения, решение вопросов социального неравенства, обеспечение занятости и трудовую политику. Одна из основных задач - синхронизация реализации всех государственных и отраслевых программ с приоритетами регионального развития.

Ключевые слова: методы социально-экономического развития, рациональная стратегия, методологическое обеспечение, пересмотр концепции, формирования связей регионов, новая региональная сфера, комплексная оценка, рациональное развитие территории, развитие казахстанской экономики.

На современном этапе развития Казахстана, когда эффективность и качество определяют развитие всего общественного производства, особое внимание заслуживает проблема совершенствования территориальной организации производства, поиска наиболее эффективных путей формирования производственных сочетаний на территории. В последние годы в стране проделана большая работа по совершенствованию планирования размещения производительных сил. Пересмотрены подходы к развитию социально-экономического развития регионов, сформулирована эффективная стратегия территориального развития, приняты ряд государственных программ, позволяющие максимально эффективно использовать региональные ресурсы, специфику и потенциал территории.

В Послании «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» Президент Республики Казахстан лидер нации Н.А. Назарбаев большое внимание уделил развитию регионов страны. В том числе, он отметил, что необходимо обеспечить условия для развития социальной отрасли, непосредственно влияющей на социально-экономическое развитие регионов, социального стандарта, социального обеспечения, решение вопросов социального неравенства, обеспечение занятости и трудовую политику [1].

Одна из основных задач – синхронизация реализации всех государственных и отраслевых программ с приоритетами регионального развития.

Так, в Казахстане пересмотрены методы социально-экономического развития регионов, сформирована рациональная стратегия территориального развития. Несмотря на то, что принят ряд государственных программ, которые могут обеспечить максимально выгодное использование территориального потенциала, благоприятная тенденция экономического роста не привела к радикальным изменениям в структуре экономики регионов, отдельные регионы все еще отстают по уровню социально-экономического развития.

Актуальность проведенного исследования определяется тем, что: во-первых, методологическое обеспечение процесса реформирования экономики Республики Казахстан требует пересмотра концепции развития региональных социально-экономических систем и формирования новой качественной структуры хозяйственных связей регионов; во-вторых, регионы Республики Казахстан приобретают все большую самостоятельность и возникает необходимость формирования новой региональной сферы интересов и ответственности, реализуемых в специфических условиях на конкретной территории; в третьих, необходимость комплексной оценки проводимой государством региональной политики в целях обеспечения рационального развития территорий и сглаживания сложившихся региональных диспропорций [2].

Все это требует комплексной оценки способов и инструментов регулирования социально - экономического развития регионов Республики Казахстан, отвечающей новому этапу развития казахстанской экономики.

Несмотря на множество работ, посвященных социально-экономическому развитию регионов, вопросы их регулирования и комплексной оценки до сих пор актуальны.

Поэтому вопросы регулирования развития областей требуют дальнейшего глубокого и тщательного исследования. Основным фактором выбора данной тематики исследования явилась необходимость и значимость подготовки новых теоретических и практических положений регулирования, анализа и оценки территориального развития Республики Казахстан. Наряду с этим, противоречие между вышеуказанной необходимостью и состоянием социально-экономического развития стала основой выбора темы диссертации сформулированной как «Регулирование социально - экономического развития регионов Казахстана: теория и практика».

В последние годы, включая кризисные, наиболее существенным фактором, оказывающим влияние на рост показателя валовой добавленной стоимости остается опережающий рост экспорта сырья, а также связанный с ним сохраняющийся в определенной степени инвестиционный спрос в отраслях нефтегазодобывающего сектора, цветной и черной металлургии. Причем здесь имеет значение и ценовой фактор. Несмотря на резкие спады цен на сырьевые ресурсы, за счет постепенного роста цен, увеличения объемов добычи в наших странах именно сырьевой сектор экономики продолжает оставаться основным источником формирования государственного бюджета.

Данные выводы аргументируются результатами анализа распределения инвестиций в основной капитал по регионам республики в 2016 году (ранжирование по степени убывания объема инвестиций): Атырауская - 826373 млн. тенге; Мангистауская - 383199 млн. тенге; Актюбинская - 287212 млн. тенге; Западно-Казахстанская - 225963 млн. тенге; Карагандинская - 210247 млн. тенге.

В рамках рассматриваемой региональной дифференциации валового регионального продукта на душу населения, можно отметить значительный разрыв по этому показателю между регионами с сырьевой структурой экономики и регионами, ориентированными на легкую промышленность, сельское хозяйство и др. Результаты проведенного анализа дают возможность констатировать, что сырьевые регионы по показателям производства валовой продукции, в т. ч. на душу населения, находятся в значительно более лучшем положении, нежели регионы, имеющие отличную от сырьевой специализацию.

Валовой региональный продукт на душу населения по регионам РК по оперативным данным 2016 г. составил (тыс. тенге): Атырауская область - 3484,9; Мангистауская область - 2568,6; Карагандинская область - 1087,2; Северо-Казахстанская область - 592,6; Южно-Казахстанская область - 311,4; по республике в целом - 1003,5 [2].

Анализ отраслевой структуры ВРП в регионах с высокой долей промышленного производства Атырауской, Мангистауской и Карагандинской областях показывает, особенно в первых двух, что сельскохозяйственное производство практически не играет какой-либо существенной роли, что с учетом проживания в сельской местности значительной части населения региона является показателем низкого уровня жизни данных слоев населения и неустойчивости социально-экономического положения региона в целом.

Как можно видеть из результатов проведенного анализа, сложившаяся отраслевая структура экономики оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое положение, жизненный уровень населения регионов, величину формируемой валовой добавленной стоимости по анализируемым регионам.

По поводу особенностей социально-экономического развития регионов Казахстана и России в современных условиях, по нашему мнению, необходимо отметить следующее. Региональное развитие в последние годы характеризуется повышением открытости регионов в системе мирохозяйственных связей, расширением внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов, увеличением притока иностранных инвестиций в региональную экономику. Политика открытой экономики объясняется не только трансформационным переходом к рыночной экономике и связанной с ним либерализацией внешней торговли страны, но и общемировыми тенденциями открытия национальных экономик, интеграции стран на мировых рынках товаров, услуг, труда, капитала, информации и т. д.

Однако внутри стран сохраняется значительная дифференциация регионов по масштабам и степени интегрированности в мировое экономическое пространство. Одни регионы достаточно глубоко включились в современную систему мирохозяйственных связей с высокой долей внешнеторгового оборота в валовом продукте, в других регионах доля внешнеторгового оборота весьма незначительна, следствием чего является низкая степень зависимости от внешнеэкономических факторов и тенденций на мировых товарных рынках.

Во-первых, разнообразная структура экономики регионов приводит к тому, что регионы неодинаково адаптируются к изменяющимся экономическим условиям. Развитие регионов проходит при значительных различиях в условиях воспроизводства: регионы в разной степени обеспечены природными ресурсами, сильно отличаются по климатическим условиям, демографическим процессам, экономическому и научно-техническому потенциалам [3].

Снижение роли государства в региональном управлении влечет за собой в определенной степени сокращение финансовой поддержки и усиление региональной асимметрии в рамках экономического развития. Ослабление регулирующей роли государства выражается в частности в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене части региональных экономических и социальных компенсаций. В настоящее время в условиях экономического кризиса данные различия в определенной степени сглаживаются путем перераспределения бюджетных ресурсов. Это в свою очередь ведет к существенному перетоку ресурсов сырьевых регионов в государственный бюджет, другие регионы.

С учетом вышесказанного, следует отметить, что в современных условиях практически отсутствуют обоснованные, целенаправленные и имеющие относительно долгосрочные перспективы механизмы формирования и реализации эффективной государственной региональной политики. Это в свою очередь негативно сказывается на

формировании регионами обоснованной региональной политики социально-экономического развития.

Список использованной литературы

1. В Послании «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»
2. Кенжегузин М.Б. Рыночная экономика Казахстана: проблемы становления и развития. Алматы, 2012.
3. Киселева Н.Н., Бородин А.И. Региональные экономические исследования и их устойчивость. Вестник Удмуртского гос. ун-та, 2011.



УДК: 101.1

Орлова Т.С.
д.ф.н., профессор
Шарова Е.Н.
ст. преподаватель
Уральского государственного
экономического университета,
Россия, г.Екатеринбург

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК РЕГУЛЯТОР ОБЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация

В данной статье феномен социальной ответственности рассматривается в качестве важнейшего элемента современной общественной системы, как регулятор общего социально-экономического потенциала. Отмечается, что именно личная социальная ответственность оказывает непосредственное влияние не только на их профессиональную деятельность, но и на их социальный статус. Авторы считают, что моделирование, анализ и оценка интеграционного потенциала фирмы не возможны без выявления роли социальной ответственности в обеспечении функционирования такого потенциала.

Ключевые слова: феномен социальной ответственности, личность, общество, социально-экономический потенциал

Современное общество, в том числе и российское, переживает новый этап в своем развитии. Сложившаяся общественно-политическая и социально-экономическая ситуация, как никогда, предполагает исследование и осмысление феномена социальной ответственности субъектов хозяйственной практики. Этот этап связан с наступившим осознанием недостаточности социокультурным обществом заимствований для осуществления тех целей и задач, которые встают перед нашим обществом в новом XXI столетии. Разворачивающиеся в современном мире процессы информатизации, интеграции, интернационализации, диверсификации и конвергенции, как оказалось, несут в себе не только позитивные, но и негативные тенденции, противостоять которым может только социально ответственная личность. Именно социально ответственная личности выступает, по нашему мнению, одним из важнейших духовно-нравственных оснований, превращающих свободную предпринимательскую деятельность в созидательную и

общественно полезную практику, о чем авторы статьи уже дискуссировали в научных изданиях [1,2].

В соответствии с основными направлениями социального и экономического развития Российской Федерации в нашей стране декларированы задачи построения правового государства, гражданского общества, социальной рыночной экономики. Национальной доктриной образования декларирована необходимость формирования в наших гражданах профессиональной и социальной компетентности и патриотизма.

Однако, для достижения поставленных целей и решения указанных задач необходимо формировать и развивать у наших сограждан такую ключевую характеристику конструктивного социального взаимодействия, как социальная ответственность личности. Все больше россиян в нынешних условиях начинают осознавать тот факт, что их личная социальная ответственность оказывает самое непосредственное влияние не только на их профессиональную деятельность, но и на их социальный статус, на их репутацию, на решение их жизненных проблем.

Социальная ответственность личности тем самым представляет собой важнейший социальный регулятор ее поведения, всей ее деятельности. И этот регулятор формируется в аксиологическом поле современной культуры. В связи с этим исследование аксиологической структуры современной социокультурной коммуникации и ее влияния на генезис социальной ответственности личности становится важным не только с теоретической, но и с практической стороны.

Это становится особенно ясным, если вспомнить, что переход к рыночным отношениям девальвировал многие прежние ценности культуры, способствовал рыночной социализации социокультурного коммуникативирования, привел к культурной экспансии в российскую культуру ценностей и норм инородных культур, порой далеко не лучшего свойства. Определенное отторжение таких «новаций» со стороны значительной части нашего общества, с одной стороны, и их механическое и порой слепое заимствование со стороны другой части россиян объективно привело к усилению социокультурных противоречий и негативно сказалось не только на самом состоянии отечественной культуры, но и на поведении наших людей.

В связи с постоянным и достаточно высоким ростом числа различных конфликтов, возникающих в сфере социокультурных коммуникаций, а также в связи с необходимостью сохранения и развития достижений отечественной культуры представляется необходимым существенно пересмотреть и переосмыслить прежние представления о сущности, структуре, содержании и условиях формирования социальной ответственности личности, которая сама является своеобразным социокультурным феноменом, историческим продуктом социокультурного развития народа.

Однако, до сих пор отсутствует четкое правовое определение данного понятия, что не позволяет эффективно совершенствовать как саму систему социальных отношений, так и ее социально-экономический блок. Сегодня понятие социальной ответственности бизнеса определяется в узком и широком смысле слова: в узком смысле слова социальная ответственность бизнеса понимается как наличие нерыночных элементов в воспроизводственном поведении фирмы, связанных с формированием партнерских отношений [3, С.209]; в широком смысле социальная ответственность понимается как совокупность определенных обязательств, принимаемых на себя субъектами хозяйственной деятельности по осуществлению социальной защиты населения (не только своих наемных работников, но и потребителей в целом), как обязанность (долг) фирмы (хозяйствующего субъекта) защищать интересы своих работников и клиентов (потребителей) всеми законными способами [4, С. 423].

Многие компании сегодня понимают и публично признают значение реализации принципов социальной ответственности в их .

Однако до сих пор нет единого мнения в вопросах о 1) сущности, 2) структуре, 3) содержании, 4) принципах организации и 5) критериях оценки системы социальной

ответственности. Данное понятие и в теоретических источниках, и в сознании потребителя ассоциируется с понятием «социальное партнерство», что не совсем верно, хотя и свидетельствует о стремлении авторов более основательно поспорить с 80- 90 гг. XX в. разобраться в существе вопроса [5].

Рассмотрим феномен социальной ответственности в контексте развития инфраструктуры, например, туристического бизнеса. Социальная ответственность является важным элементом не только производственного потенциала туристической фирмы, но и ее общего социально-экономического потенциала. Авторами проведен углубленный анализ ресурсного потенциала Свердловской области. Такой выбор определяется, прежде всего, тем, что территория области обладает богатейшим историко-культурным и природным потенциалом (ресурсами), который при эффективном использовании в сочетании с дальнейшим развитием туристской инфраструктуры может способствовать решению ряда важных социально-экономических проблем:

1. Новые рабочие места в сфере туризма, так как туризм стимулирует прибыльные внутренние отрасли: гостиницы, объекты питания, народные промыслы, экскурсионно-информационное дело.

2. Новые рабочие места в сопряженные отрасли, так как происходит стимулирование ключевых секторов экономики: строительства, сельского хозяйства, транспорта, торговли, предприятий народного потребления.

3. Возможность привлечения инвестиций в экономику области, то есть стимулирование капиталовложений, так как туризм – одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики.

4. Новые возможности для развития крупных и малых предприятий.

5. Появление новых рынков для местных товаров.

6. Увеличение доходов бюджетов всех уровней за счет:

- увеличения поступлений от налога с продаж за счет покупок, которые делают туристы;

- роста налогов и платежей вследствие увеличения объема туристических услуг и сопряженных видов деятельности [6];

- снижения выплат по безработице.

Надо сказать, что некоторые исследователи, выделяя в структуре потенциала фирмы такой ресурс как социальная ответственность, сводят весь вопрос к изучению социально-трудовых взаимоотношений, складывающихся между работниками и руководителями предприятия. Это, конечно же, редуccionистская постановка проблемы. Вопрос о роли социальной ответственности как ресурса в структуре социального потенциала фирмы в частности, а в структуре всего ее интеграционного потенциала в целом выходит далеко за рамки социально-трудовых взаимоотношений между администрацией и персоналом предприятия. Но важно отметить, что без включения в хозяйственную практику фирмы данного ресурса существенно снижается вся эффективность использования ее потенциала как многомерного системного логистического образования. Моделирование, анализ и оценка интеграционного потенциала фирмы, в том числе и туристической фирмы, не возможны без выявления роли социальной ответственности в обеспечении функционирования такого потенциала.

Список использованной литературы

1. Орлова Т.С., Подшивалов В.Н. Проблемы формирования социально ответственного бизнеса в современной экономике. Вестник Самарского государственного университета: гуманитарная серия. № 4, Самара: Изд-во Сам.гос.ун-та, 2008

2. Орлова Т.С. Шарова Е.Н. К вопросу о формировании системы социальной ответственности турпредприятий. Журнал «Известия УрГЭУ».г.Екатеринбург №1 (27), 2010.С. 158-165

3. 1. Ковалева Г.А., Пумпянский Д.А., Пешина Э.В. Финансово-экономическая стабилизация России: условия, содержание, институты. Екатеринбург: УрО РАН, 2007. С.209.

4. Качество жизни: диалектика духовного и социального/Пед. Ред. К.П. Стожко, Екатеринбург: Урал ин-т бизнеса, 2007. с. 423.

5. Шарова Е.Н. Социальная ответственность как основа развития системы социального партнерства// научн. рук-ль Орлова Т.С.. Аспирантский вестник Поволжья №3-4, 2011, С.75-77. Электронный ресурс; http://www.aspvestnik.com/2011_3-4/article/17_sharova.pdf

6. Распоряжение главы администрации Ивановской обл. от 26.01.200 № 80-р «О туристских паспортах городов и районов Ивановской области». Электронный ресурс: <http://lawru.info/dok/2001/01/26/n646674.htm>



УДК 338.48

Оруч Т.А.,
к.э.н, доцент
Поволжского государственного
университета сервиса, г.о. Тольятти, РФ

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКОВ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Аннотация

Вопросы анализа состояния региональных туристских рынков на основе имеющихся туристских ресурсов в целях ускоренного социально-экономического развития регионов в российской науке позволяет выявить пути развития не только туристского сектора, но и большинства сопутствующих секторов. По этой причине изучение условий и факторов, оказывающих влияние на формирование и развитие рынков туристских услуг, с целью определения перспективных направлений его развития обусловили актуальность темы исследования.

Ключевые слова: рынок туристских услуг, условия развития рынка туристских услуг, факторы формирования рынка туристских услуг.

Любая страна или регион мира имеет свою специализацию в мировой экономике обусловленную экономико-географическим положением, наличием природных и трудовых ресурсов, имеющимися производительными силами, действующими нормами административного и экономического регулирования. Всё вышеперечисленное составляет условия, необходимые для формирования рынков товаров и услуг.

Для того чтобы в национальной экономике произошло формирование рынка туристских услуг, необходимо соблюдение целого ряда условий, которые можно объединить в четыре группы: природно-климатические, культурно-исторические, организационно-экономические и социально-экономические (таблица 1) [2].

В основе туристского продукта лежит возможность обеспечения потребности туристов в новых впечатлениях, воспоминаниях, положительных эмоциях, новых знаниях. В этой связи, привлекательными для туристов становятся объекты с комфортными климатическими условиями. Суровый климат и географическая удаленность даже при наличии ярких достопримечательностей препятствуют развитию туристских рынков, поскольку не могут обеспечить круглогодичный спрос.

Культурно-исторические условия оказывают влияние на развитие туристских рынков по двум направлениям. Во-первых, формируют приток туристов за счет наличия в дестинации рукотворных туристских объектов. Во-вторых, формируют туристский спрос за счет повышения уровня образования населения и пропаганды культурных ценностей, увеличивающих стремление людей к путешествиям, новым знаниям и расширениям контактов.

Таблица 1 - Условия, оказывающие влияние на формирование рынков туристских услуг

Природно-климатические	Культурно-исторические	Организационно-экономические	Социально-экономические
Природно-географическое положение страны или региона	Наличие религиозных, культурных, исторических достопримечательностей	Нормативно-правовая база	Численность и структура населения
		Налогово-кредитная политика	
Наличие природных, нерукотворных туристских объектов	Наличие культурных ценностей, формирующих стремления к новым знаниям и путешествиям	Инвестиционный климат	Уровень доходов населения
		Дотации и субсидии	
		Лицензирование деятельности	
Климат	Рост уровня образования населения	Общественная безопасность	Уровень образования населения

Третью группу составляют организационно-экономические условия. Здесь ключевая роль отводится государству. Государство формирует законодательную базу, в рамках которой осуществляют деятельность предприятия индустрии туризма и гостеприимства. Именно на основе государственного регулирования с помощью административных и экономических методов создаются благоприятные налогово-кредитная политика и инвестиционный климат.

Административные методы позволяют устанавливать правила, регулирующие деятельность предприятий индустрии туризма и гостеприимства (нормативно-правовая база, лицензирование деятельности, антимонопольное регулирование). Экономические основаны на разработке и применении системы стимулов, предусматривающих заинтересованность предприятий индустрии туризма и гостеприимства в осуществлении деятельности на туристском рынке (налоги и налоговые льготы, льготные кредиты, дотации и субсидии, проектное финансирование, государственные заказы).

Еще одной важной группой условий, необходимых для формирования рынка туристских услуг, являются социально-экономические условия. Численность и уровень доходов населения определяют ёмкость туристского рынка.

Таким образом, для формирования рынка туристских услуг необходимо соблюдение следующих условий:

- формирование нового потребительского спроса на основе потребности человека в путешествии (природно-географические и социально-экономические условия);
- появление нового вида услуг – туристских – на основе имеющегося природно-географического и культурно-исторического потенциала (природно-географические и культурно-исторические условия);
- готовность ряда компаний в удовлетворении сформировавшихся у населения потребностей в путешествии и увеличение их количества при обеспечении государством выгодных организационно-экономических условий.

Развитие рынка туристских услуг зависит от влияющих на него факторов, которые можно разделить на две группы: стимулирующие и лимитирующие (рис. 1) [1].



Рисунок 1. Факторы, оказывающие влияние на развитие рынка туристских услуг

Стимулирующие факторы включают демографические, экономические и социальные.

К демографическим факторам относятся: рост населения мира, процесс урбанизации, приводящий к концентрации населения, формирование стереотипа подвижного образа жизни, отсутствие языкового барьера.

Для развития рынка туристских услуг большое значение имеют экономические факторы, связанные с развитием мировой экономики, в которой наблюдается устойчивая тенденция к увеличению производства услуг по сравнению с производством товаров и, как следствие, увеличение доли потребления этих услуг.

К экономическим факторам также относятся ускорение научно-технического прогресса во всех отраслях, рост доходов населения, развитие туристской инфраструктуры, новые формы приема и обслуживания туристов. Разработка современных компьютерных технологий привела к появлению новых направлений обслуживания, развитию инфраструктуры туристского рынка в сети Интернет (системы бронирования билетов и мест проживания).

Социальные факторы – это факторы, связанные с условиями жизни и деятельности человека. Прямое воздействие на развитие международного туризма оказывает увеличение продолжительности оплачиваемого отпуска, в том числе тенденция деления отпуска на две части, что позволяет в течение года совершать два путешествия.

Лимитирующие факторы можно разделить на глобальные и локальные. К глобальным факторам относятся сезонность, политическая обстановка, экономическая ситуация и природные условия.

К локальным факторам можно отнести ограничения со стороны туристского спроса и предложения (эти факторы значительно обусловлены экономической ситуацией в регионе и развитием туристской инфраструктуры); экологические ограничения (ограничения по шумам, по антропогенному воздействию на природную среду и др.); ограничения во времени; ограничения из-за недостатка знаний (недостаток информации о регионе оказывает существенное влияние на сокращение спроса на турпоездки в этот регион); ограничения из-за недостатка ресурсов.

Ключевыми факторами, которые оказывают влияние на развитие мировых туристских рынков в последнее время, являются [3]:

- рост мировых доходов;
- увеличение инвестиций в развитие сферы услуг и инфраструктуру;
- увеличение инвестиций в маркетинг и рекламу;

- либерализация воздушного транспорта (в частности, распространение низкобюджетных авиалиний и чартерных программ);
- рост межрегионального сотрудничества и государственно-частных партнерств.

Россия располагает высоким потенциалом для развития национального рынка туристских услуг. В нашей стране созданы условия, необходимые для формирования туристского рынка:

- природно-климатические (огромная территория России простирается с запада на восток на 10 тыс. км и почти на 3 тыс. км от северных арктических широт до южных субтропических, нетронутая дикая природа);
- культурно-исторические (богатое историческое и культурное наследие, стремление граждан к путешествиям);
- организационно-экономические (постоянно развивается нормативно-правовая база в сфере туризма, совершенствуется инвестиционный климат и налогово-кредитная политика);
- социально-экономические (рыночные преобразования в экономике способствовали открытию границ и расширению возможностей для путешествий, растет уровень доходов населения, а уровень знаний и культурные ценности граждан страны позволяют формировать устойчивый спрос на туристские услуги на внутреннем и международном рынках) [4].

Таким образом, в настоящее время туризм является одним из важных направлений, влияющих на рост экономики, в том числе на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских компаний, коллективных средств размещения, транспорта, связи, торговли, производство сувенирной и иной продукции, питание, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли, тем самым выступая катализатором социально-экономического развития.

Список использованной литературы

1. Курносова Е.А. Инновационное поведение как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Инновационная экономика: материалы Международной научной конференции. Казань, 2014. С. 155 -158.
2. Левочкина Н.А. Туристические бренды территории: структура и особенности // Российское предпринимательство. — 2012. — № 20 (218). — с. 152-158.
3. Овчаров А.О. Туристский комплекс России: тенденции, риски, перспективы: монография. – М.: ИНФРА-М, 2012. – с. 109.
4. Осипова Е.Э., Ширихина Е.Ю. Развитие туристического бизнеса в России и его влияние на социально-экономическое развитие страны // Российское предпринимательство. — 2013. — № 12 Вып. 1 (197). — с. 111-115.



УДК 339.727.22:657.6(574)

Оспанов Е.Ж.,
к.э.н., ст.преподаватель
КазУЭФиМТ, г.Астана

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Статья посвящена анализу динамики объемов инвестиций и структуры их источников. Выявлены неустойчивость динамики объемов инвестиций в основной капитал, наличие тенденции к снижению темпов их роста. В структуре источников

инвестиционных ресурсов в качестве отрицательной тенденции отмечается замедлении инвестирования за счет заемных средств коммерческих банков.

Ключевые слова: инвестиции, основной капитал, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, собственные источники инвестиций, заемные источники инвестиций.

Инвестиции в основной капитал представляют собой вложения средств с целью получения инвесторами экономического, социального или экологического эффекта в случае нового строительства, расширения, а также реконструкции и модернизации объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объекта, а также на приобретение машин, оборудования, транспортных средств и т.д. Они играют существенную роль для простого и расширенного воспроизводства, структурных преобразований, максимизации прибыли и на этой основе создают предпосылки для решения социальных задач. В структуре инвестиций особо важное значение имеют инвестиции в производство, в новые технологии, способствующие выживанию в жесткой конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынке, создающие возможности для более гибкого регулирования цен на свою продукцию и т.д.

В зависимости от характера связи с производственным процессом, а также возможности контролировать производство инвестиции подразделяются на прямые и портфельные. Прямые инвестиции представляют собой вложения непосредственно в материальное производство и сбыт определенного вида продукции, а также в уставный капитал, обеспечивающие контроль над предприятием. Портфельные инвестиции формируются в виде портфеля ценных бумаг и не обеспечивают их владельцам контроля над предприятием [3].

Источники финансирования средств для инвестиций могут быть как собственными (внутренними), так и внешними. Собственные источники инвестиций формируются, в основном, за счет амортизационных отчислений по действующему основному капиталу и отчислений от прибыли на инвестиционные потребности. Внешние источники инвестиций формируются за счет заемных средств (кредитов) банков, внебюджетных фондов инвестиционной поддержки, инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ и пенсионных фондов, а также за счет эмиссии собственных акций и иных ценных бумаг и их размещения на соответствующих рынках.

В целях выявления тенденций развития инвестиционных процессов в Казахстане предлагается анализ динамики объемов инвестиций, структуры их источников за последнее пятилетие.

Согласно статистическим данным, объем инвестиций в основной капитал в Казахстане в номинальном выражении ежегодно растет. В 2015 году по сравнению с 2011 годом он увеличился с 5010,2 млрд.тенге до 7024,7 млрд.тенге, т.е. рост составил 20,4,6 млрд.тенге. Ежегодные темпы роста объемов инвестиций характеризуются значительными колебаниями от 2,9% в 2011 году до 6,9% в 2013 году, при этом в последние два года (2014, 2015 г.г.) наметилась тенденция к снижению темпов роста [2].

Распределение инвестиций в основной капитал по формам собственности инвесторов свидетельствует о преобладании доли частной формы собственности, составившей в 2015 году 64,66%, по сравнению с иностранной и государственной формами собственности, доля которых составила 20,2% и 15,12% соответственно [2].

В условиях рыночной экономики, естественно, в структуре источников инвестиций в основной капитал преобладают собственные средства, доля которых за последние пять лет возросла с 45,5% в 2011 году до 57,63% в 2015 году, при этом, за последние пять лет абсолютный объем этих средств вырос в 1,7 раза на фоне замедления финансирования инвестиций из других источников /табл. 1/.

В течение анализируемого периода второе место среди источников инвестиций в основной капитал неизменно принадлежало финансированию из государственного бюджета, составлявшего от 16,86% до 21,0%. Однако следует отметить, что вследствие

незначительного роста его объемов, отстающего от динамики инвестиций в целом, имело место снижение его доли среди всей совокупности источников, за исключением 2014 года.

Вместе с тем, в сфере бюджетного финансирования инвестиций отмечается ряд недостатков, снижающих их результативность. К таким недостаткам, по мнению экспертов, относятся: нарушение сроков ввода в действие инвестиционных проектов, увеличение их сметной стоимости, внесение изменений в проектные решения (доработка проектной и предпроектной документации), отмена результатов конкурсных процедур, приостановление или перенос сумм расходов на последующие сроки. Так, в 2014 и 2015 годах ввод в действие таких проектов составил соответственно 83,9% и 84,3% от запланированных показателей [3,4].

В динамике источников финансирования инвестиций, по нашему мнению, складывается негативная тенденция недостаточного участия отечественных коммерческих банков, создающая существенные препятствия для интенсификации инвестиционных процессов. Так, в 2013-2015 годах объемы банковского кредитования снизились в 2,2 раза, при этом доля этого источника инвестиций в 2015 году составила лишь 6,77%. Такая ситуация обусловлена, прежде всего, нехваткой денежных средств в экономике и высокими ставками кредитов.

В целях решения этой проблемы, как было указано в Послании Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», необходимы «перезагрузка» финансового сектора страны, комплекс мер по оздоровлению банковского сектора, по обеспечению средне- и долгосрочного фондирования в тенге [1].

Таблица 1. Источники финансирования инвестиций в основной капитал
млн. тенге

	2011	2012
Всего	5 010 231	5 473 161
в том числе финансируемых за счет:		
республиканского бюджета	812 576	868 174
местного бюджета	239 536	269 763
собственных средств	2 281 191	2 900 761
иностранных инвестиций	1 078 866	761 797
заемных средств	598 062	672 666
Всего	5 010 231	5 473 161
в том числе финансируемых за счет:		
республиканского бюджета	812 576	868 174
местного бюджета	239 536	269 763
собственных средств	2 281 191	2 900 761
иностранных инвестиций	1 078 866	761 797
заемных средств	598 062	672 666

Объемы иностранных инвестиций в первые годы последнего пятилетия показали резкое падение в номинальном выражении при снижении их доли в источниках финансирования от 21,53% до 13,92%.

В связи с изменением Агентством по статистике РК представления показателей, характеризующих динамику источников, анализ участия иностранного капитала за последние три года ограничивается такими составляющими, как кредиты иностранных

банков и заемные средства нерезидентов. Как показано в таблице 1, выше названные показатели характеризуются тенденцией к снижению. Так, кредиты иностранных банков уменьшились почти в 10 раз, а заемные средства нерезидентов - на 37,6%. [2]

Таким образом, распределение инвестиций в основной капитал по формам собственности инвесторов свидетельствует о преобладании доли частной формы собственности, в динамике источников финансирования инвестиций в основной капитал наметилась тенденция преимущественного использования собственных ресурсов хозяйствующих субъектов в условиях ослабления участия других источников, особенно кредитов коммерческих банков.

Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана 31 января 2017 года. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность»
2. Казахстан в 2015 году/Статистический ежегодник/. Астана, 2016 г.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.- М.: ИНФРА-М. 2004
4. Складенко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Конспект лекций. - М.: ИНФРА-М. 2003



УДК 330.322:338.53 (574)

Оспанов Е.Ж.,
к.э.н., ст.преподаватель

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРАГМАТИЗМУ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье представлен анализ отраслевой структуры инвестиций в условиях реализации новой экономической политики. На основе анализа статистических и аналитических материалов оцениваются тенденции, складывающиеся в направлении инвестиций по отраслям экономики. Выявляется недостаточность распределения инвестиционных ресурсов по отраслям, обеспечивающим индустриализацию экономики страны.

Ключевые слова: конкуренция, экономическая политика, экономический прагматизм, инвестиционный климат, экономический потенциал, инвестиционная политика, инвестиционный проект

В условиях роста конкуренции и отсутствия стабильности возрастает значимость реализации экономической политики нового курса – всеобъемлющего экономического прагматизма на принципах прибыльности, отдачи от инвестиций и конкурентоспособности.

Как указано в «Стратегии-2050: новый политический курс состоявшегося государства», сущность экономической политики нового курса всеобъемлющего экономического прагматизма сводится к принятию всех экономических и управленческих решений с позиций экономической целесообразности и долгосрочных интересов, определению новых рыночных ниш, где Казахстан может участвовать как равноправный бизнес-партнер, созданию новых точек экономического роста, созданию благоприятного инвестиционного климата с целью наращивания экономического потенциала, обеспечению прибыльности и возврата от инвестиций, созданию эффективного частного

сектора экономики и развитие государственно-частного партнерства, государственному стимулированию экспорта [1].

Под инвестиционной деятельностью понимается совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечению отдачи вложений. Направления и приоритеты инвестиционной деятельности определяются инвестиционной политикой, являющейся составной частью экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня.[2].

К основным направлениям инвестиционной политики предприятия относятся:

- инвестиции, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия, целью которых является создание условий для снижения затрат предприятия за счет замены устаревшего оборудования, переобучение персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства и сбыта;

- инвестиции в расширение производства, направленные на расширение объемов выпуска товаров (услуг) для уже сформировавшихся рынков в рамках существующих производств;

- инвестиции в создание новых производств, предназначенных для создания совершенно новых мощностей и освоение новых технологий для выпуска товаров (услуг), ранее данным предприятием не производившихся;

- инвестиции для удовлетворения требований государственных органов управления (новых экологических норм или стандартов безопасности).

Инвестиционный проект представляет собой планируемую и осуществляемую систему мероприятий по вложению капитала в создаваемые или модернизируемые материальные объекты, технологические процессы, а также в различные виды предпринимательской деятельности в целях ее сохранения и расширения[3,4].

Для обеспечения эффективности инвестиционных процессов необходима целенаправленная и последовательная инвестиционная стратегия, определяющая основные задачи, принципы, приоритеты и механизмы регулирования этих процессов. Это обусловлено тем, что экономическая эффективность инвестиций, прежде всего, определяется тем, насколько обоснованы стратегические установки по их регулированию, насколько они обеспечивают баланс интересов органов власти различных уровней и бизнеса, насколько четко определены приоритеты развития и механизмы их инвестиционного обеспечения за счет всех источников.

В целях выявления тенденций развития инвестиционных процессов в Казахстане предлагается анализ направлений их использования за последнее пятилетие.

Как показывает проведенный анализ, динамика результирующего показателя инвестиционной деятельности - ввода в эксплуатацию основных фондов за эти годы характеризовалась стабильным ежегодным ростом, за исключением 2013 года, в котором имело место снижение этого показателя относительно предыдущего года. Ввод в эксплуатацию основных фондов в 2015 году по сравнению с 2011 годом вырос в 1,5 раза, а его абсолютный объем составил 5 107,5 млрд. тенге [2].

Отраслевая структура инвестиций в основной капитал, характеризующая их распределение направлениям использования, позволяет определить в какой степени реальное распределение инвестиций обеспечивает выполнение стратегических приоритетов экономического развития страны. В соответствии с задачами Стратегии форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана в анализируемом периоде (как и в предыдущие годы) наибольшая часть более половины общего объема инвестиций (50,5%-55,0%) стабильно использовалась в сфере промышленного производства /табл.1/.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал по направлениям использования %

	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2,18	2,45	2,30	2,63	2,33
Промышленность	52,96	52,33	50,55	53,23	54,99
в том числе:					
горнодобывающая	31,81	29,23	29,14	30,11	32,69
обрабатывающая	9,62	11,16	11,31	11,05	11,75
Строительство	1,16	1,28	0,99	1,05	1,40
Торговля; ремонт	1,91	2,15	1,87	2,06	1,96
Транспорт и складирование	17,89	18,98	23,94	18,09	16,21
Услуги по проживанию и питанию	0,65	0,75	0,60	0,75	0,69
Информация и связь	2,74	2,43	1,85	1,87	1,50
Финансовая и страховая деятельность	0,75	0,68	0,89	0,90	0,76
Операции с недвижимым имуществом	9,64	8,39	8,69	10,00	11,21
Профессиональная, научная и техническая деятельность	1,53	1,71	1,00	0,93	0,73
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	0,52	0,67	0,47	0,83	2,01
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	1,10	1,31	0,87	0,72	0,53
Образование	3,23	3,43	2,55	3,34	2,83
Здравоохранение и социальные услуги	2,00	1,46	1,70	1,73	1,06
Искусство, развлечения и отдых	1,50	1,85	1,61	1,72	1,62
Предоставление прочих видов услуг	0,24	0,13	0,13	0,15	0,17

С учетом значимости сырьевого сектора как локомотива экономики традиционно именно в сфере горнодобывающей промышленности использовалась основная часть инвестиционных ресурсов (29,14% - 31,81%), их объем в 2015 году составил 2 296,57 млрд.тенге. Эта сумма распределяется между добычей нефтегазового сектора и металлических руд в соотношении примерно 4,7 :1,0.

Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР), как известно, выдвигает задачу освоения производства конкурентоспособной на мировом рынке продукции с высоким уровнем добавленной

стоимости на основе динамичного развития современных отраслей обрабатывающей промышленности. Как показано в таблице 2, доля используемых в этих отраслях инвестиционных ресурсов в последние четыре года стабильно составляла более 11,0%.

Что касается распределения инвестиций по подотраслям обрабатывающей промышленности, то здесь лидирующее положение занимают: электроснабжение, металлургическая промышленность и водоснабжение, в этих подотраслях объем инвестиций составил соответственно 545 064 млрд.тенге, 318 758 млрд.тенге и 196 169 млрд.тенге. Как видим, на сегодняшний день, к сожалению, такие имеющие важнейшее для реализации задач индустриального развития подотрасли обрабатывающей промышленности, как производство химической и фармацевтической продукции, металлических изделий, машин, оборудования, автотранспортных средств, мебели, одежды, кожаной продукции, текстильных изделий характеризуются низким уровнем инвестиционной активности.

Аналитические исследования свидетельствуют о том, что в процессе реализации первого этапа ГПФИИР допускались существенные недочеты. Так, вводимые в эксплуатацию инвестиционные проекты зачастую не в состоянии функционировать с полной проектной мощностью, большинство из них относится к сфере агропромышленного комплекса при незначительном количестве проектов для создания готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, допускается отсутствие в проектах индустриальной и инновационной направленности, в Карту индустриализации включаются проекты, имеющие низкую или нулевую добавленную стоимость [5,6].

В отраслевой структуре распределения инвестиционных ресурсов второе место после промышленности принадлежит транспорту и складированию, максимальная доля которых в общем объеме инвестиций в 2013 году составила 23,94%, а абсолютный объем за прошедшее пятилетие возрос на 27%. Разумеется, отмеченная динамика инвестирования в отраслях транспорта и складирования обусловливается задачами ускоренного создания инфраструктурных объектов, реализацией Программы «Нурлыжол», в частности, выделением в последние годы на развитие транспорта и коммуникаций более половины запланированных на финансирование инвестиционных проектов из республиканского бюджета.

Такие отрасли социальной сферы, как образование и здравоохранение, в соответствии с социальной направленностью государственной политики, поддержки частной инициативы в этой сфере, а также с ориентацией на расширение масштабов и сфер государственно-частного партнерства традиционно занимают стабильную долю в инвестировании, составляющую 4-5%.

Таким образом, отраслевая структура инвестиций на сегодняшний день показывает недостаточность распределения инвестиционных ресурсов по отраслям, обеспечивающим индустриализацию экономики страны.

Список использованной литературы

1. «Стратегия- 2050: новый политический курс состоявшегося государства Послание Президента Республики Казахстан - лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана, Астана, 14 декабря 2012 года
2. Казахстан в 2015 году/Статистический ежегодник/. Астана, 2016 г.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.- М.: ИНФРА-М. 2004
4. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Конспект лекций. - М.: ИНФРА-М. 2003
5. Отчет Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета за 2014 год
6. Отчет Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета за 2015год



**АӨК ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ ЕЛІМІЗДІҢ АЗЫҚ –ТҮЛІК
ҚАУІПСІЗДІГІНІҢ КЕПІЛІ***Аннотация*

Экономикалық қауіпсіздігі жүйесінің аса маңыздылыққа ие элементі болып табылатын азық-түлік қауіпсіздіктің мәні сипатталған. Кез келген елде азық-түлік қауіпсіздігін сақтау үшін талап етілетін шарттары көрсетіліп, әлем елдерінің азық-түлікпен қамтамасыз етілу жағынан жіктелуі келтірілген. Қазіргі кездегі жаһандық азық-түлік қауіпсіздігі мәселесінің өткірленуіне қатысты еліміз үшін пайда болатын мүмкіндіктер көрсетілген. Өсімдік шаруашылығының және мал шаруашылығының өнім өндіру көлемінің, азық-түлік тауарлары импортының құрылымы, ауыл шаруашылығының негізгі қорларының және бұл саланың мемлекеттік бюджеттегі үлесі көрсеткіштерінің негізінде еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуші агроөнеркәсіптік кешеннің дамуына талдау жүргізілген. Агроөнеркәсіптік кешеннің аса маңызды салалары дамытуға арналған мемлекеттік іс-шаралардың мазмұны қарастырылған.

Кілттік сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, агроөнеркәсіптік кешен, азық-түлік тауарлардың импорты, өсімдік шаруашылығы, мал шаруашылығы, бағдарлама, ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілері, техникалық жарақталу.

Экономикалық қауіпсіздіктің аса маңызды құрамдас бөлігі болып табылатын азық-түлік қауіпсіздігі белсенді салауатты өмір үшін қажетті көлемде азық-түлікпен кез келген уақытта барлық тұрғындарды қамтамасыз етуді кепілдендіретін экономиканың жағдайын білдіреді. Азық-түлік қауіпсіздігінің ерекшелігі ретінде оның экономикалық қауіпсіздікпен шектелмей ұлттық қауіпсіздіктің әскери, экологиялық, саяси бөліктерімен тығыз байланыста болуында көрініс табады.

Әлем ғалымдарының тұжырымдамасына сәйкес кез келген елде азық-түлік қауіпсіздігін сақтау үшін тұтынылатын азық-түліктің 80%-ы осы елде өндірілуі, бұл саладағы сыртқы сауда балансында оң сальдоға қол жеткізілуі, тұтынуға қажет мөлшерінен бөлек жылдық тұтыну көлемінің 17% мөлшерінде астық қорының жинақталуы қажет [2].

XXI ғасырдың басындағы әлемнің қарқынды өзгеруі, демографиялық, табиғи, экономикалық және саяси үрдістердің күрделенуі адамзатты азық-түлікпен қамтамасыз етілуін едәуір қиындатумен қатар біздің елімізге азық-түлік өнімдерін сыртқы нарыққа шығарудың үлкен мүмкіндіктерін әкеледі. Елбасы Н.Назарбаев «Стратегия-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында атап өткендей, әлемдік халық саны өсуінің жоғары қарқыны азық-түлік проблемасының шиеленістіріп, азық-түлік қауіпсіздігіне қатер төндіріп, қазіргі жаһандық сын-қатерлердің қатарында маңызды орынға ие. Қазіргі кездің өзінде миллиондаған адам аштыққа ұшырағаны және миллиардқа жуық адам тағамның ұдайы жетіспеушілігін бастан кешіруде. Бірақ біздің елдің ауқымды ауыл шаруашылықтық әлуеті бұл сын-қатердің астарындағы орасан зор мүмкіндіктерді тудырады [1].

Еліміздің әлемдік аграрлық нарығында алатын ерекше орны әлемнің басты аграрлық шикізат өндіруші 25 елдің қатарына кіріуіде, ауыл шаруашылық мақсатындағы дәнді дақылдар және картоп егетін жер көлемі бойынша басты аграрлық шикізат өндіруші 10 елдің қатарында тұруыда көрініс табады. Жалпы республика бойынша 2015 жылы

бүкіл егістік алқабы 12 711,7 мың гектарды құрады. Оның ішінде дәнді дақылдар 9 808,1 мың га, картоп 16,1 мың га, көкөністер 8,4 мың га, бақша дақылдары 8,9 мың га, мал азықтық дақылдар 1 789,1 мың га [3]. Басқаша айтқанда, еліміз әлемнің азық-түлік нарығында белсенді қатысушы орынын алу үшін және өзінде өндіруге болатын азық-түлік тауарлары негізінде жоғары деңгейдегі азық-түлік қауіпсіздігіне қол жеткізу үшін жеткілікті көлемдегі әлуетке ие.

Еліміздің тамақ өнімдері тұтынысының қанағаттандырылуын сипаттаушы деректер бойынша, тұтыныстағы азық-түлік тауарлары импортының үлесі 70-30%-дар аралығында көрініс алады. Жеке тауарлар бойынша қажеттіліктің импорт арқылы қанағаттандыру мөлшері: қоюлатылған сүт және кілегей, жеміс көкөніс консервілер, кондитерлік өнімдер 70%-ға жуық, ірімшік және сүзбе, печенье 50%-ға жуық, шұжық өнімдері, ақ қант 40%-ға жуық, шоколад, сары май 30%-ға жуық. Тамақ өнімдері бойынша еліміздің сыртқы нарықтан тәуелдігін тауарлар импортының құрылымы көрсеткіші дәлелдейді. Азық-түлік тауарлардың импортының құрамында ең жоғары үлеске шикізатты қоса алғандағы қант ие (30%-ға жуық), өсімдік майы мен қоюлатылған сүт және кілегей үлестері бірдей мөлшерге ие (13%-ға жуық). Сонымен, жүргізілген талдау нәтижесінде анықталған еліміздің тамақ өнімдері тұтынысының едәуір үлесі импорт арқылы қанағаттандырылуына байланысты азық-түлік қауіпсіздігін толық қамтамасыз етілуі үшін қажетті шарттың орындалмауын айқындайды [2].

Кесте – 1 көрсетілгендей, елімізде соңғы бес жылда көкөністер және мал мен құстарды етінен басқа барлық өсімдік және мал шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемі тұрақсыз динамикада болған. Әрине, бұл жағдай ең алдымен аграрлық саланың объективті табиғи және климаттық шарттарға едәуір тәуелдігімен байланысты. Аталған тәуелділігі төмендету мақсатында осы саладағы ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерінің өндірістің тұрақтылығы мен сапасын қамтасыз ету қабілетін пайдалану үшін агроөнеркәсіптік кешенді индустриалды-инновациялық бағытта дамытуға көшіру мәселесі аса жоғары өткірлікке ие болуда. Осыған орай, ауыл шаруашылығының төмен деңгейде техникалық жаракталуын негізгі құрал - жабдықтарының жалпы көлемінде 2,0%-ға жуық үлеске ие болуы дәлелдейді (кесте 1).

Сонымен қатар, еліміздің ауыл шаруашылығындағы қалыптасып отырған саланың табыстылығын төмендететін құрылымдық жағдай, шаруашылық санаттарының ара қатынастырындағы жұртшылық шаруашылықтарының басым үлесі кооперациялау арқылы түбегейлі өзгерістерді талап етеді. Мысалы, 2015 жылы шаруашылық санаттары бойынша ауыл шаруашылығы өнімдірінің шығарылымында ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының үлесі 20,6% -ды, шаруа немесе фермерлік қожалықтарының – 27,3%-ды және жұртшылық шаруашылықтарының- 52,1%-ды құрады [3].

Сонымен қатар, әр бір жеке саланың тек өзіне тән өткір мәселелеріне жан-жақты назар аударылып шешілуі талап етіледі.

Мәселен, сарапшылардың пікірлері бойынша, Қазақстан астықтың және оның терең қайта өңдеу өнімдері өндірісінің және экспортының жоғары мүмкіндіктеріне ие болғанымен, бұл мүмкіндіктерді табысты пайдалану үшін кедергі келтіруші шарттарды жоюға бағытталған күрделі іс-шараларды жүзеге асыру қажет. Елімізде соңғы 20 жылда бұл салада жаңа кешендер салынбауына байланысты астық тазалайтын, сақтайтын заманауи құрал-жабдықтар жетіспейді. Астықты шет елдерге экспорттауды арттыру мақсатында темір жол вагондарын, қажетті инфрақұрылымдық нысандарының құрылыстарын жеделдету талап етіледі. Сонымен қатар қазақстандық ұнның әлемдік брендтің қалыптастыру, бидайдың қатты сортынан алынған ұннан макарон өнімдерін өндірудің көлемін өсіру қажет.

Аталған кемшіліктерді жою мақсатында мал шаруашылығында оны ірілендіру және өнеркәсіптік негізге көшіру, жекелеген селекциялық жұмыстар арқылы және шет елдерден жоғары өнімді асыл тұқымды малдар әкелу арқылы малдың генетикалық әлеуетін арттыру бағытында ауқымды шаралар атқарылуы қажет.

Кесте – 1. Қазақстандағы азық-түлік өндірісінің көрсеткіштері [3]

	2011	2012	2013	2014	2015
Ауыл шаруашылығы өнімдерінің (көрсетілетін қызметтерінің) жалпы шығарылымы, ағымдағы бағаларда, млрд. теңге	2 286,0	1 999,1	2 386,1	2 527,9	3 307,0
оның ішінде:					
өсімдік шаруашылығының жалпы өнімі	1 337,2	981,2	1 313,0	1 327,8	1 825,2
мал шаруашылығының жалпы өнімі	942,4	1 011,2	1 064,3	1 189,6	1 469,9
«Тамақ өнімдерін өндіру» экономикалық қызмет түрі бойынша өндірісінің көлемі, млн. теңге	828 005	865 570	970 123	1 103 491	1 123 041
«Сусындарды өндіру» экономикалық қызмет түрі бойынша өндірісінің көлемі, млн. теңге	153 243	181 950	202 459	233 059	216 316
Жекелеген ауыл шаруашылығы дақылдарын жалпы жинау, мың тонна,					
дәнді (күрішті қосқанда) және бұршақты дақылдар	26 960,5	12864,8	18 231,1	17 162,2	18 672,8
қант қызылшасы	200,4	151,6	64,6	23,9	174,1
көкөністер	2 877,7	3 061,5	3241,5	3 469,9	3 564,9
мал мен құстардың шаруашылықта сойылғаны немесе союға өткізілгені (сойыс салмақта),мың тонна	838,1	844,7	871,0	900,2	931,0
сүт, мың тонна	5 232,5	4 851,6	4 930,3	5 067,9	5 182,4
Мал мен құстың саны, мың бас ірі қара мал	5 702,4	5 690,0	5 851,2	6 032,7	6 183,9
кой мен ешкі	18 091,9	17633,3	17 560,6	17 914,6	18 015,5
жылқы	1 607,4	1 686,2	1 784,5	1 937,9	2 070,3
Негізгі құрал-жабдықтардың барлығы, млн. теңге	12 304 677	13 951 691	16 423 256	16 183 533	20 332 408
оның ішінде:					
Ауыл, орман және балық шаруашылығы	293 308	352 230,5	380 217,4	368 431,3	380 677,3
Өнеркәсіп	5 783 202	6 129 816,2	7 030 334,2	7 657 501,9	9 438 139,9
Ауыл, су, орман, балық шаруашылығы, ерекше қорғалатын табиғат аумақтары, қоршаған ортаны және жануарлар әлемін қорғау, жер қатынастарына арналған мемлекет бюджет шығындарындағы үлесі,%	5,0	4,7	3,8	4,5	4,6

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мақсатын іске асыру мемлекеттің агроөнеркәсіп кешенін қолдау бойынша көп қырлы шараларды талап етеді. Мысалы, Германия, Франция, Швеция, АҚШ елдері 70-80 жылдарында азық-түлік қауіпсіздігіне бағытталған шаралар бойынша, әсіресе, фермерлердің құқығын ерекше қорғайтын, заңдар қабылдаған. Қазіргі кезде АҚШ-та азық-түлікпен қамтамасыз ету бағытында ондаған бағдарламалар бойынша жыл сайын 35-40 млрд. доллар бөлінеді.

Сонымен қатар, мемлекеттің араласу дәрежесінің ауыл шаруашылық саласының құрылымына және өнімділік деңгейіне тәуелді болатындығын ескеру керек. Мысалы, АҚШ немесе Австралия сияқты елдерде мемлекеттің ауыл шаруашылығын дамытуға араласу төмен деңгеймен сипатталуы, сала құрылымында негізгі үлесті фермерлік шаруашылықтар құрауымен және ауыл шаруашылық өнімінің өндіріс көлемі ішкі тұтыну

деңгейінен асып кетуімен шартталады. Ал Скардинавия және Жапония елдері ұсақ және орта фермерлік шаруашылықтардың үлесі жоғары болуына және толық азық-түлікпен қамтамасыз ету мәселесінің шешілмеуіне байланысты мемлекеттің ауыл шаруашылық саясатына араласуының белсенділігі ерекшеленеді [4].

Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуші агроөнеркәсіп кешеніндегі, жоғарыда аталып көрсетілген мәселелерді өзіне қосатын, өткір мәселелерді «Агробизнес-2020» бағдарламасы арқылы шешу тиянақты негізделген тиімді жобаларды әзірлеу және оларды қаржыландыру арқылы ғана жүзеге асырылуы мүмкін. Осыған орай, «Агробизнес-2020» бағдарламасын іске асыруға арналған республикалық және жергілікті бюджеттерде көзделетін жалпы шығыстар мөлшері 3 122,2 млрд. теңгені құрайды [5].

Қорыта айтқанда, аграрлық өнімдерін өндіруге орасан зор әлуетке ие болушы елімізде азық-түлік қауіпсіздігі қамтамасыз ету мақсатында, өзінің халқын қажетті азық-түлікпен қамтамасыз етуге және бұл өнімдердің табысты экспорттаушысына айналуға қол жеткізу үшін отандық агроөнеркәсіптік кешенін индустриалды-инновациялық дамытуға бағытталған ауқымды іс-шаралар жүзеге асырылуға тиісті. Мұндай мемлекет тарапынан қаржылық, ұйымдастырушылық, құқықтық қолдауға негізделген шаралар қатарына өнімділікті өсіру, өндеудің тереңдігін ұлғайту, өнімнің сапасын әлемдік стандарттардың талаптарына сәйкестендіру, заманауи технологияларды өндірістерге енгізу, өндірісті кооперациялау негізінде ұсақ шаруашылықтарды ірілендіру, саланың инфрақұрылымын дамыту жатады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Н. Назарбаев «Стратегия-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы. - Астана. 2012
2. Шорманова Ж. Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде АӨК индустриалды-инновациялық дамыту қажеттілігі мен жолдары // ҚазҰУ хабаршысы – 2012. – №5.
3. Қазақстан 2015 жылы /Статистикалық жылнамалығы/. Астана, 2016
4. Айтуғанова З.Ш. Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелері // Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ хабаршысы – 2011. – №5.
5. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешеді дамыту жөніндегі 2013–2020 жылдарға арналған «Агробизнес–2020» бағдарламасы. - Астана. - 2012
6. ҚР АШМ АӨК-ні 2017–2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының тұжырымдамасымен таныстырды. //www.primeminister.kz



УДК 332

Палачева А.,
Коржова М.
студенты группы СПБУ-15, 2 курс
Научный руководитель:
к.э.н., доцент, Юрина В.С.,
ФГБОУ ВО «ПВГУС», РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Кризис в экономике заставляет задуматься о современном экономическом развитии и экономических наук в целом. Актуальные проблемы экономической науки

можно рассматривать в разных аспектах, которые в свою очередь относятся к части финансовой, денежно-кредитной политики, инвестиционной политики государства на конкретном этапе развития. Но без согласованного управления денежными и финансовыми ресурсами в стране развития рыночной экономики не произойдет.

Ключевые слова: наука, экономика, проблемы, инвестиции, инвестиционная политика, государственная политика, финансы, денежно – кредитная система, рынок, политика, функционирование, рефинансирование, регулирование, интеграция, инфляция.

Развитие социально-экономической сферы любого из регионов страны определяется особенностями реализации их бюджетной политики. В связи с разными природно-климатическими условиями, демографической ситуацией в разных субъектах федерации, ситуацией в их производственной сфере существуют значительные различия не только в производственном потенциале и социальной сфере этих регионов, но и в параметрах их бюджета – доходах и расходах.

Макроэкономический прогноз для наиболее вероятных сценариев в 2016–2018 гг. показывает, что нижняя точка текущего кризиса окажется, пройдена в середине 2016 г., и со второго полугодия будет наблюдаться стабилизация или даже рост экономики РФ. В 2017–2018 гг. рост ВВП свидетельствует о вероятности практически для всего спектра потенциальных сценариев (если не строить предположений о новой волне резкого снижения цен на нефть). Так как этот рост связан с восстановлением внутреннего делового цикла, применением малонагруженных производственных мощностей и увеличением числа в действительности выработанных часов работниками предприятий, его нельзя назвать стабилизированным.

Проблема формирования и функционирования финансового рынка России определяется высокой практической востребованностью этих исследований. В работах зарубежных авторов представлен глубокий и многосторонний анализ многих аспектов теории и практики развития финансового рынка на основе интеграции его денежного, кредитного, фондового секторов. Подробно анализируются цели и задачи регулирования финансового рынка. В исследованиях отечественных экономистов основное внимание уделяется специфике отечественного финансового рынка, условиям его интеграции в мировой финансовый рынок. Однако в большинстве работ остаются без внимания анализ макроэкономических условий формирования финансового рынка, критерии выбора методов и инструментов регулирования, разработка рекомендаций по ускорению интеграции российского финансового рынка в мировой финансовый рынок, методология анализа его эволюции. [2]

Одним из важнейших компонентов с целью улучшения экономических наук и экономики Российской Федерации в целом, в особенности, увеличения степени конкурентоспособности российских фирм на внешних и внутренних рынках и формирования производства, считается область управления рисками. [6]

Внимание ведущих экономистов к проблемам российской денежно-кредитной политики заметно усилилось в связи с расширением ЕС и активизацией процессов европейской интеграции. С одной стороны, Россия находится в сфере экономических интересов ЕС, с другой – предоставляет обширный материал для изучения процессов, происходящих в денежно-кредитной сфере в современных условиях. Данные обстоятельства определяют множественность подходов к изучению специфики денежно-кредитной политики в России. Эти подходы позволяют рассматривать специфику денежно-кредитной политики в России и в качестве отдельного предмета исследования, а так же и в качестве одного из объектов сравнительного анализа. [3]

При разработке денежно-кредитной политики необходимо принимать во внимание возможные изменения мировых цен на основные товары российского экспорта, прежде всего это относится к энергоносителям. В случае снижения этих цен при продолжении увеличения импорта высокими темпами, поддерживаемого внутренним спросом, может произойти существенное сокращение положительного сальдо торгового баланса, и даже может привести к образованию его дефицита. Поскольку в случае дефицита сальдо ослабнет действие одного из

факторов, определяющих укрепление рубля, Банк России может сократить совершать покупки валюты на внутреннем рынке, которые осуществляют в целях сдерживания темпов укрепления национальной валюты. Решения о характере и объеме интервенций Банка России на внутреннем валютном рынке в основном будут обусловлены целями бюджетной денежно-кредитной и политики [4]. Ожидаемое сокращение валютных интервенций может существенно уменьшить роль чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования как основного источника роста денежного предложения. С целью обеспечения соответствия денежного предложения спросу на деньги Банк России продолжает активно использовать операции по рефинансированию банков. Это будет способствовать увеличению роли процентной политики Банка России в понижении инфляции. Для обеспечения соответствия динамики инфляции целевой траектории нужно предпринимать все имеющиеся инструменты денежно-кредитной политики. На успешность проведения денежно-кредитной политики будут влиять в определенной степени, как проведение консервативной бюджетной политики, так и бюджетные механизмы аккумулирования дополнительных доходов от экспорта нефти и газа при высоких ценах мирового рынка энергоносителей. В условиях международного финансового кризиса, основным фактором риска для российского банковского сектора, является сущее ограничение доступа к ресурсам с международных рынков капитала и снижение возможностей внешнего рефинансирования, которые были ранее привлечены в заимствование связей со значительным подорожанием привлеченных средств.

Одним из обязательных элементов нормального функционирования для современной экономики являются инвестиции. Представить достаточно трудно современную экономику без инвестиций, которые в свою очередь за всё последнее время приобретают все наибольшее значение. Все же не что иное, как инвестиции обеспечивают экономический рост, а, следовательно, финансовое благополучие государства. Инвестиции являются незаменимым условием стабильного функционирования и развития хозяйствующих субъектов, отраслей экономики, отдельных регионов, а также государства в целом. Но только современная российская деловая среда не является благоприятной для привлечения инвестиций в реальную экономику. Инвестиционные ресурсы располагаются между регионами крайне скачкообразно. Ресурсы в основном объединяются в крупных мегаполисах, а также богатых природными ресурсами регионах. Прочие регионы и большая часть перерабатывающих отраслей России не имеют вероятность использовать инвестиционный потенциал.

В экономике рыночного типа, хозяйствующие субъекты сами принимают решения об осуществлении инвестиций. При этом экономические агенты финансируют капиталовложения, либо за счет заимствования средств на финансовых рынках на конкурентной основе, или же самостоятельно. Главными условиями необходимости инвестиций являются, максимизирование прибыли и рост результативности производства. Притом технологические изменения в состоянии базисных отраслей требуют колоссальных капиталовложений.

Прогрессирующие взаимопротиворечия в уровнях социально-экономического развития регионов требуют со стороны государственных органов власти незамедлительных действий. Помимо этого, к внутрироссийским проблемам дополняются угрозы внешней среды, крайне негативно воздействующие на ход и прогрессивное развитие РФ. Глубоко зависящая от мировой конъюнктуры, отечественная экономика, непоколебимо взаимодействует с вызовами мирового сообщества, которые также не могут оставаться без внимания и решения со стороны властей. [7]

Унаследование ошибок прошлого, и равным образом рыночные реформирования последних двух десятилетий раскрыли ряд «новых» совершенствующихся социально - экономических проблем российской экономики. Волнующие длительное время ученых и экономистов предметы обсуждения ритмичности развития страны не лишились своей значимости и в настоящее время.

Закключение. С помощью решения актуальных проблем экономических наук, связанных с экономикой, возможно достичь перспектив социально-экономического развития в современных условиях. Вклад науки в экономику несомненен. [6;7]

Изучение процессов, происходящих в денежно - кредитной сфере в современных условиях играет важную роль, так как, изучив данные обстоятельства, можно выявить множество подходов к изучению денежно – кредитной системы. От качества денежно-кредитной политики будет зависеть уровень инфляции в стране, уровень безработицы и валютный курс, а от реалистичной финансовой политики будет зависеть объем финансовых ресурсов государства и уровень ВВП. Инвестиции играют важную роль, как на микро, так и на макроуровне. Они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются одним из управляющих звеньев в развитии экономики. От инвестиций зависит экономический рост и соответственно благополучие государства.

Можно сделать вывод, что государственная инвестиционная политика осуществляется различными способами и проявляется в различных формах. Таким образом, необходимым условием развития экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования.

Достижение задач и установок, а именно балансировки социально - демографического положения, минимизирование проблемы голода позволит обеспечить устойчивость и стабильность экономического развития, улучшение качества жизни населения. Все это способствует предотвращению возможных негативных последствий мирового финансово - экономического кризиса.

Список использованной литературы

1. Божечкова А.В., Киюцевская А.М., Трунин П.В. О чем говорит мировой опыт инфляционного таргетирования // Деньги и кредит. 2015. № 4.
2. Департамент исследований и информации Банка России // Обзор финансового рынка за 2016 год.
3. Маневич.В.Е. Денежно-финансовая политика как фактор динамики российской экономики. В кн.: Актуальные вопросы экономической стратегии России. Издание Государственной Думы, 2014.
4. Норвегия. Институт Фритьофа Нансена, Норвежский институт по международным делам и экономики 2015г.
5. Fjoertoft D.B. Денежно-кредитная политика в России и последствия финансового кризиса // PE-TROSAM Программа исследовательского совета
6. Юрина В.С. Актуальные проблемы экономики и менеджмента. Теоретические и практические аспекты Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 2 (222). С. 213-215.
7. Юрина В.С. Вклад науки в экономику Самарской области В сборнике: Наука и образование в XXI веке Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 8 частях. ООО «АР-Консалт». 2014. С. 123-124.



УДК 657

Парамонова Л.А.
Доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО Поволжский
государственный университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Аннотация

Основополагающим фактором, влияющим на формирование финансовых результатов, и действенным инструментом управления является учетная политика

организации. Субъектам хозяйствования предоставлено право самостоятельно выбирать методы учета, которые могут существенно повлиять на уровень финансовых результатов. Это дает возможность регулировать их легально существующими способами и соответственно оптимизировать налоговые обязательства хозяйствующего субъекта. Применяемая учетная политика организации во многом определяет качество прибыли: достоверность (реальность) полученной суммы прибыли; влияние учетной политики на формирование финансового результата; стабильность получаемой прибыли; деловой имидж организации.

Ключевые слова: управление, финансовые результаты, учетная политика, оценка качества прибыли

Одним из приоритетных факторов, влияющих на формирование финансовых результатов, а, следовательно, и на налоговую нагрузку, является применяемая учетная политика организации. Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. и другими нормативными регулятивами субъектам хозяйствования предоставлено право самостоятельно выбирать методы учета, которые могут существенно повлиять на уровень финансовых результатов [1]. Представленная возможность позволяет управленческому аппарату регулировать финансовые результаты легально существующими способами и соответственно оптимизировать налоговые обязательства хозяйствующего субъекта. Результатом управления прибылью является не только оптимизация налогового бремени, но и привлечение в оборот дополнительных собственных средств, а значит, снижение предпринимательского риска и получение возможности привлечения внешних инвестиций. Необходимость регулирования финансовых результатов посредством учетной политики определяется динамично меняющимися условиями хозяйствования и наличием кризисных явлений в экономике.

Анализ действующих регулятивов в области бухгалтерского учета позволяет выделить несколько способов регулирования финансовых результатов, представленных на рисунке 1.

СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ			
Способы начисления амортизации по внеоборотным активам		Способы формирования себестоимости продаж	
Способы оценки материально-производственных запасов		Формирование оценочных значений и резервов	
Способы оценки незавершенного производства		Другие нормативно-определенные способы	

Рис. 1. Способы регулирования финансовых результатов, используемые при формировании учетной политики организации

При выборе способа начисления амортизации по внеоборотным активам в приоритете использование методов ускоренной амортизации (способ уменьшаемого остатка, способ пропорционально сумме чисел лет полезного использования), дающих возможность начислять ее по повышенным нормам с целью ускорения обновления основных средств. Решение об использовании данных методов может существенно повысить текущие затраты в первые годы эксплуатации объектов, снизить прибыль и налог на нее.

Сумма текущих затрат на производство и финансовый результат существенно зависит от выбранного метода оценки материально-производственных запасов (ФИФО, средних цен, цена каждой единицы запасов), особенно в условиях инфляции. Так, при

использовании метода средневзвешенной прибыли будет больше, чем при использовании метода ФИФО, так как естественно, что в условиях инфляции цена последних закупок будет выше, чем первых.

Регулирование способа оценки незавершенного производства осуществляется несколькими способами: по стоимости прямых затрат, по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов, по полной фактической себестоимости. Чем выше стоимость незавершенного производства, тем ниже стоимость готовой продукции и выше прибыль.

Важно для регулирования величины финансовых результатов использование различных методов признания прибыли от продаж продукции (товаров, работ, услуг) субъектами малого предпринимательства – по моменту оплаты реализованной продукции или по моменту отгрузки и предъявлению расчетных документов. Использование метода признания прибыли по моменту отгрузки в случае задержки платежа покупателем может поставить экономический субъект в сложные финансовые условия, так как деньги от покупателя еще не поступят, а налоги уже надо будет платить.

К способам формирования себестоимости продаж относятся – формирование себестоимости по полной сумме затрат или ограниченная (сокращенная) себестоимость. При формировании ограниченной себестоимости важно правильно классифицировать затраты на условно-постоянные и условно-переменные. Условно-постоянные, управленческие расходы не включаются в себестоимость продаж, а учитываются обособленно и списываются в полном объеме на продажи. Формирование ограниченной себестоимости позволяет оптимизировать состав управленческих расходов и осуществлять постоянный контроль за ними.

Использование в учетной практике порядка формирования оценочных значений и резервов, источником формирования которых являются издержки или финансовые результаты должно быть оправдано с позиции применения действующего законодательства и практики хозяйствования.

Управление финансовыми результатами не ограничивается выбором способов их регулирования, также включает контроль и анализ эффективности применяемых способов. Целью данной управленческой функции является установление правильности применения субъектом методов регулирования финансовых результатов и их влияния на прибыль. В процессе контроля и анализа производится оценка соответствия учетной политики субъекта хозяйствования действующим законодательным и нормативным документам по бухгалтерскому учету, выявляются отклонения от них.

Важным направлением контроля и анализа по данной проблеме является оценка влияния учетной политики на финансовый результат и сумму налога на прибыль, анализ налоговой нагрузки экономического субъекта. Для этого необходимо провести сравнительный анализ прибыли и налоговой нагрузки при применении различных допустимых способов учетной политики. Целесообразно анализировать прибыль до налогообложения и чистую прибыль, так как, ставя основной целью снижение налога на прибыль, некоторые субъекты хозяйствования забывают о том, что уменьшается и чистая прибыль, а следовательно и собственный капитал, со всеми вытекающими отсюда последствиями – ухудшением показателей финансовой устойчивости, повышением риска доступа к заемному капиталу и т.д.

Заключительным этапом контроля и анализа формирования прибыли является оценка ее качества. Понятие «качество прибыли» - комплексное. Цель его оценки – прогнозирование «зарабатывающей» способности субъекта хозяйствования, определение возможности сохранения и повышения темпов роста прибыли.

Изучение качества прибыли целесообразно вести по многим направлениям, основными из которых являются: достоверность (реальность), влияние учетной политики на формирование финансового результата, стабильность получения прибыли, деловой имидж организации.

Для изучения реальности показателей прибыли проверяется достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности по финансовым результатам – формы бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и др. Если данные о прибыли реальны, то это один из критериев высокого качества прибыли.

Кроме проверки достоверности источников информации о финансовых результатах, следует изучить влияние применения общих принципов отражения хозяйственных операций в учете на качество прибыли. Если субъект хозяйствования ежегодно меняет свою учетную политику, то данное обстоятельство снижает качество его прибыли.

Следует проявлять особую осторожность в отношении отчетных периодов с очень высокими темпами роста прибыли, интенсивного использования рекламы, возникновения предпосылок квалификации мнимых и притворных сделок, т.к. это существенно снижает качество прибыли.

Для оценки качества прибыли используются также результаты анализа ее динамики и структуры. Если на протяжении достаточно длительного времени наблюдаются стабильные темпы роста, а в структуре прибыли преимущественная ее доля получается от основной деятельности, то качество прибыли высокое.

Деловой имидж экономического субъекта формируется на основании выполнения взаимных обязательств, личных контактов, публикаций в прессе, неофициальных источников. Отрицательный деловой имидж также является одним из индикаторов низкого качества прибыли.

Список использованной литературы

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учёте [Электронный ресурс] : федеральный закон № 402 – ФЗ от 6 декабря 2011 г. [принят ГД ФС 22 ноября 2011 г. : одобрен Советом Федерации 29 ноября 2011 г.] - Консультант плюс. – режим доступа: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) / (дата обращения 15.03.2017).



УДК 332.1 (574)

Парманов Н.К.,
Элиманова Ж.А.,
Макашева,
КазУЭФМТ,
Астана, Казахстан

РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье приведен анализ статистических показателей, определяющих уровень и качество интеллектуального потенциала Казахстана, таких, как распределение кадрового состава работников, выполняющих научные исследования и разработки, имеющих ученую степень, по возрасту. В статье рассмотрены и выявлены ключевые факторы, влияющие на развитие интеллектуального потенциала страны.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный потенциал, затраты на инноваций

Модернизация экономики любой страны зависит от множества факторов, к числу которых относится наличие и способность применения интеллектуального потенциала.

Общемировая практика показывает, что экономическое процветание и благополучие происходит в тех странах, где высокоразвита научно-техническая база и интеллектуальный потенциал. Данную задачу можно решить только на основе глубоких качественных преобразований во всех отраслях народного хозяйства, осуществления глубокой структурной перестройки экономики, а также решительного обновления форм и методов работы [1].

При этом для того, чтобы выявить наиболее проблемные места и переломить негативные тенденции, сформировать селективную научно-техническую и инновационную составляющую национальной экономики, ориентированную на реализацию обоснованно выбранных приоритетов необходимо учитывать нынешнее положение интеллектуальной возможности страны. В этой связи нами был проведен анализ основных показателей, характеризующих современное состояние интеллектуального потенциала Казахстана по данным Комитета по статистике за 2011-2015гг., которые позволят определить место и роль данного фактора в экономической модернизации страны в целом.

В настоящее время в Республике Казахстан существует ряд проблем, связанных с кадровым обеспечением в сфере науки. Так, например за 2015 год по сравнению с предыдущим годом наблюдается снижение численности специалистов занятых в сфере исследования и разработки. Также, если сравнивать численность отечественных ученых с другими странами мира, то можно увидеть, насколько Казахстан по данному показателю отстает от большинства стран. Даже в таких странах, как Турция, Египет, Пакистан, где научно-исследовательская деятельность не считается наиболее развитой, численность ученых в несколько раз превышает этот показатель по сравнению с Казахстаном [2]. Данное обстоятельство обусловлено, прежде всего, с тем, что данная сфера не является привлекательной для долгосрочного карьерного роста.

Заккрытие научных организаций занимающихся НИОКР в 2015 году привело к сокращению на 1 058 человек численности персонала, занятого исследованиями и разработками по республике. Наибольшее снижение численности работников науки отмечалось в Акмолинской и Северо-Казахстанской областях [3].

Несмотря на увеличение численности персонала, занятого исследованиями и разработками в период с 2011 по 2015гг. по секторам деятельности в 2015 году по сравнению 2014 годом произошло сокращение исследователей – на 476 человек, техников – на 190 человек, прочего персонала – на 392 человека.

В структуре численности работников, выполняющих научные исследования и разработки по типам организаций наибольшее количество занимает сектор высшего профессионального образования. Этому способствовало усиление инновационных функций образования. Доля высшего образования в численности работников, осуществляющих исследования и разработки в 2014 году составил 42,5%. Однако, если сравнивать долю предпринимательского сектора в численности работников, осуществляющих исследования и разработки в 2014 году между странами ЕврАзЭС, то можно отметить, что Казахстан значительно отстает по этому показателю (22,4%) от Беларуси (63,6%) и России (55,4%) [4]. Значимость же вышеупомянутого показателя определяется способностью предпринимательского сектора быстро и эффективно коммерциализировать результаты исследования и разработок.

Анализ распределения численности работников, выполняющих научные исследования и разработки по возрасту показывает тенденцию большого количества выбытия. Одной из основных причин данного процесса может быть возрастной состав контингента. Как видно из таб. 1 на долю работников старше 55 лет в период с 2011 по 2015 годы приходилось в среднем 25% специалистов, занятых в научных исследованиях, которые ежегодно выбывают из числа экономически активного населения в силу возрастных причин. Ежегодное пополнение молодыми специалистами работников,

выполняющих научные исследования и разработки осуществляется в замедленном темпе и составляет лишь около 12%.

Таблица 1 - Распределение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, по возрасту

Год	Всего	В том числе											
		До 25 лет		25-34 лет		35-44 лет		45-54		55-64		65 лет и старше	
		чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
2011	18 003	2 212	12,3	4 275	23,7	3 301	18,3	3 491	19,4	3 346	18,6	1 378	7,7
2012	20 404	2 648	13,0	5 114	25,0	3 749	18,4	3 941	19,3	3 437	16,8	1 515	7,5
2013	23 712	2 818	11,9	5 770	24,3	4 735	19,9	4 520	19,1	3 958	16,7	1 911	8,1
2014	25 793	2 912	11,3	6 535	25,3	5 175	20,1	4 734	18,4	4 267	16,5	2 170	8,4
2015	24 735	2 636	10,7	6 372	25,8	5 257	21,3	4 546	18,4	3 889	15,7	2 035	8,2
Данные Наука и инновационная деятельности Казахстана 2011-2015. - Астана.-2016													

При анализе современного состояния интеллектуального потенциала Казахстана важное значение также имеет показатель кадровый состав работников, выполняющих научные исследования и разработки по возрасту. Представленные данные в таб. 2 показывают то, что кадры высшей научной квалификации наиболее представлены кандидатами наук (5 119 человек) и докторами наук (1 821 человек), из них 1 165 кандидатов и 1 309 докторов наук в возрасте старше 55 лет. В то же время численность доктор по профилю и доктор философии PhD, которые должны осуществить замещение перечисленных выше научных работников, в возрасте до 55 лет всего 631 человек. Таким образом, можно констатировать о том, что при существующей структуре и динамике возрастного состава научных кадров не осуществляется плавное замещение выбывающих по естественным причинам специалистов высшей научной квалификации. Также следует иметь в виду и то, что большая часть всех прибывающих кадров высшей научной квалификации являются женщины детородного возраста.

Таблица 2 - Распределение кадрового состава работников, выполнявших научные исследования и разработки в 2015 году, по возрасту

Распределение кадрового состава работников, выполнявших научные исследования и разработки	Всего	из них в возрасте					65 лет и старше
		до 25 лет	25-34 года	35-44 года	45-54 года	55-64 года	
		чел.	чел.	чел.	чел.	чел.	
Численность работников, выполняющих научные исследования и разработки на конец отчетного года, всего	24 735	2 636	6 372	5 257	4 546	3 889	2 035
из них специалисты-исследователи	18 454	1 486	4 928	4 045	3 348	2 900	1 747
из них имеют ученую и академические степени:	11 629	428	2 882	2 787	2 168	1 985	1 379
доктор по профилю	549	-	27	100	94	172	156
доктор философии PhD	431	-	232	136	42	15	6
доктор наук	1 821	-	3	143	366	709	600
кандидат наук	5 119	6	477	1 538	1 446	1 051	601
магистр	3 709	422	2 143	870	220	38	16
Данные Наука и инновационная деятельности Казахстана 2011-2015. - Астана.-2016							

Подготовка научных кадров высшей квалификации является одной из основных задач стоящей перед наукой Казахстана. Подготовка научных и научно-педагогических работников высшей квалификации осуществляются через программы докторантуры. На конец 2015 года общая численность докторантов составила 2 288 человек, что на 225 больше, чем в предыдущий год (таб. 3). Численность принятых докторантов в 2015 году составил 794 докторантов, выбывших до окончания учебы 93 докторанта и численность докторантов, проходивших подготовку свыше установленного срока составляет 51 человек. Выпуск докторантов составил 533 человека, из них с защитой диссертации – 175 человек или 32,8%, что на 8 процентных пунктов выше, чем в предыдущем году. Однако столь низкий уровень выпуска специалистов, защитивших диссертацию за отведенный для обучения срок говорит либо о качестве обучения, либо о недостаточных сроках.

Таблица 3 - Численность и выпуск докторантов

	2011	2012	2013	2014	2015
Численность докторантов (на конец года)	1337	1 588	1 892	2 063	2 288
в том числе:					
докторантов по профилю	41	76	170	101	122
докторантов (PhD)	1 296	1 512	1 722	1 962	2 166
Прием докторантов – всего	609	565	638	729	794
в том числе:					
докторантов по профилю	6	13	31	-	32
докторантов (PhD)	603	552	607	729	762
Выпуск докторантов – всего	159	257	373	503	533
из них:					
Из общего выпуска защитили диссертацию – всего	111	110	100	125	175
Данные Наука и инновационная деятельности Казахстана 2011-2015. - Астана.-2016					

Подготовка кадров высшей научной квалификации в образовательной системе не позволяет своевременно и в достаточном количестве обеспечить кадрами науку. Так в 2015 году из общей численности выпущенных 553 докторов в науку пришло всего 118 человек. По данным Национального доклада о состоянии и развитии образования Республики Казахстан средний размер государственного образовательного гранта по подготовке доктора PhD равен 1 307,0 тыс. тенге [5]. Исходя из этого, расчёты показывают, что 568,5 млн. тенге, выделенных государством на подготовку кадров высшей научной квалификации в 2015 году были потрачены неэффективно.

В структуре докторантов по специальностям, их прием и выпуск в 2015 году наиболее представленными по численности обучающихся в докторантуре являются специальности: технические науки и технологии – 26,4%, социальные науки, экономика и бизнес – 15,1%, естественные науки - 9,7%. Однако выпуск докторантов по специальности технические науки и технологии, которая непосредственно обеспечивает кадрами экономическую модернизацию страны является одной из низких 32,8%.

Таким образом, в ходе проведенного анализа интеллектуального потенциала Казахстана нами были получены следующие результаты свидетельствующие о том, что:

- интеллектуальный потенциал Республики Казахстан значительно отстает от передовых стран мира, однако, как уже указывалось за период 2011-2015 гг., государственная политика в области развития научного потенциала Республики Казахстан, не смотря на некоторое снижение числа организаций, выполняющих НИОКР и численности персонала в 2015 году имеет в целом положительную динамику;

- одним из важных показателей воспроизводства научно-технического потенциала также является его возрастная группа. Проблема «омоложения» научных кадров по-

прежнему остается острой и наиболее серьезной в системе подготовки кадров высшей квалификации;

- настоящая система образования и науки не позволяет своевременно и достаточно обеспечить кадрами науку, и вследствие чего большая часть подготовленных специалистов не приходит в науку.

В целом, подводя итоги по анализу интеллектуального потенциала страны в условиях экономической модернизации можно сделать вывод о том, что несмотря на некоторые определенные положительные сдвиги в сфере науки кадровый состав науки Казахстана нуждается в эффективной государственной поддержке и стимулировании.

Список использованной литературы

1. Давыдова Л.В., Ильминская С.А. Инновации как фактор экономического роста // Финансы и кредит. 2005. № 17(185). С.56–61.
2. База данных ЮНЕСКО http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?DataSetCode=SCN_DS.
3. Наука и инновационная деятельность Казахстана. / Под ред. А.А.Смаилова, Астана.- 2016.- 88 с.
4. Наука. Инновации. Информационное общество. Краткий бюллетень. На казахском и русском языках. / Под ред. А.А.Смаилова, Астана.- 2015.- 26 с.
5. Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования Республики Казахстан. / Астана: АО «ИАЦ», 2015 -273 с.



УДК 336.77

Пашунина С.М.
магистрантка 1 курса
направления «Финансы и кредит»
Поволжский государственный
университет сервиса
Российская Федерация,
Самарская обл., г. Тольятти

БАНКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ ГРАЖДАН

Аннотация

В статье рассматриваются аспекты ипотечного жилищного кредитования, приводится аналитическое обоснование необходимости его развития, предлагаются рекомендации по развитию. Для оценки возможности улучшения жилищных условий населения было использовано несколько подходов расчёта коэффициентов доступности жилья, предлагаемые различными программами по улучшению благосостояния населения. Полученные результаты послужили основанием разработки рекомендаций по повышению эффективности ипотечного жилищного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, жилая недвижимость, коэффициент доступности жилья, банковская ипотека, жилищный рынок.

Покупка жилья была и остается одной из актуальных проблем, стоящих перед населением. Вопросам доступности жилья посвящено множество нормативных документов, определяющих стратегические цели и пути их достижения. Стимулирование платежеспособного спроса, расширение предложения на рынке жилой недвижимости являются приоритетными направлениями социальной политики государства. Обеспечение

населения жильем путем повышения платежеспособного спроса является одной из важных социальных функций государства. Платежеспособный спрос активизирует жилищное строительство и, как следствие, рынок жилья, способствуя при этом развитию и совершенствованию рынка банковского ипотечного кредитования.

Проблемы доступности жилья кроются в возможности привлечения коммерческими банками ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования. Ухудшение экономической обстановки, повлекшее за собой спад платёжеспособности населения, нестабильность рынка труда и удорожание кредитных ресурсов сказалось не только на снижении количества кредитных организаций, но и, как следствие, снижении объёма выдаваемых кредитов, а также роста задолженности, представленной в таблице 1.

Таблица 1

Динамика и структура задолженности по ипотечным жилищным кредитам, млрд. руб. [2]

Задолженность	2014 г.	2015 г.	2016 г.
По кредитам, всего:	11,00	10,37	10,62
По жилищным кредитам, руб., в том числе:	3,52 (32%)	3,91 (38%)	4,46 (42%)
1. по ипотечным жилищным кредитам, руб.	3,40 (96%)	3,85 (98%)	4,40 (99%)
2. просроченная, руб.	0,03 (8,5%)	0,04 (1%)	0,05 (%)
По жилищным кредитам в иностранной валюте, в том числе:	0,14	0,14	0,07
1. по ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте	0,14 (100%)	0,13 (93%)	0,07 (100%)
2. просроченная, в иностранной валюте	0,02 (14%)	0,03 (21%)	0,02 (28%)

Задолженность по жилищным кредитам, представленным в рублях, по итогам 2016 года составила 4,5 млрд.руб., что превышает значения 2014 года на 1 млрд.руб. На долю суммарной просроченной задолженности приходится в среднем 5,5 %, несмотря на значительные колебания в экономике, что свидетельствует о ее снижении в структуре общей задолженности при росте спроса на ипотечное жилищное кредитование (увеличение с 96% до 99% доли ипотечного кредитования среди суммарного жилищного займа). Задолженность по ипотечным кредитам в иностранной валюте, по последним данным, уменьшилась в сравнении с 2014-2015 гг. – в 2 раза, что обусловлено колебаниями фондового рынка, подорожанием валютных кредитов и изменением цены кредита. Что касается просроченной задолженности по ипотечным кредитам, выданным в иностранной валюте, она стремительно увеличивается: в 2014 года составляла 14% от общего объёма ипотечного жилищного кредита в инвалюту, в 2016 – 21%, на 1.01.2017 г. уже 28%.

Исследование аспектов масштабного развития ипотечного жилищного кредитования следует дополнить анализом факторов, влияющих на данный сегмент рынка. Необходимо оценить возможность решения гражданами жилищного вопроса через систематизацию показателей социально-экономического положения. Учитывая постоянный рост цен на жильё, низкие объёмы и темпы жилищного строительства, а также невысокие доходы населения, доступность жилья остаётся одной из главных задач социально-экономического развития. Проводимые федеральные и региональные жилищные программы в качестве целевых индикаторов предлагают коэффициенты доступности жилья. Однако в практической деятельности не сформировалось единого подхода оценки данного показателя, что препятствует формированию оптимальной системы мониторинга результативности государственной политики в жилищной сфере.

Расчёт коэффициентов доступности жилья по различным методикам представлен в таблице 2. За основу взяты параметры семьи из трёх человек (двое взрослых и ребёнок).

Таблица 2

Динамика коэффициентов доступности жилья населению Самарской области [1]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Расчёт коэффициента доступности жилья согласно Федеральной целевой программе «Жилище»			
1.Средняя стоимость 1 м ² , руб.	27776	30473	30757
2.Площадь	54	54	54
3.Среднедушевой годовой доход, руб.	281640	306204	255672
K ₁ , лет	2,73	2,63	2,41
Расчёт доступности жилья с учётом расходов			
1.Среднедушевой годовой доход, руб.	27776	30473	30757
2.Прожиточный минимум годовой, руб.: трудящихся	97992	103992	114996
ребёнок	86556	92028	102612
3.Средняя стоимость 1 м ²	42677	44823	48515
4.Площадь	54	54	54
K ₂ , лет	8,2	7,8	14,6

Анализ динамики вышеуказанных показателей даёт основание для следующих выводов: семье из трёх человек необходимо 8-9 лет на то, чтобы накопить на квартиру в 54 кв.метра, при условии, если они будут жить строго придерживаясь прожиточного минимума, не превышающего 10 тыс. руб., а при сохранении тенденций 2015 года, - 15 лет. Данную ситуацию возможно изменить через совершенствование механизма ипотечного жилищного кредитования, представленного в таблице 3.

Таблица 3

Направления по развитию доступности ипотечного жилищного кредитования

Наименование рекомендации	Описание рекомендации по совершенствованию ипотечного жилищного кредитования
Снижение процентных ставок по ипотечному жилищному кредитованию	Предлагается коммерческим банкам снизить процентные ставки по ипотечному жилищному кредитованию для физических лиц до уровня ключевой ставки, государству простимулировать данные программы за счёт налоговых вычетов и/или финансирования части кредита для получения прибыли коммерческими банками, предоставляющими во временное пользование привлеченные средства.
Уменьшение налоговой нагрузки	Согласно данному предложению, на время выплаты жилищной ипотеки, физические лица будут освобождены от имущественного налога полностью, либо частично, пропорционально доле выкупленного имущества.
Совершенствование системы мониторинга ипотечного кредитного процесса	На основе аналитического метода, предлагается изменение доступности ипотечного жилищного кредитования на более эффективные показатели, включающие корректирующие коэффициенты доходов и расходов физических лиц, для точного расчёта суммы платежей и сроков, адекватных к выплате задолженности перед коммерческими банками, способствующих снижению риска неуплаты. Внедрение риск-менеджмента в этапы ипотечного кредитного процесса для снижения рисков коммерческих банков, выполнения нормативов ликвидности и сохранения эффективного баланса банка.
Внедрение строительных сберегательных касс (ССК)	Создание ССК, в которых накопления граждан служат основным источником средств предоставления кредитов, с использованием государственной поддержки, для покупки жилья в перспективе участниками ССК. [1]

Таким образом, в современных условиях накопить на квартиру самостоятельно среднестатистической семье почти нереально, что и обуславливает важность государственных и региональных ипотечных программ для граждан России и бывших стран СНГ, ввиду общности экономического пространства, базисом которых был СССР.

Список использованной литературы

1. Янов, В.В. Ипотечное жилищное кредитование: парадигма развития [Текст]: монография/ В.В. Янов, Е.Ю. Иноземцева – Тольятти.: ПВГУС, 2011. – 288 с.
 2. Банковские данные [Электронный ресурс]: www.cbr.ru
 3. Жилищные условия [Электронный ресурс]: www.gks.ru
- Ввод в действие жилых домов [Электронный ресурс]: www.sofgi.ru



УДК 338.01

Рахатов А.Т.
«Қаржы» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
э.ғ.к., профессор м.а.
Мерғалиев Б.К.

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУДЫҢ МӘНІ, ӘДІСТЕРІ ЖӘНЕ МАҚСАТЫ

Түйін

Мақалада кәсіпорынның қаржысын жемісті басқарудың ең негізгі шарты – оның қаржылық жағдайын талдау қарастырылған. Нарықтық қатынастар кезіндегі қаржылық жағдайды талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, меншік иелері, коммерциялық серіктестіктер және басқа да контрагенттер алдында өзінің өндірістік – кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Кілт сөздер: қаржылық талдау, бюджет, нарық, қаржылық жағдай

Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Себебі бұл, кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестер және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты. Қазіргі кезеңде еліміздегі кәсіпкерлік саласы бәсекелестік жағдайда дамып келеді. Шағын және орта бизнестің алға басқан қадамын кері тартып тұрған мәселелер де жоқ емес. Олардың негізгілері кәсіпорынның қаржылық жағдайының төмен дәрежесі, инвестициялық тартымдылығының аздығы, өзін-өзі қаржыландыру жағдайының әлсіздігі т.с.с. Сондықтан еліміздегі экономикалық тұрақтылықты сақтау үшін кәсіпорын қаржысының тиімді талдануы мен болжануы мемлекеттік деңгейдегі өзекті мәселеге айналған. Себебі Қазақстандағы әрбір кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы әлеуметтік-экономикалық тұрақтылықтың кепілі.

Сондықтан да қаржылық талдаудың мақсаты, кәсіпорынның қаржылық жай – күйін бағалау және де оның жағдайын жақсартуға бағытталған жұмыстарды жүргізу болып табылады. Сонымен қоса бұл жұмыстардың нақты қай бағытта жүргізілуі керек екендігі көрсетіледі. Сол себепті кәсіпорын қаржысын талдау мен баолжау да маңызды болып табылмақ.

Нарықтық қатынастарға бейімделуші тәуелсіз мемлекет Қазақстанның экономикалық реформаларының негізгі бағыты – экономикалық өсудің жоғары қарқынын қамтамасыз ету және қаржы секторын тұрақтандыру.

Қаржы-экономикалық дағдарыстар, әдетте, өнеркәсіптік кәсіпорындардың әлеуетіне кері әсерін тигізеді: негізгі капитал тозады, еңбек өнімділігі азаяды, жас және білікті мамандар өндірістен кетеді. Осыған байланысты әрбір кәсіпорын үшін өзінің қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету сұрақтары, тек қана дағдарыс жағдайында ғана емес, тұрақты экономикалық ортада да қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету міндеттері өз көкейкестілігін жоймайды.

Қазақстанның 2050 жылға дейінгі Даму стратегиясымен анықталған дағдарысқа қарсы және құрылымдық жаңарулардың бес бағытының бірі – қаржы секторын тұрақтандыру. Осыған сәйкес біздің маңызды міндетіміз — қаржы жүйесін жылдам тұрақтандыру, оны жаңа жаһандық нақты ахуалға сәйкестендіру. Демек, мемлекеттік деңгейде қаржылық тұрақтылықты сақтау үшін, ең алдымен кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету маңызды деп есептейміз [1].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаты (міндеті) келесілер болып табылады:

- қаржылық жағдайға баға беру және оның есеп беру мерзіміндегі өзгерісі;
- активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды таратудағы рационалды және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;
- айналым капиталының көлемін, оның өсуін (кемуін) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;
- қаржы – есептік және несие шарттарын сақтау;
- кәсіпорын активтері мен оның міндеттемелерінің құрылымын зерттеу;
- ағымдағы активтердің айналымдылық есебі, оның ішінде дебиторлық борыш және қорлар есебі;
- баланстың өтімділігін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының және төлеу қабілеттілігінің абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау, кәсіпорын табыстылығын бағалау;
- кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау.

«Қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдаудың қорытындылаушы кезеңі болып табылады»-деп өз тұжырымын жасаған отандық ғалым Искакова З.Д. Бұл ғалым нарықтық қатынастардың қалыптасуы шаруашылық қызметін біртұтас кешенді талдауды: ішкі (басқарушылық талдау) талдау; сыртқы (қаржылық талдау) талдау деп бөлуді қажет етеді. Ішкі есеп берудің ішіндегі жауапкершілік орталықтары мен пайда болу орындары бойынша шығындар сияқты жеке бөлімшелердің жұмыс нәтижелерін сипаттайтын маңызды есеп түрлері болады деп көрсеткен [2].

Сонымен қатар, Ә.Қ. Айтанаева да кәсіпорынның қаржылық талдау әдісін өз еңбектерінде зерттеген. Олар Кәсіпорынның қаржылық талдау әдісі – талдау жүргізуге қолданылатын қабылдаулар мен тәсілдер деп есептейді, және оның бірнеше әдістерін көрсеткен.

Қаржылық талдаудың тәжірибесі қаржылық есепті оқудың негізгі ережелерін қалыптастырады. Олардың ішінен 6 негізгі әдісті бөліп қарастыруға болады:

1) Көлденең (уақыт көлемінде) талдау – есеп берудің әрбір позициясын өткен кезеңімен салыстыру. Ол өткен кезеңдегімен салыстырғандағы бухгалтерлік есептің түрлі баптарының абсолюттік және салыстырмалы ауытқуларын анықтауға мүмкіндік береді.

2) Тікелей (құрылымдық) талдау - әрбір есеп позициясының жалпы нәтижеге тигізетін әсерін айқындай отырып, қорытынды қаржылық көрсеткіштердің құрылымын

анықтау. Ол жалпы баланс немесе оның бөлімдері бойынша қорытынды көрсеткіштегі жеке баптардың үлес салмағын анықтауға мүмкіндік береді.

3) Трендтік талдау барлық көрсеткіштер 100% деп алынатын базистік жыл деңгейінен, бірқатар жылдар көрсеткіштерінің салыстырмалы ауытқуын есептеуге негізделеді. Трендтік талдау әрбір есеп позициясын бірқатар өткен кезеңдермен салыстыруды және трендті, яғни жеке кезеңдердің дербес ерекшеліктері мен кездейсоқ әсерлерінен тазартылған көрсеткіш динамикасының негізгі тенденциясын анықтауды көрсетеді. Трендтің көмегімен болашақтағы көрсеткіштердің мүмкін болатын маңызы қалыптасады, ал одан кейін перспективті, болжамдық талдау жүргізіледі.

4) Салыстырмалы (кеңістіктік) талдау – бұл фирмалардың, еншілес фирмалардың, бөлімшелердің және цехтардың жекелеген көрсеткіштері бойынша есебінің құрама көрсеткіштерін шаруашылық ішіндегі талдау, сондай-ақ берілген фирманың көрсеткіштерін орташа салалық және орташа жалпы экономикалық мәліметтері бар бәсекелес фирмалардың көрсеткіштерімен салыстырғандағы шаруашылық аралық талдау болып табылады.

5) Факторлық талдау – бұл жекелеген факторлардың (себептердің) қорытынды көрсеткішке тигізетін әсерін зерттеудің детерминдік (анықтау) немесе реттелмеген тәсілдері көмегімен талдау.

6) Қаржылық коэффициенттер әдісі. Коэффициенттер салыстырмалы шамалар болып табылады, оларды есептеу кезінде шамалардың біреуін бірлік ретінде алып, ал екіншісін бірлікке қатынасы ретінде көрсетіледі. Қаржылық коэффициенттерді есептеу баланстың жеке баптарының арасында болатын өзара байланыстарға негізделген [3]. Олар кәсіпорынның қаржылық жағдайын кезекті факторлық талдау үшін алғашқы база болып табылады.

Қаржылық талдаудың мақсаты, кәсіпорынның қаржылық жай – күйін бағалау және де оның жағдайын жақсартуға бағытталған жұмыстарды жүргізу болып табылады. Сонымен қоса бұл жұмыстардың нақты қай бағытта жүргізілу керек екендігі көрсетіледі.

Кәсіпорынның қаржысын жемісті басқарудың ең негізгі шарты – оның қаржылық жағдайын талдау. Нарықтық қатынастар кезіндегі қаржылық жағдайды талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, меншік иелері, коммерциялық серіктестіктер және басқа да контрагенттер алдында өзінің өндірістік – кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдауды келесі негізде жүйелеп бөліп көрсетуге болады. Қаржылық талдау шаруашылық субъектісінің өндірістік, шаруашылық, сауда-саттық және т.б. қызметтерінің құрамдас бөлігі болып табылады.

Кәсіпорынның өндірістік шаруашылық қызметін талдау негізгі екі бөлімнен тұрады:

1. Қаржылық талдау;
2. Өндірістік-басқарушылық талдау.

Олардың бір-бірінен айырмашылығы:

- қаржылық талдауды жүзеге асыру арқылы алынған нәтижелер ақпаратты сырттан қолданушыларға арналған;

- басқарушылық талдауда кәсіпорынның нарықтағы орны, шығын көлемі, құрылымы анықталады және оның нәтижелері кәсіпорын ішінде ғана қолданылатын, құпия мәлімет болып табылады.

Қаржылық талдаудың мақсаты: Кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы, пайдасы мен шығындары туралы, активтері мен пассивтерінің құрамындағы өзгерістері туралы, дебиторлармен және кредиторлармен есептесудің жағдайы туралы шынайы және дәл мәлімет беретін ақпараттық сыйымдылығы жоғары аздаған көрсеткіштердің жиынтығын анықтау.

Қаржылық талдаудың мақсатына жету үшін бірқатар бір-бірімен тығыз байланысты аналитикалық міндеттерді шешу қажет. Аналитикалық міндет дегеніміз –

қаржылық талдаудың мақсатын талдаудың ұйымдық, ақпараттық, техникалық және әдістемелік мүмкіндіктерін пайдалана отырып, нақтылау.

Қазіргі әлемдік тәжірибеде кеңінен тараған қаржылық талдаудың негізгі 6 әдісі бар. Олар:

1. Көлденеңінен талдау;
2. Тігінен талдау;
3. Трендтік талдау;
4. Салыстырмалы көрсеткіштерді талдау;
5. Кеңістіктегі салыстырмалы талдау;
6. Факторлық талдау.

Көлденеңінен талдау (уақыт көлемінде талдау) - қаржылық есеп құжаттарында көрсетілген әрбір көрсеткішті алдыңғы өткен мерзімдердің дәл сондай көрсеткіштермен салыстыра отырып талдау.

Тігінен талдау (құрылымдық талдау) – бір уақыт мерзіміндегі әртүрлі көрсеткіштерді бір-бірімен салыстыра отырып талдау.

Трендтік талдау (өзгеру бағытын талдау) - алдыңғы өткен мерзімдердегі қаржылық көрсеткіштердің өзгеру динамикасын, яғни тенденциясын анықтай келіп, болашақ мерзімге болжам жасау.

Салыстырмалы көрсеткіштерді талдау - әртүрлі есеп құжаттарында көрсетілген әртүрлі көрсеткіштерді бір-бірімен салыстырып талдау. Бұл әдіс әртүрлі көрсеткіштердің бір-бірімен байланысын, тәуекелін анықтайды.

Кеңістіктегі салыстырмалы талдау – кәсіпорынның жекелеген құрылымдық бөлімшелерінің көрсеткіштерін бір-бірімен салыстырып талдау немесе әртүрлі кәсіпорындардың қаржылық көрсеткіштерін бір-бірімен салыстырып талдау немесе жеке бір кәсіпорын көрсеткіштерін жалпы салалық көрсеткіштермен салыстырып талдау.

Факторлық талдау - кәсіпорынның қаржылық жағдайына ықпал етуші әртүрлі сыртқы және ішкі факторларды ескере отырып талдау. Кәсіпорынның қаржылық нәтижелерін талдау кезінде міндетті түрде анықталуы тиіс мәселелерге мыналар жатады:

1. Әрбір көрсеткіштің алдыңғы өткен мерзімдегі көрсеткіштерімен салыстырғандағы өзгеру динамикасы;
2. Әрбір көрсеткіштің құрылымындағы өзгерістерді анықтау;
3. Алдыңғы өткен мерзімдегі көрсеткіштердің динамикасын анықтай келіп, болашаққа болжам жасауға талпыныс жасау.

Қортындылай келе кәсіпорынның қаржылық жағдайының құрылымы мен динамикасын анықтау үшін салыстырмалы аналитикалық балансын құру қажет. Бұл балансты құру үшін кәсіпорынның бухгалтерлік балансындағы көрсеткіштерге осы көрсеткіштердің өзгеру қарқынын, құрылымын, динамикасын қоса отырып, жаңа аналитикалық құжат жасалады.

Салыстырмалы аналитикалық баланстың міндетті көрсеткіштері: баланстың жекелеген баптарында көрсетілген абсолютті көрсеткіштердің мерзім басындағы немесе мерзім соңындағы шамалары; баланстың жекелеген баптарының баланс қорытындысындағы үлес салмағы; жыл басына шаққандағы көрсеткіштердің өзгерістерінің пайыздық шамасы; баланстың қорытындысы мен жекелеген баптарындағы көрсеткіштердің әрбір пайызының бағасы болады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1 Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан жаңа жаһандық нақты ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына Жолдауы //Астана: Егемен Қазақстан, 30 қараша 2015.

2 Искакова З.Д. Теоретические основы финансов, кредита и роль финансовой системы в развитии Стратегии Казахстана: Ғылыми басылым.- Алматы, 2014.- 245 б.

3 Айтанаева, Ә.Қ. Қаржылық және басқару талдауы: Оқу құралы.- Алматы: ҚазҰАУ, 2009.-198 б.



Романова Е. Г.,
студент 4 курса
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Кулапина Г.М.,
Поволжский государственный
университет сервиса
г. Тольятти, Россия

ФАКТОРЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены факторы современной экономики, которые влияют на финансовую устойчивость предприятия. Проанализированы виды факторов внешней и внутренней среды предприятия и их характеристики.

Ключевые слова: внешние факторы, внутренние факторы, рыночные факторы, социально-экономические факторы, макросреда, микросреда, финансовая устойчивость предприятия.

Актуальность темы научной статьи обусловлена необходимостью управления финансовой устойчивостью в условиях нестабильной внешней и внутренней среды рыночной деятельности предприятия. Для этого следует определить и систематизировать факторы современной экономики, влияющие на финансовую устойчивость предприятия. Необходимо также выявить какие факторы можно скорректировать посредством управленческого воздействия, а какие изменения рыночной среды необходимо учитывать в деятельности финансового менеджмента.

Управление на современном предприятии в условиях нестабильного развития внешней и внутренней бизнес среды является той специфической деятельностью, которая помогает эффективно использовать имеющиеся ограниченные ресурсы для достижения поставленных стратегических и тактических целей. Как известно, современное предприятие представляет собой открытую систему, которая должна гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды [3].

Основная деятельность организации представляет собой непрерывный хозяйственный процесс, который зависит от всевозможных факторов. В исследовании влияния факторов на деятельность предприятия и его финансовое состояние принято принимать во внимание весь комплекс факторов, а не по отдельности. Часто специалисты по исследованию финансового состояния разделяют факторы на внутренние и внешние. Многие авторы в своих трудах, рассматривая исследование и прогнозирование финансового состояния компаний, поясняют, что успешные результаты деятельности определяются этими группами факторов [1]:

- Внешние факторы делятся на макро и микрофакторы. Первые не зависят от деятельности организации и руководители никак не могут на них повлиять. Часть внешних факторов создает государство. Благодаря законодательным актам создаются условия для ведения бизнеса, различные стимулы. Наибольшее негативное влияние на успешность организации оказывают кризисные явления в экономике. Микрофакторы или факторы прямого воздействия связаны с рыночной деятельностью компании и учитывают интересы непосредственного окружения: конкуренты, потребители, поставщики, посредники и другие стейкхолдеры или заинтересованные стороны [5].

- Внутренние факторы обусловлены степенью профессионализма руководителей и простых работников, а также эффективностью принимаемых решений по

внедрению и использованию рыночных механизмов и инструментов. Данная группа факторов возникает внутри организации и может подвергаться влиянию руководства.

Многие успешные компании достигают высоких финансовых результатов, в том числе, благодаря управлению внутренними процессами. В процессе производства время от времени могут возникнуть риски нарушения успешной деятельности организации. Они, в основном связаны с выбором технологии производства продукции, способа поставки готовых товаров клиентам, направления развития и исследовательских работ и т.д. Если риски, возникающие посредством внутренних факторов можно предупредить и впоследствии избежать, то риски, обусловленные внешней средой, определяются событиями, которые происходят вне организации. Неблагоприятные проявления данных рисков могут привести к краху даже успешных организаций. Таким образом, управление лишь внутренними процессами в организации недостаточно для эффективной её работы. Следует уделять внимание также и внешним факторам, воздействующим на результаты деятельности организации, особенно в современных рыночных отношениях.

Финансовая устойчивость характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, маневренностью денежных средств и их эффективным использованием, которое способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [5].

Рассмотрим более подробно влияние факторов внешней среды, которые оказывают прямое, непосредственное воздействие на финансовую устойчивость организации.

1) Поставщики. Их влияние на финансовое состояние организации крайне значительно. От стоимости заказанных материалов и сырья, топлива, электроэнергии, от организации процесса снабжения непосредственно зависят финансовые результаты деятельности организации. Результаты деятельности, в свою очередь влияют на уровень финансовой устойчивости.

Бывают случаи, когда предприятие сотрудничает лишь с одним поставщиком, например при обеспечении электроэнергией. Если цена на этот ресурс повышается, то данный фактор воздействует на предприятие в той степени насколько является энергоемким производство продукции. Но даже в тех случаях, когда у организации имеется несколько поставщиков, их влияние на финансовое состояние существенно.

2) Капитал. Он необходим для функционирования и дальнейшего развития организации. Выбор потенциальных инвесторов оказывает влияние на финансовую устойчивость предприятия. Также само состояние финансовых ресурсов может расширять или сужать возможности организации получить необходимый объем инвестируемых средств.

3) Трудовые ресурсы. Здесь рассматривается состояние рынка труда, а не квалификация сотрудников предприятия. Так в некоторых отраслях наблюдается переизбыток специалистов, а в других недостаток. В последнее время государство всё чаще вмешивается в эту систему, посредством предоставления льгот и привилегий для работников, имеющих профессиональные знания, умения и навыки, необходимые тому или иному региону.

4) Потребители. Именно они решают, какую продукцию купить и, какими услугами пользоваться, поэтому являются решающим ориентиром для организации. Само существование предприятий зависит от способности удовлетворить потребности и запросы своих клиентов.

Не зависимо от того какое финансовое состояние у организации на данный момент, если её продукция не пользуется спросом, то рано или поздно это приведет к банкротству. Чтобы избежать такой неблагоприятной ситуации для любого предприятия, необходимо принять меры, направленные на стимулирование спроса и удовлетворение запросов потребителей. Это позволит обеспечить возможность притока финансовых ресурсов за счет поступления выручки от реализации.

Итак, воздействие потребителей на финансовую устойчивость организации может быть довольно значительным.

5) Конкуренты. Если предприятие не в состоянии обеспечить потребности потребителей в той же мере, что и её конкуренты, то ей не выжить в конкурентной борьбе. Поэтому конкуренты, являются еще одним важным фактором, влияние которого финансовое состояние очевидно.

Конкурентная борьба в современном мире ведется не только за потребителей, но и за поставщиков, трудовые и материальные ресурсы, возможность пользования инновационными разработками и т.д.

6) Законодательство и государственные органы. Влияние этого фактора на финансовую устойчивость организации неоспоримо. Все организации имеют свой правовой статус, форму собственности, свою систему налогообложения. Всё это определяется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Ни одна коммерческая деятельность в нашей стране не происходит без государственной регистрации. Поэтому законодательство воздействует на деятельность компаний. Но некоторые аспекты действуют прямо, а другие косвенно. Например, налоговое законодательство воздействует прямо на состояние финансовых ресурсов, а вот трудовое оказывает косвенное влияние (установление минимального размера заработной платы, порядок заключения трудовых договоров и пр.).

Можно выделить следующие виды факторов внутренней среды организации, которые определяют её финансовую устойчивость:

- доля собственных средств организации в финансировании оборотных активов, таких как запасы и затраты;
- структура источников образования имущества организации в соотношении со структурой всего имущества организации;
- присутствие ликвидных активов с целью обеспечения платежеспособности организации в краткосрочном и более длительном периоде;
- свойства и структура выпускаемого продукта;
- уровень квалификации управленческого персонала и работников организации;
- состояние производственных фондов.

Таким образом, в процессе исследования влияния факторов на финансовую устойчивость организации принято разделять их на внутренние и внешние. В свою очередь внешние факторы образуют макросреду и микросреду. Макросреда – это среда косвенного окружения, а микро – непосредственного. Обычно основное внимание уделяется микросреде, но следует помнить, что косвенное воздействие не менее реально.

Список использованной литературы

1. Гончаренко Л.П., Филин С.А. Риск-менеджмент : учебное пособие.. — Москва : КноРус, 2016. — 215 с.
2. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Менеджмент : учебник. — Москва : КноРус, 2016. — 267 с.
3. Маркова О.В. Интеллектуальный потенциал предприятия как фактор его конкурентоспособности в современных условиях // Наука - промышленности и сервису. 2010. Т. 1. № 5. С. 367-372
4. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник.— Москва :КноРус, 2015. — 300 с.
5. Симкина Л.Г. Микроэкономика : учебное пособие. Москва :КноРус, 2012. — 356 с.



ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ ҚАЗАҚСТАННЫҢ МЕТАЛЛУРГИЯЛЫҚ КЕШЕНІНІҢ ЕРЕКСЕЛІКТЕРІ

Аннотация

Мақалада еліміздің экономикасында стратегиялық басымдылығы бар металлургиялық кешеннің даму ерекшеліктері қарастырылады. Қара және түсті металлургияның айырмашылықтары айқындалады. Металлургиялық кешеннің құрылымы сипатталады.

Кілтті сөздер: металлургиялық кешен, минералдық шикізатты кешен, өнеркәсіп, қара және түсті металлургия.

Қарапайым механизмдерден күрделі машиналарға дейінгі негізгі өндіріс құралдары металдан жасалған. Сондықтан металл шығаратын салалардың үлкен шаруашылық маңызы бар. Олар тығыз байланыстар арқылы біртұтас металлургия кешенін құрайды. Бұл кешен металдар мен олардың қорытпаларын шығарады. Металдар қара (темір), түсті (барлық қалған металдардың түрлері) болады және соған байланысты - қара және түсті металлургияға бөлінеді. Қазақстанда алынатын металдардың 90%-ының үлес салмағын темір қорытпалары, яғни қара металдар құрайды.

Түсті металдардың өзіндік ерекше қасиеттері бар. Олар өнеркәсіпте, басқа да салаларда кеңінен қолданылады және бұлардың дүниежүзілік саудадағы үлес салмағы мол. Қара металлургия сияқты, түсті металлургияның да еліміздің экономикасы үшін маңызы зор. Металлургия - Қазақстан өнеркәсібінде жұмысшылар саны жөнінен бірінші және өнім күні жөнінен екінші салааралық кешен. Ол басқа кешендерді металл, құбыр, шикізатпен жабдықтап, оның орнына отын мен электр қуатын, машина мен құрал-жабдық, химиялық және ағаш материалдарын алады. Темір жол көлігімен тасымалдауда металдар мен кендер тек отынға ғана жол береді. Экспорттағы олардың үлесі 1/5-ден асады [1].

Металлургиялық кешеннің бірқатар ерекшеліктері бар. Біріншіден, оны құрайтын салалар - материалды, қаржыны, еңбекті көп қажет етеді және экологиялық жағынан «лас» болып келеді. Екіншіден, онда өндірісті құрамдастыру таралған. Қара металлургияда комбинаттар шикізатты біртіндеп дайын өнімге айналдырады (мысалы, кен, шойын, болат), ал түсті металлургияда - әр түрлі металдарды шығарумен де айналысады (мысалы, титан мен магний). Олардың қалдықтарын басқа өнеркәсіп салалары пайдаланады (құрылыс материалдары, химия өнеркәсіптері).

Үшіншіден, оның елеулі айырмашылығы - өндірістегі шоғырлану деңгейінің жоғары болуында. Мысалы, еліміздегі барлық титан бір комбинатта, ал барлық мыс - екі комбинатта балқытылады. Осындай ерекшеліктер металлургиялық кешеннің географиясын анықтайды. Кеннің құрамында бірнеше бағалы компоненттер кездеседі. Мысалы, Жезқазған кенінде мыс, қорғасын, мырыш, күміс, алтын, рений, висмут, осмий, күкірт бар.

Бұл минералдық шикізатты кешенді пайдалануға мүмкіндік береді. Әдетте, кендегі металл мөлшері көп болмайды. Соншама көп жынысты текке балқытпас үшін кенді байытады. Байыту фабрикаларында оларды ұнтақтап, сумен және реагенттермен (мысалы, техникалық маймен) араластырады. Осы қоспа арқылы күшті ауа немесе су ағынын өткізеді. Металы бар бөлшектер реагенттерге жабысып, көбік түзеді. Көбікті қалқып, кептірген соң, концентрат алады. Байытудың бұл тәсілін флотация деп атайды.

Бастапқы шикізатқа қарағанда, концентраттағы металл мөлшері бірнеше есе көп болады. Кен орнына концентрат пайдалану отынды көп үнемдеуге мүмкіндік береді. Қара металлургия: өндірісте 2-рет қайта қолдану. Қара металлургия жаппай қолданылатын конструкциялық материал - болат өндіреді.

Оны негізінде шойыннан алады. Болат пен шойын темірдің көміртектік қорытпасы. Көміртегінің жоғары мөлшеріне байланысты шойын морт сынғыш, осал болып келеді. Ал өндіріске соғуға, июге және тегістеуге жарамды пластикалық (иілгіш) материал қажет. Сондықтан шойынның көп бөлігін болатқа айналдырады. Болат қорыту үшін шикізат пен отын қажет. Отынды кокстелетін тас көмірден алады.

Ал негізгі шикізат темір кені болып табылады. Біздің еліміздегі темір кені шикізатының 90%-ы Қостанай мен Атасу алаптарында орналасқан. Кеннің барлығына жуығын 3 кен байыту комбинаты (КБК) өндіреді, олар: ТМД-дағы ең ірі Соколов-Сарыбай (Рудный қаласы), Лисаков және Қаражал комбинаттары. Болат өндіру - екі дүркін қайта қолданылымнан тұрады: 1) темір кенінен домна пештерінде шойын алу; 2) балқытылған шойыннан конверторларда болат алу. Болатты қалыптарға құяды.

Олардан алынған салмағы 5 - 7 т болатын құймаларды прокат машиналарының (орнақтың) айналып тұратын біліктерінің арасымен өткізіп, әр түрлі прокат алады. Шойынды, болатты және прокатты жекелей шығаруға да болады. Бірақ оларды алуды бір кәсіпорында - комбинатта біріктіру үнемдірек болып келеді [2].

Толық циклді металлургия. Өндірістің аталған үш сатысын да біріктіретін өндірісті (шойын, болат және прокат алу) толық циклді металлургия комбинаты деп атайды. Құрамдастыру технологиялық процестердің үздіксіз жүруін қамтамасыз етіп, дайын өнімді алуды жылдамдатады, көлік шығынын азайтады. 1 т шойын алуға орта есеппен 1,5 тонна көмір мен кен керек. Сондықтан толық циклді комбинаттарды шикізат, отын базаларының маңында немесе олардың ортасында орналастырады.

Бұл - орналастырудың ең негізгі принципіне жатады. Сонымен қатар сумен, электр қуатымен, табиғи газбен қамтамасыз етілуі және экологиялық фактор ескеріледі. Біздің еліміздегі толық циклді өндірістік жалғыз кәсіпорын - Теміртау қаласында орналасқан.

Ол барлық шойын мен болаттың 80%-ын өндіреді. Комбинаттармен қатар толық емес циклді қайта балқыту зауыттары бар. Олардан шойын алынбайды, металл сынықтарынан балқытып, болатты прокатқа «айналдырады». Қайта балқыту зауыттарын шикізат базасы мен тұтынушылары бар, машина жасау саласы дамыған аудандарда орналастырады.

Қара металлургияға ферроқорытпа өндірісі, яғни темірдің марганецпен, хроммен, басқа да қоспалық металдармен, кремниймен бірге қорытылуы да жатады. Оларсыз сапалы металлургия қалыптастыру немесе жеңіл, ыстыққа ғарыштық, авиациялық, кеме жасау өнеркәсіптеріне қажет. Сондықтан шығарылатын ферроқорытпалардың түрлері мен мөлшері жалпы металлургияның деңгейін көрсетеді.

Ферроқорытпа өндірісі. Қазақстандағы ферроқорытпа өндірісі шикізатпен жақсы қамтамасыз етілген. Хром кені Дең КБК-да (Хромтау қаласы), ал марганец - Жезді және Жәйрем КБК-да өндіріледі. 1 т ферроқорытпа шығару үшін 10 мың кВт.сағ электр қуаты жұмсалады. Өнім бірлігіне көп мөлшерде электр қуатын тұтынатын өндіріс - энергия қуаты көп қажет ететін өндіріс деп аталады. Оларды орналастырудағы басты фактор - энергетикалық фактор болып саналады. Біздің еліміздегі ферроқорытпаның негізгі бөлігін Ақтөбедегі және әлемдегі ең үлкен Ақсудағы 2 зауыт шығарады. Олардың негізгі өнімі - феррохром. Қара металлургия - Қазақстанның маңызды экспорттық саласы. Темір кенінің 1/2, балқытылған ферроқорытпалардың 3/4-і мен прокаттың 90%-ы шет елдерге жіберіледі. Бұл өнімдерді негізгі сатып алушылар - Ресей, Қытай және Еуропа елдері [3].

Металлургия ауыр өнеркәсіпке жататын индустрияның базалық және ескіден келе жатқан салаларының бірі. Қара және түсті металдарды алу түрлі кен орындарына байланысты қуатты шикізат базасына сүйенеді (1 сурет).



Сурет 1 - Қара және түсті металлургияның ұқсастықтары

Ескертпе автормен құрастырылған

Қара және түсті металлургияның көптеген ұқсастықтары бар:

1) технологиялық циклдары көп стадиялы: кенді өндіру; 1-ретті металл алу; металды қайта өңдеу; прокат даярлау болып табылады.

2) қара және түсті металдарды өндіру, байыту және әсіресе металл балқытуға байланысты туындайтын экологиялық проблемалар;

3) 2-ші реттік металлургияның, яғни қара және түсті металдар ломының (сынықтарының) утилизациясының орны ерекше, бұл 1-ші реттік металға қарағанда шығын мен қоршаған ортаны ластаудың кем болуына септігін тигізеді.

Бағдарлама материалында қазіргі кездегі Қазақстан Республикасындағы металлургиялық кешенінің өндірістік жағдайы былай сипатталады: елімізде қазіргі кездегі өндірісті дамыту үшін ғылымды қажетсінетін, жоғары технологиялық, арнайы материалдар мен қорытпаларының өнеркәсіптік өндірісі мүлдем жоқ; машина жасау, мұнай газ, таулы-металлургиялық, жеңіл, тамақ және өнеркәсіптің басқа салалары, құрылыс индустриясы, ауыр машина жасау және кеме жасау үшін темір қақтау және металл өнімдеріне талап етілетін сұрыптау жүргізілмейді. ең озық технология негізіндегі – ұнтақты металлургия, электрометаллургия, гальванотехника, жаңа литейлі мен химиялық технологиялар және т.б. материалдар мен металл бұйымдарының өнеркәсіптік өндірісі жоқ. балансы аяғына дейін есептелмеген, металлдардың екінші ресурстары жеткіліксіз тиімді пайдаланылады, ал шетелге шығару бақылаусыз жүргізіледі.

Мұндай мақсаттар сервистік-технологиялық экономикасының ұзақ мерзімді жоспарына өту үшін шикізаттық бағытталуынан, жағдайларды дайындауынан бастап өтуіне жағдай жасайтын, экономика саласын әртараптандыру жолымен еліміздің тұрақты дамуына жетуге бағытталған Қазақстан Республикасы Индустриалдық-инновациялы дамудың 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясында да қойылған.

Ғаламдық нарық XX және XXI ғасырларда шетелдегі халықаралық экономикалық қатынастарды дамытудың негізгі бағыттары металлургия өнеркәсібінде толығымен пайда болған экономиканың ғаламдығы болып табылды. Халықаралық шаруашылық байланысы ғаламдық масштабтағы ресурстарды қайта бөлу және өндірістің тиімділігін көтеру құралына айналды, яғни бұл дүние жүзілік металлургия дамуының мынадай тенденцияларына әкелді: дүние жүзілік нарығында ірі біріктірілген компаниялардың рөлін көтеруге; өнімнің нарығында жоғары қосылған құн бәсекелестігінің шиеленісуіне және ішкі саудада ұлттық қорғаныс шараларын қолданудың таралуына; металл өнімдерін

өндіру шығындарының төмендеуі бойынша жұмыстарын активизациялау, осы жағдайда өндірістің анағұрлым шығын түрлері аз мөлшердегі салық пен көліктік шығынды қамтамасыз ететін, анағұрлым арзан табиғи және энергетикалық ресурстары, жұмыс күші бар елдерге ауысады.

Қазақстан Республикасы әртүрлі табиғи жағдайы және ресурстарымен сипатталады. Қазақстан мұнай мен газ, көмір, темір, марганец, хром, мыс, қорғасын, мырыш, фосфориттер мен басқада пайдалы қазбалардың қорларын барлау бойынша жетекші орынды алады.

Минералды ресурстар нарығы Қазақстан Республикасының экономикасында үлкен роль атқарады. Қазақстан Республикасының 2030 ж. даму стратегиясында энергетикалық факторы нақты айтылған. Стратегияда халықтың өмір сүру деңгейін жақсарту мен тұрақты экономикалық өсуге себеп болатын, сонымен қатар табыс табу мақсатымен минералды-шикізат ресурстарын шығару мен экспорттауды жылдам жоғарлату қажеттілігі белгіленген [4].

Қазіргі заманғы жағдайларда Қазақстанның индустриалды саясатының негізгі мақсаты болып ішкі нарық қажеттіліктерін бәсекеге қабілетті өніммен қанағаттандыруға қабілетті, өңдеу дәрежесі жоғары өнімнің есебінен экспорттық әлеуетін әрдайым өсіруге қабілетті максималды түрде тепе-теңестірілген өнеркәсіп кешенін құру табылады. Осы мақсатқа жету үшін минералды-энергетикалық әлеуеттерді тиімді пайдалануды қамтамасыз ету, өнеркәсіптің барлық саларында технологиялық әдеттердің ұйымдастырылуына, технологиялық кооперация мен жоғары технологиялық үрдістердің дамуына ықпалын тигізуді қамтамасыз ету маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Назарбаев.Н.Ә. Қазақстан 2030. Ел президентінің Қазақстан халқына жолдауы. Алматы.1997.32-44 бет.
2. Алимбаев А.А. Исмаилова Р.А. Научно-технологический потенциал промышленности Казахстана // Вестник Оренбургского государственного университета. - Оренбург: ОГУ.-2013. - № 10. – С.60-66.
3. Исмаилова Р.А. Современное состояние и тенденции развития промышленности Казахстана. // Экономика. Финансы.Исследования. – Астана: Институт экономических исследований МЭБП РК.- 2013.- № 3.- С.78-88.
4. Основные направления развития и размещения производительных сил Казахстана на период до 2015 г. / Под ред. А.Е. Есентугелова, Ж.А. Кулекеева. – Алматы: РГП «Институт экономических исследований», 2002. – 656 с.



УДК 338.49

Сабырғалиева Г.Р.,
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты,
Ғылыми жетекші:
Э.Ғ.К. Оспанов Е.Ж.

КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕҚАБІЛЕТТІЛІГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯ РЕТІНДЕ

Түйін

Мақалада бәсеке және бәсекегеқабілеттілік түсініктерінің мәні қарастырылады. Бәсекегеқабілеттіліктің экономикалық категория ретіндегі даму эволюциясы сипатталады. Бәсекегеқабілеттіліктің дәрежелері айқындалады.

Кілтті сөздер: бәсеке, бәсекегеқабілеттілік, тұжырымдама, бәсекелес артықшылықтар

Қазіргі уақытта бәсекелестікті талдау мен бағалаудың өте көп әр түрлі әдістері қолданылады. Алайда шетелдік компаниялармен салыстырғанда отандық кәсіпорында осы әдістер өте төмен деңгейде пайдаланылады. Біздің ойымызша, бұған осы әдістерді пайдалануға қажетті ақпаратқа қол жеткізудің қиындығы немесе осы ақпараттың шынайы болмауынан қажетті ақпараттық базаның, білікті мамандардың аздығы, озық консалтингтік компаниялардың жетекші мамандарын тарту үшін қаражаттың болмауы болып отыр.

Ел экономикасын жаңа сапалы жағдайға ауыстыру қызметтердің саласындағы кәсіпорындардың алдында басқару қызметінің бұрынғы теориялық және тәжірибелік бағыттарының қатарын қайта қараудың мақсатын қозғайды. ХХІ ғасырдың басқару парадигмасы шаруашылық субъектілердің ұйымдастыру қабілеттіліктерін дамытудың, клиенттік бағдарланған тәсілдерін жүзеге асырудың, коммерциялық жұмыстарды жүзеге асырудың бәсекеге қабілетті үлгілерін енгізудің негізінде қалыптастырылады.

Сондықтан кәсіпорынға экономикалық өсімі үшін бәсекелес күштерінің теріс іс-әрекеттерін игеру және оң іс-әрекеттерін пайдалану қажет. Бір жағынан, өндірістік және нарықтық қатынастардың шиеленісуі, ал екінші жағынан – шаруашылық қызметтің тиімділігін жетілдіру, ғылыми-техникалық өрлеулерін тездету бәсекенің нәтижесі болып табылады.

Қазіргі уақытқа сәйкес кезеңде сұранысты молықтыруды тездетумен, бәсекені интернационалдандырумен және өсірумен жаңа технологияларды енгізу пайда болады, соның нәтижесінде кәсіпорындардың басшылары кәсіпорындармен басқару түрлерінің және бәсекеге қабілеттілікті арттыру негіздерінің бәсекелесінің жаңа, маңызды жағдайларын тұрақты іздеуде, ол кәсіпорынмен басқаруға жүйелік тәсілмен стратегиялық жоспарлау мен басқарудағы қажеттіліктің туындауын негіздейді [1].

Бәсекеге қабілеттілікті басқарудың проблемасы едәуір қарапайым емес мақтаты болып табылады, сондықтан оған кездейсоқ жағдайлар, бағалардың деңгейін өзгерту, бәсекешілердің саны мен сапасы, қызметтер көрсету жұмыстарының параметрлері және басқа факторлары сияқты, ішкі және қоршаған ортаның әр түрлі жағдайлары әсер етеді.

Бәсекелес ең белгілі және іргелі экономикалық категориялардың бірі болып табылады. Ең алдымен, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін талдаудың проблемаларын қарастыру, сонымен қатар компаниялардың экономикалық тиімділігімен өзара байланысты бағалау бәсекені және бәсекеге қабілеттілікті белгілеуді қарастыру қажет. «Бәсеке» түсінігі *consuption* латын сөзінен шыққан, ол қайшылық туу, бәсеке дегенді білдіреді [2].

Бәсекенің эволюциясы өз бастамасын А. Смиттың «Табиғат және халық байлығының себебі туралы зерттеу» атты еңбегінде ұсынылған тұжырымдамадан алады. Бәсекенің мәні осы категорияның түсіндіру аппаратында әр түрлі авторлармен анықталады. Майкл Э. Портер компанияға қарсылық көрсетуге мүмкіндік беретін бәсекелестердің арасында бәсекелес нарықтық пікірін алуға талпыну кезінде бәсекенің мәнін жасайды. Жаңа бәсекелестердің (әлеуетті бәсекелестер) пайда болу қауіп-қатері, тауарлар-ауыстырушылардың пайда болу қауіп-қатері, сатып алушылар мен жабдықтаушылардың нарығына әсер ету осы күштер болып табылады, ол жиындығы кезінде нақты бәсекесін белгілейді, сала түсімінің ең соңғы әлеуетін белгілейді [3].

Сол себепті, бәсекенің түсінігін белгілеуге тұжырымдама ерекшеленеді, ол ұйымдардың немесе жеке тұлғалардың бәсеке кезінде, не нарықта сатушылар мен сатып алушылардың қажетті санының болуын жасайтын осы дефиницияны түсінуге жеке тәсілмен байланысты, не жұмысты, жағдайды, талпынуды болжайды.

Бәсекемен бәсекеге қабілеттіліктің түсінігі тығыз байланысты. Осы түсінікті белгілеу кезіндегі авторлық тәсілдердің әр алуандылығы байқалады. Бәсекеге қабілеттілік

– бұл бәсекеге төзетін қабілеттілік, оған қарсы келу. Н.Н. Барткованың, Н.Н. Крупинаның пікірі бойынша бәсекеге қабілеттілік – бұл берілген нарықта ұсынылатын аналогиялық нысандармен салыстырғанда нақты қажеттілікті әлеуетті қанағаттандыру дәрежесімен сипатталатын нысанның қасиеті. Нысанның бәсекеге қабілеттілігі нақты нарыққа қатысты, не нарықтың стратегиялық сегменттеуінің тиісті белгісі бойынша қалыптасатын тұтынушылардың нақты тобына белгіленеді.

Р.А. Фатхутдинов бәсекеге қабілеттілікті экономикалық жарыстардағы ерекшеліктерді туғызатын және нарықтағы бәсекешілердің нысандарына қатысты нысанның ережесін сипаттайтын нысан қасиетінің жиынтығы деп есептейді. Сонымен қатар экономикалық әлеует, ішкі және сыртқы нарықтармен өзара әрекет жасау, инвестициялық әлеует, инновациялық-технологиялық әлеует, ресурстық әлеует, кадрлық әлеует, инфрақұрылымдық әлеует, басқару әлеуеті бәсекеге қабілеттіліктің факторлары болып табылады [4].

В.В. Басов бәсекеге қабілеттілікті шығындардың дәрежесі бойынша ерекшеленетін тауарлар-заттардың нарықтағы белгіленген сегментіне бәсеке, клиенттердің нақты қажеттілігіне және жеткізудің үлгісіне сәйкес келу ретінде белгілеген. А. Селезнев «бәсекеге қабілеттіліктің» түсінігін экономикалық, әлеуметтік, саяси факторлармен негізделген, осындай жағдайды және оның динамикасын маңызды сипаттайтын көрсеткіштер (индикаторлар) арқылы көрсетілетін ішкі және сыртқы нарықтардағы тауар өндірушілердің немесе елдің жағдайы ретінде анықтайды.

Сол себепті, қазіргі уақытта «бәсекеге қабілеттіліктің» түсінігін бірыңғай белгілеу әрекет етпейді. Экономисттердің әр түрлі негізгі көзқарастары осы түсінікті баяндаудың көптеген мүмкіндігін негіздейтін негізгі факторлары болып табылады, сонымен қатар өндіруші ретінде тек қана жеке кәсіпорын, саны немесе жалпы айтқанда барлық экономика ғана қарастырылады. Бәсекеге қабілеттілік – салыстырмалы түсінік, сондықтан бір нарықта бәсекелестік жасалатын тауар басқа нарықтарда бәсекеге қабілетті емес болып табылады.

Ғалымдардың пікірі бойынша барлық әр алуан бәсекелес қатынастар үш деңгейде жүзеге асырылады деіді, сонымен қатар 4 деңгей бойынша бәсекелес қатынастар үдемелерінің басқа көзқарасы бар. Бәсекеге қабілеттілік деңгейлерінің иерархиясы суретте келтірілген (1 сурет).

Қазіргі уақытқа сәйкес жағдайларда нарықтағы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі өндіріс тиімділігінің, басқару жүйесінің тиімділігін бағалаудың басты қозғаушысы болып табылады.

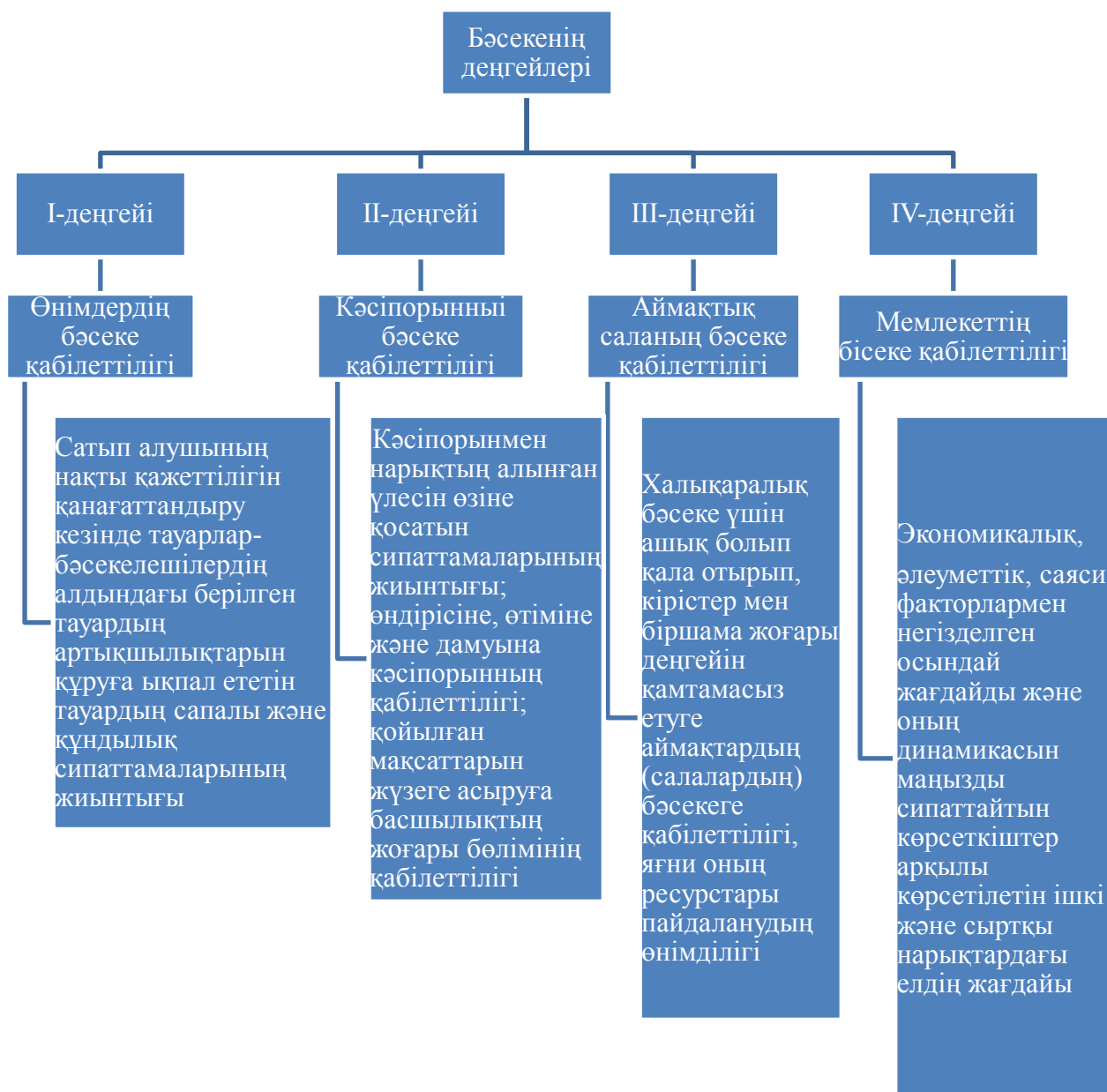
М.Х. Мескон, М. Альберт, Хедоури салыстырмалы сипаты ретінде кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің түсінігін белгілейді, ол өз тауарларымен (қызметтерімен) адамдардың қажеттілігін қанағаттандырудың дәрежесі бойынша және өндірістік қызметтің тиімділігі бойынша берілген фирманы бәсекелес фирмалардан дамытудың ерекшеліктерін көрсетеді. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі нарықтық бәсекенің жағдайларына бейімдеудің мүмкіндіктері мен динамикасын сипаттайды.

Г.Л. Азоев саланың, компания мен тауардың (қызметтің) бәсекеге қабілеттілігінің түсінігін бөледі. Фирманың бәсекеге қабілеттілігі – бұл нарықтың жағдайлары кезіндегі меншік және несиелік ресурстармен тиімді басшылық етуге мүмкіндік. Бәсекеге қабілеттіліктің тауарларын өндіру және жүзеге асыру – фирманың бәсекеге қабілеттілігінің міндетті жағдайы.

В.С. Мисакованың, С.М. Абалонинаның жұмыстары кезінде кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі - бұл бәсеке нарығы кезіндегі табысты қызметті жүзеге асырудың қабілеттілігі.

Э.Б. Фигурнов, Ю.Ю. Донец кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – өндірістік әлеуетті пайдаланудың тиімділігін басты құраушы деп белгілейді (яғни дайындалатын өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін бәсекенің әлеуетінен аса жылдам қарқында өндірудің қабілеттілігі).

М.О. Ермолов кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің түсінігіне кәсіпорын қызметінің тиімділігімен өзара байланысты салады. Сонымен қатар, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бұл өз тауарларымен немесе нақты қоғамдық қажеттіліктің қызметтерімен қанағаттандырудың дәрежесімен сияқты, өндірістік қызметтің тиімділігімен де берілген өндірушіні өндіруші-бәсекешіден дамыту жұмысының ерекшелігін көрсететін ерекше сипаттамасы[5].



Сурет 1. Бәсекеге қабілеттілік деңгейлерінің иерархиясы

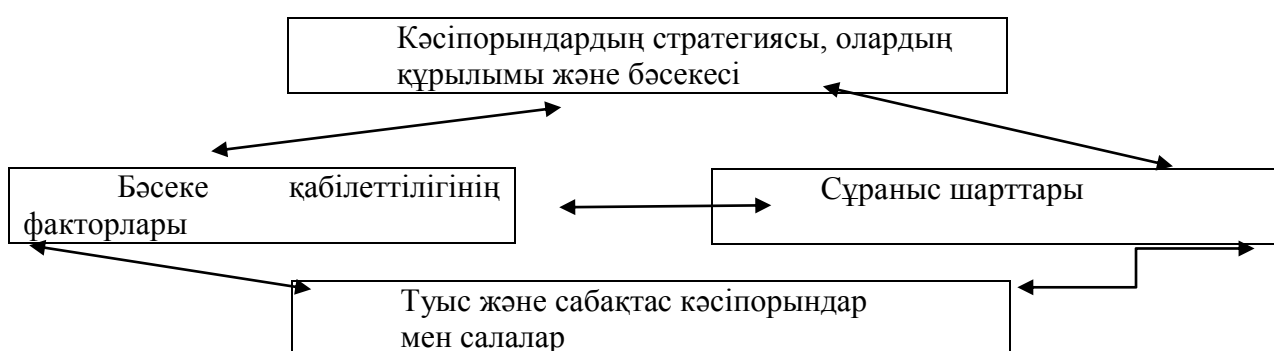
Ұйымдар мен кәсіпорындарға сәйкес бәсекеге қабілеттіліктің түсінігі, ең алдымен, олардың жұмыс істеу тиімділігінің түсінігімен байланысты болады. Бәсекеге қабілеттілігі кәсіпорын қызметі тиімділігінің өзгеше индикаторы болып табылады. Берілген көзқарас отандық сияқты, шетел авторларымен да бөлінеді. Жұмыс кезінде, зерттеу базасы ретінде қызметтердің саласындағы нарық қарастырылады. Бүгінгі күнде қызметтердің саласы дамыған елдер экономикасының маңызды және табысқа жеткен саласы болып табылады.

Сондықтан нарықтағы кәсіпорындардың бәсекесі тікелей ұсынылған қызметтердің бәсеке түрін қабылдайды. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі факторлардың қатарына

байланысты, оларды бәсекеге қабілеттілігінің бөліктері деп есептеуге болады. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігінің факторларын аса терең зерттеу М. Портердің жұмыстарында іске асырылған. Сонымен қатар бәсекеге қабілеттіліктің факторлары фирмалардың стратегиясымен, олардың

құрылымымен және бәсекешілерімен, сұраныстың жағдайларымен және әлемдік нарықта бәсекеге қабілеті бар туыс немесе сабақтас салалар мен кәсіпорындардың болуымен бірге бәсеке артықшылықтарының төрт негізгі анықтағышының бірі болып табылады.

Барлық осы төрт анықтағыш М. Портердің пікірі бойынша жүйеден тұрады, оның бөліктері өзара күшейтіледі. Әрбір анықтағыш қалғандарына әсерін тигізеді. Сонымен қатар, бір анықтағыштағы артықшылықтар басқа да артықшылықтарды жасауы немесе күшейтуі мүмкін. Кәсіпорынның бәсеке қабілетіндегі тиімділік детерминанты суретте келтірілген (2 сурет).



Сурет 2- Кәсіпорынның бәсеке қабілетіндегі тиімділік детерминанты

Кез келген дамыған экономиканың негізін жасайтын ғылымды қажетсінетін салалардағы артықшылықтарды алу және тоқтату үшін барлық құраушы жүйенің артықшылықтарына ие болуы тиіс.

Әр түрлі авторлардың кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жасайтын факторларды белгілеу кезіндегі әр түрлі тәсілдері бар. Мысалы, А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд өнімдердің сапасы мен сипаты; атағы (бейнесі); өндірістік қуаты; инновациялық мүмкіндігі; технологияларды пайдалану; дилерлік желі және тарату мүмкіндіктері; қаржылық ресурстары; бәсекешілермен салыстырғандағы шығындар; клиенттерге қызмет көрсету сияқты бәсекеге қабілеттіліктің факторларын белгілейді.

М. Портердің пікірі бойынша ұйымдардың бәсекелес артықшылықтарын жасауға мыналар әсер етеді: а) белгіленген саладағы ұйымдардың құрал-жабдықтары; б) бәсекелес стратегияларды пайдалану; в) өнімдердің құнын жасаудың жолы.

Сол себепті, нысан тек қана ресурстардың (әлеуеттің) қажетті қорына ие бола отырып және оларды шаруашылық жүргізу (ресурстық тәсілі) кезінде пайдалана отырып ғана бәсекеге қабілетті болуы тиіс.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – ішкі нарықта аса тұрақты орын алатын, сыртқы нарықтарға әсерін тигізетін, тиімді бәсекелес стратегияны өткізетін кәсіпорынның қабілеті. Сыртқы және ішкі факторлардың әрекет етуімен өзгеруге қабілеті бар динамикалық дәреже болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Антикризисное управление: учебник/ Е.П.Жарковская, Б.Е.Бродский.-4-е изд., испр.- М. 2007, 376с.
2. Барткова Н.Н., Крупина Н.Н. Уровень конкурентоспособности предприятия как базовый результат эффективности использования ресурсов // Научный вестник УРАГС.- 2010.- №2(11).- С.415.

3. Ю.Басовский Л.Е., Лунёва А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ - М. 2005,218с.
4. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность: на стол современному руководителю. - М: РИА Стандарт и качество, 2009.
5. Финансовый менеджмент: учебник / Н.Б. Ермасова. - М. 2008,273с.



УДК 331.41

Садвакасова А.Б.,
2 курс магистранты,
«Экономика» мамандығы.
Ғылыми жетекші:
э.ғ.д., доцент Бопиева Ж.К.,

ШАҒЫН КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНДЕ БАҚЫЛАУШЫНЫҢ МІНДЕТТЕРІ

Түйін

Шағын бизнесті жандандыру, дамыту үшін ішкі бақылауды дұрыс жүргізу қажет, барлық жүргізілетін жұмысты қадағалайтын тұлға тағайындалу керек. Шағын бизнесті дамыту үшін, мемлекеттің көмегі өте маңызды. Егер еліміз шағын бизнесті қолдау үшін көптеген іс-шаралар жүргізетін болса, еліміздің экономикасы дамиды.

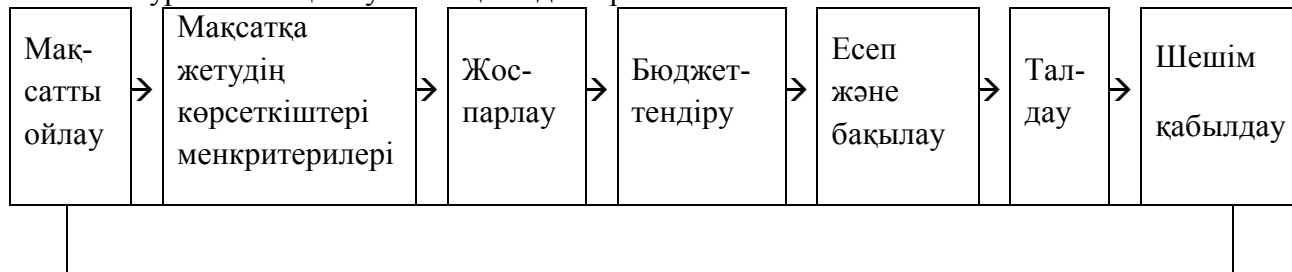
Түйінді сөздер: шағын бизнес, бақылаушы, бақылау, контроллинг, шағын кәсіпкерлік.

Бақылаудың ең негізгі мақсаты – ол кәсіпорын алдында тұрған мақсаттарға жету. Ол мақсаттарға жету үшін бақылау айтарлықтай бірнеше міндеттер атқару керек. Мысалы: кәсіпорын белгілі пайда деңгейіне жету, кәсіпорынның табыстылығы мен өнімділігін, өтімділігін ұйымдастыру.

Бақылаушы – бұл деректерді есепке алып, бекітумен айналысатын, оларды ақпарат етіп менеджерлерге тапсыру үшін өндеумен айналысатын тіркеуші.

Сурет 1-де бақылаушының міндеттері көрсетілген. Көрсеткіштер, жоспарлау, бақылау және талдау жұмыстарын жүргізуге бақылаушыға көмекші мен кеңесші қажет.

Сурет 1 – Бақылаушының міндеттері.



Дерек көздері: Автормен құрастырылған.

Бақылаушының міндеттері:

- регламент, формаларды, құралдарды, технологияларды таңдау
- әрекеттер мен әдістердің реттігін анықтау

Жоспарлау регламентінің шекарасында бақылаушы жоспарларды жинайды. Олар сөзбен айтылады, жалпы сансыз болады, және мақсаттарға қалай жеті керектігі туралы ойлардан тұрады.

Одан кейін компанияның мақсаттарына сәйкестігінің негізінде жоспарлардың фильтрациялануы жүзеге асады. Оларды басқарушыға ұсынар алдында келіссөздер, итерациялар өткізіледі. Бұл жерде өндірістік конфликт жайылады – бақылаушы бөлімшелердің басқарушыларына оппонент болып шығады.

Егер келістіру үрдісі жылдам және ауырмай өтетін болса, онда бұл жерде екі нұсқа бар: супер-менеджер немесе өте жаман бақылаушы.

Бақылаушы – басқарушының қарама-қарсы адамы емес, ал оның көмекшісі екенін есте сақтау қажет.

Бақылаушы бюджет сапасы бойынша аналитик ретінде кездеседі. Басқарушы бюджетті консолидендіреді және оны бекітеді. Консолидендірілген бюджетте бөлімшелер бойынша шығындығына қарағанда кіріс жағы көп болмайды: пайда орталығында кірістер шығындардан көп болады, шығындар орталығында – керісінше (кірістер мүлдем болмауы мүмкін).

Пайда орталығындағы бюджеттендіру рентабелділіктің өсуіне байланысты болады, шығын орталығында бұл принципті қолдану сапаның төмендеуіне әкелуі мүмкін.

Қазіргі кезде трансферттік баға белгілеу қолданылады: кәсіпорындардың бүкіл бөлімшелері – пайда орталықтары.

Пайда орталығы		Шығындар орталығы
кірістер		кірістер*
шығындар		шығындар

кірістер – тірі ақшалар

шығындар – материалдар, енек ақылар және т.б.

кірістер* - трансферттік ақшалар, олар аударылады, бірақ алынбайды. Ағым пайда орталығының шығындары арқылы болады.

Бақылаушының міндеттері – шығындарды төмендету үшін және ресурстарды дұрыс бақылауды қамтамасыз ету үшін қандай бөлімшені құру керек екені туралы басшыға кеңес береді. Сонымен қатар, бақылаушы қандай бөлімшені пайда орталығына, ал қандай бөлімшені шығын орталығына санау керек екенін анықтайды.

Кіріс пайданы алуға кеткен шығыннан аз болмауы керек.

Бақылаушының міндеттері – кәсіпорындағы есеп пен бақылаудың әдістерің, концепцияларың, құралдарың әзірлеп жүзеге асыру.

Жоспарланған көрсеткіштерге жету туралы ақпараттар басшыға қажет болады. Факттік көрсеткіштердің есебін және талдауын бақылаушы ақпараттық жүйеге сүйеніп орындайды. Сөйтіп, бақылаудың өзін басқарушы орындайды, ал бұл үшін ақпаратты бақылаушы дайындайды, және ол алынған нәтиже үшін жауап бермейді.

Бақылау есептің берілген деректері негізінде жүзеге асырылады (жиі – қаржының, өндірістің).

Кез-келген шешім талдау негізінде (сапалық және сандық көрсеткіштер) және мәселені өздік көру негізінде қабылданады.

Бақылаушы шешеімді қабылдамайды, себебі ол нәтиже үшін жауап бермейді. Лауазымдық нұсқаулықтар шекарасында бақылаушы келесілерді жасай алады:

- Талдаудың нәтижелерін талдап, оларды басқарушының алдына әкеледі. Жиі басқарушының авторитарлық типі кездеседі, және ол бақылаушының шешімдер қабылдауына шек қояды. Көбіне бұл массалық өндіріс кәсіпорындары.

- Мәселені шешудің бірнеше мүмкін нұсқаларын жабдықтаушы ретінде болу. Бақылаушы шешімді қандай жерден табу керектігі туралы облысты (саланы) анықтайды, белгісіздік жағдайды төмендетеді. Бақылаушының жұмысы арқылы шешімді қабылдауға кеткен уақытты азайтуға болады.

- Басқарушымен бірге шешімдерді әзірлеу (шешімді басқарушы қабылдайды). Бұндай жағдай шағын бизнес кәсіпорындарында кездеседі. Бақылаушы мұнда – тексеруден өткен адам.

Шағын бизнестің өзіндік ерекшелігін анықтайтын басты айырмашылық белгісі – бұл тұтынушылардың өте тар және өзіндік ерекше мақсатты топтарына бағытталуы. Кәсіпорын қызметі не бары бірнеше түйінді тұрақты тұтынушылардың болуы арқасында табысты болуы мүмкін, клиенттердің жалпы саны, тәртіп бойынша, бірнеше жүз шақтыдан аспайды, кәсіпорын нақ солардың қажеттіліктері мен талғамдарына бағытталады.

Кесте 1 - Шағын кәсіпорының саны, бірілік.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Барлығы	2502	3066	3 153	3 204	2 989	3 228	4 301
Ауыл, орман, балық шаруашылығы	505	436	522	553	561	593	825
Өнеркәсіп	237	383	8	368	320	347	530
Кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді	46	42	371	57	55	65	119
Өңдеу өнеркәсібі	262	294	54	263	221	236	337
Электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптау	19	19	265	16	13	15	26
Сумен жабдықтау, кәріз жүйесі, қалдықтардың жиналуын, таратылуын бақылау	30	28	24	32	31	31	48
Құрылыс	366	432	28	484	398	460	594
Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу	594	816	518	838	740	774	1 054
Көлік және қоймалау	80	80	828	115	114	125	170
Тұру және тамақтану бойынша қызметтер	35	32	100	38	38	46	63
Ақпарат және байланыс	34	47	36	64	64	55	69
Қаржы және сақтандыру	40	88	60	117	118	118	143
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	175	314	114	242	256	267	292
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	126	184	235	154	154	181	220
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	121	196	139	162	161	188	226
Өнер, ойын-сауық және демалыс	37	33	158	40	34	34	51
Өзге де қызметтер түрлерін ұсыну	32	25	38	29	31	40	64

Дерек көздері: Автормен құрастырылған.

Кейбір авторлардың пікірі бойынша, кәсіпорынды бақылау жүйесі тек ірі бизнеске тән деген пікір орын алуда, алайда біздің ойымызша шағын кәсіпорындарда олардың дамуын жылдамдату, оның бәсекелік қабілеттілігін арттыру және шағын бизнестен орта бизнеске көшу үшін де бақылау жүйесі немесе оның жекелеген элементтері қажет деп есептейміз.

Қорыта келгенде, Қазақстанға шағын бизнесті дамыту қажет – бұл қоғамның әлеуметтік-саяси тұрақтылығының негізі. Өткен жылы мемлекет Басшысы Қазақстан халқына арналған жыл сайынғы жолдауымен сөз сөйлей отырып, тағы да алға міндет

қойды: жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнестің үлесі кем дегенде 40% құрауы тиіс – енді бұл тек 2020 жылы ғана. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, дағдарыс жағдайында шағын бизнес бюджетке түсетін салықтық түсімдердің тұрақты және салмақты көзі бола алады: әлемнің кейбір өңірлері мен қалаларында шағын бизнес кәсіпорындарынан түсетін салықтардың үлесі олардың жалпы үлесінің 80%-на дейін жетеді. Дамыған елдерде шағын бизнес кәсіпорындарының үлесіне ЖІӨ жартысынан астамы келеді; бұл кәсіпорындарда еңбекке жарамды халықтың 40–60% жұмыс жасайды (бізде бұл көрсеткіш 31% ғана құрайды; Алматыда – 41%). 2016 жылғы қаңтар-желтоқсандағы Жалпы ішкі өнімнің нақты көлем индексі өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 101,2% көтерілді. ЖІӨ құрылымында тауарлар өндірісінің үлесі 36,3%, қызметтер – 56,8% құрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 А. Д. Үмбеталиев. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік. - Алматы : Экономика, 2009. - 462 б.
- 2 Калдияров Д.А., Беделбаева А.Е. Перспективы развития контроллинга в системе бизнес-планирования // Наука и мир, Международный научный журнал. – 2014.



УДК 330.14: 338.43.02

Сактаганова С.Д.
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекші:
Э.Ғ.К. аға-оқытушы Нугуманова А.К.

АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНДЕГІ КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Түйін

Мақалада агроөнеркәсіп кешеніндегі кәсіпорынның даму стратегиясын қалыптастырудың жаңа жолы «Агробизнес - 2020» туралы мәліметтер келтірілген. Бағдарламаның негізгі мақсаттары мен міндеттері қарастырылған. Қазақстанның ДСҰ кіргенде агроөнеркәсіп саласын қорғау шаралары ұсынылған.

Негізгі ұғымдар: ауыл шаруашылық, агроөнеркәсіп кешен, қаржыландыру, бағдарлама, өндірушілер, бәсекеге қабілеттілік, ДСҰ, шағын және орта бизнес.

Қазақстан үшін агроөнеркәсіптік кешен саласы – ең маңызды басымдық. Өйткені, жаһандану заманында азық-түліктік қауіпсіздік ұлттық қауіпсіздікпен қатар қойылса, келешекте ауыл шаруашылығы тығырыққа тірілетін елдің қауіпсіздігіне де қатер болатынын сарапшылар болжайды. Бұл жайында Мемлекет басшысы Н.Назарбаев «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында нақты айтып, азық-түлік қауіпсіздігіне төнетін қатерді жаһандық сын-қатерлер қатарына жатқызған болатын. Елбасының айтуынша, әлемдік халық саны өсуінің жоғары қарқыны азық-түлік проблемасын күрт шиеленістіріп отыр. «Бүгіннің өзінде әлемде миллиондаған адам аштыққа ұшырап, миллиардқа жуық адам тағамның ұдайы жетіспеушілігін бастан кешіруде. Тамақ өнімдерін өндіруде революциялық өзгерістер жасамаса, осынау үрейлі цифрлар тек өсе түспек. Ендеше, біз үшін бұл сын-қатер астарында орасан зор мүмкіндіктер бар. Біз қазірдің өзінде астық

дақылдарын аса ірі экспорттаушылар қатарына ендік. Бізде аса ірі экологиялық таза аумақтар бар және экологиялық таза тағам өнімдерін шығара аламыз. Ауыл шаруашылығы өнеркәсібінде сапалы секіріс жасау толықтай қолымыздағы нәрсе. Бұл үшін бізге жаңа тұрпаттағы мемлекеттік ой-сана қажет болады», - деген еді Нұрсұлтан Назарбаев. Яғни, агроөнеркәсіп кешенін бүгіннен жаңғырту әлемдік сын-қатерлер арасында Қазақстанға зор мүмкіндік ашпақ. Ал бұл басымдықты уыста ұстау үшін не қажет? Бұл ретте Мемлекет басшысы ауыл шаруашылығын, әсіресе, ауыл шаруашылығы өніміне өсіп отырған жаһандық сұраныс жағдайында ауқымды жаңғырту қажеттігін айтып, әлемдік азық-түлік нарығының көшбасшысы болу және ауыл шаруашылығы өндірісін арттыру үшін бірқатар міндеттер жүктеді. Олардың арасында әлемнің барлық елінде мүмкін бола бермейтін егістік алаңын ұлғайту, егістік түсімін, ең алдымен жаңа технологиялар енгізу есебінен елеулі көтеру, әлемдік деңгейдегі мал шаруашылығы жем-шөп базасын құру, экологияға баса назар аудара отырып, ұлттық бәсекеге қабілетті брендтер қалыптастыру міндеті алға қойылды. Бұдан бөлек, ауыл шаруашылығы саласындағы қайта өңдеуде және саудада фермерлік пен шағын және орта бизнесті дамытуға мән берілуі тиістігі ерекше атап өтілді. «Бұл – өзекті міндет. Бұл арада бізге: жер өңдеу мәдениетін өзгерту және жаңа ғылыми, технологиялық, басқарушылық жетістіктерді ескере отырып, мал шаруашылығындағы дәстүрлерімізді жаңғыртуымыз қажет. Аса ірі экспорттық нарықты меңгеру үшін біз қай азық-түліктің жаппай өндірісін басты етіп қоятынымызды айқындауымыз керек. Алынған шаралардың нәтижесі 2050 жылға қарай ел ЖІӨ-дегі ауылшаруашылық өнімінің үлесі 5 есе артуы болуы тиіс», - деп нақтылаған болатын Мемлекет басшысы.

Қазақстанның агроөнеркәсіп кешені бағытындағы ұстанымы айқын. Елбасы тапсырмасына сәйкес, еліміздің агроөнеркәсіп кешенінің 2020 жылға дейінгі дамуының жаңа бағдарламасы да қабылданды. Дегенмен, ауыл шаруашылығы саласында сапалы секіріс жасау үшін Қазақстанның ішкі жағдайынан бөлек, жаһандық ауқымдағы мәселелер де маңызды болмақ. Сондықтан да бір жағынан жаһандану үдерісінің белсенді қатысушысына айналған елімізге халықаралық сауда-саттықтарға қатысты агроөнеркәсіптік бағытты қолдай түсу аса маңызды. Оның үстіне, Президент айтпақшы, жаһандануды ұлттық мемлекеттерге төнген қатер деп емес, керісінше, қайсы бір бағыттар бойынша зор мүмкіндік тудыратын объективті үдеріс деп қарауға болады.

2013-2020 жылдарға арналған агроөнеркәсіп кешенін дамытудың салааралық «Агробизнес-2020» бағдарламасы еліміздің ДСҰ-ға келешекте кіруі қарсаңында, сондай-ақ Кеден одағы жағдайында бәсекелестіктің күшеюіне байланысты әзірленіп отыр, дейді мамандар.

Бағдарламаның негізгі мақсаттары қаржы жағдайын сауықтыруға, агроөнеркәсіптік кешен үшін тауарлар, жұмыстар мен қызмет көрсетулерге қолжетімділікті арттыруға, АӨК субъектілерін қамтамасыз етудің мемлекеттік жүйелерін дамытуға, сонымен қатар, саланы мемлекеттік реттеу жүйесінің тиімділігін арттыруға бағытталады.

Жаңа құжат қолданыстағы бағдарламаға қарағанда агроөнеркәсіптік кешен субъектілерінің бәсекеге қабілеттіліктерін жоғарылатуды алға қойған. Яғни өндірістік директивалы бағдарламалардан алшақтап нақты жағдай жасау бағытына бет бұрған. Осылайша, аталмыш бағдарламаны жүзеге асыра отырып, енді бизнес ауылшаруашылық өнімдерін қайда сатуды, сондай-ақ егінді қалай егуді өздері шеше алады.

Бағдарламаның негізгі мақсаттарына қол жеткізу үшін төрт бағыт бойынша стратегия құрылуы тиіс. Оның біріншісі – қаржылық сауықтыру. Ол кредиттер мен жобаларды қайта құрылымдау, қайта қаржыландыру, сондай-ақ, бар борыштарын өтеу үшін ауылшаруашылық тауар өндірушілерін қаржыландыру арқылы жүзеге асырылады. Осылайша, мемлекет кредиттік жүктемені жеңілдетеді және көптеген ауылшаруашылық тауарларын өндірушілердің қаржылық тұрақсыздығын болдырмайды.

Екіншісі – агроөнеркәсіптік кешен субъектілері үшін қызмет пен жұмыстарды, тауарлардың қолжетімділігін жоғарылату бағыты. Бұл ретте агроөнеркәсіптік кешен

субъектілеріне кеңес қызметін, білімдік, қаржылық, жұмыс, тауарлардың экономикалық қолжетімділігін жоғарылату бойынша мемлекеттік қолдау механизмдері арқылы міндеттер қойылған. Мұнымен АӨК субъектілерінің жаңа мемлекеттік қолдау механизмдеріне, біріншіден, АӨК басымды инвестициялық жобалар үшін инвестициялық субсидиялар, екіншіден, қаржылық институттар алдында АӨК субъектілерінің қарыздарын кепілдендіру және сақтандыру қызметтерін субсидиялау, үшіншісі – берілген несиелер бойынша сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау жатады.

Сондай-ақ, өсімдік шаруашылығы, мал шаруашылығы, ауыл шаруашылығы шикізатын қайта өңдеу және қамтамасыз ететін салалардың өнімдерінің өндірісін субсидиялау бойынша жұмыс өз жалғасын таппақ.

Ал үшінші бағыт бойынша агроөнеркәсіптік кешен субъектілерін мемлекеттік қамтамасыз ету жүйелерін дамыту шеңберінде фитосанитарлық қауіпсіздік жүйесін дамыту, ветеринарлық қауіпсіздік жүйесін дамыту міндеттерін шешу жоспарлануда.

Шаралар фитосанитарлық және ветеринарлық зертханалар құру және жабдықтауға, фито және ветеринарлық қауіпсіздіктің диагностикасы мен мониторингі, жануарларды бірегейлендіру, аурулардың таралу қаупін төмендету, сондай-ақ, жайылымдық мал шаруашылығы үшін жайылымдарды суландыруға бағытталмақ.

Төртінші бағыт шеңберінде агроөнеркәсіптік кешенді мемлекеттік реттеу жүйесінің тиімділігін арттыру бойынша ауқымды шаралар легі күтіп тұр. Айталық, ауыл шаруашылығына агрохимиялық қызмет көрсету тиімділігін арттыру, АӨК субъектілерін ақпараттық қамтамасыз ету жүйесін дамыту, ауылшаруашылық дақылдарын мемлекеттік сорттық сынау тиімділігін арттыру, АӨК субъектілері үшін мемлекеттік қызметтерді көрсету жүйесін дамыту, ауыл шаруашылығындағы техникалық реттеу жүйесін дамыту, АӨК-тегі мемлекеттік бақылау және қадағалау жүйесінің тиімділігін арттыру, органикалық ауыл шаруашылығы өнімін өндіру мен оның айналымын дамыту үшін жағдайлар жасау жұмыстары осы төртінші бағыт бойынша жүзеге асырылмақ.

Бағдарламаны іске асыруға 8 жыл ішінде барлығы 3 122,2 млрд. теңге қажет деп жоспарлануда. Бағдарламаны мемлекеттік бюджет есебінен іске асыруға жиыны 2 662 млрд. теңге қажет. Қалған қаржыландыру облигациялық қарыздар (300 млрд.) және Азық-түлік келісім-шарт корпорациясының (2,1 млрд.) сондай-ақ «ҚазАгро» ҰБХ» АҚ-тың (96 млрд. теңге) меншікті қаражатының есебінен жүзеге асырылады.

АШМ бюджетінің өсу қарқыны 2003-2012 жылдары 20,8 пайызды құрады. Осы қарқын сақталған кезде 2020 жылға дейін барлығы 8 жылда бюджеттің болжамы 4,2 трлн. теңгені құрайды. Ал бюджеттің 7 пайыз өсімі кезінде 2012-2020 жылдар кезеңінде болжам 1 893, 6 млрд. теңгені құрайды. Бюджеттің 13 пайызы АӨК-ті мемлекеттік қамтамасыз етуді дамытуға бөлінетін болады, қаржылық сауықтыру 12 пайыз үлес алады. Субсидиялау көлемі 2013 жылға қарағанда 4,5 есе артады деп күтілуде [1].

Жоғарыда көрсетілген міндеттерді шешу үшін АӨК салаларын субсидиялау табиғи-климаттық жағдайларды, өткізу рыноктарының болуын және өңірлерді дамыту әлеуетін ескере отырып сараланып жүргізілетін болады.

Әлемдік саудадағы аралас-құраластық пен алыс-беріс Қазақстанның ДСҰ-ға енгенінен кейін күшейе түседі. Бәсекелестіктің нағыз көрігі сонда қызбақ. Ал бұған бүгінгі отандық агрария дайын ба? Ең бастысы, бүгінге дейінгі Кедендік одақ аясындағы интеграцияда қазақстандық агроөнеркәсіп кешені қалай шындалды? Кейбір мәліметтерге қарағанда, 2009 жылдан бері Қазақстанның Кедендік одақ мемлекеттерімен ауыл шаруашылығы тауарлары мен өңделген тауарларының айналымы 1 млрд. 26 млн. доллардан 1 млрд. 743 млн. долларға дейін немесе 41 пайызға артқан екен. «Мәселен, Кедендік бақылау комитетінің мәліметтеріне қарағанда, соңғы 4 жылда Кеден одағы елдерінен келетін ауыл шаруашылығының өңделген өнімдері 1,5 млрд. долларға, яғни 2 есеге дейін артқан. Бұл ретте қазақстандық экспорт 0,78 млн. доллар деңгейінде өзгеріссіз қалған. Ал бұндай жағдайда ауыл шаруашылығын дамытуға жіті назар аударып, отандық өндіруші сектордың бәсекеге қабілеттілігін шыңдауды арттыра түспесе болмайды», - деп

түйіндейді А.Күрішбаев. Бұдан байқайтынымыз, Қазақстанның ауыл шаруашылығын қолдауы әлі де өз деңгейінде емес. «Ауыл шаруашылығы өнімдерін, жалпы аграрлық секторды қолдау туралы әңгіме болғанда қаперде ұсталатын басты мәселе: кез келген дамыған елдерде ауыл шаруашылығының бәсекеге қабілеттілігі мемлекеттік қолдаудың есебінен ғана қамтамасыз етіледі. Яғни, бұл салада бюджеттік субсидиялау үлкен рөл атқарады. Ешбір жерде мемлекеттің араласуынсыз нарық та, бизнес те өздігінен бұл салаға қандай да бір тәртіп орната алған емес», - дейді А.Күрішбаев[2].

Қазіргі уақытта ДСҰ шеңберінде ауыл шаруашылығын тікелей мемлекеттік қолдау шараларынан бас тарту бойынша үрдіс басым болуда. ДСҰ мен әлемдік аграрлық азық-түлік нарықтарында Керн тобының елдері (Австралия, Аргентина, Жаңа Зеландия, Канада және басқалары) неғұрлым көп мәнге ие болуда, оларда ауыл шаруашылығына тікелей субсидиялардың ең төмен деңгейі бар және саланы өндірістің бәсекеге қабілеттілігін және тиімділігін өсіру есебінен дамытуда. Ауыл шаруашылығын тікелей қолдауды пайдаланбайтын Керн тобы елдерінің тәжірибесі субсидиялардан бас тарқаннан кейінгі кезеңдегі өндіріс факторларының жалпы өндіргіштігінің неғұрлым жоғары өсуін көрсетеді.

Сонымен бірге дамыған елдерде ауыл шаруашылығының жеке бағыты – органикалық өнімнің өндірісі қалыптасты. Әлемдегі органикалық өнім нарығының дамуы дәстүрлі ауыл шаруашылығы өнімдерімен салыстырғанда неғұрлым жоғары және тұрақты бағаларға қарамастан жеткілікті жоғары өсу қарқынын көрсетуде. Органикалық өндірістің отандық өнімдері әлемнің дамыған елдерінде мойындалған органикалық өндірісті сертификаттау жүйесін енгізгеннен кейін ғана шетелдік тауарларға қатысты бәсекеге қабілетті болуы мүмкін.

Қазақстан әлемдік экономиканың ажырамас бөлшегіне айналып барады. Ал мұндай жағдайда басты мәселе біздің ДСҰ-ға қандай шартпен енетіндігімізде болмақ. ДСҰ-ға ену барысында ауыл шаруашылығы тауарларымен халықаралық сауда-саттыққа кері әсерін тигізетін қолдаулар қысқартылатыны белгілі. Дегенмен, Қазақстанға өз ұсынымын қорғап қала алатын жолдарымыз да баршылық. Мәселен, агросектордағы «жасыл себет» бойынша мемлекеттік қолдаудың жеткілікті жоғары деңгейі сақталып қалдырылуы қажет», - дейді А.Күрішбаев. «Осы шектен арылмауға тиіспіз, ал бізге қазір олардың ұсынып отырғандары 5 пайыз ғана. Бұл Қазақстанның ауыл шаруашылығын қолдау үшін тым жеткіліксіз. Екіншіден, тиісті шарттарды қабылдау үшін берілетін өтпелі кезеңде сыртқа шығарылатын ауыл шаруашылығы тауарларына экспорттық субсидияны да сақтап қалған біз үшін аса маңызды. Өйткені, географиялық орналасу ерекшеліктеріне келсек, Қазақстан – әлемдегі теңіз порттарынан ең шалғайда жатқан мемлекет. Сондықтан да, тасымал шығындары қазақстандық тауарлардың халықаралық нарықтағы бағасының бәсекелестігіне кері әсер етеді. Мәселен, бір ғана Қара теңізге дейін қазақстандық астықты жеткізгенше оның бағасы 25 пайызға дейін қымбаттап шыға келеді. ДСҰ-ның маңызды басымдықтарының бірі Санитарлық-фитосанитарлық іс-шаралар бойынша келісімге қол қою болып табылады. Санитарлық және фитосанитарлық реттеу туралы келісімге қол қоя отырып, біз өзіміздің ішкі нарығымызды сапасыз ауыл шаруашылығы өнімдерінен ғылыми негіздерге сүйене отырып қорғауға мүмкіндік аламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Бітікова Д. «Агробизнес - 2020»: ауыл шаруашылығын дамытудың жаңа арнасы // Егемен Қазақстан, 15 ақпан 2013ж.
- 2 ДСҰ іргесінде ауыл шаруашылығының бағын аша аламыз ба? www.strategy2050.kz



КӘСІПОРЫННЫҢ АКТИВТЕРІНІҢ ӨТІМДІЛІГІ МЕН ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ

Түйін

Мақалада тиімділігін басқару жолдарымен, іскерлік белсенділіктілігі қарастырылған.

Түйінді сөздер: Нарықтық экономика, кәсіпорынның қаржы, кәсіпорынның стратегиясы, кәсіпорын қызметі.

Қаржылық жағдай – кәсіпорынның экономикалық қызметінің маңызды сипаттамасы болып табылады. Ол бәсекеге қабілеттілікті, іскерлік қарым- қатынастағы әлеуетті анықтайды. Сонымен қатар кәсіпорын үшін қаржылық жағдайды тек дұрыс талдау емес, талдаудан алынған мәліметтерді дұрыс қолданып басқарушылық қызметті оңтайландыру маңызды болып табылады.

Қоғамда қаржылық талдау біреудің орынсыз тілегінен емес, өмірлік аса қажеттілік салдарынан туындады: салмақ, ұзындық өлшемін және есептеу жүргізбей, шаруашылық субъектінің мүлктік жағдайы мен оған әсер ететін себептерді білмей, табыс пен шығынды өзара салыстырмай, біріншісінің екіншісінен артық болуына қол жеткізбей шаруашылықты ойдағыдай жүргізу мүмкін емес.

Қай уақытта да болмасын бұл өте маңызды. Қазіргі қоғамның әкімшілік жүйеден шығып, нарықтық қатынасқа ену кезеңінде оның мәнділігі одан әрі арта түседі. Басқаша айтқанда, жалпы мемлекеттік («иесіз») меншік жағдайында кеңінен орын алған ұқыпсыздық пен жауапкерсіздікті іскерлік, басқарушылық, қатаң орындаушылық тәртіп, ұқыптылық және үнемділікпен алмастыру нарықтық экономиканың өзіне тән ерекшеліктері.

Қаржылық талдаудың негізгі мақсаты болып кәсіпорынның қаржылық жағдайына нақты сипаттама беретін, оның түсімі мен шығынына, актив және пассив құрамының өзгерісіне, дебиторлар мен кредиторларға есеп беруіндегі кілтті параметрлердің (көбіне ақпараттық) үлкен емес саны. Сонымен қоса аналитика мен басқарушы (менеджер) кәсіпорын қаржысының ағымдағы жағдайына, оның жақындағы немесе алыстағы перспективасына жоба, яғни қаржы жағдайының күтілетін параметріне қызығушылықтанытуы мүмкін. Бірақ тек қана уақытша шекара ғана қаржылық талдаудың мақсатты альтернативасын анықтайды. Олар сонымен қатар қаржылық талдау субъектісінен, яғни қаржылық ақпараттарды нақты қолданушыларға да байланысты. Қаржылық талдаудың бастапқы базасы болып бахгалтерлік есеп пен есеп берулердің мәліметтері болып табылады.

Кәсіпорын мүлкіне салынған әрбір теңге жаңа табыс әкелу үшін осы қорларды қозғалысқа келтіреді. Жасанды көрсеткіш пен жоспар үшін жұмыс істеу келмеске кетеді.

Қазіргі уақытта болып жатқан нарықтық қатынастар кәсіпорындардың шаруашылықты жүргізуші субъект ретінде құқық жағдайларын едәуір нығайтып, олардың көптеген өндірістік және қаржылық мәселелерді өз бетінше шешуіне мол мүмкіншілік ашты. Атап айтқанда, ішкі және сыртқы рынокта білікті серікті таңдауға қол жетті, өйткені болашақтағы бірлескен ісәрекеттің тиімділігі көбінесе осыған байланысты болады. Кәсіпорындар бұрынғыдай жоғарғы жақтың жөн сілтеуімен емес, контрагенттерді

(жабдықтаушы, сатып алушы, мердігер, банк және т.б.) қазіргі кезде өз қалауы бойынша алады.

Олардың өздеріне іскер серіктерді қаншалықты дәл және қатесіз тандауымен нарықтық қатынастар негізінде мүмкіндігінше тез және дұрыс бағдар тауып, оны ұстануына қарай жұмыстарының тиімділігі әр түрлі болады. Басқаша сөзбен айтқанда, шаруашылықты жүргізуші субъектілердің қызметінің жетістіктері басқару деңгейіне, қабылданған шешімдердің объективтілігі, нақтылығы, шұғылдығы мен ғылыми негізделуіне тікелей тәуелді. Үйлесімді шешімдердің қабылдануы, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын тиімді пайдаланып, еліміздің экономикалық өсуіне бағытталатыны белгілі. Нарық жағдайында кәсіпорынның өміршеңдігінің кепілі мен жайкүйінің орнықтылығының негізі оның қаржы тұрақтылығы болып табылады. Ол ақша қаражатын еркін орын алмастыра отырып қолданып, тиімді пайдалану жолымен өнімді өндіру мен сатудың үздіксіз процесін қамтамасыз ете алатын өзінің қаржы ресурстары жағдайын көрсетеді.

Кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын бағалау, объективті, ғылыми негізделген үшін оның қаржылық жағдайын талдау қажет. Тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту немесе жақсарту және оның іскерлік белсенділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады. Инвестициялық тартымдылығы болуы үшін, тек бүгінгі күні ғана емес, болашақта да кәсіпорынның қаржылық жағдайы көршісіне қарағанда жақсы болуы тиіс. Сондай-ақ, бұл жыл сайын өз облигациясы бойынша белгілі бір пайызбен алғысы келетін, ал заем мерзімі біткен уақытта облигация құнын толық өтеуді талап ететін облигация иелеріне де қатысты. Кез келген коммерциялық кәсіпорын сияқты банктер де өз несиелерімен тәуекел ете отырып несие алушының өз қарызын уақытында және толық өтеуін қалайды, сондықтан оны беру туралы шешім қабылдай отырып, кез келген банк өз клиентінің қаржылық жағдайын және бұл қарыздың қамтамасыз етілуін тексереді. Басқаша айтқанда, кәсіпорынның қаржылық жағдайы банктер осы кәсіпорынға несие беру орынды ма, жоқ па, ал бұл сұрақты дұрыс шешкен жағдайда қандай пайызбен және қанша мерзімге деген сұрақтарды шешудегі негізгі белгі болып табылады.

Кәсіпорынның стратегиясы қаржы ресурстарын оның қызметінің тиімділігі мен қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ететін іс-шараларға бағытталуын қамтамасыз етуі тиіс. Осылайша, қаржылық жағдай кәсіпорынның бәсекелестік қабілетін және оның іскерлік қарымқатынастағы потенциалын анықтайды, кәсіпорынның өзінің және оның серіктестерінің қаржылық және басқа қатынастар тұрғысындағы экономикалық қызығушылықтары қаншалықты дәрежеде кепілдендірілгенін бағалайды.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы бес топтағы белгілермен бағаланады: пайдалылығымен (пайданың көлемі мен оның құрылымдарын бағалау);

тұрақтылығымен (қарыздық капитал үлесі мен қаржы құралымдары), өтімділігімен (кәсіпорынның өзінің алған қысқа мерзімді қаржылық міндеттемесін орындау мүмкіндігі), тиімділігімен (күрделі қаржы мен өндірістің келемді көрсеткіштері ара қатынастары), өсуімен (компания көлемінің ұлғаюы). Кәсіпорынның жағдайы әр уақытта да векторлық көрсеткіштермен анықталады және кейбір көрсеткіштерінің маңыздылығына қарай, оның жағдайын анықтап, қайда кетіп бара жатқанын білуге болады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың логикалық жалғасы – кәсіпорын қызметінің кемшіліктерін жою жолдарын іздеу болып табылады.

Жағымсыз жағдайлардың ауқымына байланысты кәсіпорын жағдайын жетілдіруге қажетті іс-әрекеттер көлемі анықталады. Жеңіл қаржылық дағдарыс кезінде ағымдағы қаржылық жағдайды бірыңғайлау, яғни ақша қаражаттарының кірістері мен шығыстарын үйлестіру жеткілікті. Ал терең қаржылық дағдарыс жағдайы қаржылық жағдайды тұрақтандырудың барлық ішкі және сыртқы механизмдерін қолдануды қажет етеді. Кәсіпорынның жағдайы аппараттық деңгейге жеткенде қаржылық жағдайды жетілдірудің

жолдарын іздестіру қажет, ал табылмаған жағдайда кәсіпорынды жою туралы шешім қабылдауға мәжбүр болады.

Кәсіпорынның төменгі төлем қабілеттілігі мен рентабельділігін талдау кезінде ұзақ мерзімді міндеттемелерді алу қажет пе деген сұрақ туындайды.

Кәсіпорынның қаржылық қызметінің қалыпты болуы әсіресе өз кезеңіндегі қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті жағдайларды туғызады, оның төлеу қабілеттілігінің кепілі болып табылатын өнім өндірудің үздіксіздігін және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Қаржылық жағдайды одан әрі дамыту, оны жақсарту үшін кәсіпорынға атқару керек жұмыстар тізімі:

1. Қазіргі заманғы есеп айырысуларды уақытылы тексеру, арқылы дебиторлық қарыздардың сомасын азайту. Ол ақша қаражаты айналысқа түсуге мүмкіншілік табады.

2. Тауар-материалдық қорларды төмендету. Бұл да ақшаның айналысқа түсуіне мүмкіндік береді.

3. Өнімді нақтырақ тоқталатын болсақ бидайды өңдеп сатуды мүмкіндігінше ұлғайту.

4. Тұрақты шығындарды үнемдеудің арқасында тауардың өзіндік құнын төмендету.

5. Өнім өндіру кезінде экологиялық сақтық, денсаулық қорғау, қауіпсіздік техникасы шараларына көңілді көбірек бөлу.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың ең бір маңызды жолы — өзіндік құнды азайту болып табылады. Өнімнің өзіндік құнын төмендетудің бірден бір жолы — өндірілетін өнімнің көлемін арттыру болып табылады, өйткені бұл жағдайда өнім бірлігіне келетін тұрақты шығындардың мөлшері азаяды. Мал шаруашылығына байланысты болашақтағы жоспарлар жүзеге асырылса, сәріктестіктің мал шаруашылығынан үлкен жемістер күтіледі. Қазіргі таңда мал шаруашылығының деңгейін егін шаруашылығының деңгейіне дейін жеткізу негізгі мақсат болып тұр.

Болашақта құрылыс қызметі, құрылыс-жинақтау, жұмыстары, құрылыс учаскесін дайындау, құрылыс заттарын жасау, сатып алу, сату, автокөлік жолдарын жөндеп жасау, құрылыс-монтаждық пен жол-құрылыс жұмыстары, ғимараттарды жабдықтау, дизайні, жол-құрылыс техникасы, құрал жабдықтар, жол салу мен жол-құрылыс материалдарды шығаруға арналған агрегаттар және механизмдерді сатып алу, жеткізу және сату секілді қызмет түрлерін дамыту қолға алынып отыр осы мақсаттарды жүзеге асыру үшін құрылыс заттарын шығараын техника мен машина түрлері алыс –жақын шетелден және Қазақстан Республикасының ішкі нарығынан сатып алынған болатын. Жас астанамыз Астананың қасында орналасу құрылыс материалдарын сату мен құрылыс нысандарын алу нарығы үшін өте қолайлы болып отыр. Оның бірден бір себептері Астана қаласындағы құрылыс қарқыны болып тұр. Қазірдің өзінде ақ кәсіпорын құрылыс материалдарының көптеген түрлерін шығарады. Құрылыс материалдарын сатудан түскен пайда мен құрылыс материалдарын кәсіпорынға қажетті құрылыс нысандарында пайдалану кәсіпорнның құрылыс саласындағы жоспарларының қате еместігінің дәлелі болып отыр.

Серіктестік қызмет көрсату саласында да атқаратын жұмыстары аз емес. Солардың ішінде ерекше орын алатыны қонақүй қызметі жақсы қарқынмен жұмыс істеп жемістерін бернуде. Сонымен қатар дәмханалар, мейрамханалар, бар қоғамдық тамақтандыру және комиссиялық сауда кәсіпорындарын ашу, халқына медициналық қызметтер көрсету, медициналық жабдықтар жеткізу, фармацевтикалық қызмет, дәріханалар ашу болашақта жүзеге асатып пайда әкелетін қызметтердің қатарында тұр.

Олар болашақ жоспарларда орын алып отыр. Бұл өндіріс және қызмет түрлері қазіргі заманғы нарықтық экономикадағы сұранысқа ие қызмет түрлері болып табылады. Сұраныс жоғары, шығын аз қызмет түрлеріне әрлендіру, жарнамалық, кеңес беру жән делдалдық қызмет, басып шығару қызметі, полиграфиялық қызмет, ақпараттық материалдарды көрсету, инвестициялық, сауда және делдалдық қызметке қатысу, маркетинтік, қаожылық және басқа қызметтерді мекемелерге, ұйымдарға, көрсету

,заңгерлік қызметтерді көрсету сияқты қызмет түрлерін кәсіпорынның айналысатын қызметтерінің қатарынан болашақта 5-6 жылдың ішінде көретін боламыз.

Бұл салның болашағы өте зор, және ол сату-сатып алудың бар кезінде өзінің тіршілігін жоя алмайды. Мекемелер, азаматтарға автокөлік қызметтерін көрсету, теміржол тасымалдау және жеткізу, тиеу-түсіру жұмыстары, автокөлік құралдары және қосалқы бөлшектерді сатып алу және сату, автотұрақтар және көлік жуу қызметтерінің болашақта дамыту кәсіпорынның стратегиясы мен тактикасында орын алады.

Сонымен қатар болашақта халыққа тұрмыстық, әлеуметтік, тұрған және медициналық қызметтер көрсету, осы мақсатта туризм объектілері мен мекемелерді, сауықтыру-спорт кешендерді, қонақ үйлер, моншалар, сауаналар және демалыс аймақтарын ашу секілді жоспарлар, қағаз массасы қағаз және қатты қағазды шығару, сатып алу және сату қағаздан жасалған бұйымдарды, тұрмыстық химия құралдарын және парфюмерия-сәндер бұйымдарын шығару; жиһаз, техникалық құрал-жабдық, өнеркәсіптік және құрылыс материалдарды, ағаш, металл, пластик, пенополистеролды өндеуге арналған бұйымдарды, басқа да әрлеу және әрлендіру материалдарды шығару, сатып алу және сату, инновацияларды жетілдіру және ендіру, жоғары технологиялы өнімді шығару және сату, мәдени ағартушылық қызметтерді дайындау және қайта дайындау мақсатта курстар және оқу орындарды ашу, жылжымалы және жылжымайтын мүлікті сатып алу, сату, жалға беру пайдалану жылжымайтын мүлікті тіркеу, кен орындарын жетілдіру, пайдалы қазбаларды іздеу және барлау, су көздерін пайдалану сияқты тағыда басқа алуан түрлі қызметтермен айналысу жоспарда бар.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Дүйсенбаев Қ.Ш. “Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау.” Оқу құралы.— Алматы : Экономика. 2011.
2. Қазақстан: Ұлттық энциклопедия.-Алматы: Қазақ энциклопедиясы, 2014.- 696 б
3. Ансабаева Р.С. Шетел мемлекеттерінің қаржылары : оқулық қаржы мәселелерін меңгерудегі қаржы менеджерлеріне, студенттерге, ізденушілерге арналған / Р. С. Ансабаева ; Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі. - Алматы : ЖШС РПБК "Дәуір", 2011. - 280 б. : сурет. - (ҚР Жоғары оқу орындарының қауымдастығы)
4. Бердалиев К.Б. Стратегиялық менеджмент : оқулық жоғары оқу орындарында білім алып жатқан студенттерге арналған / К. Б. Бердалиев ; Қазақстан Республикасының білім және ғылым Министрлігі. — Алматы
5. Жұмамбаев С.К. Өндірістік менеджмент : оқулық студенттерге және практикалық мамандарға арналған / С. К. Жұмамбаев ; Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі, ҚР Жоғары оқу орындарының қауымдастығы. - Алматы: Дәуір, 2011



УДК 339.92

Сарымсаков Б.Н.
Магистрант Экономика 2 курс
Научный руководитель:
к.э.н. Жанакоева Н.Н.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

В статье рассмотрена роль транснациональных компаний на мировом рынке и их воздействие на мировую экономику.

Ключевые слова: Транснациональные компании, горизонтально интегрированные корпорации, вертикально интегрированные корпорации, диверсифицированные транснациональные корпорации.

Важнейшей характеристикой современной мировой экономики является глобализация хозяйственной жизни, в основе которой, как известно, лежат дальнейшее углубление международного разделения труда и интернационализация производства и капитала, а также растущая роль транснациональных корпораций (ТНК). Глобализация экономики – это высшая форма международной экономической интеграции, выражающаяся в деятельности международных экономических объединений, в формировании ТНК и международных институтов. В настоящее время ТНК уже играют ведущую роль в развитии мирохозяйственных связей путем реализации глобальных стратегий развития, объединяющих национальные и региональные рынки.

Основным инструментом осуществления их влияния на мировую экономику является прямая инвестиционная деятельность, прежде всего, в форме слияний и поглощений как формы прямых зарубежных инвестиций. Современная волна концентрации капитала характерна слиянием и иными формами объединения уже ранее сложившихся ТНК, т.е. представляет собой как бы сверхконцентрацию компаний, что по существу уже не имеет исторических precedентов.

Истоком возникновения ТНК - локомотива глобализации мировой экономики, стал процесс интеграции в мировое хозяйство на основе активизации стратегии интернационализации хозяйственной деятельности наиболее успешных мировых компаний, лидирующих в своих отраслях. Завоевывая в накладе только нишу, ТНК сталкивается с гораздо более острой конкуренцией, сохраняя возможность воспроизвести себя. Те же фирмы, которые не выдержали конкурентного отбора, остаются на мировом рынке на вторых ролях, ориентируясь на внешнюю торговлю как основной интегратор в мировую экономику и источник прибыли [1].

Современные транснациональные корпорации оказывают большое воздействие на мировую экономику в целом. Одним словом это воздействие – «стимулирование» и «способствование»:

- ТНК стимулируют НТП, поскольку в их рамках проводится большая часть научно-исследовательских работ, появляются новые технологические разработки;
- ТНК стимулируют тенденцию глобализации мировой экономики, вовлекая принимающие страны в международные экономические отношения. Во многом благодаря им происходит постепенное «растворение» национальных экономик в едином мировом хозяйстве, в результате чего чисто экономическими средствами, без применения насилия, спонтанно создается глобальная экономика;
- ТНК стимулируют развитие мирового производства. Являясь крупнейшими мировыми инвесторами, они постоянно наращивают производственные мощности, создают новые виды продукции и рабочие места в принимающих странах, стимулируя в них развитие производства, а значит, мировой экономики в целом;
- ТНК способствуют оптимальному распределению ресурсов и размещению производства;
- ТНК способствуют расширению границ международного разделения труда и международного сотрудничества.

Но, тем не менее, развитие и увеличение числа транснациональных компаний влияет не только на мировую экономику в целом, но и на развитие отдельно взятых стран. Международные компании для каждого конкретного государства, являются представителями мирового хозяйства и должны иметь ограниченную соответствующими правилами автономию, действуя в определенных юридических и институциональных рамках.

Транснациональные компании считаются основными факторами формирования конкурентоспособности стран и реализации их конкурентных преимуществ на международных рынках. Принимающие страны от притока инвестиций выигрывают по многим аспектам.

Во-первых, широкое привлечение иностранного капитала способствует снижению безработицы в стране, росту доходов государственного бюджета. С организацией производства в стране тех изделий, которые раньше ввозились, отпадает необходимость в их импорте. Компании, выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и ориентированные в основном на экспорт, в значительной степени способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны.

Во-вторых, преимущества от ТНК в принимающей стране наблюдаются и в качественных составляющих. Деятельность ТНК вынуждает администрацию местных компаний вносить коррективы в технологический процесс, сложившуюся практику производственных отношений, выделять больше средств на подготовку и переподготовку работников, больше внимания обращать на качество продукции, ее дизайн, потребительские свойства. Чаще всего за иностранными инвестициями стоит внедрение новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики зарубежного бизнеса [2].

Интересы транснациональных корпораций и стран, на территории которых они базируются, как правило, совпадают. Транснациональные корпорации позволяют государству получать доступ к ресурсам других стран. К тому же продукция, произведенная за рубежом, не будет облагаться пошлинами со стороны государства, где эта продукция была произведена.

Таким образом, транснациональные корпорации широко используют преимущества международной кооперации и разделения труда. Они действуют далеко за пределами своей «родной» страны и, формируя межнациональные комплексы, оказывают значительное воздействие не только на экономику отдельных стран, но и на состояние мировой торговли в целом. Как видно из всего вышесказанного, экономическое и политическое значение транснациональных корпораций очень велико. Они помогают развивать взаимопонимание, доверительные отношения со странами-партнерами, усиливать экономическое влияние на мировое хозяйство. Таким образом, государство должно в определенной мере помогать развитию своих ТНК [3].

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии.

Стратегия транснациональных корпораций основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом.

Комплексная стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет транснациональным корпорациям координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках транснациональных корпораций требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производства.

В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

- горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «Fast Food».

- вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах.

- диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорация Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет.

Транснациональные корпорации становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной экономики, в которую непрерывно интегрируются многочисленные предприятия мелкого и среднего бизнеса, товаропроводящие и информационные сети, составляющие периферию мирохозяйственного транскорпоративного ядра с общей численностью работников свыше 150 млн. человек.

Глобальные ТНК формируют финансовый центр экономики, который глобально воздействует на функционирование и развитие мирового производства продуктов, услуг, знаний, информации, интеллектуального капитала, глобального рынка рабочей силы. Новую экономику конца XX и начала XXI века приводит в движение конкурентная борьба между глобальными ТНК и все новые методы борьбы за создание новых конкурентных преимуществ.

Транснациональные корпорации доказали свою жизнеспособность несмотря на расхождения в национальных законодательствах, различные уровни развития экономики и политических ориентиров. Равноскоростное развитие государств не является непреодолимым препятствием для их тесного взаимодействия. Объективный характер интеграции определяется общностью исторических, географических, экономических и других факторов.

Мировой опыт подтверждает жизненность и эффективность объединения банковского и промышленного капитала в рамках транснациональных корпораций, который позволяет ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, сократить издержки за счет развития внутри транснациональных корпораций систем взаимозачетов и платежей, увеличить доли ресурсов в денежной форме и мобильность перераспределения, возможность проведения крупных сделок, мультивалютных операций. Возникновение транснациональных корпораций явилось не только закономерным шагом в развитии системы организационно-правовых форм общественного производства, но и необходимым этапом реорганизации промышленной структуры.

ТНК отражают такое состояние мира, в котором движение капитала и технологии приобрело очень высокую степень подвижности, и, что именно деятельность ТНК в значительной степени способствует превращению мира в целое, где части становятся функционально взаимосвязанными, и, где возникают новые тенденции и законы развития.

Список использованной литературы

1. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации. – М.: Высш.шк., 2008. – 407 с.
2. Цыпин И.С., В.Р. Веснин. Мировая экономика. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 248 с.
3. Бузулукова Е.В. Факторы успеха транснациональных корпораций на российском рынке // Российское предпринимательство. – 2012. – № 10 (208). – с. 11–16. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/23860/>.
4. Черченко Н.В., Суханов Н.И., Леонович А.Н. Международная экономика. – Мн.: РИВШ, 2009. – 162 с.
5. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. – М.: «Анkil», 2011.
6. Хасбулатов, Р. И. Мировая экономика : учебник / Р. И. Хасбулатов. – М. : Юрайт, 2013, – 884 с.



СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы и риски в создании совместных предприятий (СП). Совместные предприятия являются важной областью корпоративных стратегий, будь то в разведке и завоевании новых рынков и получения выгоды или стоимости развития инновационных технологий. Таким образом, эта тема становится все более значимой для Европы и мира. На сегодняшний день не сложились ещё научные представления о природе и методах управления рисками совместных предприятий. В последние годы одной из ведущих форм международного бизнеса стало совместное предпринимательство, которое включает многообразные кооперационные связи: от межфирменного сотрудничества и создания совместных предприятий до крупномасштабных интеграционных проектов в рамках региональных и межрегиональных объединений. Возможный и единственный путь решения проблем формирования и эффективного функционирования совместных предприятий является кардинальное изменение инвестиционного климата в Казахстане.

Ключевые слова: совместные предприятия, риски, проблемы.

Совместные предприятия являются важной областью корпоративных стратегий, будь то в разведке и завоевании новых рынков и получения выгоды или стоимости развития инновационных технологий. Таким образом, эта тема становится все более значимой для Европы и мира.

Термин «совместные предприятия» понимается в Европе как предприятия, которые контролируются двумя или более экономически независимыми предприятиями.

Совместное предприятие образуется в основном при создании новых производств, выделении существующих производственных мощностей или совместном приобретении существующих долей. Совместные предприятия обозначаются среди экономистов, так же как «особая форма внешнего увеличения предприятия» [1].

Объединение предприятий в форме совместного предприятия может принести участникам не только выгоды, но и серьезные проблемы.

Общее преимущество совместного предпринимательства в любых его формах – создание благоприятных стартовых условий для нового производства. Однако потенциальная быстрота объединения партнеров и освоения производства порождает проблемы выработки стратегии, в частности, касающиеся структуры капитала и налогов, распределения дивидендов и т.д. Немаловажными являются проблемы, связанные с дополнительными материальными затратами потенциальных участников совместного предприятия.

В первую очередь это относится к затратам на подготовку к совместной работе, которые могут потребоваться в процессе создания совместного предприятия, начиная с этапа первоначальных контактов с потенциальными партнерами по бизнесу и переговоров о заключении договора о сотрудничестве до планирования и организации деятельности партнеров.

Помимо начальных затрат подготовительного периода, могут возникнуть трудности, связанные с большими расходами на коммуникации между сторонами и с вопросами координации партнеров при принятии решений в процессе создания совместных предприятий. Для обеспечения слаженной совместной работы партнеров

необходимо создать определенные информационные и коммуникационные механизмы. Соответственно разработка и внедрение подобных механизмов потребуют в будущем повышенных затрат на их контроль соблюдения и функционирования.

Существенной проблемой совместных предприятий является разделение контроля. Эффективное управление предполагает учет двух конкурирующих целей:

1) создать стимулы, побуждающие партнеров выделять необходимые ресурсы для функционирования новой производственной общности;

2) побудить партнеров отказаться от некоторой части контроля над этими ресурсами.

Поскольку фирмы обычно руководствуются разными мотивами при создании совместных предприятий, их интересы и запросы зачастую приходят в противоречие. Распределение функций кооперативного управления часто становится причиной «смерти» совместного предприятия или отмены переговоров о его создании.

Стабильность совместного предприятия определяется целым рядом факторов, в том числе размерами фирм-партнеров, степенью совпадения их интересов, долей их участия в капитале и управлении. Она заметно повышается, если компании до создания совместного предприятия имели опыт совместной деятельности. На практике, в среднем совместные предприятия существуют десять лет, пик их ликвидации приходится на 5–6 лет работы. Реже всего прекращается деятельность совместного предприятия в сфере производства, финансовых услуг и разработке новых продуктов. Совместные предприятия более живучи в новых, растущих отраслях и менее устойчивы в отраслях, в которых повышается уровень концентрации.

Создание совместного предприятия не только дает разнообразные выгоды, но и усиливает риски потери части вероятных доходов из-за ограничения свободы действий. Кроме того, недавний партнер в дальнейшем может превратиться в конкурента, улучшив свои позиции за счет сотрудничества.

Риски, возникающие для предприятий за рубежом, связаны с особенностями окружающей среды. В развивающихся странах предприятие сталкивается с качественно новыми условиями – иным гражданским, государственным и экономическим правом, иной денежной и кредитной системой, культурными особенностями, природно-климатическими условиями и пр.

Важнейшие риски для предприятий, участвующих в совместном предпринимательстве за рубежом:

- риски, связанные с совершенно новыми условиями организации ведения бизнеса: успех в той или иной сфере деятельности в своей стране вовсе не означает автоматического достижения успеха в других странах;

- риски политического характера, связанные с изменением социально-политической обстановки в принимающей стране, переориентацией ее экономической политики, осложнением межгосударственных отношений и т.д.;

- риски финансового характера, связанные с изменением режима перевода капиталов и прибылей, с колебаниями обменных курсов, повышением уровня процентных ставок по кредитам, различиями в темпах инфляции по странам и т.д.

В целом стратегические последствия деятельности совместного предпринимательства выходят за рамки достигнутых кооперационных соглашений. Как правило, выгоды совместного предпринимательства превышают прямые и косвенные издержки их функционирования, в частности, издержки, связанные с усилением конкурентных позиций одного из партнеров за счет другого [2].

Во-первых, стремление закрепиться (и в дальнейшем при благоприятных обстоятельствах освоиться) на большом внутреннем рынке Казахстана и СНГ.

Во-вторых, воспользоваться богатыми и дешевыми природными ресурсами, следуя при этом стратегии сохранения сырьевого статуса экспортного потенциала, во избежание

утверждения Казахстана на мировых рынках высокотехнической продукции как опасного потенциального конкурента.

В-третьих, желание воспользоваться дешевой рабочей силой.

В-четвертых, интерес воспользоваться достижениями науки нашей страны.

В-пятых, слабое природное законодательство и экологическая беспечность нашего общества и государства дают возможность сэкономить до 20 % основного капитала и при прочих условиях снизить себестоимость продукции на 5-10 %.

Сокращение количества совместных предприятий, учрежденных в 2009 году, является следствием мероприятий, направленных на снижение затрат и финансирование уже реализуемых проектов, а не на разработку новых.

Это также может быть связано с тем, что управление совместным предприятием является рискованным мероприятием, требующим значительных затрат времени.

Одним из последствий экономического кризиса стало сокращение количества создаваемых совместных предприятий, которое, уменьшилось в первой половине 2009 года приблизительно на 50 % по сравнению с показателями 2006-2008 годов. Это ожидаемо, т.к. в условиях неопределенной экономической ситуации и снижения цен на нефть и природный газ сокращается количество проектов, о реализации которых объявлялось в течение указанного периода. В период кризиса значительно снизилась высокозатратная добыча трудноизвлекаемых запасов, что повлияло на число вновь учрежденных совместных предприятий [3].

СП являются распространенной формой сотрудничества в нефтегазовой отрасли. В большинстве случаев они обеспечивают снижение рисков и более простую оценку долевого участия по сравнению со сделками по слиянию.

С учетом сказанного выше можно выделить следующие причины недостаточных масштабов и низкой эффективности развития совместных предприятий.

- Из зарегистрированных совместных предприятий функционируют не более 65 %.

- Фактические вложения в уставный фонд совместного предприятия на данный момент значительно ниже сумм их зарегистрированных уставных фондов.

- В общем количестве совместных предприятий преобладают посреднические, маркетинговые и инжиниринговые, образующие инфраструктуру внешнеэкономической деятельности.

- Ряд совместных предприятий, функционирует как внешнеторговые фирмы, и при этом обходит таможенное законодательство, т.е. занимается теневой деятельностью.

- Сам процесс создания совместных предприятий слабо управляем и не сопровождается глубокими исследованиями их будущей эффективности, нередко в него вовлечены вклады сомнительного происхождения, участвуют физические и юридические лица с низкой деловой репутацией.

Проблемы рисков совместного предпринимательства недостаточно изучены, на сегодняшний день не сложились ещё научные представления о природе и методах управления рисками совместных предприятий.

Список использованной литературы

1. Никифоров П.В., Омаров М.М., Костусенко И.И. Методология развития предпринимательских структур в условиях формирования инновационной экономики, 2010
2. Семёко Г.В. Совместное предпринимательство. – М.: ИКД «Зерцало-М», 2004. – 120 с.
3. Создание совместных предприятий в нефтегазовой отрасли Эрнст энд Янг. – 2010. – URL: <http://www.vedomosti.ru/research/126>.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВ РАЗВИТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы и перспективы финансовых институтов развития в реализации инвестиционных программ в Казахстане. Исследуются результаты и перспективы деятельности Европейского банка реконструкции и развития и Банка развития Казахстана.

Ключевые слова: международные и региональные банки, Синдицированный кредит, национальный банк, синдицированное финансирование.

В настоящее время в Казахстане осуществляют деятельность международные, региональные и национальный банки развития. В этой связи проблемы и перспективы их развития можно разделить на две группы:

- в отношении международных и региональных банков;
- в отношении национального банка развития – АО «Банк Развития Казахстана».

Международные и региональные банки развития, осуществляющие деятельность в Казахстане (Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатский банк развития (АБР), Исламский банк развития (ИБРР) выделяют следующие проблемные аспекты, которые могут препятствовать их деятельности в РК и несут в себе риски для банков развития:

1. Политические факторы. Казахстан добился значительного прогресса после обретения независимости более 25 лет назад. Тем не менее, эти изменения явились лишь скромным шагом на пути к выполнению международных обязательств Казахстана. В политической сфере переходный процесс протекает вяло, остается много нерешенных проблем, в том числе отсутствие достаточных сдержек и противовесов в политической системе и значительные недостатки в обеспечении верховенства закона и защите гражданских и политических прав.

2. Экономические факторы. Международные банки развития отмечают, что в Казахстане выросло влияние инфляционных факторов, обусловленных бюджетным трансфертом, ростом внутреннего спроса и повышением мировых цен на сырьевые товары и продовольствие. Кроме того, повышению инфляционного давления способствовало создание и функционирование Таможенного союза с Россией и Беларусью и последующее повышение тарифов на импорт. Тем не менее, правительству удалось удержать инфляцию в коридоре 6–8 %, в том числе и путем введения регулируемых цен.

3. Структурные реформы. Несмотря на ряд резонансных инициатив в Казахстане, в период реализации стратегии структурные реформы в целом проводились медленными темпами. Доля государственного участия в ряде основных секторов увеличилась, при этом положительные сдвиги в вопросах приватизации, диверсификации экономики в целях отхода от чрезмерной зависимости от нефтегазового сектора, тарифной реформы и реструктуризации просроченных кредитов носят крайне ограниченный характер. Пробелы с точки зрения структуры рынка и рыночных институтов оцениваются как «крупные» или «средние» во всех отраслях.

4. Деловой климат. Казахстан добился прогресса в улучшении делового и инвестиционного климата, но еще больше предстоит сделать. Согласно последнему отчету ОЭСР Казахстан серьезно продвинулся вперед в сфере уменьшения

административного бремени, либерализации трансграничных финансовых потоков и устранения некоторых ограничений в банковском секторе и страховании. Однако, согласно Индексу нормативно-правовых ограничений, в отношении прямых иностранных инвестиций ОЭСР, Казахстан остается одним из государств с наиболее жесткими ограничениями, входящих в индекс, отчасти из-за того, что государственные компании с непрозрачным управлением составляют большую часть экономики.

5. Социальные факторы. За последнее десятилетие в Казахстане значительно сократилось количество граждан, проживающих за чертой бедности. По данным Всемирного банка около 6,5 % населения живет менее чем на 2,25 доллара в день – распространенного порогового показателя для определения крайней бедности. Сохраняется разрыв в уровне жизни между городской и сельской местностью: в сельской местности бедных на 5 процентных пунктов больше (около 10 %). Около 30 % населения получают социальную помощь в том или ином виде. Такой уровень охвата является относительно низким по стандартам стран с доходами выше среднего. Это отчасти отражает низкое пороговое значение уровня доходов, которым определяется право на получение пособия и которое составляет около 1 доллара на человека в день.

6. Правовые факторы. Несмотря на значительные реформы, система правовых отношений в Казахстане по-прежнему характеризуется запутанностью и сложностью. Необходимы дальнейшие шаги для укрепления нормативно-правовой базы для инвестиций и хорошо функционирующих рынков.

Казахстан продолжает двигаться вперед в деле разработки законодательства, которое поможет государству в переходе к рыночной экономике. Тем не менее, серьезной проблемой по-прежнему являются правоприменительная практика, несовершенство судебной системы и обеспечение исполнения судебных решений.

7. Факторы энергоэффективности и изменения климата. Реализации потенциала инвестиций в устойчивую энергетику в Казахстане препятствуют низкие цены на энергоресурсы, обусловленные наличием и низкой стоимостью ископаемого топлива, сомнениями относительно ценовой доступности, а также сохраняющихся недостатков в регулировании.

Тем не менее, Казахстан очень активно занимается вопросами развития «зеленой экономики»: выступил с инициативой «Зеленый мост» для Астаны, подал заявку на членство в Международном агентстве по возобновляемой энергии, занимается разработкой основных элементов законодательства в сфере устойчивой энергетики. Казахстан также стал первой страной в регионе и среди стран со средним уровнем доходов в мире, где внедряется внутренняя система торговли выбросами, которая сейчас работает в экспериментальном режиме. Последние достижения позволили Казахстану претендовать на софинансирование (с ЕБРР, АБР и Международной финансовой корпорацией (МФК) из Фонда чистых технологий (ФЧТ), внедрение которого в Казахстане проводится под руководством ЕБРР в тесном сотрудничестве с МФК и АБР. Дальнейшую поддержку из ФЧТ и других источников связанного с климатом финансирования необходимо направлять на развитие возобновляемых источников энергии и энергоэффективность, а также на развитие современных систем регулирования отходов, чтобы ускорить переход к низкоуглеродной экономике.

Перечисленные факторы и риски определяют деятельность международных и региональных банков развития в Казахстане на ближайшую перспективу.

К примеру, Европейский Банк реконструкции видит свою работу с Казахстаном по следующим направлениям:

- содействие диверсификации и развитию несырьевых секторов;
- содействие балансу роли государства и рынка;
- содействие низкоуглеродному росту и энергоэффективности.

По первому направлению, для дальнейшего развития секторов, не связанных с нефтью и газом, ЕБРР будет оказывать содействие развитию корпоративного сектора,

особенно в рамках производственно-сбытовой системы агропромышленного комплекса (включая развитие современной логистической инфраструктуры), в промышленности строительных материалов, фармацевтической промышленности, химической промышленности, производстве упаковочных материалов и промышленного оборудования.

Для содействия развитию экономики знаний в Казахстане ЕБРР будет стремиться содействовать созданию современной инфраструктуры ИКТ. Банк рассмотрит возможность предоставления финансирования предприятиям в сфере инноваций и технологий. В рамках Инвестиционной программы венчурного капитала ЕБРР рассмотрит возможность инвестирования венчурного капитала в подходящие для этого проекты в сфере ИКТ, находящиеся на раннем этапе осуществления.

Для содействия сектору малого и среднего предпринимательства ЕБРР будет работать с правительством Казахстана по вопросам организации механизмов кредитования в национальной валюте коммерческих банков для оказания поддержки МСП, не имеющих выручки в иностранной валюте. Помимо финансирования этой программой предусматривается предоставление технической помощи для повышения квалификации банковских кадров в вопросах управления рисками, процессов и систем управленческой информации применительно к МСП. Используя свои инструменты поддержки малых предприятий и при поддержке со стороны Казахстанского фонда технического сотрудничества, ЕБРР будет стремиться повышать конкурентоспособность сектора микро, малых и средних предприятий (ММСП) посредством консультаций и наставничества на уровне предприятия с целью повышения результативности деятельности предприятий, укрепления управленческих навыков и обеспечения доступа к новым рынкам в основных сферах, при этом также способствуя развитию села и предпринимательству среди женщин.

Также в период до 2020 года ЕБРР продолжит работу с частным и государственным секторами в целях содействия созданию баланса между государством и рынком. Поддержка жизнестойкости и конкурентоспособности частного сектора будет являться важнейшим стратегическим приоритетом; в то же время ЕБРР продолжит выборочно работать с государственным сектором (без привлечения госгарантий) в тех случаях, когда он может содействовать рыночному реформированию, помочь улучшить государственное регулирование, содействовать внедрению передовой практики, коммерциализации и расширению участия частного сектора.

Для решения проблемы значительного присутствия государства в банковском секторе ЕБРР будет стремиться содействовать выходу государства из капитала национализированных банков и продолжит изыскивать возможности для оказания поддержки своим клиентам из числа частных банков.

Стратегия «зеленой экономики» (на период до 2050 года) правительства Казахстана является одним из главных национальных приоритетов и в ЕБРР поступила просьба оказать содействие применительно к Стратегии, которой охватываются нефтегазовый сектор, энергоресурсы, возобновляемая энергетика, сельское хозяйство, водоснабжение, обращение с отходами, транспорт и горная добыча.

Поскольку Банк развития Казахстана (БРК) является существенным звеном казахстанской банковской системы, от его деятельности и финансового положения зависит стабильность всей экономики страны. Они не преследуют цели максимизации прибыли (при условии, что остаются финансово эффективными) и не формируют депозитную базу за счет вкладов населения и бизнеса.

Деятельность банков развития подвержена множеству рисков: кредитным, политическим, коррупционным и т. д. Поэтому высокий уровень корпоративного управления для национального банка развития БРК должен быть его главным отличием. Существует три вопроса, которым следует уделить особое внимание для эффективной работы этих финансовых институтов. Во-первых, необходимо пересмотреть приоритетные

секторы инвестирования с учетом новых реалий. Улучшение инфраструктуры, безусловно, важный аспект, но без инвестиций в инновации и человеческий капитал невозможно будет выйти на новый качественный уровень развития страны. Во-вторых, важными являются критерии эффективности самих банков и их инвестиционных проектов. В-третьих, пока неясно, как достичь синергии от взаимодействия всех банков развития в Центральной Азии.

Банк развития Казахстана согласно своей стратегии развития планирует к 2023 году достичь следующих показателей:

- рост объема профинансированных проектов и инвестиционных программ до 4 384 млрд. тенге в 2023 г.;
- увеличение кредитного портфеля более чем в 3 раза до уровня 2 565 млрд. тенге в 2023 г.;
- увеличение доли кредитного портфеля от общих активов банка с 52 % в 2015 г. до 75 % в 2023 г.;
- сохранение низкого уровня провизий к ссудному портфелю - не более 8 % в 2023 г.

Чтобы достичь этих показателей Банку Развития Казахстана необходимо решать следующие задачи:

- увеличивать долю финансирования заемщиков в национальной валюте.

Также Банку развития Казахстана для расширения своей деятельности и снижения рисков необходимо дальнейшее совершенствование и внедрение новых инструментов финансирования:

- проектное финансирование является необходимым инструментом для реализации сложных капиталоемких проектов, не имеющих в достаточной степени залогового обеспечения. Использование инструмента позволит более эффективно реализовать проект, снизить нагрузку на государственный бюджет и привлечь стратегических инвесторов. Для активизации данного инструмента необходимо внесение соответствующих изменений в законодательство РК в области проектного финансирования;

- синдицированное финансирование является важным инструментом привлечения дополнительных инвестиций в приоритетные сектора экономики. Кроме того, это позволит снизить стоимость финансирования для инициаторов проекта за счет эффективной структуризации проектов, распределения рисков между софинансирующими сторонами, улучшения требований к прозрачности и качеству менеджмента на предприятиях.

Успешное развитие Банка Развития невозможно без совершенствования внутренних бизнес-процессов Банка. В рамках реализации Стратегии Банка Развития в 2015 году был инициирован проект по построению эффективной модели кредитной деятельности и внедрению новых продуктов по кредитованию в Банке Развития. Для реализации данного проекта был привлечен консорциум международных консультантов - EY и McKinsey&Co. Ключевой целью проекта являлась оптимизация и построение прозрачной и гибкой кредитной деятельности в рамках Дорожной карты по реализации приоритетных задач Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, которая позволила Банку Развития реализовать свою стратегию развития и внедрить новые продукты по кредитованию.

Анализ бизнес-процессов БРК, проведенный международными экспертами показал следующие проблемы в кредитной деятельности:

- непрозрачность текущих бизнес-процессов по кредитованию;
- длительность рассмотрения заявок в связи с формальным подходом на ранних этапах рассмотрения;
- необходимость изменений организационной структуры в связи с низкой эффективностью бизнес-процессов.

В этой связи Банку Развития Казахстана для повышения эффективности деятельности необходимо:

- повышение скорости и прозрачности кредитной деятельности и сопутствующих бизнес-процессов в банке;
- упрощение кредитной деятельности и сопутствующих бизнес-процессов путем устранения элементов, не создающих добавленной стоимости;
- увеличение производительности труда сотрудников Банка Развития, вовлеченных в кредитную деятельность и сопутствующие бизнес-процессы;
- определение и внедрение новых приоритетных банковских продуктов (например, синдицированное, исламское кредитование);
- снижение кредитных и операционных рисков, возникающих при принятии решений по кредитной заявке.

Таким образом, в целевой модели кредитной деятельности основные преобразования должны заключаться в следующем:

- четкое определение ролей при проведении кредитного анализа (клиентский менеджер – взаимодействие с клиентом и получение документов, кредитный аналитик – проведение кредитного анализа);
- введение четких критериев принятия решения и соответствующих структурированных форм анализа;
- совершенствование процесса кредитного мониторинга путем внедрения системы раннего реагирования (выявление тревожных сигналов по проектам);
- снижение участия коллегиальных органов, повышение персональной ответственности работников;
- автоматизация многих кредитных процессов Банка Развития Казахстана.

Следующим предложением для Банка Развития Казахстана с целью развития своей деятельности и снижения рисков кредитования является внедрение новых кредитных продуктов, таких как синдикативное кредитование.

Синдицированный кредит - вид кредита, который предоставляется двумя или более кредиторами, объединившимися в синдикат, одному заемщику.

Синдикат - временное объединение банков на основе общего согласия для предоставления синдицированного кредита на осуществление капиталоемкого проекта. Банковский синдикат несет солидарную ответственность перед своим заемщиком. Синдикат объединяет на срок свои временно свободные кредитные ресурсы с целью кредитования определенного заемщика. В рамках такого объединения риск, связанный с долгосрочным кредитованием, распределяется между участниками, что позволяет банкам-участникам поддерживать свои ликвидные резервы на более низком уровне.

Главной его особенностью является наличие нескольких кредиторов, так что сумма кредита и риски распределяются между банками-участниками. Банк развития Казахстана может привлекать международные и региональные банки развития для осуществления синдицированного кредитования.

По результатам статьи выделим основные направления, по которым планируют работать банки развития в Казахстане на ближайшую перспективу.

Так, международный банк развития ЕБРР планирует оказывать содействие развитию корпоративного сектора, особенно в рамках производственно-сбытовой системы агропромышленного комплекса (включая развитие современной логистической инфраструктуры), в промышленности строительных материалов, фармацевтической промышленности, химической промышленности, производстве упаковочных материалов и промышленного оборудования в Казахстане. ЕБРР также рассматривает возможность предоставления финансирования предприятиям в сфере инноваций и технологий. Также оба эти банка развития в перспективу поддержат проект развития «зеленой экономики» Казахстана и других экологических проектов.

Банк Развития Казахстана для повышения эффективности своей деятельности и снижения кредитных рисков должен направить свои усилия на совершенствование бизнес-процессов, а именно на повышение скорости и прозрачности кредитной деятельности и сопутствующих бизнес-процессов в банке, упрощение кредитной деятельности, внедрение новых видов кредитования (синдицированного, исламского).

Таким образом, времена, когда Казахстан может получать значительные доходы за счет высоких цен на энергоносители и сырье закончились. Экономика страны нуждается в диверсификации, создании новой инфраструктуры, в обучении новых лидеров, способных воплощать инновационные идеи в жизнь. По этой причине деятельность банков развития становится особенно актуальной. Они должны не только заниматься эффективным перераспределением денежных средств, но и стать настоящими катализаторами устойчивого развития и международного сотрудничества.

Список использованной литературы

1. Саблин К. С. Роль институциональной среды в формировании институтов развития // Журнал институциональных исследований. 2012. Т. 4. № 2. С. 32-41.
2. Солнцев О. Г., Хромов М. Ю., Волков Р. Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта // Проблемы прогнозирования. 2009. № 2. С. 3-29.
3. Дмитриев В.А. Роль финансовых институтов развития в реализации государственных антикризисных программ // Вестник Финансового университета. 2015. №3 (87) С.6-17.
4. Стратегическое управление в зарубежных финансовых институтах развития / Под редакцией В. Д. Андрианова. - М.: Издательство «Консалтбанкир». - 2012. - 272 с.
5. Стратегия развития АО «Банк Развития Казахстана» на 2014-2023 годы. – Астана, 2014.
6. Стратегия Европейского Банка реконструкции и развития для Казахстана, 2013.
7. Пять программ поддержки бизнеса от ЕБРР. - <http://www.bizlife.kz/article/show/id/844>.
8. Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года
9. Краткий обзор программы партнерства Всемирного банка и Казахстана, 2016 г.
10. Комментарий к Указу Президента Республики Казахстан от 30 мая 2013 года № 577 «О Концепции по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике».
11. Проекты. Банк Развития Казахстана. - <http://www.kdb.kz/ru/projects/map/>.
12. Обзор кредитной деятельности некоторых зарубежных финансовых институтов развития. – Астана: Банк Развития Казахстана, 2014.



УДК 338.48

Скорниченко Н.Н.,
к.э.н, доцент
Поволжского государственного
университета сервиса,
г.о. Тольятти, РФ

РОЛЬ ТУРИЗМА КАК СОСТАВНОЙ ЧАСТИ СФЕРЫ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация

С точки зрения экономических показателей, туристский сектор является одним из наиболее быстро развивающихся. Динамичное развитие туристских рынков позволяет создавать новые рабочие места, обеспечивать развитие смежных отраслей, а значит повышать благосостояние населения. Это делает актуальным изучение вопроса роли туризма в современных условиях экономического развития России

Ключевые слова: тенденции развития сферы услуг, туристские услуги, специфика туристских услуг, экономическая роль туризма.

Современная парадигма экономического развития основана на внедрении и широком использовании наукоемких, высокотехнологичных, автоматизированных производств и компьютерных технологий. Важнейшее значение сегодня имеют телекоммуникации и связь, компьютерные технологии, финансовый сектор, транспорт, торговля и общественное питание, здравоохранение и социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание, юридическое сопровождение и др. Эти виды деятельности оказывают большое влияние на качество и уровень жизни людей и образуют обширный сектор экономики – сферу услуг.

Можно выделить следующие основные тенденции развития сферы услуг на современном этапе [3]:

1. В последние 30 лет (начиная с 1980 года) наблюдается бурный рост сферы услуг, обусловленный развитием современных компьютерных технологий, средств транспорта и связи. В результате экономика XXI века из индустриальной трансформировалась в экономику услуг.

2. В структуре ВВП развитых стран доля сферы услуг занимает лидирующее положение. Более 70% занятых в национальной экономике развитых стран приходится на сферу услуг. Экономики развивающихся стран также постепенно превращаются в сервисноориентированные.

3. Развитие компьютерных технологий привело к появлению широкого спектра новых компьютерных и информационных услуг, международная торговля которыми в наименьшей степени подвержена влиянию колебаний на мировых финансовых рынках.

4. Глобализация мировой экономики, аутсорсинг и международное разделение труда способствовали также активному развитию спектра финансовых услуг. Экономическое развитие многих развивающихся стран осуществляется за счет привлечения финансовых ресурсов международных организаций и зарубежных стран. В результате на долю прямых иностранных инвестиций на современном этапе приходится более половины от общего объема мировой торговли услугами, при этом по итогам 2016 года более половины вложений были осуществлены в предприятия сферы услуг.

5. Во второй половине XX века произошло изменение потребительской психологии, повышение уровня образования и качества жизни населения планеты, что привело к увеличению совершаемыми ими поездок и росту потребностей в путешествиях. В результате произошло образование нового динамично развивающегося сектора сферы услуг – туризма [4].

Сектор туризма занимает особое место в сфере услуг. По своей сути туристские услуги многокомпонентны, а сам туристский продукт объединяет результат деятельности предприятий, осуществляющих совершенно различные виды деятельности. В широком смысле, можно сказать, что в туристский сектор входят в большей или меньшей степени практически все секторы сферы услуг: от рекламно-информационных, транспорта, торговли, гостеприимства, услуг государственных организаций и банков, заканчивая такими отраслями, как образование, здравоохранение, спорт и культура.

В настоящее время туризм – это мощная мировая индустрия, в которой задействованы огромные массы работников, крупные капиталы. Объем туризма в мировом валовом продукте составляет до 9,5%. Индустрия туризма стала крупнейшей в мире сферой деятельности по оказанию услуг. В основном, из-за повсеместного открытия межгосударственных границ, увеличение уровня дохода населения, активное развитие транспортной инфраструктуры. Перечисленные факторы позволили сделать путешествия массовым явлением, превратив туристский продукт из элемента роскоши в фактор повседневной жизни. Такая трансформация показала очевидность выгоды развития туризма. Следует отметить, что в России, с переходом на рыночную экономику, доля

сферы услуг в структуре валового национального продукта и общей занятости населения заняла лидирующую позицию.

Туризм, сложная по своему составу сфера деятельности, являющаяся катализатором экономического развития, может обеспечить высокое качество жизни людей на основе экологически целесообразного природопользования. Сейчас уже можно говорить о необходимости перехода к устойчивому развитию туризма с соответствующими изменениями во всех составляющих туристской индустрии.

Характеристики, ставшие отличительными особенностями туризма от других сфер мировой экономики:

- Субъект отношений – потребитель туристских услуг (турист). Конечный результат деятельности – услуга и ее комплексное воздействие на потребителя. Результат деятельности неосязаем. Вследствие чего важную роль имеют психоэмоциональные факторы и нематериальные активы.

- Хранение и транспортировка продукта невозможна. Время производства и потребления продукта совпадает.

- Турпродукт отличается неэластичностью и зависимостью от всевозможных внешних факторов: геополитических, экономических, влияния моды и рекламы, и пр. Комплекс факторов рождает спрос.

- Предложение ограничено мощностями комплектующих туристского продукта (количеством мест в средствах размещения, предприятиях питания, пропускной способностью транспортной инфраструктуры). В связи с этим случается несовпадение спроса и предложения.

- Уровень качества и полезности услуги возможно оценить только после ее оказания. До момента оказания услуги представление о ней можно составить лишь на основании информации о предстоящем событии (рекламу, мнение других потребителей).

- Сфере туризма характерно сезонность и капиталоемкость. Ежегодно все больше территорий вовлекаются в сферу туризма.

- Существует сильная диспропорция в региональных распределениях основных показателей. Внутрирегиональный туризм преобладает над межконтинентальным. В Европе сконцентрировано больше половины туристов и поступлений, (при этом около 80% всех туристов живут в пределах этого региона). Но постепенно возрастает доля и других регионов [2].

При этом в сфере услуг туристский сектор занимает центральное положение, обусловленное высокой комплексностью и тесными взаимосвязями туристских услуг со всеми секторами сферы услуг

Туристские услуги – это результат деятельности предприятий и организаций сферы туризма и гостеприимства по удовлетворению туристских потребностей потребителя (туриста).

Совокупность различных видов туристских услуг образуют понятие «туристский продукт» (далее – турпродукт). Турпродукт – динамично развивающаяся категория, с течением времени в него включаются новые виды услуг, потребности в которых испытывают туристы.

Принимая во внимание комплексность туристских услуг и большое количество участников процесса их производства и потребления, целесообразно более подробно остановиться на характеристиках, которые являются общими для большинства услуг и специфике туристских услуг. Общие и отличительные черты туристских слуг приведены в таблице 1.

Существует непреодолимая специфика отрасли - услуги туристской индустрии имеют четкую территориальную локализацию как в отношении их производства, так и потребления. Они не могут быть экспортированы к месту нахождения потребителя.

Таблица 1 – Специфика туристских услуг [1]

№	Отличительные характеристики	Содержание характеристики	Специфика управления организациями туризма
1	2	3	4
1	Неосязаемость услуги	Туристские услуги невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать, транспортировать, хранить, упаковывать или изучать до момента получения этих услуг	Для укрепления доверия клиентов организация, предоставляющая услуги, может по возможности повышать осязаемость своих услуг путем рекламной деятельности (брошюры, каталоги, сайты в Интернет и т.д.), подчеркивать значимость своей услуги, привлекать внимание потребителей к получаемым выгодам от покупки, и т.д.
2	Неразрывность производства и потребления	Оказать услугу можно только тогда, когда появляется клиент. С этой точки зрения производство и потребление тесно взаимосвязаны и не могут быть разорваны	Многие услуги требуют тесного прямого контакта с тем, кто их предоставляет. Клиент не просто потребляет услугу - он подключается к ее производству. Участие покупателя в сфере услуг обслуживания означает, что поставщик должен заботиться о том, что он производит и как. Поведение продавца, его профессиональный опыт и знания во время потребления клиентом услуги предопределяют вероятность повторения услуги
3	Изменчивость	Качество оказания услуг варьируется и зависит от уровня профессионализма производителя, его компетентности, доброжелательности, вежливости и коммуникабельности персонала, а также от учета индивидуальных требований каждого покупателя	Соблюдение стандартов обслуживания и разработка собственной политики контроля качества обслуживания потребителей. Разработка фирменного стиля организации: название организации, товарный знак, фирменный цвет, логотип. Проведение систематического обучения персонала для повышения профессионального уровня и качества обслуживания
4	Неспособность к хранению	Услугу невозможно произвести впрок или складировать. Возникает проблема достижения равновесия между спросом и предложением	Установление дифференцированных цен, скидок, использование иных стимулов, позволяющих равномерно распределить спрос во времени. Введение системы предварительных заказов на услуги

Экономическая роль туризма определяется таким образом: на международный туризм (путешествия и пассажирский транспорт) приходится 29% мирового экспорта услуг и 6% общего экспорта товаров и услуг. В мире туризм как статья экспорта занимает пятое место после нефти, продукции химической, пищевой и автомобильной отраслей промышленности, но находится на первом месте во многих развивающихся странах [1].

Помимо экономической роли туризма, невозможно переоценить его роль в реализации современной европейской парадигмы социально-экономического развития, конечной целью которой является улучшение условий жизни человека, удовлетворение его материальных и духовных потребностей.

Список использованной литературы

1. Дмитриев М. Н. Экономика туристского рынка : электрон. учеб. для вузов по направлениям сервиса и туризма / М. Н. Дмитриев, М. Н. Забаева, Е. Н. Малыгина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 310 с.
2. Здоров А.Б. Экономика туризма: учебник / А.Б. Здоров. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 272 с.
3. Курносова Е.А. Инновационное поведение как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг//Инновационная экономика: материалы Международной научной конференции. Казань, 2014. С. 155 -158.
4. Овчаров А.О. Туристский комплекс России: тенденции, риски, перспективы: монография. – М.: ИНФРА-М, 2012. – с. 109.



УДК 33

Смолякова М.С.,
экономист, холдинг
«Полома Менеджмент»,
г. Санкт-Петербург
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Ультан С.И.,
Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского
г. Омск, Российская Федерация

ОТБОР ПРОЕКТОВ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МЕЖДУНАРОДНЫМИ И НАЦИОНАЛЬНЫМИ ФОНДАМИ

Аннотация

В статье анализируются процедуры отбора социальных проектов международными и национальными фондами с учетом приоритетности для национальной экономики. Приводятся критерии отбора проектов социального предпринимательства, процедуры экспертизы и меры поддержки социальных проектов в РФ и за рубежом.

Ключевые слова: социальный проект, социальное предпринимательство, инновационный социальный проект, Фонд Ashoka, Фонд «Наше будущее».

В европейских странах роль государства в развитии социального предпринимательства велика, там уже давно существуют и работают схемы поддержки и мотивации данного сегмента. В России же одной из главных особенностей в сравнении с опытом экономически развитых стран, прежде всего стран Запада, является то, что подобные организации в России все еще не получили серьезного развития. В подобных

условиях особое значение приобретает роль государства как в создании инфраструктуры поддержки социального предпринимательства, так и в обеспечении институциональных условий для ее развития в различных субъектах федерации в государственном и негосударственном секторе.

Источниками финансирования социальных проектов выступают: кредиты и займы, продажа части бизнеса инвесторам и государственные программы финансирования. Также активную финансовую поддержку социальным предпринимателям оказывают именные фонды (например, Фонд Джона Рокфеллера, Фонд Генри Форда или Фонд Эндрю Карнеги). Стоит отдельно выделить крупные иностранные фонды, такие как Фонд Ashoka или Альянс Социальных предприятий. В РФ в целях поддержки социальных проектов создан фонд «Наше будущее». Рассмотрим процедуру отбора социальных проектов данным фондом.

Фонд «Наше будущее» осуществляет финансирование проектов, находящихся на стадии «расширение», предполагающей расширение бизнеса, рыночной доли, увеличение объемов продаж, объемов производства, производственных площадей и пр. Вначале определяют систему приоритетов для социальных проектов (см. рис. 1).

•бюджетная значимость
•экономическая значимость
•социальная значимость
•имеджевая значимость
•соответствие целям и задачам регионального развития
•соответствие финансовым возможностям
•соответствие организационным возможностям
•сроки реализации проекта
•уровень риска
•экологичность и безопасность проекта
•соответствие законодательству

Рис. 1. Приоритеты при отборе социальных проектов [1].

При этом к проектам предъявляют следующие *требования*:

- Проект должен реализовываться на территории Российской Федерации и способствовать достижению позитивных социальных изменений в обществе;
- Проект должен быть направлен на решение/смягчение существующих социальных проблем; на появление долгосрочных, устойчивых позитивных социальных изменений, улучшение качества жизни населения региона в целом и/или представителей социально незащищенных слоев/групп населения и людей, нуждающихся в особой поддержке для развития своих способностей и самореализации;
- Проект должен содержать определенную степень новизны в подходе к решению социальных проблем данного региона или инновационную составляющую, подтвержденную патентом/свидетельством;
- Проект должен иметь потенциал к тиражированию в других регионах России;
- Проект должен быть направлен на создание финансово устойчивых бизнес-моделей. Бизнес-модель – это концепция бизнеса, положенная в основу практики, которая включает 4 основные компонента: ключевая стратегия, стратегические ресурсы, потребительский интерфейс и ценностная сеть (сеть социальной поддержки на основе общих ценностей).

Процедура отбора проектов направлена на выявление проектов, максимально соответствующих установленным критериям [2]:

- Участниками Конкурса могут быть только действующие не менее одного года коммерческие организации, требующие развития и/или масштабирования.
- Фонд осуществляет финансирование проектов, реализуемых только в социальнозначимых сферах.
- Фонд не финансирует проекты, реализуемые организациями, деятельность которых противоречит этическим и моральным нормам общества.
- Фонд осуществляет финансирование проектов только при наличии острой социальной проблематики, решаемой при реализации инвестируемого проекта, в регионе локации проекта.
- Фонд осуществляет финансирование проектов, содержащих инновационный подход к решению социальной проблемы.
- Текущее финансово-экономическое состояние инвестируемого проекта должно характеризоваться как прибыльное.
- Доходность проекта, в соответствии с представленным бизнес-планом, должна быть не менее 10% годовых на вложенный капитал.

Этапы проведения Конкурса [1]:

1. Заявитель заполняет и направляет онлайн заявку с приложенными документами на сайте invest.nb-fund.ru.

2. Оргкомитет проводит Входную экспертизу заявки и документов, в рамках которой оценивает правильность заполнения заявки и бизнес-плана и полноту представленных документов.

3. Следующий этап – рассмотрение проекта рабочей группой с целью оценки соответствия проекта инвестиционной декларации и критериям социального предпринимательства.

4. Далее проводится заседание инвестиционного комитета. На данном этапе оценивается острота социальной проблемы, решаемой проектом, и прогнозный итоговый социальный эффект при реализации проекта в заявленных параметрах.

5. В случае если проект является инновационным, проводится научно-технологическая экспертиза проекта. Научно-технологическая экспертиза определяет соответствие содержания заявки сфере инноваций и высоких технологий проекта, оценивает его новизну, научно-техническую состоятельность и производственно-технологическую реализуемость.

6. На этапе инвестиционной экспертизы проводится развернутый анализ бизнес-плана, рынка сбыта и инвестиционной привлекательности проекта. Кроме того, на данном этапе ведутся переговоры с потенциальными финансовыми партнерами по подготовке инвестиционного соглашения по проекту. Инвестиционную экспертизу проводят уполномоченные сотрудники фонда и/или привлеченные эксперты.

7. Выводы по итогам оценки проекта на предыдущих этапах анализируются на очередном заседании инвестиционного комитета. Также на данном заседании членами инвестиционного комитета оцениваются риски проекта.

8. Due diligence – глубокий анализ проекта и участника конкурса, включающий в себя оценку инвестиционных рисков, независимую оценку проекта, всестороннее исследование деятельности участника, комплексную проверку его финансового состояния и положения на рынке. В реализации данного этапа участвуют сотрудники фонда и внешние эксперты.

9. Заседание инвестиционного комитета, на котором анализируются полученные на предыдущих этапах данные. На основе данного анализа инвестиционный комитет дает рекомендации учредителю фонда о финансировании проекта и основных условиях вхождения в проект и участия в нем.

10. Финансирование проекта осуществляется в соответствии с решением учредителя фонда.

Теперь рассмотрим процедуру отбора проектов за рубежом таким фондом как

Ашока [3]:

Этап 1: Подача заявок на участие в Конкурсе. Рассматривают следующие виды проектов: бизнес-проект, образовательный проект, социальный проект.

Бизнес-проект – окупаемый проект лидера-предпринимателя – представителя среднего бизнеса, целью реализации которого является извлечение прибыли.

Образовательный проект – проект, реализуемый для решения конкретных задач в области обеспечения и развития профессиональных компетенций и квалификаций. При реализации образовательного проекта возможно отсутствие окупаемости.

Социальный проект – проект, реализуемый для решения конкретных социальных задач. При реализации социального проекта возможно отсутствие окупаемости и возможная получаемая прибыль может направляться только на цели реализации данного проекта [4, с. 241-246].

Этап 2: Аудит проектов. На данном этапе рассматривают системные и лидерские проекты.

Системные проекты – это проекты, направленные на решение долговременной или масштабной, а также корневой проблемы, устранение которой создает возможность для развития одной или нескольких отраслей экономики, социальной или профессиональной сферы [6].

Лидерские проекты – это проекты, осуществляемые в рамках целевых направлений Агентства, реализация которых обеспечивает эффект позитивных преобразований и возможность тиражирования успешных решений. Лидерские проекты направлены на развитие новых компетенций и улучшение имиджа лидеров, а также демонстрацию их роли в развитии страны [7, с. 39-43].

Этап 3: Экспертиза проектов. Для удобства восприятия представим процедуру экспертизы социальных проектов в табл. 1 [5, с. 159-172].

Таблица 1
Процедура экспертизы социальных проектов

Для системных проектов	Для лидерских проектов
➤ Системность	➤ Равное благоприятствование
➤ Равное благоприятствование	➤ Измеримость целей и результатов проекта
➤ Измеримость целей и результатов	➤ Соответствие целей обращения к возможностям в поддержке лидерских проектов
	➤ Текущая стадия проекта
	➤ Соответствие лидера
	➤ Соответствие целевым направлениям
	➤ Возможность тиражирования и/или масштабирования

Источник: *Hibbert S., Hogg G., Quinn T. Social Entrepreneurship: Understanding Consumer Motives for Buying The Big Issue // Journal of Consumer Behaviour. 159-172 p.*

Этап 4: Сопровождение (меры поддержки) проекта подробнее представлены в табл. 2.

Этап 5: Оценка результатов членами конкурсной комиссии.

Этап 6: Утверждение итогов Конкурса Оргкомитетом.

Этап 7: Размещение информации о результатах Конкурса на сайтах организаторов Конкурса и в СМИ.

Таблица 2
Меры поддержки социальных проектов

Административные	Методологические	Информационные
✓ Организация взаимодействия с органами исполнительной власти по преодолению (снятию/минимизации) административных барьеров и ограничений. ✓ Преодоление нормативно-правовых барьеров по изменению законодательства, не допускающего или препятствующего реализации проектов. ✓ Другие вопросы взаимодействия с органами исполнительной власти.	✓ Предоставление доступа к независимой экспертной сети. ✓ Проведение экспертизы проектов со стороны профильных министерств и ведомств, федеральных и региональных органов исполнительной власти. ✓ Получение информации о возможных мерах государственной поддержки проектов. ✓ Содействие в коммуникациях с финансовыми организациями, институтами развития, фондами (в целях привлечения инициатором проекта финансирования). ✓ Рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности проекта при формировании пакета документов для привлечения финансирования.	✓ Информационно-коммуникационная поддержка проектов. ✓ Информационное освещение проектов в СМИ, социальных сетях. ✓ Мультимедийная поддержка проектов. ✓ Презентация проектов в общественных и деловых мероприятиях при организации/участии Агентства, с привлечением лидеров проектов. ✓ Содействие в организации и проведении публичных мероприятий в рамках реализации проекта.

Источник: *Hibbert S., Hogg G., Quinn T. Social Entrepreneurship: Understanding Consumer Motives for Buying The Big Issue // Journal of Consumer Behaviour. 159-172 p.*

Таким образом, этапы отбора социальных проектов международного и национального фондов имеют сходства и различия, но в целом процедура отбора проходит по похожим этапам. Так, отбор социальных проектов международным фондом Ashoka проходит по следующим этапам: подача заявок на участие в конкурсе, аудит, экспертиза, сопровождение (меры поддержки), оценка результатов членами конкурсной комиссии, утверждение итогов конкурса оргкомитетом и последним этапом является размещение информации о результатах Конкурса на сайтах организаторов Конкурса и в СМИ. Также не маловажную роль при этом играет распределение приоритетов для социальных проектов. В качестве приоритетов обычно рассматривают следующие категории: экономическая значимость, бюджетная значимость, социальная значимость и другие.

Список использованной литературы

1. Аналитические отчеты Фонда «Наше будущее» об итогах конкурсов 2013–2014 гг. // NB-FUND.RU: Информационно-аналитический портал Наше будущее. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nb-fund.ru/aboutcompetition> (Дата обращения: 23.03.2016)
2. Аналитические отчеты Фонда «Наше будущее» об итогах конкурсов 2014–2015 гг. // NB-FUND.RU: Информационно-аналитический портал Наше будущее. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nb-fund.ru/aboutcompetition> (Дата обращения: 20.03.2016)
3. *Nicholls A. Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change. N.Y.: Oxford University Press, 2016, 475 p.*
4. *Seelos C., Mair J. Social Entrepreneurship: Creating New Business Models to Serve the Poor // Business Horizons. 2015, 241-246 p.*
5. *Hibbert S., Hogg G., Quinn T. Social Entrepreneurship: Understanding Consumer Motives for Buying*



УДК 339.92(574)

Сулеимонова А.А.,
магистрант специальности «Экономика»
Научный руководитель:
Рахимбекова А.Е. доктор PhD

УЧАСТИЕ КАЗАХСТАН В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные направления деятельности, аналитика роста экономики Казахстана на международном рейтинге, перспективы дальнейшего развития экономики Казахстана в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, ЕЭК, интеграция, Таможенный союз, коллегия, товарооборот, экспорт, импорт, внешняя торговля, внутренняя торговля, взаимная торговля.

Интеграция – это как езда на велосипеде,
нужно двигаться, чтобы сохранить равновесие.

В 2016 году исполнился год Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) — интеграционному объединению, в которое входят пять стран-партнеров: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия. В рамках Союза мы заложили базовые основы взаимодействия в экономических сферах. В их числе энергетика, фармацевтика, транспорт, промышленность, сельское хозяйство.

Евразийский экономический союз, который заработал с 1 января прошлого года, изначально создавался тремя государствами - Казахстан, Беларусь и Россия. Сначала, в 2010 году, был создан Таможенный союз. Он обеспечил свободу движения товаров. Был исключен таможенный контроль между странами, введены единые ставки пошлин на импорт. Затем с 2012 года вступил в силу пакет Соглашений по Единому экономическому пространству, где была определена платформа для обеспечения свободы движения капитала, услуг и рабочей силы.

Наблюдая развитие интеграционного объединения, уже в первый год функционирования ЕАЭС к нам присоединились Армения и Кыргызстан.

Для этих стран предусмотрены переходные периоды по присоединению к обязательствам в рамках ЕАЭС в различных отраслях. Это позволяет экономикам присоединившихся стран полноценно адаптироваться к функционированию в новых условиях. Плюсы от участия в интеграционном процессе для этих государств очевидны. Это возможности для доступа на огромный рынок стран ЕАЭС, свободное перемещение трудящихся мигрантов и, безусловно, расширение условий для притока инвестиций.

В основе ЕАЭС лежит Договор, подписанный главами государств в Астане 29 мая 2014 года. Союз стал очередным этапом развития евразийской экономической интеграции, идею которой предложил еще в 1994 году Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. Первым этапом было создание Таможенного союза, который перерос в Единое

экономическое пространство. Сегодня Союз — это авторитетное экономическое интеграционное объединение, обладающее международной правосубъектностью. Около 40 стран официально выразили желание развивать торгово-экономическое сотрудничество с Союзом, создавая зоны свободной торговли. Расширение торгово-экономических связей должно стать импульсом для повышения роли Евразийского экономического союза в мире и создания предпосылок для того, чтобы стать одним из ключевых элементов современной мировой экономической архитектуры. Договор о Евразийском экономическом союзе подписан 29 мая 2014 года президентами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Сейчас, Евразийский экономический союз представляет собой единый рынок без таможенных границ численностью 185 млн. человек, с внешнеторговым оборотом более 1 трлн. долл. США.

Достигнуты договоренности в рамках Евразийского экономического союза, которые в перспективе принесут дополнительную пользу для нашей экономики.

Будут поэтапно сформированы общие рынки в сферах электроэнергетики к 2019 году, нефти и газа к 2025 году. Это позволит создать условия для стабильности энергосистемы Казахстана.

В 2016 году Главами государств одобрена Концепция формирования общего электроэнергетического рынка ЕАЭС.

Концепция позволит обеспечить стабильность энергосистемы и реализовать экспортный потенциал электроэнергетической отрасли Казахстана, который согласно Плану развития электроэнергетической отрасли к 2030 году превысит 6 миллиардов киловатт-часов. Это порядка 300 млн. долл. США дополнительно экспортной выручки ежегодно.

В настоящее время продолжается работа по разработке Программы по формированию общего электроэнергетического рынка.

Подписаны базовые соглашения для создания общего фармацевтического рынка на основе стандартов GMP. Запуск его функционирования ожидается в этом году. На условиях общего рынка наши производители фармпрепаратов намерены в перспективе увеличить собственный экспорт продукции на рынки стран-партнеров до 360 млн. долл. в год.

Казахстан - самая большая и наиболее удалённая от морских портов страна. Поэтому очевидна наша заинтересованность в снижении транспортных издержек по доставке товаров до потребителей. Мы договорились с партнерами о применении внутренних железнодорожных тарифов при перевозках грузов из Казахстана в Европу через морские порты России. По расчётам, это даёт нашим отправителям и получателям грузов экономию до 240 млн. долл. США ежегодно.

С начала формирования Таможенного союза годовой товарооборот Казахстана с партнерами вырос на 22% (с 12,9 млрд. долл. в 2009г. до 15,8 млрд. долл. в 2015г.). Взаимная торговля Казахстана со странами ЕАЭС за 2016 год сократилась на 16,8% и составила \$13,6 млрд. Торговля с Россией составляет 93% среди стран ЕАЭС. За 2016 год товарооборот РК с РФ составил \$12,6 млрд, упав на 16% с предыдущего года. С Кыргызстаном \$577 млн (-18%), с Беларусью \$364,5 млн (-33%) и с Арменией \$4,6 млн (-34%).

Общий рост объемов взаимной торговли в январе 2017 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил 971,3 млн. долларов, или 38,1%. По металлам и изделиям из них показатель увеличился на 252,1 млн. долларов (в 2,3 раза), минеральным продуктам — на 229,5 млн. долларов (на 23%), машинам, оборудованию и транспортным средствам — на 185,4 млн. долларов (на 58,2%), продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью — на 155,1 млн. долларов (на 41%).

Рисунок 1. Экспорт и импорт товаров во взаимной торговле ЕАЭС

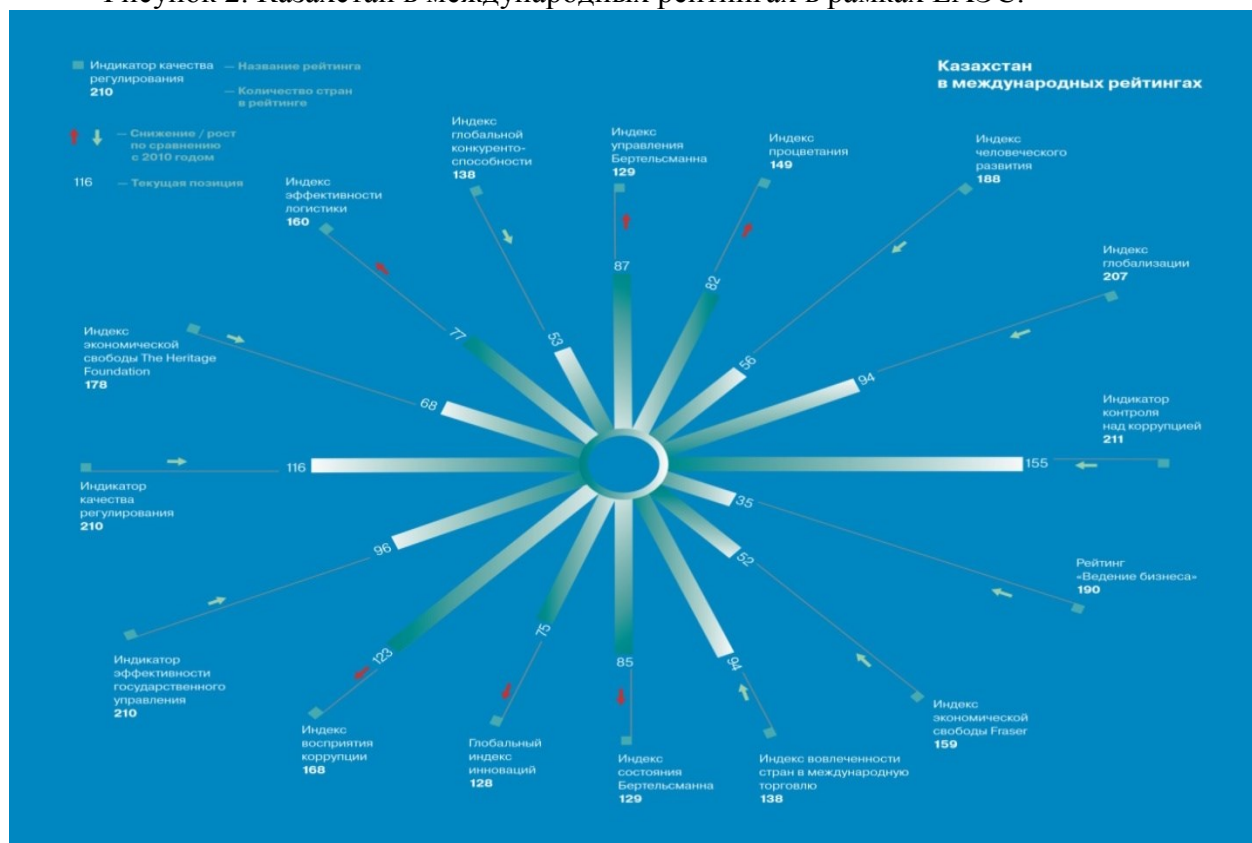
	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо	В % к январю 2016 года		
					оборот	экспорт	импорт
Армения	136,8	29,1	107,7	-78,6	167,9	181,3	164,5
Беларусь	2 196,7	868,7	1 328,0	-459,3	144,1	150,1	140,3
Казахстан	1 198,8	367,4	831,4	-464,0	153,6	159,2	151,3
Кыргызстан	143,6	42,9	100,7	-57,8	98,2	85,1	105,1
Россия	3 386,4	2 213,7	1 172,7	1 041,0	137,8	132,2	149,7

Доля обработанных товаров в общем объеме казахстанского экспорта в страны Таможенного союза выросла с 45 до 53 процентов.

Повышение позиций в международных рейтингах в 2012-2015 гг.

- > Индекс «Ведение бизнеса» (DoingBusiness) (Всемирный банк) – на 12 пунктов,
- > Индекс глобальной конкурентоспособности (Всемирный Экономический Форум) – на 5 пунктов,
- > Индекс эффективности логистики (Всемирный банк) – на 3 пункта,
- > Индекс вовлеченности государства в международную торговлю (Всемирный Экономический Форум) – на 17 пунктов.

Рисунок 2. Казахстан в международных рейтингах в рамках ЕАЭС.



В рамках Евразийского экономического союза мы создали определённые стимулы для осуществления трудовой деятельности. Трудящимся-мигрантам не требуется получение разрешений на работу на территориях государств-членов.

Кроме того, мы договорились и о взаимном признании дипломов об образовании. Этот опыт можно использовать при расширении взаимосвязей на всем евразийском континенте.

Важным условием участия Казахстана в ЕАЭС являются достигнутые договоренности об институциональной организации деятельности Союза. Это, безусловно, позволяет нам максимально удовлетворить свои экономические интересы.

Социальные показатели государств — членов Евразийского экономического союза. Уровень безработицы по Союзу по итогам 2015 года составил 5,7%, что лучше показателя ЕС (9,4%) и сопоставимо с показателем США (5,3%).

Внешние и внутрисоюзные факторы оказали негативное влияние и на результаты взаимной торговли Республики Казахстан. Объем поставок товаров на рынок Союза снизился в 2015 году на 28,4%. Физический объем экспорта во взаимной торговле сократился к уровню 2014 года на 9,2%, что существенно меньше снижения стоимостного показателя. Падение средних цен на товары (на 21,2%) определило 68% сокращения стоимостного показателя, снижение товарной массы — 32%.

Основным партнером Республики Казахстан во взаимной торговле является Российская Федерация (88,8% экспорта Казахстана на общий рынок и 93,9% импорта во взаимной торговле). По данным Республики Казахстан объем взаимной торговли с Россией снизился на 26,4%, в том числе экспорт — на 28,8%, импорт — на 23,7%. Показатели динамики экспорта в остальные страны-партнеры лучше, чем в торговле с Россией, а продажи товаров в Республику Армения увеличились в 1,8 раза.

Стоимостной объем экспорта Республики Казахстан во внешней торговле с государствами вне ЕАЭС снизился почти наполовину (56,5% к уровню 2014 года). Это обусловлено как сокращением товарной массы (на 26,4%), так и падением цен на экспортируемые товары (на 23,3%). Ценовой и валовой факторы влияли на стоимостной показатель экспорта во внешней торговле противоположно их влиянию на показатель экспорта во взаимной торговле. Снижение физического объема продаж определило 61% сокращения стоимостного объема, ценовым фактором обусловлено 39% снижения. Внешняя торговля Республики Казахстан с третьими странами в 2015 году характеризовалась соответствием внешнеторгового спроса-предложения с точки зрения валовых условий торговли (100,3%) и неблагоприятными ценовыми условиями (76,7%).

Несмотря на негативные тенденции во внешней и взаимной торговле товарами в Республике Казахстан, в отличие от стран-партнеров, зарегистрирован рост производства обрабатывающей промышленности (100,2% к уровню 2014 года), в том числе металлургической промышленности (114,4%), производства резиновых и пластмассовых изделий (108,5%), компьютеров, электронной и оптической продукции (105,9%), химических и фармацевтических продуктов (102,6% и 100,9% соответственно), одежды (106,1%), изделий из кожи (103,1%), текстильных изделий (100,5%) и продуктов питания (100,1%). Свидетельством устойчивого внутреннего спроса является также рост по сравнению с 2014 годом объема выполненных строительных работ (на 4,3%) и инвестиций в основной капитал (на 3,7%). Практически сохранен уровень розничного товарооборота 2014 года (99,6%).

Положение Республики Казахстан во внешнеторговом секторе в 2016 году характеризуется следующими данными. Стоимостной объем экспорта во взаимной торговле за 2016 год снизился на 23,5%, его физический объем — на 14,9%. Падение цен на товары замедлилось: индекс средних цен в 2016 году составил 89,9% против 78,8% годом ранее. Ценовой фактор определил 37% снижения стоимостного объема взаимной торговли, валовой — 63%.

Снижение стоимостного объема определило значительное сокращение продаж на рынке Союза минерального топлива (на 774,2 млн. долл., или 60,7% к уровню 2015 года). Поставки сырой нефти составляют лишь 9,2% от уровня предыдущего года. На 95,1 млн. долл., или на 32,8% снизились продажи каменного угля (в количественном выражении —

на 11,4%). Значительно снизилась (на 39,4%) стоимость поставляемого природного газа при сохранении физических объемов экспорта. Поставки электроэнергии снизились по стоимости в 2,1 раза, в количественном выражении увеличились в 1,5 раза. Меньше вывезено минеральных руд (на 51,2 млн. долл., или на 7%). Одновременно зарегистрирован рост поставок черных металлов и изделий из них (на 137,8 млн. долл., или на 22%).

В 2016 году Республика Казахстан сохранила довольно низкие по сравнению со странами-партнерами показатели торговли с третьими странами. На сокращение стоимостного объема экспорта в страны вне ЕАЭС (на 19,5%) оказывают влияние и цены на товары (по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года снизились на 12,1%), и физический объем продаж (уменьшился на 8,5%). Вклад ценового фактора составил 57%, валового – 43%.

Исходя из индексных показателей, ценовые условия торговли с третьими странами остаются неблагоприятными (индекс ценовых условий торговли составил 88,9%). Спрос на казахстанские товары превысил спрос Республики Казахстан на товары третьих стран на 13%.

Тем не менее, как и в 2015 году, в Республике Казахстан обеспечивается рост производства обрабатывающей промышленности (100,7% к уровню 2015 года).

Органами Евразийского экономического союза являются Высший Евразийский экономический совет, Евразийский межправительственный совет, Евразийская экономическая комиссия, а также Суд. Комиссия, в свою очередь, состоит из Совета Комиссии и Коллегии Комиссии. В Совет Комиссии входят заместители глав правительств, а Коллегия является постоянно действующим органом.

Все решения, принимаемые Высшим, Межправительственным советами и Советом Комиссии принимаются консенсусом.

В первый состав Коллегии, который проработал с 2012 года, входили по 3 Члена Коллегии от каждой из трех стран-участниц. В конце прошлого года Президентами утвержден новый состав Коллегии, который с учетом расширения участников состоит в общем из 10 человек, по 2 представителя от каждого государства.

Казахстан в Коллегии представлен Алдабергеновым Нурланом Шадибековичем, он курирует вопросы конкуренции и антимонопольного регулирования.

Председателем Коллегии, в соответствии с решениями глав государств определен на ближайший четырехлетний период с 1 февраля 2016 года представитель Армении – Саргсян Тигран Суренович.

Непосредственно в самой Комиссии мы добились закрепления принципа равной представленности на уровне руководящего состава - директоров и заместителей директоров департаментов.

В настоящее время структура Комиссии состоит из 25 департаментов, в которых каждая сторона будет представлена 5 директорами и 13 заместителями директоров департаментов Комиссии.

Суд Союза сформирован по аналогичному принципу равнопредставленности. В нем Казахстан также представляют двое Судей: Баишев Жолымбет Нурахметович и Сейтимова Венера Хамитовна.

В нынешнем году Казахстан председательствует в органах ЕАЭС – Высшем совете, Евразийском межправительственном совете и Совете ЕЭК.

В связи с этим, Главой государства в качестве Председателя Высшего Евразийского экономического совета направлено обращение к главам государствам ЕАЭС.

В своем обращении Главой государства предложено объявить 2016 год Годом углубления экономических отношений Союза с третьими странами и ключевыми интеграционными объединениями. В перспективе это даст возможность для формирования общего экономического пространства без барьеров для передвижения товаров на всем

евразийском континенте. Также одним из ключевых направлений деятельности ЕАЭС обозначена необходимость повышения инвестиционной привлекательности, улучшения бизнес-климата, функционирования общего рынка без изъятий и барьеров.

Весьма актуальным становится вопрос сопряжения Евразийского экономического союза и китайской инициативы «Экономический пояс Шёлкового пути». Казахстан, как участник евразийского интеграционного процесса, имеет возможности стать узловым звеном этого континентального проекта.

29 мая 2015 года страны Евразийского экономического союза и Вьетнам подписали в Бурабае Соглашение о создании зоны свободной торговли. Это первый международный договор о преференциальных условиях торговли, который заключён странами нашего союза.

Особое отношение уделяется созданию основ для взаимовыгодного сотрудничества между ЕАЭС и Китайской Народной Республикой. 8 мая 2015 года Высший Евразийский экономический совет одобрил начало переговоров Союза с КНР по заключению непреференциального соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве, направленного на углубление отношений Союза с КНР с учетом реализации инициативы Экономического пояса Шелкового пути.

Данное соглашение призвано стать основным инструментом экономического взаимодействия между ЕАЭС и КНР и дополнить существующие форматы двустороннего взаимодействия государств - членов ЕАЭС и КНР.

Предполагается, что Соглашение будет включать положения по следующим сферам торгового регулирования и сотрудничества: таможенное сотрудничество, техническое регулирование, СФС меры, защита прав интеллектуальной собственности, конкуренция, электронная торговля, прозрачность и предсказуемость условий торговли, отраслевое сотрудничество. Казахстан заинтересован в дальнейшей эффективной реализации транспортно-логистического потенциала. Инициатива «Экономический пояс Шёлкового пути» и Новая экономическая политика Казахстана «Нұрлы Жол» по своему содержанию взаимно дополняют друг друга. Они направлены на развитие инфраструктуры, прежде всего транспорта и коммуникаций.

Благодаря совместной практической реализации обоих проектов синергетический эффект будет более значительным для экономического развития стран, расположенных вдоль Шёлкового пути.

Географическое положение нашей страны, государств, входящих в состав Евразийского экономического союза и Шанхайской организации сотрудничества – это центральная часть континента, "ключевой узел" международных торговых путей.

Значительные объёмы рынков на этом пространстве подтверждают возможности для расширения экономического сотрудничества и создания в перспективе зоны свободной торговли между странами ЕАЭС и ШОС.

Совокупный объем экономик на этом пространстве составляет более 11 трлн. долл. США или 15% общемирового объёма ВВП. Численность населения более полутора миллиардов человек или почти четверть численности населения планеты.

Для реализации инициатив имеются все предпосылки – географическая близость, транспортный потенциал, взаимодополняемость экономик.

На сегодняшний день более тридцати стран изъявили желание расширять торгово-экономическое сотрудничество со странами-участницами евразийского интеграционного процесса, в том числе путем заключения соглашений о зоне свободной торговли. К примеру, такие страны как Индия, Египет, Израиль, Сербия, Таиланд, Монголия, Индонезия, Иран, Сингапур, Камбоджа, Корея, Эквадор, Перу, Чили, Фарерские острова.

Продолжается работа в рамках Совместных исследовательских групп по изучению целесообразности заключения Соглашения о свободной торговле (далее – СИГ) с Республикой Индия, Арабской Республикой Египет и Исламской Республикой Иран.

Работа по изучению целесообразности заключения преференциального соглашения между ЕАЭС и Монголией проводится в рамках рабочей группы, созданной после подписания

Меморандума о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийской экономической комиссией и Правительством Монголии.

Вопрос целесообразности заключения соглашения о свободной торговле с Республикой Кореей и Индонезией изучается во внутреннем формате (без подключения потенциальных партнеров) в рамках исследовательской работы и рабочих экспертных групп из числа представителей государств-членов ЕАЭС и Комиссии.

Ключевым фактором заинтересованности в участии Казахстана в евразийском интеграционном процессе являются развитие перерабатывающих производств на основе повышения инвестиционной привлекательности. Уже сейчас в условиях реализации договорённостей Таможенного союза и Единого экономического пространства, которые в свою очередь являются базовыми для Евразийского экономического союза, в этих направлениях отмечаются положительные тенденции.

Вместе с тем, наиболее значительные выгоды, как для стран-участников, так и в целом для экономического развития всего континента, Евразийский экономический союз принесёт в перспективе. При этом, поэтапное его развитие создаёт необходимую платформу для стабильности и привлекательности евразийского интеграционного процесса.

В целом, Евразийский экономический союз открывает новые перспективы для полномасштабного развития экономики Казахстана, создаёт глубокие стимулы для экономической кооперации всех стран евразийского региона, включая европейские страны, государства Центральной и Юго-Восточной Азии.

Список использованной литературы

1. Распоряжение Евразийского межправительственного совета от 7 января 2017 года № 1 (г.Бишкек)
2. Аналитика об итогах внешней и взаимной торговли товарами ЕАЭС, выпуск 1, январь 2017
3. Сайт Евразийского экономического союза www.eaeunion.org
4. Сайт Евразийской экономической комиссии www.eurasiancommission.org
5. Аналитика ЕАЭС «Роль интеллектуальной собственности в развитии Евразийской интеграции», Москва, 2017
6. Евразийский экономический союз: новая реальность – новые возможности : под общ. ред. Валовой Т.Д. – М., 2017 – 168 с.



УДК 514.18:004(075.8)

Сыздыкова Н.К.
магистрантка специальности
«Информатика (образование)»
Научный руководитель:
Мубараков А.М.,
д.п.н., профессор
ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭЛЕКТИВНОГО КУРСА «КОМПЬЮТЕРНАЯ ГЕОМЕТРИЯ»

Аннотация

Новые условия функционирования педагогических систем создаются посредством изменений в них всех структурных элементов: цели педагогической системы; содержание учебной информации; средства педагогической коммуникации. В данной статье, в связи с этим, уточняется понятия профессиональной деятельности в процессе освоения материала курса по выбору «Компьютерная геометрия», выделены уровни профессиональной подготовки студентов на спецкурсе, сделана попытка обоснования

путей повышения уровня профессиональной подготовки студентов при преподавании спецкурса.

Ключевые слова: образование, компьютерная математика, компьютерная геометрия, специализация, содержание, информатика, подготовка, принципы, средство.

Для овладения продуктивными достижениями в профессионализме необходимо внедрить в учебный процесс спецкурсы. При анализе проведения различных спецкурсов в высших учебных заведениях выяснилось, что еще не выработалась система проведения спецкурсов по математическим дисциплинам с элементами информационно-коммуникационных технологий. Кадровая специализация будущих преподавателей информатики требуется для обеспечения высокого математического содержания образования в вузах. И к основному содержанию образования прилагаются математические элективные курсы с использованием ИКТ.

Известно, что образовательно-профессиональная программа подготовки учителя средней школы любого типа включает в себя несколько блоков: гуманитарные и социально-экономические дисциплины, общие естественно-научные дисциплины, дисциплины направления, общие курсы специальности, итоговая государственная аттестация, практики. Первые четыре блока содержат так называемые курсы по выбору, дисциплины специализации и факультативные дисциплины, устанавливаемые учебным заведением. Дисциплины специализации предназначены для эффективности содержания учебных дисциплин. Эти дисциплины необходимы для тщательного освоения и расширения знаний учащихся. К ним также относятся общепредметные дисциплины с интегрированными элементами других специализаций. Образовательная программа для профессиональной подготовки должна содержать дополнительные курсы, которых можно интерпретировать как курсы специализации [1].

Дисциплины специализации состоят из 3-х видов курсов: научные курсы; психолого-педагогические курсы; курсы, направленные на образование общеобразовательного звена. Спецкурсы, не вошедшие в разряд общих, читаются для студентов, специализирующихся по данной кафедре. Организационно они делятся на два вида: базовые и элективные. Выбирая специализирующую кафедру, студент тем самым осуществляет выбор тех дисциплин, которые он будет в дальнейшем изучать. Студент обязан отчитаться по каждой базовой дисциплине своей кафедры, а изучение элективных курсов он может заменить изучением любых других интересующих дисциплин своей или других кафедр. Отнесение дисциплины к элективной или базовой - дело каждой конкретной кафедры. Имеются спецкурсы, в которых рассматриваются такие вопросы: информационные технологии и образование; основные вопросы компьютеризации учебного процесса; психолого-педагогические проблемы информатизации обучения; проблемы взаимосвязи курсов математики и информатики в школе. Во многих работах спецкурс рассматривается как средство повышения уровня профессиональной подготовки студентов к будущей профессии. На некоторых спецкурсах рассматривается использование ЭВМ при изучении определенных тем курса математики, некоторые - подкреплены компьютерной поддержкой. Задача других - освещение общих вопросов компьютеризации математического образования.

В различных источниках, в последние годы появился термин «компьютерная математика», как раздел математики, изучающий круг вопросов, связанных с применением ЭВМ. В них такой курс интегрирует информатику со многими математическими дисциплинами (алгеброй, геометрией, математическим анализом, математической логикой и т. д.) [2].

Компьютерная математика применяется в качестве следующих направлений:

- использование ИКТ в различных научных сферах в качестве математических вычислений;
- моделирование и внедрение новых математических способов и методов на

практике;

- мобилизация ЭВМ и ИКТ для жизнедеятельности человечества.

Первый вид деятельности широко распространился в структуре образования. Здесь компьютерные технологии способствуют улучшению результативности плодотворной работы в учебном процессе: практические вычисления, составления планов и расписаний, комбинированное обучение разных предметов и т. д. [3].

Среди всех научных разделов, комбинирующих математику с информатикой, наиболее ярким, актуальным и перспективным разделом является компьютерная геометрия. Задача коммивояжера на евклидовой плоскости, удаления невидимых линий, линейное программирование, нахождение кратчайших путей в графах и многие другие родственные между собой задачи демонстрируют свои оперативные геометрические пошаговые алгоритмы, и тем самым вызывают всё больше у учащихся интереса и любознательности, иллюстрируя графические и логические содержания. Эти известные задачи мотивируют к актуализации компьютерной геометрии в жизнедеятельности человека. Программирование задач компьютерной геометрии проявляет с каждым годом всё больше и больше интенсивности к изучению среди ученых [1].

Компьютерная геометрия — молодая и бурно развивающаяся наука. Проектирование и алгоритмические исследования этой области начались несколько лет назад. Современные ученые достойно оценивают и прогнозируют значительный вклад новой науки в будущем. Само название “Компьютерная геометрия” было предложено исследователями Ф. Препарато и М. Шеймосом, которые вложили огромный труд для развития этой области. Основным отличительным атрибутом компьютерной геометрии от других математических областей является преобразование из классической структуры в компьютерную форму. А для создания программ, необходимо находить закономерности и основные понятия пошаговых геометрических и алгоритмических решений. Компьютерная геометрия пустила свои корни в современную жизнь расширила новые возможности всего человечества. Этот раздел прикладной математики появился с изобретением и массовым использованием компьютерных и мультимедийных средств. Компьютерные технологии охватили всю человеческую индустрию, обладая мощными преимуществами и благодетельными возможностями. На сегодняшний день ни одна отрасль не обходится без мультимедийных изображений в электронных мониторах. Передача и обмен точными, наглядными и достоверными информацией создали множества удобств, вычисляя и решая мгновенно бесчисленных проблем и задач во всех инфраструктурах и индустриях. Компьютерная геометрия — это ключ к продвижению, мобилизации и прогрессу в новых ресурсах инфосферы [4].

На сегодняшний день компьютерная графика настолько развилась, что в мире уже работают специальные компании, такие как “Silicon Graphics” и “Evans&Sotherland”, разрабатывающие специальные приложения и компьютеры для создания графических проектов. Сферы применения компьютерной графики в настоящее время очень широки. В промышленности используются компьютерные моделирования процессов с графическим отображением происходящего на специальных мониторах. Разработка новых автомобилей проходит на компьютере от стадии первичных эскизов внешнего вида корпуса автомобиля до рассмотрения поведения деталей автомобиля в различных дорожных условиях. В медицине применяются компьютерные томографы, позволяющие заглянуть внутрь тела и поставить правильный диагноз. В архитектуре широко применяются системы автоматизированного проектирования, которые позволяют спроектировать полную модель здания, основываясь на методах компьютерной графики. Химики изучают сложные молекулы белков, пользуясь инструментами компьютерного отображения данных. В телевидении и кинематографии компьютерная графика стала обыденным явлением. В мире регулярно проводятся выставки, например, такие как SIGGRAPH, где проводятся презентации картин, нарисованных с помощью компьютера. В математике развитие фракталов было бы невозможно без компьютеров с соответствующими средствами

графического отображения данных. Средства мультимедиа привели к появлению новых источников информации объединяющих в себе статические и видео изображения, текст и звук. Новейшие операционные системы работают в графическом режиме и изначально реализуют в своих функциях методы компьютерной графики [5].

Комплексный подход к обучению, интегрирование и формирование многоуровневой подготовки обновляют и расширяют границы познания, улучшают качество образовательного процесса. Элективный курс “Компьютерная геометрия” обеспечивает освоение классических алгоритмов, определяет индивидуальную траекторию развития и позволяет свободно ориентироваться в среде компьютерной графики.

Общим характерным признаком всех изученных мной пособий по компьютерной геометрии можно назвать как интерпретирование единого учебного содержания в разных формах и методах: иллюстрирование, словесные пояснения, теоретические формулировки, подбор исторических и ситуативных фактов и т. д. Эти разносторонние методы лишь развивают множества типов мышления и интеллекта: логико-математический, вербально-лингвистический, визуально-пространственный и натуралистический. К тому же, все изучаемые информации перерабатываются и воспринимаются визуальным и кинестетическим способом. И вся эта совокупность систем обучения лишь повышает уровень индивидуализации обучения и глубокого усвоения знаний. Взгляд на одну и ту же ситуацию или мини-тематику с различных сторон укрепляет индивидуальность, стержень самопознания и формирования личности.

Подводя итог скажем, что отбор учебного материала, его переструктурирование должно вестись на основании определенных принципов (критериев), которые в совокупности должны адекватно отражать перспективы формирования личности обучаемого как субъекта образования, социального действия и учебно-производственной деятельности на основе данных педагогического предвидения. С этой точки зрения можно предложить следующие принципы при формировании содержания обучения:

- целесообразность и аналогичность учебной программы новым условиям обучения;
- учетывание основных правил, принципов и методов программы при проектировании учебного материала;
- комплексность к реконструкции и формировании содержания программы.

Список использованной литературы

1. Гаврилова М.А. Компьютерная ориентация методической подготовки будущих учителей математики: дис. . канд. пед. наук. М., 1994.
2. Матрос Д.Ш., Орловская В.В. Использование ЭВМ в ходе учебного процесса и его управлении. Алма-Ата: Мектеп.1989. - С. 114, 176.
3. Жаров В.К. Методические аспекты алгоритмического курса "Интегральное исчисление и геометрия в школе с углубленным изучением математики". дис н.с. с.к.п.н. -М., 1995.
4. Первин Н.Н. Машинная графика на уроках информатики: кн. для учителя. М.: Просвещение.1992.
5. Голубенко Е.В. Компьютерная геометрия и графика. –Ростов на дону, 2009. – 200с.



ФОРМЫ И ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Основной проблемой в финансовой деятельности предприятия является эффективное управление заемным капиталом. В данной статье определены формы и цели привлечения заемного капитала. Рассмотрены этапы эффективной системы управления заемным капиталом. Подробно изложен механизм воздействия финансового левиреджа на прибыльность собственного капитала.

Ключевые слова: заемный капитал, управление заемным капиталом, процентная ставка, эффект финансового рычага.

Изучение структуры капитала всегда было в центре внимания экономистов разных школ и направлений экономических учений. Исследование капитала предприятия как экономической категории, начиная со второй половины XIX в. и вплоть до наших дней, осуществлялось такими учеными, как: Д. Кларк, Дж. Кейнс, К. Маркс, Д. Миль, В. Парето, У. Петти, Д. Рикардо, А. Смит, И. Шумпетер. Они внесли огромный вклад в развитие темы о капитале, а также осветили проблемы, которые напрямую связаны с анализом собственного капитала и результативностью применения данных, полученных вследствие аналитических процедур.

Одним из способов расширения объема хозяйственной деятельности предприятия является привлечение заемного капитала. Это обеспечивает более эффективное использование собственного капитала, повышает рыночную стоимость предприятия. Поэтому обоснование наиболее целесообразного способа привлечения заемного капитала является первоочередной задачей при принятии решений по дальнейшему развитию предприятия.

Наиболее распространенной формой привлечения капитала являются заемные средства, которые представляют собой группу финансовых ресурсов предприятий, получаемых в виде банковских кредитов для создания сезонных запасов материальных ценностей и покрытия затрат производства.

Объектами управления заемным капиталом являются его стоимость (цена) и структура.

Условиями эффективного управления заемным капиталом организации являются:

1. Осуществление мероприятий по привлечению заемных средств как единого комплекса в соответствии со стратегией развития организации.
2. Развитие финансового рынка и его инфраструктуры, обеспечивающей организацию движения финансовых потоков, доступность информации для принятия управленческих решений.
3. Развитие кредитного рынка, акционерной собственности и устойчивость денежного обращения.

Для принятия решения о привлечении заемного капитала в финансовую деятельность предприятия необходимо проанализировать практику привлечения и использования заемных средств, определить цели их привлечения.

Основными целями привлечения заемных средств в финансовую деятельность предприятия являются:

1) пополнение необходимого объема оборотных активов (значительная часть финансирования осуществляется за счет заемных средств из-за невозможности финансирования оборотных активов за счет собственного капитала полностью);

2) формирование недостающего объема инвестиционных ресурсов (привлечение заемных средств ускоряет реализацию инвестиционных проектов предприятия, обновление основных средств (финансовый лизинг) и т. д.);

3) обеспечение социально-бытовых потребностей работников предприятия (заемные средства привлекаются для выдачи ссуд работникам предприятия на индивидуальное строительство и другие цели социального характера);

4) другие временные нужды.

Определившись с целями привлечения заемного капитала, выясняется предельный объем займов, при этом необходимо учитывать финансовую устойчивость предприятия в долгосрочной перспективе. Помимо предельного объема займа необходимо учесть стоимость привлечения заемного капитала и объем средств для обслуживания заемного капитала. Когда проведены все работы по привлечению заемного капитала, целесообразно определить его структуру, обеспечить эффективное его использование, произвести расчеты с использованием современных методик по оценке экономической целесообразности привлечения заемного капитала.

Привлечение заемного капитала имеет определенные недостатки:

1) активы, образованные за счет заемного капитала, формируют более низкую норму прибыли на капитал из-за дополнительных расходов на обслуживание долга;

2) сложность и длительность процедуры привлечения заемного капитала;

3) возникновение рисков для организации.

Однако использование заемного капитала для финансирования деятельности предприятия имеет определенные преимущества. Заемный капитал обладает широкими возможностями привлечения (при высоком кредитном рейтинге заемщика), а также с помощью финансирования за счет долговых источников можно избежать привлечения дополнительного числа акционеров и учредителей. Привлекая заемные средства, предприятие минимизирует финансовый риск, увеличивает рентабельность собственного капитала за счет использования заемных средств.

Соответственно, эффективное управление заемным капиталом выгодно экономически для предприятия, а неправильный подход к формированию заемных источников предприятия может неблагоприятно сказаться на финансовом состоянии предприятия.

Слишком большое привлечение заемных средств уменьшает финансовую устойчивость предприятия, поэтому создание эффективной системы управления заемным капиталом весьма актуально и должно основываться на организации планирования, формирования и использования заемного капитала.

Планирование заемного капитала должно учесть перспективы развития хозяйственной деятельности предприятия. Формирование заемного капитала представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации финансовых решений, регулирующих процесс привлечения заемных средств. Эффективность использования заемных средств рассмотрена, доказана и обоснована во многих научных трудах.

Механизм оценки влияния использования заемных средств на рентабельность собственного капитала, т. е. целесообразность привлечения заемных средств, определяется с помощью эффекта финансового рычага. Эффект финансового рычага отражает принцип роста доходов собственников за счет привлечения заемных средств.

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Нп}) \cdot (\text{ЭР} - \text{ПК}) \cdot (\text{ЗК} / \text{СК}),$$

где, Нп – ставка налога на прибыль;

ЭР – экономическая рентабельность, которая определяется как отношение прибыли до уплаты процентов, налогов плюс платежи за пользование заемными средствами (проценты) к средней стоимости активов предприятия;

ПК – средняя расчетная ставка процентов по кредитам (заемным средствам);

ЗК – стоимость заемного капитала;

СК – стоимость собственного капитала.

Каждый из множителей (элементов) эффекта финансового рычага имеет определенную роль:

$(1 - Нп)$ – налоговый корректор показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения (оказывает небольшое влияние в случае дифференцируемых ставок налогообложения при- были на предприятии по различным видам деятельности, использовании налоговых льгот);

$(ЭР - ПК)$ – дифференциал финансового рычага (левериджа): чем выше значение дифференциала, тем выше рентабельность собственных средств;

$(ЗК / СК)$ – плечо финансового рычага характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием в расчете на 1 единицу собственного капитала; его значение ускоряет положительный или отрицательный эффект, связанный со значением дифференциала. При положительном значении дифференциала любой прирост плеча финансового рычага будет вызывать еще больший прирост коэффициента рентабельности собственного капитала и наоборот.

При неизменном дифференциале коэффициент финансового левериджа является главным генератором как возрастания суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли. Аналогично, при неизменном коэффициенте финансового левериджа положительная или отрицательная динамика его дифференциала генерирует как возрастание суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансовый риск ее потери.

Знание механизма воздействия финансового левериджа на уровень прибыльности собственного капитала и уровень финансового риска позволяет управлять стоимостью и структурой капитала.

Проанализировав формулу эффекта финансового рычага, можно сделать выводы о том, что пред- приятию выгодно привлекать заемные средства до тех пор, пока заемный капитал будет увеличивать значение уровня эффекта финансового рычага, а также риск кредитора выражен величиной дифференциала, причем чем больше дифференциал, тем меньше риск, и наоборот.

В настоящее время не существует единых рекомендаций относительно доли заемного капитала в структуре капитала. Однако механизм финансового левериджа помогает оптимизировать структуру капитала предприятия. Оптимальная структура капитала предприятия представляет собой такое соотношение собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, а также максимизируется его рыночная стоимость.

Чаще всего основу любого бизнеса составляет собственный капитал, однако на предприятиях ряда отраслей экономики объем заемных средств значительно превосходит объем собственного капитала, поэтому управление привлечением и эффективным использованием заемных средств – важная функция в управлении финансами предприятия, направленная на достижение высоких результатов хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы

1. Сапарова Б.С.. Финансовый менеджмент. Алматы.: ТОО Издательство «Экономика», 2010. С. 56–63.
2. Булгакова Е. В. Финансовый леверидж и его значение в управлении финансовой деятельностью

предприятия // Успехи современного естествознания. 2010. № 11. С. 57–59.

3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2010.

4. Меркулова Е.Ю., Морозова Н.С. ТГУ им. Г.Р. Державина, г. Тамбов// Социально-экономические явления и процессы. 2016. №10



УДК 656.13.021:004.94

Taskaliyeva A.
The 2nd-year master of
“Automation and Control”

Scientific adviser:

A. Ainagulova , Candidate of Technical Sciences, Assoc. Prof.
of L.N.Gumilyov ENU

THE SPECIFICATION OF CURRENT TRANSPORT SYSTEMS AND JUSTIFICATION OF TRANSPORT FLOWS

Abstract

The article contains information of the transportation of oil produced in Kazakhstan. The article talks about the importance of participation. Kazakhstan in foreign markets through transport systems, such as railway, sea transport and pipeline. Also, steps are being taken to further develop the transport system, which in the long run will play an important role in the country's economy.

Key words: oil and gas sector, oil pipeline, the country's participation in the external market, the role of oil transportation in the country's economy.

The interests of sustainable growth in the oil and gas sector, as well as the entire economy of the country, require advanced development of the infrastructure of the main oil pipelines. The development and operation of each existing main oil pipeline, as well as the construction and operation of each new main oil pipeline are unique cost-intensive and capital intensive projects. This indicates that the problem of development of the oil pipeline infrastructure is multifaceted and its solution is possible only on the basis of an assessment of many factors, risks and application of tools of modern system analysis with a multicriteria choice of both the composition and stages of development (construction) of main oil pipelines [2] . It is known that the Republic of Kazakhstan (RK) does not have direct access to world commodity markets because of its geographic location, therefore the transport factor is of exceptional importance for the country. The active development of the hydrocarbon transport infrastructure implemented by Kazakhstan is aimed at meeting the domestic demand for these energy resources and enhancing international energy security. The increase in hydrocarbon production requires a dynamic development of the oil and gas transportation infrastructure. It follows that it is necessary to dynamically develop an extensive network of infrastructure production, whose task is to create the necessary conditions for exploration, production, pumping and processing of raw materials. The transport component includes:

- intra-republican transport infrastructure - railways, oil and oil products transfer terminals, flushing and steaming stations, specialized freight fleet of railway cars, oil and gas condensate product pipelines;

- external transport infrastructure - developed system of export oil and gas product pipelines, capacity of Aktau port, own tanker fleet.

Kazakhstan's oil and gas fields are already connected by oil and gas pipelines of various lengths with processing facilities in the Russian Federation (the Russian Federation) (cities: Orsk, Orenburg, Samara), directly in Kazakhstan (Atyrau, Aktau, Zhanaozen). However, all these main facilities have been operating for quite a long time and, except for supplying the existing capacities of the noted plants with oil and gas, do not carry any other functions. Moreover, in the long term it is not yet envisaged to use them as arteries for pumping hydrocarbons having an export direction [1]. At present, there are the following directions in the RK, which ensure the delivery of raw materials to foreign markets. The Uzen-Atyrau-Samara oil pipeline (capacity is up to 15-18 million tons). About 75% of the total volume of produced Kazakh oil is pumped through it at the Atyrau and Mangistau regions. The bulk of the raw materials are transported via this pipeline to the Atyrau Oil Refinery (ANPZ) and to the Atyrau-Samara system. Further, the raw materials are exported to the near and far abroad. The oil pipeline runs through the territories of Atyrau, Mangistau and West Kazakhstan regions of the Republic of Kazakhstan, and also in the Samara region of the Russian Federation. The total length of the pipeline is 1500 km, of which over the territory of the Republic of Kazakhstan - 1237.4 km. Oil is delivered through the system of oil pipelines of JSC AK TransNeft and the CIS countries to the terminals of the Black Sea region (to the ports of Odessa, Novorossiysk, Southern), the Baltic Sea (to Primorsk, Gdansk), and to the markets of Eastern Europe. At present, the issue of increasing the capacity of the Uzen-Atyrau-Samara oil pipeline to 25 million tons per year is being worked through the transportation of light oil grades in the fields of Tengiz, Karachaganak and Kashagan through the introduction of sequential pumping technology. The length of the pipeline of the Caspian Pipeline Consortium (CPC) is 1511 km. In connection with the commissioning of the Tengiz (RK) - Novorossiysk (RF) pipeline, Kazakhstan has received the most cost-effective entry into the world oil market. The initial capacity of this pipeline is 18.0 million tons, and since 2003 it has served almost exclusively the Tengiz field. By the end of 2009, the throughput capacity of this pipeline reached 34.574 million tons, of which the volume of Kazakhstan oil was 27.5 million tons (79.5% of the total volume of oil supplied). In 2010, 34.9 million tons of oil was transported. The volume of oil pumping through the CPC system, taking into account the Tengiz-Atyrau section, in 2011 decreased by 0.2% compared to 2010. In the long term, the projected capacity is consecutively achieved to 67 million tonnes, and according to the latest plans - up to 117 million tonnes. It is also planned to construct 10 new oil pumping stations, increase the tank farm for storage of an additional 480,000 tons of oil, construct a third outboard mooring device at the offshore terminal "South Ozereevka", and replace a 88 km stretch of pipeline in Kazakhstan Camp. With the extension of the CPC to 117.0 million tons, the directions to China and Iran may not be secured. In this case, the situation arises of the CPC, Atyrau-Samara, Aktau-Baku-Ceyhan and Aktau-Iran (sea) pipelines, that is, more than 75% of the export supplies will be through Russia. The seaport of Aktau provides about 9% of exports. Sea transportation from Aktau port is carried out in the amount of 3.0 million tons annually. Currently, work is underway to expand the port's capacity to 6.0 million tons. Rail transport accounts for up to 30% of exported hydrocarbon raw materials (UBC). The most significant is the railway overpass at the station Bistamak capacity of 800 thousand tons per year. In addition, there are a number of railway overpasses operated by subsoil users in Tengiz, Sazankurak, Makat, which carry out the export of commercial oil and petroleum products from their terminals. Along with the existing railroad overpasses, the construction of a receiving railway terminal in Atyrau is being carried out in Kumkol with the aim of further supplying the products to the CPC system. The planned capacity of the terminal is 5.0 million tons with subsequent expansion to 7.0 million tons annually. Deliveries are planned to be carried out from the railway station Atasu [3].

There is also the Kenkiyak-Orsk oil pipeline (capacity up to 2.7 million tons), whose share in exports is about 9% a. Oil is transported through this oil pipeline from the Aktyubinsk bush of deposits. However, due to the constant load of the Orsk Refinery (refinery), unprofitable commercial offers, the subsoil users have intentions to transfer the produced volumes to the

Atyrau and then connect them to the CPC and Atyrau-Samara systems. The capacity of this pipeline is 6.0 million tons, and in the long term, the increase is expected to be up to 12.0 million tons due to technical solutions. At the same time, there is an intensive development of production within the Aktyubinsk bush and connection to the Kenkiyak node of the Laktybai-Kenkiyak oil pipeline, construction of the Alibekmola oil pipeline -Kenkyak, as well as the subsequent connection of the Kozhasai deposit and others. Undoubtedly, this determines the very high likelihood of the organization from the Aktyubinsk bush of oil supplies to Shymkentnefteorgsintez OJSC (SHNOS) and, probably, the Pavlodar refinery on the scheme for replacing the volumes of oil extracted from the new offshore PIK KazMunaiGaz facilities through the construction of the Kenkiyak-Kumkol oil pipeline. It should also be noted that in Kazakhstan there is one more direction of export of Kazakh oil - the eastern one. The construction and operation of the Kazakhstan-China pipeline (CCP) allows diversifying the supply of oil and entering the growing energy consumption markets in China. From the point of view of strategic importance, we note that the CCP linked the West Kazakhstan region with the PPR and SHNOS (Pavlodar and Shymkent), thus solving the problem of oil distribution in the territory of the Republic of Kazakhstan. The project is carried out in two stages. At the first stage, the construction of the Atasu-Alashankou oil pipeline project (length - 962.2 km) was completed with a throughput capacity of 10 million tons of oil per year. The given site has allowed to connect two isolated systems of deliveries of power resources. In 2011, an oil pumping station was opened in Usharal (10 to 12 million tons per year). At the completion of the second stage (2013) of the Kazakhstan-China oil pipeline construction, the capacity of up to 20 million tons is expected. Kazakhstan's Caspian Transportation System (KCST) includes the construction of the Eskene-Kuryk oil pipeline and the creation of the Trans-Caspian system (Kuryk-Bastau). It is assumed that the system will consist of oil terminals on the Kazakh coast of the Caspian Sea, tankers and ships, oil loading terminals on the Azerbaijani coast of the Caspian Sea and connecting facilities to the Baku-Tbilisi-Ceyhan system. It is planned that the KCST at the initial stage will provide transportation of 500 thousand bar / day (23 million tons per year) with a subsequent increase of 780-1200 thousand bar / day (35-56 million tons per year).

As for the rationale for transport flows, analytical studies aimed at reducing political and economic risks have identified the following areas: Kenkiyak-Kumkol-Aktau-the western border of China, Aktau-Baku-Jaihan (Turkey), Aktau-Krasnovodsk-Iran. The direction of Karachaganak-Orenburg in connection with the reorientation of gas condensate supplies from Karachaganak to the CPC system and price proposals from Russia, becomes ineffective. The state with the Kenkiyak-Orsk direction is similar. Supplies of oil and condensate from the Karachaganak complex were carried out to the Orenburg gas condensate complex via the Aksai-Orenburg pipeline with a capacity of 8.4 million tons. Due to the unprofitable commercial offers from Orenburg and the diversification of traffic flows in 2002, the construction of the Bolshoi Chagan-Atyrau oil pipeline. The capacity of the first phase is 7.0 million tons. Later, it is likely that the capacity will increase to 10.0 million tons. This entails uncertainty with the supply of oil to Orenburg [64]. Dynamic development of Kazakhstan's oil and gas complex will also be determined by the development of gas transmission systems. Thus, four oil and gas production hubs are connected to the transport system, as well as to the export oil pipelines system in Kazakhstan: Mangyshlak, Atyrau, Aktobe and Urals. It can be argued that the main configuration of oil flow management, which will be used later, has already been determined [4].

List of used literary sources

1. Egorov O.I. Analysis and evaluation of design solutions for oil transportation / O.I. Egorov, OA Chigarkin. - Almaty, 1998. - P. 10-12.
2. Kabyldin K. Priorities of export routes for Kazakh oil // Neftegaz. -1999. -3 (22.-S. 52-60.)
3. Kazakhstan oil: assessment and prospects // [Electronic resource] - Access mode: <http://oi11f.kz/ru/oil-and-ecology/article/40> (Date of circulation: 06.10.2013)
4. Kazakhstan-China oil pipeline // [Electronic resource] - Access mode: http://www.kmg.kz/manufacturing/oilUkazakhstan_china (reference date: 06.10.2013).



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Аннотация

Проведен анализ показателей эффективности строительных организаций, определены критерий экономической эффективности, дана оценка методики оценки эффективности управления и функционирования предприятия.

Ключевые слова: предприятие, эффективность управления, методика оценки, функционирование предприятия.

Оценка деятельности предприятия производится на основе комплексного анализа конечных итогов его эффективности. Экономическая суть эффективности предприятия состоит в том, чтобы на каждую единицу затрат добиться существенного увеличения прибыли. Количественно она измеряется сопоставлением двух величин: полученного в процессе производства результата и затрат живого и овеществленного труда на его достижение.

Экономический эффект выражается в натуральных и стоимостных показателях, характеризующих промежуточные и конечные результаты производства в масштабе предприятия, отрасли и народного хозяйства в целом. К таким показателям относятся, например, объем валовой, товарной, реализуемой, иногда чистой продукции, масса полученной прибыли, экономия различных элементов производственных ресурсов и общая экономия от снижения себестоимости продукции, величина национального дохода и совокупного общественного продукта и др.

Результаты анализа экономической деятельности используются как база для выработки плановых решений последующего развития, а некоторые из них являются фондообразующими специальных и других фондов предприятия.

При оценке производства следует учитывать не только экономические, но и социальные результаты. Их особенностью является то, что они, как правило, не поддаются количественному измерению.

Измерение экономической эффективности предприятия требует ее качественной и количественной оценки, т.е. определения критерия и показателей эффективности общественного производства. Правильно выбранный критерий должен наиболее полно выражать сущность экономической эффективности и быть единым для всех звеньев производства.

Для правильного определения важнейших направлений повышения экономической эффективности общественного производства необходимо сформулировать критерий и показатели эффективности.

Критерий экономической эффективности имеет определенную структуру, позволяющую выражать его количественно на всех уровнях управления предприятием. В условиях рыночной экономики основным критерием оценки хозяйственной деятельности предприятия служит доход (прибыль, рентабельность по отношению к фондам) [1].

Оценивая критерий эффективности производственного предприятия особое внимание следует уделять приросту прибыли не только за счет роста объемов рентабельной продукции, произвольного увеличения цен на изделия без

соответствующего повышения качества и т.п., но и ее приросту за счет лучшей работы, роста объема производства и снижения себестоимости.

Количественная определенность единого критерия выражается в обобщающих показателях эффективности производства и функционально связанных с ними локальных показателях использования различных видов ресурсов.

Однако обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Производительность общественного труда измеряется отношением произведенного национального дохода к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства [2]:

$$\text{Побщ} = \text{НД}/\text{чм} \quad (1)$$

Важнейшими показателями экономической эффективности общественного производства служат трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость.

Еще одним показателем экономической эффективности производства является трудоемкость продукции - величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

$$t = T/Q \quad (2)$$

T - количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило валовой продукции).

Материалоемкость общественного продукта исчисляется как отношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому общественному продукту. Материалоемкость продукции отрасли (объединения, предприятия) определяется как отношение материальных затрат к общему объему произведенной продукции:

$$m = M/Q, \quad (3)$$

где m - уровень материалоемкости продукции;

M - общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило валовой).

В известной степени близки между собой показатели капиталоемкости и фондоемкости продукции. Показатель капиталоемкости продукции показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

$$KQ = K / \Delta Q, \quad (4)$$

где KQ - капиталоемкость продукции;

K - общий объем капитальных вложений;

ΔQ - прирост объема выпускаемой продукции.

Фондоемкость продукции исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к общему объему произведенной продукции:

$$f = F/Q, \quad (5)$$

где f - фондоемкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

Следует обратить особое внимание на низкий уровень использования действующих производственных мощностей, высокую степень износа основных производственных фондов.

Приведенные выше показатели имеют ограниченный характер использования, все они, кроме показателя производительности общественного труда, не дают полного, всестороннего представления об экономической эффективности производства и затрат, а характеризуют лишь использование определенного вида ресурсов.

Для полного представления об общей эффективности затрат нужна обобщенная характеристика стоимостных и натуральных показателей. Этой цели служат общая и сравнительная экономическая эффективность затрат.

В планировании и проектировании общая экономическая эффективность определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям, а сравнительная - как отношение разности текущих затрат к разности капитальных вложений по вариантам [2]. При этом общая и сравнительная экономическая эффективность дополняют друг друга.

Общая экономическая эффективность затрат рассчитывается как отношение прироста прибыли или хозяйственного дохода ($\Delta\P$) к капитальным вложениям K :

$$\text{Эпп} = \Delta\P / K \quad (6)$$

По вновь строящимся цехам, предприятиям и отдельным мероприятиям показатель эффективности Эп определяется как отношение планируемой прибыли к капитальным вложениям (сметной стоимости):

$$\text{Эп} = (\Pi - C) / K \quad (7)$$

где K - полная стоимость строящегося объекта

Π - годовой выпуск продукции в ценах предприятия

C - издержки производства годового выпуска продукции после полного осуществления строительства и освоения введенных мощностей.

При сопоставлении вариантов хозяйственных и технических решений, размещения предприятий и их комплексов, строительства новых или реконструкция старых предприятий и т.п. рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат. Основным показателем наиболее оптимального варианта - минимум приведенных затрат [3].

$$3\Pi_i = C_i + E_n K_i \rightarrow \min, \quad (8)$$

где $3\Pi_i$ - приведенные затраты по данному варианту

C_i - текущие затраты по тому же варианту

K_i - кап. вложения по каждому варианту

E_n - нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности кап. вложений.

В условиях рыночной экономики основным критерием оценки хозяйственной деятельности предприятия служат прибыль и рентабельность по отношению к фондам.

Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение в том числе удельного веса увеличения прибыли, полученной за счет снижения себестоимости.

Следует также отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений у предприятия останется лишь один путь увеличения прибыли - увеличение объема выпуска продукции, снижение затрат на ее производство.

Среди показателей, позволяющих оценить устойчивость функционирования строительных предприятий в современных условиях является изучение методик оценки вероятности банкротства.

Среди методик оценки вероятности банкротства принято выделять методы, основанные на анализе финансовых данных, включающих оперирование некоторыми коэффициентами: приобретающим все большую известность Z -коэффициентом Альтмана (США), коэффициентом Таффлера, (Великобритания) и другими, а также умение "читать баланс". И методы сравнения данных по обанкротившимся компаниям с соответствующими данными исследуемой компании.

Методы, основанные на анализе финансовой отчетности, в настоящее время наиболее распространены.

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

статистическим) способом. Если результат (C1) оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика. Положительное значение C1 указывает на высокую вероятность банкротства.

В американской практике выявлены и используются такие весовые значения коэффициентов:

- для показателя текущей ликвидности (покрытия) (Кп) – (-1,0736)
- для показателя удельного веса заемных средств в пассивах предприятия (Кз) – (+0,0579)
- постоянная величина – (-0,3877)

Отсюда формула расчета C1 принимает следующий вид [3]:

$$C1 = -0.3877 + K_p * (-1.0736) + K_z * 0.0579 \quad (9)$$

Рассмотренная двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния предприятия, а потому возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень и тенденцию изменения рентабельности проданной продукции, так как данный показатель существенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это позволяет одновременно сравнивать показатель риска банкротства (C1) и уровень рентабельности продаж продукции. Если первый показатель находится в безопасных границах и уровень рентабельности продукции достаточно высок, то вероятность банкротства крайне незначительная.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид [4]:

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + X_5 \quad (10)$$

Где X_1 – оборотный капитал/сумма активов;

X_2 – нераспределенная прибыль/сумма активов;

X_3 – операционная прибыль/сумма активов;

X_4 – рыночная стоимость акций/задолженность;

X_5 – выручка/сумма активов.

Результаты многочисленных расчетов по модели Альтмана показали, что обобщающий показатель Z может принимать значения в пределах [-14, +22], при этом предприятия, для которых $Z > 2,99$ попадают в число финансово устойчивых, предприятия, для которых $Z < 1,81$ являются безусловно-несостоятельными, а интервал [5] составляет зону неопределенности.

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

Коэффициент Альтмана относится к числу наиболее распространенных.

Существующие подходы оценки эффективности управления с точки зрения рыночной стоимости корпорации включают различные методики. Среди основных это определение рыночной стоимости на основе оценки капитализации дохода корпорации, другой на основе курсовой стоимости акций корпорации.

При первом подходе цена предприятия (V) определяется капитализацией прибыли по формуле [6]:

$$V = P / K \quad (12)$$

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

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

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

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

Рассмотренные методики оценки эффективности управления и функционирования предприятия свидетельствуют о существовании различных подходов к изучаемой проблеме. Это объясняется тем, что, во-первых, само управление – это достаточно многогранная категория и исследователи при оценке её эффективности могут преследовать различные цели, которые требуют использования различных методик; во – вторых, наличие множества методик говорит о том, что ни одна из них не является совершенным экономическим инструментом.

Для более глубокого изучения экономической эффективности деятельность строительных организации необходимо исследовать факторы которые влияют на устойчивость их функционирования.

Список использованной литературы

1. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ.- М.: Юнити, 2003 г. – 397 с.
2. Уолш К., Ключевые показатели менеджмента.- М.: Дело, 2001 г. – 498 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей.- М.: Олимп-Бизнес, 2003г.-268с.
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. М.:ИНФРА. 2007
5. Яругова А. Управленческий учёт: опыт экономически развитых стран. М.: Финансы и статистика, 2004 – 357 с.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. М: Издательство Эльга, 2010 – 405 с.



УДК 338:45

Таттимбеков Д.
студент 3 курса
Научный руководитель:
магистр, ст.преподаватель
Макашева А.К.
КазУЭФиМТ, г.Астана

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

Рассмотрен инновационный потенциал страны, как основной фактор повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, инновационный тип развития, конкурентоспособность.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоёмкости и новизны.

Именно инновации давали странам столь необходимые конкурентные отличия, делавшие их сильнее своих соперников.

Только инновационное развитие способно обеспечить государству конкурентоспособность. При этом в настоящее время при очень высоких темпах развития технического прогресса инновации не могут возникать сами собой, для их создания необходима определенная база, подготовка и поддержание которой является первоочередными задачами государства. Именно обладание базой для возникновения инноваций мы определяем как инновационный потенциал страны.

Согласно проведенным исследованиям экономическое развитие Казахстана невозможно без осуществления коренных структурных изменений в производстве и обновление его технологий, с использованием современных достижений в научно – техническом прогрессе. Именно применение новых достижений в науке и технике позволяет обеспечивать высокую прибыль предприятиям и стимулирует экономический рост страны. Определить возможности инновационного и экономического развития Казахстана можно с помощью оценки инновационного потенциала. Об инновационном потенциале страны можно судить по уровню развития научно – исследовательских и опытно – конструкторских, учебных заведений, технических новшеств.

Для оценки инновационного развития используют различные индексы и показатели, характеризующие, прежде всего инновационный потенциал, инновационную активность и инновационные результаты [1].

За последние 6 лет, с момента реализации первой пятилетки (2010-2014 гг.) политики индустриализации по большинству из показателей технологического и инновационного развития страны наметилась позитивная динамика. Так по итогам 2015 года по информации Комитета статистики МНЭ РК достигнуты следующие показатели, характеризующие инновационное развитие страны.

Количество инновационно – активных предприятий достигло 2585 (в 2014 году - 1940) и их доля по отношению к общему количеству предприятий составил 8,1 % (в 2014 году – 8,1%). При этом наиболее высокая активность наблюдается среди крупных (29,3%) и средних предприятий (17,8%) соответственно. В разрезе отраслей наибольшая активность, как и по сравнению со всеми отраслями, наблюдается в обрабатывающей промышленности – 14,8% и в сфере информации и связи – 13,4%. При этом, в горнодобывающем секторе инновационная активность составила – 9,6%, транспорт и складирования – 4,7%. Наиболее слабый результат показали Западно-Казахстанский регион (4,1%), г. Алматы (4,7%), Мангистауская область (4,0%) и Павлодарская область (4,8%). При этом Западно-Казахстанский регион показал ухудшение показателя на 37% по сравнению с 2014 годом. Первое место по доле инновационно-активных предприятий с учетом управленческих технологий занимает Костанайская область с 14,5%, что на 79% больше чем в среднем по Республике [2].

Объем инновационной продукции составил 377,2 млрд. тенге (в 2014 году -580,4 млрд.тенге), составив долю 0,92 % по отношению к ВВП (в 2014 году – 1,46%).

Согласно международного рейтинга Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ГИК ВЭФ) Казахстан занимает 59 место по фактору «Инновационный потенциал», улучшив позицию на 13 пунктов (72 место в 2014 году). В тоже время по фактору «Технологическая готовность», увеличив свой рейтинг на 5 позиций, страна поднялась на 56 место.

Несмотря на снижение числа научных и исследовательских организаций, а также численности персонала, занятого в них, в рейтинге ГИК ВЭФ за 2016 -2017 гг. произошло улучшение показателей фактора «Инновационный потенциал» (См. таб.1). При этом рейтинг также указывает на проблему, имеющуюся в настоящее время, а именно, низкую уровень финансирования НИОКР [3].

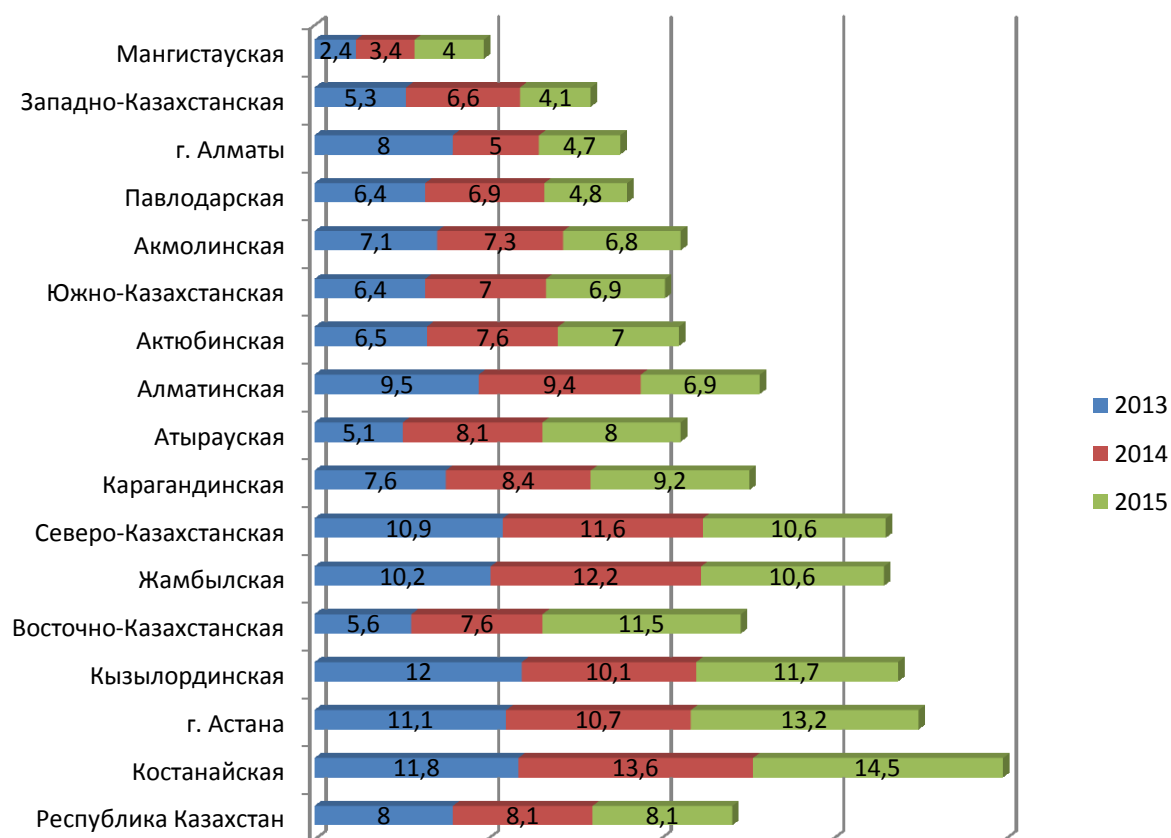


Рисунок 1 - Уровень активности в области инноваций, % [1].

Таблица 1 – Позиции Казахстана в ГИК ВЭФ по слагаемому «Инновационный потенциал»

Наименование	2015-2016		2016-2017		Изменения
	Значение	Позиция	Значение	Позиция	
Способность к инновациям	4,0	68	4,1	73	-5
Качество научно – исследовательских организации	3,6	81	3,9	63	+18
Расходы компаний на НИОКР	3,4	55	3,4	61	-6
Сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР	3,3	88	3,5	66	+22
Госзакупки высокотехнологичной продукции	3,4	63	3,4	55	+8
Доступность ученых и инженеров	4,0	70	4,0	64	+6
Патенты на 1 млн. населения	1,0	68	1,4	69	-1
Инновационный потенциал	3,3	72	3,4	59	+13
Источник: Global Competitiveness Report 2016-2017, World Economic Forum					

Новый импульс для развития инновации был дан с началом реализации Госпрограммы по ФИИР РК на 2010-2014 годы.

В результате проводимых реформ с момента реализации ГПФИИР доля инновационно – активных предприятий возросла с 4,3% в 2011 году до 8,1 % в 2015 году. Затраты предприятий на технологические инновации увеличились более чем в 5,5 раза, достигнув 635 млрд. тенге в год. В результате в 2,6 раза вырос объем инновационной продукции, с 142,2 до 377,2 млрд. тенге.

В целях поэтапного развития промышленной политики 1 августа 2014 года Указом Президента РК утверждена Государственная программа индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы [4].

Одной из задач Госпрограммы является придание нового уровня технологичности приоритетным секторам обрабатывающей промышленности и создание основы для развития секторов будущего через формирование инновационных кластеров.

В данной программе определены инновационные сектора: отрасли мобильных и мультимедийных технологий, нано – и космических технологий, робототехники, генной инженерии, поиска и открытия энергии будущего. Определена кластерная политика, которая будет направлена на перевод экономики страны на новую технологическую платформу, формирование отраслей с высоким уровнем производительности, добавленной стоимости и степени передела продукции и услуг.

В период реализации Программы государство сконцентрируется на развитии и сбалансированной поддержке:

- одного национального кластера из базовых ресурсных секторов, связанных с добычей и переработкой нефти и газа, нефте – газохимии, нефте – газохимического машиностроения и сервисных услуг для нефтегазовой отрасли;

- трех территориальных кластеров в рыночно – ориентированных секторах обрабатывающей промышленности, которые будут определены по результатам проведения конкурсных процедур;

- двух инновационных кластеров в секторах «новой экономики» - в г. Астане (кластер «Назарбаев университет»), в г. Алматы (кластер «Парк информационных технологии»).

С учетом приоритетов инновационного развития республики Казахстан на первом этапе планируется создание следующих кластеров Научного парка: геологический кластер, кластер информационно – коммуникационных технологий, кластер инжиниринга (возобновляемая энергетика, космические технологии), биомедицинский кластер.

Среди основных инструментов по увеличению количества инновационно-активных предприятий и объемов производства инновационной продукции является инновационные гранты.

В 2015 году поступило 462 заявки на предоставление инновационных грантов, из них одобрено 51 проект на сумму 1,6 млрд. тенге.

Наибольшая активность в секторе информационных технологий -110 заявок, в машиностроении -104 заявки и в агропромышленном комплексе – 62 заявки.

Развитие национальной системы поддержки и внедрения инноваций Казахстана находится на стадии формирования, тем самым объясняя отставание от ведущих стран мира. Эффективность инновационной деятельности зависит от общей экономической ситуации в стране и государственной научно – технической стратегии, от полноценного ресурсного обеспечения, конъюнктуры рынка, наличия профессиональных кадров и эффективного менеджмента.

Основными проблемами в Казахстане на пути к формированию наукоёмкой модели экономики являются:

1. Неготовность отечественной системы образования к вызовам ускоренной индустриализации и выполнению задач по развитию высокотехнологических секторов экономики. Исследования продолжают держаться на старом кадровом потенциале;

2. Уровень развития наукоёмких отраслей остается невысоким, в первую очередь из – за низкой конкурентоспособности обрабатывающего сектора, в том числе из-за ограниченности притока /ПИИ в несырьевые сектора экономики, слабости технологического трансферта, недостаточной эффективности функционирования специальных экономических зон и технопарков;

3. Нарастание глобальной конкуренции.

4. Слабое участие частного сектора в инновациях и т.д.

Все это в совокупности, существенно ограничивает вклад инноваций в развитие экономики.

Список использованной литературы

1. Аналитический доклад МНЭ РК. Обзор конкурентоспособности Казахстана на 2015-2016 годы.
2. www.natd.gov.kz - материалы официального сайта АО «Национальное агентство по технологическому развитию». Отчет о тенденциях развития инноваций в Республике Казахстан и в мире.
3. www.stat.kz - материалы официального сайта Агентство Республики Казахстан по статистике
4. Государственная программа по индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2015-2019 годы.



УДК: 334:336:65.012.26

Тельтаева З.Д.,
«Қаржы» мамандығының магистранты
Ғылыми жетекшісі:
Мұқан Б.Ғ. э.ғ.к.

ФИРМА ІШІЛІК ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІ

Түйін

Мақалада фирма ішілік қаржылық жоспарлау түсінігі, оның объектісі және түрлері сипатталған. Заманауи нарықтық экономикада фирма ішілік қаржылық жоспарлау жүйесінің классикалықтүрінен процесстік-бағытталған түріне ауысу фирманы басқарудың тиімділігін арттырады.

Кілттік сөздер: қаржылық жоспарлау, жоспарлау объектісі, қаржы ресурстары, бюджеттеу

Фирма ішілік қаржылық жоспарлау аясында фирма қызметінің стратегиялық мақсаттары фирманың қаржылық көрсеткіштеріне, қаржылық жауапкершілік орталықтарының, бизнес процесстер мен жобалар көрсеткіштеріне трансформацияланады. Бюджеттеу секілді құралды дұрыс пайдалану жоспарланған қаржылық көрсеткіштерге жету жауапкершілігін тұлғаландыруға (персонифицирование) мүмкіндік береді.

Фирма ішілік қаржылық жоспарлаудегеніміз – фирма қызметінің стратегиялық мақсаттарын, оған жету жолдарын және оған қажетті қаржы ресурстарын сипаттайтын қаржылық жоспарлар жүйесін жасау процесі. Қаржылық көрсеткіштер қаржылық жоспарлаудың объектісі болып табылады.

Фирманың бюджеттер жүйесі қаржыны басқарудың негізі болып табылады. Себебі, оның негізінде фирманың қаржылық-шаруашылық қызметін сипаттайтын барлық қаржылық көрсеткіштер есептеледі және бақылауда болады. Қаржылық қатынаста дәл, тиімді және жан-жақты таразыланған басқару шешімдерін қабылдау үшін фирма қызметінің стратегиялық мақсаттарымен тығыз байланыстағы бюджеттеу жүйесін құру керек.

Бюджеттеу дегеніміз – қаржылық жауапкершілік орталықтары, бизнес процесстер және жобалар бойынша бюджеттер жүйесін құру процесі. Қаржылық жауапкершілік орталықтары, бизнес процесстер және жобалар бюджеттеу объектісі болып табылады. Олар қаржылық жоспарлаудың объектісін нақтылай түседі.

Дәстүрлі қаржылық жоспарлаудың объектісі қаржылық ресурстар саналады. Фирма қызметінің стратегиялық мақсаттары мен оған жету жолдарын келісу мен негіздеу табыстар мен шығыстар балансы аясында қаржылық ресурстар мен оларды пайдалану бағыттарын көрсету арқылы жүзеге асырылады. Бірақ, қаржы жауапкершілік орталықтары мен бизнес процесстер көрсетілмейді, демек, қаржылық жоспар фирманың жалпы даму стратегиясын көрсете отырып, оны жекелей бизнес процесстерге дейін бөлшектеп көрсетпейді, яғни оның жүзеге асу тиімділігі төмендейді. Фирманың ұйымдық құрылымдық бөлімдерінің басшыларының жауапкершілігі табыстар мен шығыстар балансы –қаржылық жоспарындағы көрсеткіштермен байланысты болмауы мүмкін. Сонымен қатар, ондағы көрсеткіштер фирманың қаржылық жағдайын талдау үшін жеткіліксіз. Біздің пікірімізше, бұл кемшіліктер дәстүрлі қаржылық жоспарлауда бюджеттеу сияқты құралдың қолданылмауымен байланысты.

Классикалық бюджеттеудің объектісі – қаржылық жауапкершілік орталықтары. Демек, басқарудың барлық деңгейіндегі басшылар сәйкес ұйымдық құрылымдарда қаржылық көрсеткіштердің орындалуына жауапты. Фирма қызметінің мақсаттары мен оған жету жолдарын келісу мен негіздеу қорытынды бюджеттерде көрініс табатын қаржылық көрсеткіштер көмегімен жүзеге асырылады. Қорытынды бюджеттер: табыстар мен шығыстар бюджеті, инвестициялық бюджет, ақша құралдарының қозғалысы бюджеті, болжамданған бухгалтерлік баланс. Қорытынды бюджеттерде көрсетілетін қаржылық көрсеткіштер фирманың қаржылық жағдайына талдау жасауға жеткілікті.

Алайда, мұнда қаржы ресурстары мен оларды пайдалану бағыттары толық көлемде қарастырылмайды. Нәтижесінде қаржыландыруға қажеттілік қаржы ресурстары көлемінен артып, фирманың өндірістік-шаруашылық қызметіне кері әсерін тигізеді. Құрылымдық бөлімшелердің қаржылық нәтижеге жетудегі әсер еті деңгейі айқындалмаған, өйткені, стратегиялық мақсаттар бизнес-процесстер арқылы жүзеге асырылады.

Процесстік-бағытталған бюджеттеудің объектісі бизнес-процесстер мен жобалар болып табылады. Олардың бюджеті фирма қызметінің стратегиялық мақсаттарымен тікелей байланысты. Мақсаттар мен оларға жету жолдарын дәлелдеу мен келісу қорытынды бюджеттерде көрініс тапқан көрсеткіштер көмегімен жасалады. Қорытынды бюджеттер негізінде анықталатын көрсеткіштер фирманың қаржылық жағдайын талдауға жеткілікті.

Бюджеттеу жүйесі фирманың стратегиялық мақсаттарымен тығыз байланысты болуы үшін және оған жету жолында әрбір бизнес-процесстің ролін анықтау үшін бюджеттеудің классикалық әдісін жетілдіруде процесстік-бағытталған және бизнес-процесстер бюджеттерінің элементтерін қолдану керек. Егер дәстүрлі қаржылық жоспарлау әдістерінің элементтерін, соның ішінде, табыстар мен шығыстар балансын, қолданбаса бюджеттеу объектісі аясында қаржылық ресурстарды пайдалану мен қалыптастыруды оңтайландыру толық жүзеге аспайды.

Біріншіден, бюджеттеудің барлық объектілерін белгілеу керек. Фирма қызметінің құрылымын қаржылық жауапкершілік орталықтарына, бизнес-процесстерге және жобаларға бөлген жөн. Бұл, бір жағынан, фирманың стратегиялық мақсаттарға жетуіне бизнес-процесстердің әсерін анықтауға, екінші жағынан, қаржылық көрсеткіштерді орындауға нақты лауазымдық тұлғалардың жауапкершілігін бекітуге мүмкіндік болады. Бюджеттеудің белгілі бір объектісін сипаттайтын бюджеттердің сәйкесінше атауы болуы керек. Зерттеу жұмысында ұсынылған бюджеттік құрылым қаржылық жауапкершілік орталықтарының бюджетінен, бизнес-процесстер мен жобалар бюджетінен және қорытынды бюджеттен тұрады.

Екіншіден, бюджеттеу жүйесіне табыстар мен шығыстар бюджеті, қаржы құралдарының қозғалысы бюджеті, инвестициялық бюджет және болжамданған бухгалтерлік баланспен қатар қорытынды бюджет ретінде фирманың қаржылық ресурстарын пайдалану мен қалыптастыруды сипаттайтын табыстар мен шығыстар балансын қосу керек. Қорытынды

бюджеттер бизнес-процесстер мен жобалар бюджеті негізінде есептеледі, егер қандай да бір бағыт бойынша толық ақпарат қажет болған жағдайда қаржылық жауапкершілік орталықтары бюджеті қолданылады.

Үшіншіден, фирмада белгіленген объектілер бойынша барлық көрсеткіштерді, соның ішінде, табыстар мен шығыстар балансында көрініс тапқан қаржылық ресурстарды жоспарлауды жүзеге асыру керек. Бұл қолда бар қаржы ресурстарын пайдалану тұрғысынан фирманың бизнес-процесстерінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Осы бірлескен әдісті бюджеттеудің аралас стратегиялық-бағытталған әдісі деп атауға болады.

Сонымен, бюджеттеудің аралас стратегиялық-бағытталған әдісі және үш деңгейлі қаржылық көрсеткіштер жүйесі алдымен фирманың стратегиялық дамуы, олармен байланысты қаржылық ресурстар, фирманың қаржылық жағдайы туралы жалпы мәліметтерді алуға, осыдан кейін әрбір көрсеткіш құрамына терең үңілуге және барлық ірі бизнес-процесстерге ерекше көңіл бөлуге мүмкіндік береді.

Фирмада аралас стратегиялық-бағытталған әдісін қолдана отырып бюджеттеу жүйесін енгізгенде, біріншіден, баланстық көрсеткіштер жүйесін қолдана отырып бюджет көрсеткіштері мен фирма қызметінің стратегиялық мақсаттары арасындағы тікелей байланысты қамтамасыз ету керек. Яғни, фирма қызметінің мақсаттарын, бизнес-процесстерді анықтаудан және баланстық көрсеткіштер жүйесін жасаудан бастау керек. Екіншіден, бизнес-процесстер мен жобаларға сәйкес ұйымдық, қаржылық және бюджеттік құрылымды түзетіп, бюджеттеудің классикалық әдістің мүмкіндіктерін максималды пайдалану керек. Үшіншіден, бюджеттік құрылым қаржылық жауапкершілік орталықтарының, бизнес-процесстер мен жобалар және қорытынды бюджеттерден тұруы керек. Төртіншіден, бюджеттік процессті ұйымдастыру жағынан классикалық бюджеттеуден түбегейлі айырмашылықтары болмауы керек.

Келесі алгоритм ұсынылады:

- 1) фирма қызметінің мақсаттарын анықтау;
- 2) бизнес-процесстер мен жобалар құрылымын жасау;
- 3) ұйымдық құрылымды түзету;
- 4) баланстық көрсеткіштер жүйесін жасау;
- 5) қаржылық құрылымды түзету;
- 6) бюджеттік құрылымды, қаржылық көрсеткіштер жүйесін және бюджеттеу әдісін түзету;
- 7) есептер әдісі мен счеттар жоспарын түзету;
- 8) бюджеттік процесс құрылымын анықтау;
- 9) бюджеттік комитеттің құрылымын өзгерту;
- 10) бюджеттік процессті жүзеге асыру;
- 11) бюджеттің орындалуын талдау нәтижесі бойынша басқару шешімдерін қабылдау.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Жидкова Е.В., Быков С.Л. Основные направления совершенствования внутрифирменного планирования. Лесной вестник 3/2014. -76 б.
2. Бухалков М.И., Внутрифирменное планирование: учебник. -2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Мельник Е.С. Инструменты внутрифирменного планирования на предприятиях. Молодой ученый, 2011. -97б.
4. Стрелкова Л.В. внутрифирменное планирование: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. -367 б.
5. Иосиф К. Система внутрифирменного планирования. -1-8 б.
6. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии. – М.: ТК Велби, 2005. -264 б.
7. Добровольский Е.Ю. Бюджетирование шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2006 г. -446 б.



ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПкерлікті МЕМЛЕКЕТтік Қолдау МЕХАНИЗМдерін Құру

Түйін

Кез келген мемлекетте өнеркәсіп кәсіпорындардың инновациялық дамуы елдің экономикасының тұрақты даму жетістігіне маңызды рөл атқарады. Әлемдік тәжірибе кез келген мемлекетте шағын бизнестің басты инноватор екендігін көрсетіп отыр. Айта кету керек, мұндай жағдай мемлекеттің міндетті қолдауын талап етеді.

Кілт сөздер: инновация, мемлекеттік қолдау, инновациялық кәсіпкерлік

Қазіргі таңда еліміздің алдында тұрған үлкен тапсырма – инновациялық экономикаға бағытталған нарық қалыптастыру. Инновациялы-экономикалық даму көптеген дамыған мемлекеттерде шағын кәсіпкерліктерді құрумен байланыстырылады. Сондықтан да бұл сұрақ аясында басты сұрақты шағын инновациялық кәсіпкерлік иемденеді. Ал, мемлекет инновациялық кәсіпкерлікті қолдау мақсатында «механизм», яғни тетік дайындап шығарады.

Тетік дегеніміздің өзі машина және де әртүрлі аппараттардың қызметін ретке келтіруші ішкі құрылғы. М.И.Круглованың анықтамасына сәйкес, басқарудың жиынтық механизмі өзіне экономикалық, мотивациялық, ұйымдастырушылық және құқықтық қызметтерді біріктіретін мақсатты бағытталған шаруашылық субъектілерінің арақатынасы.

Инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік жүйесін қарастыра отырып, келесідей қорытындыға келуге болады: ол айқын анықталған мақсаттар; басқару органдары; мақсаттарға жетуді қамтамасыз ететін жүзеге асырушы функциялар; ақпараттық жүйе және қолдау мен реттеу құралдары.

Кесте 1 Инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау механизмдері

Механизмдер	Сипаттама	Мазмұны
Бағдарлы-мақсатты	Мақсаттар, қағидалар, әдістер, концепциялар және ИКМ қолдау бағдарламалары	ИКМ қолдауды бағдарлы-мақсатты қамтамасыз ету
Ұйымдастырушылық-құқықтық	ИК-ті мемлекеттік және мемлекеттік емес қолдаудың кәсіпкерлік қызметті жүргізуші органдардың субъектілері мен институттары арақатынасын реттеу;	Заңдық және нормативтік – құқықтық қамтамасыз ету; сыртқы экономикалық қызметті жүргізуде шағын бизнесті қалыптастыру; ИК және ірі бизнеспен интеграциялық байланыс; ТМД елдеріндегі шағын бизнесті қолдау аясында халықаралық байланыс;
Функциональды - ресурстық	Макродеңгейде кәсіпкерлікті қалыптастыру үрдісін реттеуге атсалысады.	Қаржылық-кредиттік қамтамасыз ету; инвестициялық қамтамасыз ету; технологиялық, ақпараттық және кадрлық қамтамасыз ету;

Әлем елдерінде инновациялық кәсіпкерлікті белсендендіруге атсалысып отырған венчурлік инновациялық қорлар. Айта кету керек, венчурлік қаржыландыруды

перспективті жобаларды қолдауға тарту тәжірибесі айтарлықтай нәтижесін беріп отырған жоқ.

Әр түрлі бағытта қолдаудың негізгі формаларына ие. Инновациялық жобаларды қалыптастыру кезеңінде келесідей қолдау формаларына ие:

1) мемлекеттік шарттар негізінде мемлекеттік қажеттіліктер үшін қызметтер көрсету және жұмыс жүргізу мақсатында ғылыми – зерртеу және тәжірибелі – конструкциялық жұмысты қаржыландыру;

2) коммерциялық емес ұйымдар ұсынған конкурс жеңімпаздарына орындалған ғылыми – зерттеу және тәжірибелік-конструкциялық жұмыс гранттары;

Кесте 2 – Қаржылық – несиелі салада инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау формалары мен әдістері

Формалары	Түрлері мен әдістері	Мәні мен мақсаты
Қаржылық	Инвестициялық қорлар: республикалық, облыстық, жергілікті.	Жедел өткізу мақсатында жобалармен бағдарламаларды тікелей қаржыландыру
	Бюджет құралдары: республикалық және жергілікті.	Бюджет құралдарын кепіл ретінде пайдалану, Тікелей бюджеттік қаржыландыру, көмек көрсету.
	Қаржылық жеңілдіктер: бюджеттік, салықтық, жергілікті салықтарға жеңілдік және төлемдерге жеңілдіктер.	Бастапқы шарттарды құру. Жаңа жобаны ынталандыру.
	Венчурлік қорлар: республикалық, аймақтық, салалық.	Инновациялық тәуекелі жоғары жобаларды қаржыландыру.
Несиелік	Несиелерді ұсыну: - сенім негізінде; кепіл негізінде.	Бастапқы шарттарды құру. Жаңа жобаны ынталандыру.
Тәуекелдерді сақтандыру;	Шағын бизнесті сақтандырудың арнайы түрлерін қолдану, Шағын бизнесті сақтандырудың тәуекелдерін қарастыру.	Кәсіпорынның қаржылық және өдірістік тұрақтылығын қамтамасыз ету.
Инвестицияны реттеу;	Шағын бизнесіне инвестициялық қызметті дамыту; Инвестициялық қызметті жетілдірудің жаңа формалары.	Жобаны өткізу бойынша қызмет жиілігін қамтамасыз ету.

Кәсіпорынның инновациялық жүйесі барлық құрылымдың бөлімшелерді, басқарудың барлық деңгейлер мен буындарын қамтуы тиіс. Әрбір құрылымдық бөлімшеде, әрбір жұмыс орнында кәсіпорынның инновациялық дамуының стратегиясы мен тактикасын анықтайтын инновациялық ұсыныстар болуы мүмкін және болуы тиіс.

Инновациялық үрдістерді тиімді басқару дамыған мотивациялық жүйе барысында мүмкін болмақ. Мотивациялық инновациялық жүйе келесі мақсаттармен құрылады:

- қызметкерлердің инновациялық белсенділік ықыласы;
- әр түрлі деңгейдегі менеджерлер мен қызметкерлердің инновациялық қызмет нәтижелерін және олардың келесі көтермеленуін дәл бағалау;
- компанияның бөлімшелері арасында ақпараттық байланыстарды күшейту;
- әр түрлі бөлімшелердегі новаторлық қызметін нарықтық жетістікке біріктіру және айналдыру.

Ал өнеркәсіп кәсіпорындардың инновациялық даму жолдары келесідей :

Инновациялық саясаттың «екінші буыны». «Екінші буынның» инновациялық саясаты астарынан басты салалар мен кәсіпорындардың технологиялық деңгейін көтеруге бағытталған саясатты түсінеміз. Бұлбағытаясындағыбастыміндеттер: басты кластерлердің, салалар мен кәсіпорындардың технологиялық деңгейін көтеруге акценттелген инновациялық саясаттың мақсаттары мен құралдарын түзету;

Инновациялар тек қана өнімдердің ғана емес, сонымен қатар ұйымның ресурстарының (қаржылық, кадрлық, ақпараттық ресурстар, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым) дамуын да білдіреді. Компанияның ұйымдастырушылық дамуы инновациялық белсенділіктің қосымша саласы болып табылады.

Отанымыз Қазақстан Республикасының өнеркәсіп кәсіпорындарының инновациялық дамуының мақсаты - тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ететін экономиканың жаңа инновациялық сатысына өтуді және алдыңғы қатарлы дамыған бәсекеге қабілетті 50 елдер қатарына кіруді көздейді. Ол үшін әрбір Қазақстандық азамат осы шара үшін аянбай еңбек етуі керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Гамидуллаев Р.Б., Гамидуллаева Л.А. Исследование механизмов государственной поддержки малого инновационного предпринимательства Функционально-ресурсный аспект // Современные проблемы науки и образования.–2014.–№6.;URL:<http://scienceeducation.ru/ru/article/view?id=15900> (дата обращения: 15.03.2017).

2 Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. Инновации, инновационные процессы и методы их регулирования: сущность и содержание, -1995, -59 б

3 Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия.М.: Финансы и статистика, -2005. - 304 с.



УДК 331.108.26+338.07

Тлеккабилова А.М.
магистрант 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., ст.преподаватель Саду Ж.Н.,

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И СОЗДАНИЕ ПРОЕКТНОЙ КОМАНДЫ В ГЧП

Аннотация

В условиях текущего рынка труда среди компаний происходит конкурентная борьба за наиболее квалифицированные кадры. В связи с этим большое значение имеет постановка стимулирования сотрудников в организации, разработка эффективной системы компенсаций и премирования.

Ключевые слова: управление персоналом, Кадровое планирование Команда проекта

Работа по развитию персонала, его профессиональной адаптации для большинства предприятий в настоящее время приобретает особое значение. Это связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам сотрудников. Те знания и навыки, которые помогали персоналу успешно работать вчера, сегодня теряют свою действенность, а завтра станут вообще неактуальными.

Очень быстро изменяются как внешние условия (экономическая политика государства, законодательство и система налогообложения, появляются новые конкуренты и т.п.) так и внутренние условия функционирования предприятий (их реструктуризация, технологические изменения и др.), что объективно ставит большинство компаний перед необходимостью подготовки персонала к сегодняшним и завтрашним изменениям.

В ситуации острой нехватки оборотных средств на многих предприятиях именно человеческий капитал становится его главным конкурентным преимуществом. На фоне экономического кризиса особенно важными становятся «качественные» характеристики персонала, так как именно высококвалифицированные работники с креативным мышлением могут находить выход из нестандартных ситуаций, которые возникают в связи с рецессией мировой экономики. Основным фактором, который непосредственно влияет на качественные характеристики персонала и стоимость человеческого капитала предприятия в целом является система развития персонала, основным элементом которой – обучение персонала. Эта система является ключевой составляющей управления персоналом в целом и способствует укреплению конкурентных преимуществ предприятия на рынке.

Сущность кадрового планирования заключается в предоставлении людям рабочих мест в нужный момент времени и необходимом количестве в соответствии с их способностями, склонностями и требованиями производства. Рабочие места с точки зрения производительности и мотивации должны позволить работающим оптимальным образом развивать свои способности, повышать эффективность труда, отвечать требованиям создания достойных условий труда и обеспечения занятости.

Кадровое планирование осуществляется как в интересах организации, так и в интересах ее персонала. Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который необходим для решения производственных задач, достижения ее целей. Кадровое планирование должно создавать условия для мотивации более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Людей привлекают в первую очередь те рабочие места, где созданы условия для развития их способностей и гарантирован высокий и постоянный заработок. Одной из задач кадрового планирования является учет интересов всех работников организации. Следует помнить, что кадровое планирование тогда эффективно, когда оно интегрировано в общий процесс планирования организации.

Для управления любым проектом на период его осуществления создается специфическая временная организационная структура, возглавляемая руководителем. По форме команда проекта отражает существующую организационную структуру управления проектом, разделение функций, обязанностей и ответственности за принимаемые решения в процессе его реализации.

На верхнем уровне структуры находится менеджер проекта, а на нижних – исполнители, отделы и специалисты. По содержанию команда проекта представляет собой группу специалистов высокой квалификации, обладающих знаниями и навыками, необходимыми для эффективного достижения целей проекта.

Основной стратегический фактор создания и деятельности проектной команды – реализация проекта – длительное предприятие, обладающее повышенной долей риска и подверженное постоянным изменениям. Поэтому особой характеристикой проектной команды является предпринимательский характер ее деятельности, направленный на решение слабоструктурированных задач и быстрое реагирование на требования внешней среды и меняющиеся условия реализации проекта.

Команда проекта создается руководителем проекта – юридическим лицом-заказчиком. Задачей руководителя проекта при формировании команды является подбор членов команды, которые обеспечивали бы:

-соответствие количественного и качественного состава команды целям и требованиям проекта;

-эффективную групповую работу по управлению проектом;

-психологическую совместимость членов команды и создание активной стимулирующей «внутрипроектной» культуры;

-развернутое внутригрупповое общение и выработку оптимальных групповых решений проблем, возникающих во время реализации проекта.

Руководитель проекта назначает менеджера проекта, осуществляющего общее руководство проектом, контролирующего его основные параметры и координирующего деятельность членов команды.

Менеджер проекта с одобрения руководителя определяет необходимое число специалистов – членов команды, их квалификацию, проводит отбор и наем работников.

Одним из принципов командной работы выступает распределение обязанностей и ответственности за достижение поставленных целей, а не жесткое закрепление выполняемых функций.

Для эффективной организации работы команды необходимы:

- 1) четкое распределение ролей и обязанностей;
- 2) осознание всеми членами команды целей и текущих задач проекта;
- 3) внимание менеджеров и к достижению целей проекта, и к установлению дружеской рабочей атмосферы.

Основу концепции управления персоналом проекта в настоящее время составляют возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организационной структурой управления проектом. Обобщение отечественного и зарубежного опыта позволяет сформулировать главные задачи системы управления персоналом в современных условиях: определение общей стратегии формирования команды проекта; планирование обеспечения проекта человеческими ресурсами; привлечение, отбор и оценка персонала; повышение квалификации и переподготовка персонала команды проекта система продвижения по службе (управление карьерой); их эффективное использование в плане организации работ, рабочих мест, условий труда, социальных условий; управление заработной платой и затратами на персонал.

Эффективное управление персоналом — это основа управления проектом. Обычно инвесторы рассматривают персонал управления проектом как главный фактор успеха реализации проекта.

Система управления персоналом проекта включает методы, процедуры, программы управления процессами, связанными с человеческими ресурсами, и обеспечивает их постоянное совершенствование.

Взятые в своем единстве, эти методы, процедуры, программы представляют собой систему управления персоналом проекта, которая характеризуется следующими параметрами: соответствие персонала целям и миссии проекта; эффективность системы работы с персоналом — соотношение затрат и результатов, потребность в инвестициях, выбор критериев оценки результатов работы с персоналом; избыточность или недостаточность персонала, расчет потребности, планирование количества и качества; сбалансированность персонала по определенным группам профессиональной деятельности и социально-психологических характеристик; структура интересов и ценностей, господствующих в группах персонала управления, их влияние на отношение к труду и его результаты; ритмичность и напряженность деятельности, определяющие психологическое состояние и качество работы; интеллектуальный и творческий потенциал персонала управления, отражающий подбор и использование персонала, организацию системы его развития.

Эффективность управления персоналом определяется степенью реализации общих целей проекта. Эффективность использования каждого отдельного члена команды зависит

от его способности выполнять требуемые функции и мотивации, с которой эти функции выполняются.

Как уже было определено, в организации наблюдаются проблемы с уровнем подготовки персонала. Это связано с тем, что уделяется мало внимания качественному подбору кадров, поэтому квалификация вновь набранных сотрудников невысокая, а текучесть кадров в отделе сбыта большая.

Список использованной литературы

1. Статистический сборник социально-экономического развития Р.К. Алматы, Государственное Агентство по статистике Р.К., 2011 год.
2. Бириков Г. Чтобы усилить заинтересованность в результатах работы. //Человек и труд, № 8, 2009 год.
3. Послание Президента Республики Казахстан от 28 февраля 2014 года “Новый Казахстан в новом мире”. // Казахстанская правда от 20 февраля 2014 года.
4. Конституция Республики Казахстан. Алматы, 1995 год.
5. Губанов С. Система организации и поощрения труда (опыт методической разработки). // Экономист, № 3, 2009 год.



УДК 658.5:550

Токсанова А.Н., д.э.н., профессор
Галиева А.Х., д.э.н., доцент
Мухамеджанова А.А., м.э
КазУЭФиМТ, г.Астана

ПОДХОДЫ К ВНЕДРЕНИЮ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО ЦЕЛЯМ И РЕЗУЛЬТАТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются подходы определения механизмов управления инновационного предпринимательства по определенным показателям, показатели непосредственного и конечного результата, а также факторы, используемые в интегральном индексе развития инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: государственная поддержка инновационного предпринимательства, субъекты малого и среднего бизнеса, индекс развития инновационного предпринимательства.

Одной из приоритетных задач Программы социально-экономического развития Республики Казахстан на среднесрочную перспективу определено развитие инновационного предпринимательства как рыночного института, обеспечивающего решение экономических и социальных задач, таких как формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами, обеспечение занятости, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

При этом общеизвестно, что характер деятельности субъектов малого инновационного предпринимательства является важным индикатором делового и экономического климата в стране. Развитие малого инновационного предпринимательства способствует повышению уровня экономической свободы, формированию гражданского общества. Несмотря на все трудности, присущие настоящему периоду развития, малый бизнес, остается ключевой потенциальной «точкой роста» казахстанской экономики, чему

способствуют его возможности по адаптации к изменению конъюнктуры рынка и сокращению уровня затрат, а также высокая инновационная активность.

С учетом важности роли, которую малое инновационное предпринимательство играет в решении социально-экономических задач, стоящих перед страной, в настоящее время поддержка развития данного сектора экономики рассматривается в качестве одного из основных направлений государственной политики. Целью государственной политики в области модернизации структуры экономики на основе оптимизации сочетания в ней разных типов и размеров предприятий, таким образом, является расширение комплексной поддержки малого инновационного предпринимательства.

Фактор государственной поддержки малого инновационного предпринимательства включает в себе серьезный потенциал содействия развитию данного сектора. Вместе с тем, при оценке перспектив развития инновационного предпринимательства следует также иметь в виду влияние общего бизнес-климата в стране и величины административных, экономических и организационных барьеров для развития предпринимательства. Динамика данного фактора напрямую зависит от проводимой государственной экономической (в частности, промышленной и конкурентной) политики, а также результативности комплекса мер и мероприятий, направленных на сокращение избыточного государственного вмешательства в экономику.

Следует понимать, что результативность государственной поддержки инновационного предпринимательства состоит в прямой связи с общей величиной административных, экономических и организационных барьеров для развития предпринимательства: положительный эффект от последовательной реализации продуманной и обеспеченной необходимыми финансовыми ресурсами политики поддержки малого инновационного предпринимательства может быть нивелирован негативными характеристиками институциональной среды, в которой функционирует малый инновационный бизнес.

Неэффективные, препятствующие осуществлению инновационной предпринимательской деятельности барьеры, негативно сказывающиеся на деловом климате, недостатки нормативного правового регулирования и правоприменения помимо общего дестимулирующего влияния на развитие сектора малого инновационного предпринимательства обуславливают наличие теневой составляющей в деятельности субъектов малого предпринимательства.

В качестве целей государственной политики поддержки инновационного предпринимательства на настоящем этапе являются:

- создание благоприятных условий для осуществления субъектами инновационного предпринимательства своей деятельности;
- обеспечение конкурентоспособности инновационного предпринимательства;
- увеличение общего количества действующих субъектов инновационного предпринимательства;
- развитие самозанятости населения;
- увеличение доли производимых малыми и средними предприятиями товаров, работ и услуг в валовом внутреннем продукте, налоговых доходах федерального, регионального и местного бюджета.

Для достижения указанных целей в рамках государственной политики по развитию инновационного предпринимательства реализуется комплекс мер по осуществлению прямой и косвенной поддержки инновационного бизнеса, в том числе мероприятий, направленных на совершенствование институциональной среды.

Внедрение элементов планирования и проектного управления по целям и результатам деятельности в сфере государственной поддержки развития инновационного предпринимательства предполагает разработку комплексной системы измеримых показателей, характеризующих состояние и развитие инновационного предпринимательства Казахстана, а также эффективность и результативность

деятельности уполномоченных органов исполнительной власти в сфере поддержки инновационного бизнеса.

Рассчитываемые с разной степенью периодичности и статистической точности показатели, которые характеризуют состояние и развитие малого предпринимательства, делятся на две группы в зависимости от источника статистических данных:

- показатели, рассчитываемые на основе объективной статистики;
- показатели, рассчитываемые на основе субъективной статистики.

На их основе рассчитывается ряд производных показателей (производительность труда, средний объем инвестиций в основной капитал в расчете на одно малое предприятие, средний объем оборота в расчете на одно малое предприятие, доля малого предпринимательства в общем объеме оборота/производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) и прочие) и оценивается их динамика. Важным аспектом изучения состояния инновационного предпринимательства является также изучение отраслевой структуры предпринимательства и ее динамики.

Действительно, динамика сектора малого инновационного предпринимательства в значительной мере определяется рыночной конъюнктурой, а также воздействием таких институциональных факторов, как:

- уровень административных, экономических и организационных барьеров для развития предпринимательства;
- величина налогового бремени;
- структурные особенности экономики и ключевые характеристики отраслевых рынков;
- несовершенство конкуренции на отдельных отраслевых рынках, монополизм, ограниченный доступ к услугам естественных монополий;
- доступ к ресурсам (в том числе финансовым);
- уровень коррупции, распространение практики неформальных платежей.

К числу показателей конечного результата, характеризующих развитие инновационного бизнеса, относятся количество субъектов малого инновационного предпринимательства, объем оборота, количество занятых, объем инвестиций, величина налоговых поступлений (как в абсолютном, так и в относительном выражении). На динамику указанных показателей помимо ряда прочих существенных факторов непосредственно влияют меры государственной политики, результативность и регулирующее воздействие которых и подлежат оценке.

Показатели непосредственного результата призваны оценить эффективность использования ресурсов, направляемых на государственную поддержку малого предпринимательства. Такие показатели особенно удобны, когда стоит задача оценки результативности конкретной программы (в настоящем случае по развитию малого предпринимательства) и деятельности уполномоченных органов исполнительной власти и иных организаций по ее реализации. Таким образом, при формировании системы проектного управления программой поддержки инновационного предпринимателя оценителей, в первую очередь, интересует непосредственная результативность соответствующих мероприятий.

К числу используемых показателей непосредственного результата могут быть отнесены данные об итогах реализации программы поддержки инновационного предпринимательства, предоставляемые правительством РК. В частности, это такие показатели, как:

- величина и соотношение расходов республиканского и региональных бюджетов на государственную поддержку инновационного предпринимательства;
- распределение расходов республиканского бюджета на государственную поддержку инновационного предпринимательства по различным мероприятиям (инвестиции в создание бизнес-инкубаторов, инвестиции в создание венчурных фондов,

развитие системы кредитования и лизинговых отношений, субсидии на поддержку экспорта);

- количество объектов инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, возможности по единовременному размещению стартующих компаний в бизнес-инкубаторах (количество таких компаний, количество рабочих мест и т.п.);

- количество получателей экспортных субсидий, общая сумма таких субсидий;

- возможности по дополнительному привлечению финансовых ресурсов субъектами малого инновационного предпринимательства (в денежном выражении) за счет реализации мероприятий по развитию системы кредитования и лизинговых отношений (дополнительно возможна оценка соотношения величины затрат бюджетных средств и общей величины дополнительно привлекаемых с их помощью финансовых ресурсов, а также эффекта мультипликатора);

- количество и размер частно-государственных венчурных фондов, их доходность.

Отметим также, что в определенном смысле показатели конечного результата можно соотнести с динамикой сектора малого бизнеса (отражают состояние и развитие малого предпринимательства), а показатели непосредственного результата – с выгодами и преимуществами, получаемыми предпринимателями (отражают эффективность программ и мероприятий государственной поддержки), что наглядно представлено на приведенной выше схеме.

Следующим шагом в направлении повышения адекватности и полноты оценки результативности усилий органов государственной власти по поддержке инновационного предпринимательства, эффективности соответствующих программ и их реального вклада в развитие инновационного бизнеса является построение интегральных индексов, отражающих состояние и развитие инновационного предпринимательства.

В соответствии с принятым в рамках настоящей работы методическим подходом интегральные индексы, отражающие развитие инновационное предпринимательства, рассчитываются как средняя геометрическая из индексов изменения отдельных показателей состояния и развития инновационного предпринимательства по следующей формуле:

$$I_m = \sqrt[n]{i_{m1} * i_{m2} * \dots * i_{mn}} ,$$

где $i_{m1}, i_{m2}, \dots, i_{mn}$ рассчитываются как отношение соответствующих показателей состояния и развития инновационного предпринимательства в отчетном периоде к базовому.

Использование средней геометрической для целей анализа рядов динамики обусловлено следующими соображениями:

- преимущества средней геометрической заключаются в возможности ее использования в тех случаях, когда трудно отдать предпочтение весам, с которыми в интегральный индекс должны входить конкретные показатели развития инновационного предпринимательства;

- данный метод позволяет привести к единому знаменателю показатели, измеряемые в различных единицах;

- метод обеспечивает учет динамики отдельных показателей.

Разработанная методика предполагает расчет пяти интегральных индексов по числу тактических задач в рамках стратегической цели по развитию инновационного предпринимательства:

- интегрального индекса качества развития инновационного предпринимательства;

- интегрального индекса эффективности использования ресурсов;
- интегрального индекса делового климата для инновационного предпринимательства;
- интегрального индекса социальной эффективности инновационного предпринимательства;
- интегрального индекса эффективности деятельности объектов инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства.

Далее по аналогичному принципу формируется сводный интегральный индекс развития инновационного предпринимательства ($I_{МП}$):

$$I_{МП} = \sqrt[5]{I_{КР} * I_{ЭИР} * I_{ДК} * I_{СЭ} * I_{ЭИП}},$$

где $I_{КР}$ – интегральный индекс качества развития инновационного предпринимательства, $I_{ЭИР}$ – интегральный индекс эффективности использования ресурсов, $I_{ДК}$ – интегральный индекс делового климата для инновационного предпринимательства, $I_{СЭ}$ – интегральный индекс социальной эффективности инновационного предпринимательства, $I_{ЭИП}$ – интегральный индекс эффективности деятельности объектов инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства.

Стратегическая цель

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Интегральный индекс развития инновационного предпринимательства ($I_{МП}$)

$$I_{МП} = \sqrt[5]{I_{КР} * I_{ЭИР} * I_{ДК} * I_{СЭ} * I_{ЭИП}}$$

$I_{КР}$ – интегральный индекс качества развития инновационного предпринимательства

$I_{ЭИР}$ – интегральный индекс эффективности использования ресурсов

$I_{ДК}$ – интегральный индекс делового климата для инновационного предпринимательства

$I_{СЭ}$ – интегральный индекс социальной эффективности инновационного предпринимательства

$I_{ЭИП}$ – интегральный индекс эффективности деятельности объектов инфраструктуры поддержки ИП

Показатели непосредственного и конечного результата, а также интегральные индексы используются для оценки динамики сектора малого инновационного предпринимательства и результативности деятельности органов исполнительной власти, осуществляемой в рамках реализации стратегических целей и тактических задач в сфере развития инновационного предпринимательства. Такая работа ведется в общем контексте внедрения методов и процедур управления, ориентированного на результат, и проектного управления, а также программно-целевого бюджетирования. Соответствующие показатели подлежат включению в доклады о результатах и основных направлениях деятельности уполномоченных органов исполнителей власти. При этом:

- показатели непосредственно результата преимущественно используются как инструменты оценки эффективности бюджетных расходов в рамках программ поддержки инновационного предпринимательства;

– показатели конечного результата и интегральные индексы рассматриваются как инструменты оценки достижения планируемых общественно значимых результатов государственной политики по поддержке инновационного предпринимательства в целом.

Такой подход позволяет обеспечить возможность постоянного контроля за достижением целей и задач государственной политики поддержки инновационного предпринимательства и при необходимости ее корректировки в зависимости от существующих ограничений и достигнутых в предшествующие периоды результатов при помощи механизма определения, реализации и оценки результативности и эффективности комплекса соответствующих мер.

Список использованной литературы

1. Анализ инновационной деятельности РАН / В. М. Бузник [и др.] // Инновации. – 2005. – № 3. – С. 3.
2. Пигров, К. С. Инновации в научно-технической сфере: опыт современного прочтения // Проблемы научного и технического творчества и системы культуры : материалы науч. конф., Санкт-Петербург, 26–27 янв. 2000 г. / СПбГЭТУ – ЛЭТИ. – СПб., 2000. – С. 4.
3. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / ред. В. М. Аньшин, А. А. Дагаев. – М. : Дело, 2003. – С. 19–25.



УДК 657.1/233+336.225.673

Тулеушева Г.Е.
ҚазЭҚХСУ, «Есеп және аудит»
мамандығының магистранты

БУХГАЛТЕРЛІК ЖӘНЕ САЛЫҚ ЕСЕП ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ МЕН ТӘУЕЛДІЛІГІ

Түйін

Салықтық есепке алу көрсеткіштері бухгалтерлік есеп деректерінің негізінде қалыптасады, бірақ салық салу мақсаттары үшін белгілі бір әдістерін іспол'зованиет жатыр. салықтың осы әдіс салық төлеушіні есепке олардың есепке алу түпнұсқасы өнімділігін пайдаланады, содан кейін салық заңнамасында көзделген арнайы рәсімін түзетулер алынған көрсеткіштерді құрайды.

Түйінді сөздер: салық есебі, бухгалтерлік есеп, салық жүйесі, бухгалтерлік және салықтық есеп.

Салық төлеушінің төлейтін корпоративті табыс салығының мөлшері қаржы есептілігінің мәліметтерінде көрініс табады және салық салынатын базаның қаншалықты дұрыс анықталуына байланысты. Бухгалтерлік есеп және салық есебіндегі қолданыстағы табыс көлемін анықтау әдісі салық және қаржы есептілігінің ерекшелігіне алып келеді. Салыстыру үшін салық салынатын және бухгалтерлік табысты алайық. Бухгалтерлік есепте табыс салықты төлегенге дейінгі таза табыс сомасы ретінде немесе есеп кезеңі ішіндегі залал ретінде анықталады. Салық есебінде табыс салық жыл ішінде Салық кодексіне сәйкес ЖЖТ пен тұрақты және мерзімді айырмаларды жөндеу есебімен бекітілген шегерімдер арасындағы айырма ретінде есептелетін табыс сомасымен анықталады. Бухгалтерлік және салықтық табысты қалыптастыру барысында белгілі бір айырмашылық болады. Осылайша бухгалтерлік есепте табыс ұйымның есеп саясатына және бухгалтерлік есептің түрлі әдістерін және тіркелген активтердің бағалануын қарастыратын бухгалтерлік есеп стандарттарына сәйкес қалыптастырылады, ал салық

есебі салық есебін бағалаудың жүргізу тәртібінің түп нұсқалары жоқ, олар Қазақстан Республикасының Салық Кодексіне сәйкес қалыптасады [1].

Салық заңнамасының талаптары бухгалтерлік есеп талаптарынан ерекшеленеді, нәтижесінде бухгалтерлік (бухгалтерлік) табыс пен салық салынатын табысты анықтау барысында айырмашылықтар туындайды. Негізінен бұл айырмалар мерзімді және тұрақты болады. Тұрақты айырмалар салық заңнамасында белгілі бір шығындар тобының шегерімдерге жатқызылуына тиым салынған кезде немесе бірқатар табыстар салық салынатын табыс құрамына енгізілмеген жағдайда туындайды. Тұрақты айырмашылықтар жылдық бухгалтерлік есептілігіне қосымша түсіндірме хатта ашылады. Уақытша айырмашылықтар бір кезеңде пайда болады және бір немесе бірнеше алдыңғы кезеңдерге жойылады.

Кез-келген салық жүйесінде табысқа салықтың салынуы салық жүйесінің өзінің функциялануының нақты кезеңінде тікелей немесе жанама салықтың салынуына бейімделуі тәуелсіз салық жүйесінде маңызды орын алады.

Корпорациялық табыс салығы бойынша есептілікпен қамтамасыз ету үшін салық заңнамасымен, мемлекеттік табыстар министрлігімен бекітілген салық заңнамасымен, мемлекеттік табыстар министрлігімен бекітілген салық есептілігін құрудың нысаны мен ережесі 100.00 қарастырылған (№ 1306 18.09.2001). Салық есептілігін рационалды және тиімді толтыру және ұсыну үшін ұйым өткізу Кітабын және сатып алу Кітабын жүргізу қажет, осы кітаптар негізінде компания шынайы және сапалы салық есептілігін дайындай алатын еді.

2011 жылғы Корпоративті табыс салығы бойынша Декларация 100.00 нысанды Декларацияға 42 қосымшадан тұрады, кейбір қосымшаларды толық көлемде ашу үшін 75 аса қосымша нысандар ұсынылған. Дегенмен КТС бойынша Декларацияға қолданылатын барлық қосымшалар мен қосымша нысандарды қолдану міндетті емес, өйткені олардың көбісі экономиканың осы не болмаса басқа саласына арналған арнайы сипаттамаға ие. Осылайша салық төлеушілер салық есебіндегі заңсыздыққа жол бермес үшін салық органдарына шын мәнінде қажетті қосымшалар мен оларға қосымша нысандарды толтырып, тапсырады. (Сурет 10).

Салық есебінде

Салық салынатын = Жылдық жиынтық – Шегерімдер (4).

(CCT) табыс (ЖЖТ)

Бухгалтерлік есепте

↓	↓	↓
Ағымдық жылдағы жиынтық 6 шот бөлімінің пайда ретінде 5610 шотында кредиттік сальдо ретінде көрініс табады	пайда ретінде 5610 шотында кредиттік айналымы	7 шот бөлімінің = (6000-6400) – (7000-7600) дебеттік айналымы
Салық есебінде бухгалтерлік есеп деректері (5610 шотының сальдосы) салық кодексінің 85-125 баптары бойынша реттеледі		

↓	↓	↓
CCT (салық салынатын = СК 85-99 бап – СК 100-125 бап табыс)		

Сурет 1. Корпорациялық салық салынатын табысты анықтауда салық есебі мен бухгалтерлік есеп арасындағы туындайтын айырмашылықтар.

Бүгінгі таңда бухгалтерлік және салықтық табыстың айырмашылығын қысқартуға немесе толығымен жоюға бағытталған талпынысы бухгалтерлік және салықтық есептің жақындауына немесе олардың үйлестіруіне байланысты мәселелері туындайды

Осы бағытта жүргізілген зерттеулер бухгалтерлік есеп немесе салық заңдылықтарының нормативтік базасын жетілдіруді қажет етеді. Немесе екеуін бір уақытта (дегенмен салықтық заңдылықтарды жоғары деңгейде жетілдіру ұсынылады) бухгалтерлік және салықтық табысының есебінде актив пен міндеттемелер, шығын мен табыстың бағалануы мен бірыңғай тану мақсатта орнатылады

Кейбір зерттеушілер бухгалтерлік және салықтық табыстың сәйкес келмеу мәселесін қарастырмай, екі автономды есеп жүйесін ұсынады – бухгалтерлік және салықтық есеп. Салық есебінің жүйесін жасау қадамы былай түсіндіріледі, халықаралық стандартындағы бухгалтерлік есепте табыстың есептелуі тек бухгалтерлік есептілікті құрастыру үшін қарастырады.

Екі бағытты ұстанушылардың аргументімен толығымен келіскенімен, олардың қорытындылау позициясын ажырату қиындау, жеткілікті негізделмеген және ең бастысы халықаралық біліктілігінің түрлілігін ескермеген және бухгалтерлік есеп теориясының даму мүмкіндігін ескермей, ескі мәселелерді жаңа дәстүрлі емес шешімдердің табылуына кедергі жасайды [2.26 б].

Бухгалтерлік нәтижелер арасындағы айырмашылық салық салу объектісіне жататын және бухгалтерлік табыс – халықаралық стандарт бойынша бухгалтерлік есептілікті құрастыру бұл мәселе елдің жағдайына ғана емес, кейбір елдерде халықаралық стандартқа көшуге басты мақсат қойылған, себебі бұл елдер ұлттық есеп жүйесін иеленетіндер. Бұл жағдай бухгалтерлік қаржыл және салықтық табысының экономикалық мазмұнының түрлілігімен келісілген, нақтырақ тоқталсақ – бұл көрсеткіштердің есептелуіне тапсырыс берушілердің түрлі экономикалық қызығушылығын таныту. Қазіргі заман талабына сай әдебиеттерде мұндай тапсырыс берушілерді бухгалтерлік ақпаратты қолданушылар деп атайды. Бухгалтерлік табыстың есептелуіне тапсырыс беруші ұйымның потенциалды (инвестор) немесе атқарып отырған меншік иесі болады. Оның табыс көрсеткішіне деген қызығушылығы кәсіпорын қызметінің тиімділігі жайында ақпараттың алынуымен болашақта бухгалтерлік тұрақтылығына сенімділігіне негізделеді.

Салықтық табыс бухгалтерлік табысты анықтағандай сол әдіспен анықталады, дегенмен бұл жерде ақпаратты пайдаланушы мемлекет. Мемлекеттің табыс көрсеткішінің салық салу объектісі ретінде қойылатын талаптар басқа, себебі бұл шаруашылық субъектінің бухгалтерлік нәтижесіне орай басқа мақсатты көздейді. Мемлекеттің мақсаты – бухгалтерлік көздерін ашу, бұл мемлекеттік бюджет, арнайы әлеуметтік бағдарламаны орындауы үшін. Сонымен қатар мемлекет салық әкімшілігі түрінде шаруашылық субъектінің табысына салынған салық ретінде ақшалай қаражаттың белгілі бір сомада жинақталуына талпынады. Бұл деген салық салу объектісінің есептелуінде дұрыстығына назар аудару.

Бухгалтерлік және салықтық пайданың сәйкес келмеуінің себебі бұл көрсеткіштің түрлі нормативтік базада есептелуінің қорытындысына байланысты.

Танылған және бағаланған бухгалтерлік есептің жағдайына (стандарттар) сай, бухгалтерлік пайда табыс пен шығынды салыстыру жолымен есептелінеді.

Халықаралық тәжірибеде бухгалтерлік және салық пайдасын есептеуде ақпараттық базаның құрылуын, және де арасында тұрақты және уақытша айырмашылықтың қалыптасуын қарастырайық.

ХҚЕС-тің № 12 «Табысқа салынатын салық» стандарты талабына сәйкес бухгалтерлік есеппен салық есебі арасында салық базасын анықтау кезінде айырмашылықтар пайда болады ҚР салық кодексінің талабына сәйкес салық салынатын табыс базасын есептеу ережелері өзгертілді. Сондықтан бухгалтерлік есеп деректері мен салық есеп деректерінің арасында айырмашылықтар туындайтын болады. Олар өздерінің

мәні мағынасы, алатын орындарына байланысты тұрақты және уақытша айырмашылық бөліп бөлінеді.

Бухгалтерлік нәтиже бойынша есепте төленетін салықтық шығындар сомасы көрсетіледі, болашақ және алдыңғы кезеңдегі кейінге қалдырылған салықты есепке алған есептік кезеңдегі таза пайда немесе зиянын анықтауға жатқызылады [3.26 б].

Мерзімі ұзартылған салықтық активтер мен мерзімі ұзартылған салықтық міндеттемелерді есептеуі үшін қолданылатын уақытша салықтық айырмашылық ХҚЕС көрсетілген, бухгалтерлік есептілік мәліметтері бойынша актив немесе міндеттеменің бағалануы олардың салық базасынан айырмашылығы бар. Оларға төмендегідей қалыптасқан айырмашылықтар жатады:

– активтерді бағалауда сәйкес келмейді, оның ішінде айналымнан тыс активтер, материалды емес активтер, айналымдағы активтер және т.б.

– міндеттемелерді бағалауда сәйкес келмейді, оның ішінде болашақта табыспен қамтамасыз ететін ұзақ мерзімді және ағымдағы міндеттемелер және т.б.

Бухгалтерлік есеп жүргізу принциптерінің салық есептеу тәртібінен өзгеше жүргізілетіндігін ескерген жөн.

Салықтық және бухгалтерлік есептің негізгі айырмашылықтарын төмендегі салыстыру кестесінен көруге болады.

Салық және бухгалтерлік есебінің негізгі айырмашылықтарын салыстыру

Салық салынатын табыс	Бухгалтерлік табыс
1. Табыс мөлшерін анықтау салық туралы заңға сәйкес жүргізіледі және басқаша есептеу тәсілін қолдануға жол берілмейді.	Табыс мөлшерін анықтау, есеп саясатының принциптері мен стандарттарына сәйкес жүргізіледі, оны анықтаудың әр түрлі жолдары қолданылады.
2. Мемлекеттік салық саясаты бойынша реттеледі.	Есеп принциптерінің тұрақтылығына орай, радикалды түрде реттеп отыруды талап етпейді.
3. Есеп жұмыстары бухгалтерлік құжаттардың негізінде жасалып, арнаулы регистрлерді қажет етпейді.	Есеп жұмыстары арнаулы регистрлерде жүргізіліп, баланстық Бас кітабына жинақталып түсіріледі.

Салық салынатын табыс мөлшері мен ұйым қызметінің нәтижесінде алынатын табыс мөлшерін есептеудің әр түрлі тәсіліне қарамастан, бухгалтерлік есеп салық есептеудің ғана емес, сонымен бірге басқарудың негізі болып табылады.

Айырмашылықтың пайда болу себептерінің бірі, кейбір шығындар салық есебінде салық салынатын табысты анықтау кезіндегі рұқсат етілетін шегерімдер салық есебінде салық салынатын табысты анықтау кезіндегі рұқсат етілетін шегерімдер болып табылмайды, бірақ, бұл шығындар бухгалтерлік есеп кезінде шегерілетін болады. Мұндай айырмашылықтар тұрақты айырмашылық деп аталады.

Тұрақты айырмашылықтар – бұл есептік кезеңдегі салық есебіндегі салық салынатын табыс және бухгалтерлік есептің табыстар арасындағы айырмашылық. Олар ағымдағы есептік кезеңде пайда болады және келесі кезеңдерде жабылмайды.

Тұрақты айырмашылықтар оның қызметі үдерісінде ұйыммен төленуге тиісті жиынтықты табыс салығының есеп айырысуына байланысты. Тұрақты айырмашылықтар тек жиынтықты салыққа ықпал етеді және табысқа салықты бөлу кезінде, басқа мәселелерді туындатпайды. Тұрақты айырмашылықтар түріне айыппұлдар, өсімпұлдар, сыйақы бойынша шығындар, өкілдік шығыстар сомасы және т.б. жатады. Бұл корпоративтік табыс шығындары «Корпоративтік табыс салығы бойынша шығындардың» 7710-дебет шоты бойынша осы есептік кезеңде анықталған, салық салынатын табыстың сомасының жиынтығы ретінде көрсетіледі.

Уақытша айырмашылықтар – бұл есептік кезең уақытынан тыс, бірақ есептік табысқа қосылатын айырмашылық. Уақытша айырмашылықтар бір немесе бірнеше келесі кезеңдерде күшін жояды. Уақытша айырмашылықтарға дебиторлық берешек шығындары, бюджетке төленетін салықтар және де басқа да міндетті төлемдер, негізгі құралдардың амортизациялық аударымдары, бағалы қағаздардың залалдары және т.б. жатады.

Олар егер қосымша төленетін салық ретінде анықталса, (+уақытша айырмашылық) «Корпоративтік табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салық міндеттемесі» 4310-шотында көрсетіледі. Керісінше, қосымша қайтарылатын салық ретінде анықталса, (-уақытша айырмашылық). «Корпоративтік табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салықтық активтер» 2810-шотында анықталады. Бұл өзгерістерді мына формула бойынша анықталған және төмендегі № 1 сызбадан көруге болады:

Салық салынатын табыс	Бухгалтерлік табыс	Тұрақты айырмашылық
	Салыққа дейінгі есептік жылдың пайдасы 5510 шотының кредиті	«Корпоративтік табыс салығы бойынша шығындардың» 7710 шотының дебеті «Төлеуге тиісті корпоративтік табыс салығы» 3110 шотының кредиті
Егер		Уақытша айырмашылық
=		«корпоративтік табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салықтық активтер» 2810 шотының дебеті «Төлеуге тиісті корпоративтік табыс салығы» 3110 шотының кредиті
	Егер	Уақытша айырмашылық
		«Төлеуге тиісті корпоративтік табыс салығы» 3110 шотының дебеті «корпоративтік табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салық міндеттемесі» 4310 шотының кредиті

Бухгалтерлік есеп пен салық есебі арасындағы тұрақты және уақытша айырмашылықтарды анықтау.

Бухгалтерлік шығындар салықтық шегерімнен асатындықтан, жиынтықтағы салық салынатын табыс бухгалтерлік табыстың сомасынан көп болады.

Бұл жағдайда шартты түрде жағымды уақытша айырмашылық деп атауға болатын, өйткені бухгалтерлік табыстан асатын, салық салынатын табыспен анықталатын, корпоративтік табыс салығы, табыс пен шығын туралы есепте көрсетілетін, корпоративтік табыс салығының шығындарынан жоғары болғандықтан, салық салынатын және бухгалтерлік табыс арасындағы айырмашылық туралы әңгіме болып отыр.

Яғни салық салынатын және бухгалтерлік табыс арасындағы уақытша айырмашылық есептік кезеңдегі табыс салығы бойынша салық төлемі мөлшерінің өзгеруіне алып келеді.

Салық салынатын және есептік табыс арасындағы айырмашылықтардың пайда болуының басқа себебі, қос сомаларды анықтауға енетін, кейбір баптар әр түрлі есеп беру кезеңіндегі есеп айырысуға қосылады. Мысалы, есептік саясат белгілі бір уақыт ішінде тауар мен қызметтер көрсетілген кезеңдегі белгілі бір табыстарын белгілейді, бірақ салық салу ережесі оларды сол кезде алынған қаржы қорының табысына қосуға талап етеді немесе рұқсат етеді. Есептік және салық салынатын табысқа қосылған бұл табыстардың жалпы сомасы бірдей болады, есептік кезеңде әр түрлі болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Қазақстан Республикасының «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Салық кодексі Алматы, 2011.- 6 б.

2. Беспалов М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: основные цели, задачи и принципы осуществления Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – С.26-32.

3. Налоговое планирование и оценка его эффективности / И.Н. Долгих // Финансы и кредит. – 2013. – №16 - С. 66-72.



УДК 339.187.44(574)

Тунгушбаев Т. Б.,
Жұмәділдина Д. А.,
Нышанов Н. Е.
«Бағалау» мамандығының
4-ші курс студенттері
Ғылыми жетекші:
магистр, аға оқытушы
Сартабаева Ғ. С.

ЗАМАНАУИ ЖАҒДАЙДАҒЫ БИЗНЕСТІҢ ҚҰНЫН БАҒАЛАУ

Түйін

Мақалада бизнестің нарықтық құнын бағалап, анықтау жолдары қарастырылған. Бұл мақсатқа қол жеткізу үшін кәсіпорынның жылжымалы және жылжымайтын мүлігіне талдау жүргізе отырып, нарықтық құнды анықтау.

Негізгі сөздер: бизнес, бизнесті бағалау, кәсіпорын, кәсіпорынның құнын бағалау.

Қазіргі заманда бизнесті бағалау кезінде қолданылатын әдістерді, нарықта болып жатқан жағдайды көрсетіп, бизнесті бағалаудың кемшіліктері және жетілдіру жолдарын табу.

Бизнесті бағалаудың түсінігі Қазақстандағы нарықтық экономиканың дамуы меншіктің туындау мен меншік түрлерінің көбеюіне әкелді, меншік иесіне тиісті пәтер, үй, басқада меншік түрлерімен өз қалауынша әрекет етуіне мүмкіндік туды. Меншік түрлері арқылы өзіне жаңа тұрғын үй немесе офиске арналған ғимараттар тауып, өз қорларын бизнеске қолдана алды. Өзінің меншік құқығын иеленуді ойлайтын әрбір тұлға алдында көптеген мәселелер мен сұрақтар туындайды. Солардың ішіндегі ең негізгісі меншіктің құны туралы сұрақ. Осындай мәселелер кәсіпорындарда, фирмаларда, акционерлік қоғамдарда, қаржылық институттарда туындайды. Кәсіпорындарды акционерлеу, ипотекалық несиелердің, қаржылық нарықтар мен сақтандыру жүйелердің дамуы жаңа қызмет көрсету қажеттілігін – объектінің құнының бағасы мен меншіктік құқықты қалыптастыру. [1., 58 б.].

Кәсіпорын өз қызметіне бағытталған: жер телімдері, ғимараттар мен құрылыстар, машиналар мен құрал – жабдықтар, жобалар және материалдық емес активтер, мүліктік міндеттемелер, яғни, барлық мүлік түрлерін қамтиды. Сондықтан бизнесті бағалау барысында бағалаушы кәсіпорынды толығымен бағалап, оның құнын тұрғын кешендерінің жеке бөлшектері ретінде де, жекеменшік капитал ретінде де қарастырады. [2., 283 б.].

Бизнес – заңды және жеке тұлғалардың нақты қызметі. Пайда табу, оның басты мақсаты. Бизнеспен пайда табу үшін экономикалық – ұйымдастырушылық жүзінде кәсіпорыны болуы тиіс. Бизнесінің иесі кәсібін кепілдікке қоюға, оны сақтандыруға, сондай – ақ мұрагерлікке беруге құқылы., Бизнес те әрбір тауар секілдісатып алушыға өзінің пайдасын тигізеді. Бұлайша табыс бойынша қажеттіліктерді қанағаттандыруы маңызды. Басқа да тауарлар сияқты, бизнес-қызметтік бағдарламасын пайдалану арқылы жүзеге асырылады. Бизнес, иесіне табыс алып келмейтін болса, ол өз пайдалылығын жоғалту арқылы сатылу мүмкіндігіне ие болады. Басқа біреу, пайда табудың өзге мүмкіндіктерін және оны пайдаланудың жаңа тәсілдерін көрген жағдайда, бизнесті қайта тауар ретінде қолдана алады. [3., 88 б.].

Бизнес – заңды сондай – ақ жеке тұлғалардың нақты қызметі болып саналады. Бизнесінің басты мақсаты – пайда табу. Кез-келген бизнес экономикалық – ұйымдастырушылық жүзінде пайда табуы үшін кәсіпорынға ие болуы тиіс. Бизнес иесі кәсібін кепілге қоюға, сақтандыруға, мұрагерлікке беруге құқылы. Осылайша, бизнес, мәміле объектісі және барлық тән қасиеттері бар тауарлар болып есептеледі. Әрбір тауар секілді, бизнес те сатып алушыға өз пайдасын тигізеді. Бұл табыстар бойынша қажеттіліктерін қанағаттандыру керек. Кез келген басқа да тауарлар сияқты, бизнес-қызметтік бағдарламаны пайдаланып жүзеге асырылады. Егер, бизнес иесіне табыс алып келмесе, ол өз пайдалылығын жоғалту нәтижесінде сатылу мүмкіндігіне иеленеді. Басқа біреу пайда табудың өзге мүмкіндіктері мен оны пайдаланудың жаңа тәсілдерін көрген жағдайда, бизнес қайтадан тауар бола алады. Бизнесіте, кәсіпорындар мен компанияларда тауарлардың барлық белгілері бар болғандықтан, олар алып – сату объектісі бола алады. Бірақ бұлар тауарлардың ерекше түрі ретінде қарастырылады. Біріншіден, бұл – инвестициялық тауар, яғни салымды болашақта қайтару мақсатында жүзеге асырылады. Екіншіден, бизнес – жүйе ретінде қарастырылады, алайда ол бүтін жүйе ретінде де, бөлшектелген ішкі шығару жүйесі түрінде де сатылуы мүмкін. Үшіншіден, өнімге деген қажеттілік сыртқы және ішкі ортада пайда болатын процесстерге тәуелді. [4., 114 б.].

Бизнес құнын бағалаудағы әдістемелік тәсілдер үш түрге бөлінеді:

- Табыстық тәсіл
- Салыстырмалық тәсіл
- Шығындық тәсіл

Шығын тәсілімен мүлікті бағалаудың мәні жаңадан құрылған объектінің құны мен жинақталған тозудың көлемі арасындағы айырмашылық саналатын нысанның ағымдағы құны. Өз кезегінде ғылымды аса қажет ететін, материалдық емес активтерге ие кәсіпорындар дұрыстап бағаланбайды.

Сметалық нормативтер, сметалық құнның көрсеткіштері жылжымайтын мүліктің қалпына келтіру құнын есептеген уақытта ескеріледі. [5., 29 б.].

Көліктер мен жабдықтар үшін, сатуды салыстыру әдісін қолданады. Активтердің құндылығын, жеткілікті қалыптасқан нарық болғанда қандай бағаға сатылуы мүмкін екендігін бизнесті бағалаудағы салыстырмалы тәсіл корсетеді.

Бұл нарықта орын алаған нақты инвестициялауға сұраныс пен ұсыныстың дәл көрінісі. Кәсіпорын мүлкін бағалау кезінде салалық қатынастар мен ұқсас компанияның мәліметтері қолданылады. [6., 125 б.].

Бұл әдіс «жылдам бағалау» жүргізуге негізделеді. Салыстыру әдісін іске асыру келесі этаптардың реттілігін болжамдайды:

–Нарықтық мәмілелер, жасалған түзетулер, бағалау объектісіне ұқсас жылжымайтын мүлік объектісін сату туралы ұсыныстар жайлы ақпарат жинау мақсатының негізінде зерттеу.

–Ақпараттың сенімділігін жоғарлату, жасалған мәмілелердің еркін нарықтық жағдайда болғандығын дәлелдеу.

–Салыстыру үшін таңдалған, нарықта бөлек элементтері бойынша сатылған не болмаса сатылатын объектілерді бағаланатын объектімен салыстыру, бағаланатын объектінің құнын түзету.

–Бағаланатын объектінің құнын орнықтыру, олардың бір құндық көрсеткішке немесе көрсеткіштер тобына келтіріп, салыстырмалы сипаттамаларды сараптау.

–Нарықтық мәліметтер арқылы салыстыру элементтеріне түзетулер енгізу мен оларды есептеу.

–Салыстыру объектілеріне модельдер қолдану арқылы салыстыру объектілерін сатуының түзетілген бағасын есептеу, сараптау.

Бұл тәсіл бойынша, кез – келген мүліктің құны оған ұқсас мүліктің қазіргі уақытта қалыптасқан бағасына тәуелді.

Бизнесті салыстырмалы тәсілмен бағалау бойынша, активтердің құндылығы, нақты қаржылық нарықта олардың қандай сомаға сатылатынын анықтайды. [7., 433 б.].

Жоғарыда қарастырылған әдістерге негізделе отырып мысалы ретінде объект алынып, бағалау жұмыстары жүргізіліп қорытынды бағасы 1 кестеде ұсынылды.

Кесте 1 – Объектінің жылжымалы және жылжымайтын мүліктерінің қорытынды бағасы

р/н	Атаулары	Бағасы, теңге
	Жер учаскелері	45 155 908
	Ғимаратта	164 409 440
	Жабдықтар	7 899 499
	Барлығы	217 374 847
Ескерту- мәліметтер бағалау барысында анықталды		

Ұсынылып отырған кестені қорытындылай келе бағалау объектісінің жылжымалы және жылжымайтын мүліктерінің қорытынды бағасы 217 374 847 тг. бағаланды. Осы алынған бағаға нарықтық әдістің қолданылуы бойынша түзетпе енгізе отырып, қорытынды бағаны 2 кестеде ұсынылды.

Кесте 2 - Өлшемдерді сәйкестендіру тәсілін қолдану нәтижесінде объектінің нарықтық құны анықталды:

Тәсілдің атауы	Баға, теңге	Салмақты коэффициент (СК)	СК ескере отырып алынған баға
Слыстырмалы тәсіл	226 523 684	0,54	122 322 789
Шығындық тәсіл(жабдық)			16 958 336
Нарықтық құн, теңге			139 281 125

2 кестені қорытындылай келе, а силикат кірпішті өндіретін заводпен қоса құрал-жабдықтар мен жер участкілердің жалпы құны 139 281 125 теңге.

Қорыта айтсақ бизнесті бағалаудың барлық әдістерімен ерекше тәсілдер мен мысалдарды қолдануды ұсынылады. Сондай-ақ өзінің барлық талаптарын сақтау мен керек факторлардың болуын талап етеді. Сол себепті барлық үш

әдістердің(салыстырмалы, шығындық, табыстық) нәтижелерімен сәйкестендірілген құн бизнестің нақты және объективті құны болып саналады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Асқарова Ж.А. Бизнесті бағалау. Оқу құралы. – Алматы: заң әдебиеті. – 2008. – 194 бет
2. Царев, Виктор Васильевич. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учебное пособие для студентов вузов по специальностям 080105 «Финансы и кредит» и 090109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/В.В.Царев, А.А. Кантарович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 575с.
3. Ондасынова А.И. Баға белгілеу – қысқаша курс лекциялары. Оқу құралы. – Алматы, ТОО «HIGH TECHNOLOGY», 2003-144 б.
4. Акулич М.В. Оценка стоимости бизнеса. – СПб.: Питер, 2009 – 272с.
5. Бенке И.Ю. Теоретические основы оценки недвижимости: Учебное пособие./ Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2011. – 236с/.
6. Дияров С.К. Оценка недвижимости: Учебное пособие – Алматы, 2007 – 280с.
7. Оценка недвижимости: учебное пособие/Т.Г.Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипова, С.К. Миржанов. – М.: КНОРУС, 2010. – 2010. – 752с.



УДК338.24

Турсынханова Н.А
«Экономика» мамандығының
I курс магистранты
Ғылыми жетекшісі:
Бақтымбет С.С.

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ

Түйін

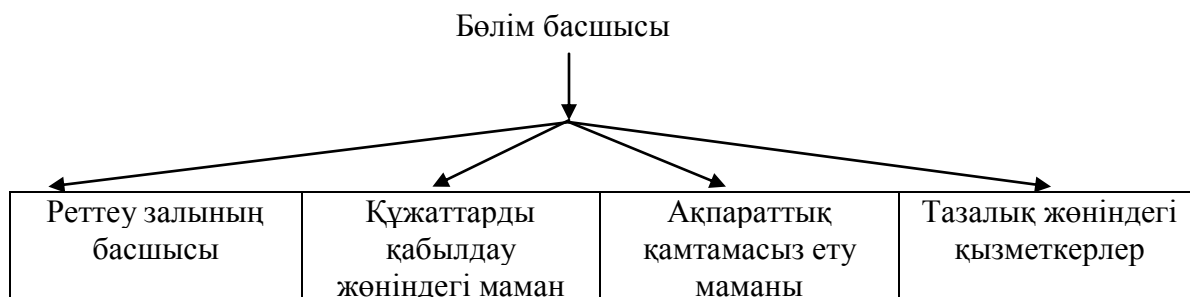
Халыққа қызмет көрсету орталығы соңғы жылдары қызмет көрсетуін түрлендіруде. Бұл мақала халыққа қызмет көрсету орталығының қызметін қалай және қаншалықты арттыруға болатынын зерттеу болып табылады. Қызмет тиімділігі көрсетілетін қызметтің сапасын жақсы жағынан ғана өзгертуі тиіс.

Кілтті сөздер: Халыққа қызмет көрсету. Жылдам қызмет. Қызмет сапасы. Қызметті алу түрлері. Электронды бағалау. Электронды цифрлы қолтаңба. Қызмет тиімділігі.

2005 жылғы 18 ақпанындағы Қазақстан халқына арналған Елбасының жолдауын жүзеге асыру мақсатында, ҚР Үкіметінің «ҚР ӘМ халыққа қызмет көрсету орталығы- мемлекеттік мекемесінің құру туралы» 2007 жылғы 5 қаңтардағы қаулысы негізінде ХҚКО-ры құрылған болатын. Орталықтың басты қызметтері халыққа «бір терезе» қағидасы бойынша өтініштерді қабылдау және құжаттар беру жөніндегі мемлекеттік қызмет көрсетулер болып табылады.

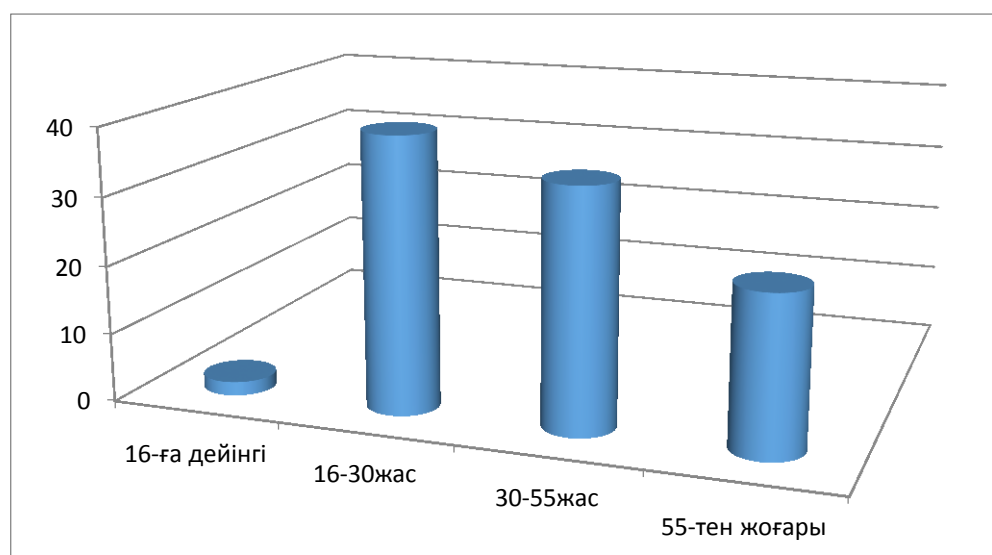
Халыққа қызмет көрсету орталығы 25 қызмет түрінен қызмет көрсетіп бастаған еді, қазіргі таңда азаматтарға 160 қызмет түрін көрсетеді. Қызмет Көрсету Орталығы жұмысы жылдан жылға жаңданып келе жатыр. Алғашқы кезде халықты қабылдағанда кедергілер болатын, ал қазіргі таңда ешқандай кедергісіз тұтынушымен емін еркін сөйлесіп, 10-15 минут арасында тұтынушыны разы қылып, шаруасын тездетіп бітіруге мүмкіндік бар.

Мекеменің басқару жүйесі:



Халыққа қызмет көрсетудің келесі сатысы тұтынушы электронды цифрлы қолтаңба арқылы үйінде, үкімет порталымен жұмыс жасай отырып маңызды қызметтерге қол жеткізуі болып есептеледі. Мысалы қызмет көрсету орталығында өзіне - өзі қызмет көрсету бұрышы жұмыс жасап жатыр. Тұтынушы электронды цифрлы қолтаңба алып өзіне-өзі қызмет көрсету бұрышына барып, кеңесшілердің көмегі арқылы қандай да бір қолжетімді, үкімет порталы арқылы алатын электронды қызметті ала алады. Сонымен қатар ол қызметтерді өзі алуға қолайлы екеніне көз жеткізеді. Міне осының бәрі орталық жұмысының қарқындауы, халыққа қол жетімді болуының, бірден бір көрінісі.

Аталған мемлекеттік қызметті Халыққа қызмет көрсету орталықтары арқылы демалыс және мереке күндерінен басқа, дүйсенбіден бастап сенбіні қоса алғанда, жұмыс кестесіне сәйкес сағат 9.00-ден 20.00-ге дейін түскі үзіліссіз және қызметті алушының қалауы бойынша портал арқылы электрондық кезекті «броньдауға» болады.



1-сурет. ХҚКО-ның қызметін алушыларды жас ерекшелігі бойынша жіктеу.

Диаграммада көрсетілгендей қызметті тұтынушылардың басым бөлігі орта жас аралығындағы тұрғындар болса, 16жасқа толмағандар ең аз көрсеткішті көрсетіп отыр.

Бүгінгі таңда мемлекеттік корпорация арқылы ұсынылатын 530 мемлекеттік қызмет қазақстандықтарға мобильдік ХҚКОлары арқылы қолжетімді. Жобаны іске қосқан сәттен бастап 66 бірлескен сапар жүзеге асырылды, олардың барысында ауыл тұрғындары тек мемлекеттік қызметтерді ғана алып қоймай, әлеуметтік қорғау, жұмыспен қамту және жаңа мамандықтарға оқыту мәселелері бойынша да кеңестер алды.

“Электрондық үкімет” (e-Government) барлық мемлекеттік органдарды біріктіретін және оларға Интернет, электрондық терминалдар немесе тіпті мобильдік телефонның көмегімен халыққа және де тек жеке тұлғалараға ғана емес компанияларға да немесе

кәсіпкерлерге де қызметтер көрсетуге мүмкіндік беретін жүйе. Барлық қолданыстағы мемлекеттік органдардың ақпараттық жүйелері азаматтарға және бизнес-құрылымдарға қызметтерді көрсетуге бағытталған және “электрондық үкімет” инфрақұрылымына ықпалдастыруды ескерумен құрылуда.

«Азаматтарға арналған үкімет» мемлекеттік корпорациясы» КЕ АҚ филиалы – «Халыққа қызмет көрсету орталығы» дирекциясы директорының орынбасары Шоқан Әбділмановтың айтуы бойынша мобильдік ХҚКОлар жергілікті атқарушы органдардың келісімі бойынша бекітілген кестелер бойынша шығады. «Мобильдік ХҚКОлар ауыл тұрғындарының қаржысы мен уақытын үнемдеу үшін құрылған болатын. Көрсетілетін қызметтердің ауқымы мен сервистерін кеңейту, оларды ауыл тұрғындары үшін неғұрлым танымал етуде. 2016 жылғы 4 ай ішінде 4755 сапар жүзеге асырылды, олар 1316 елді мекенді қамтыды», - дейді Әбділманов.

Республиканың 14 өңірінде 70 мобильдік ХҚКО жұмыс істейтінін естеріңізге саламыз. Жыл басынан бастап мобильдік ХҚКОлар 127063 мемлекеттік қызмет көрсетті.

«ХҚКО» РМҚ, Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігінің (бұдан әрі – Министрлік), мемлекеттік қызмет көрсету процесіне қатысатын уәкілетті органдардың пошталық мекенжайлары, телефондар, электрондық пошталары және мекенжайлары, ресми сайттары; алымдарды, баж салықтарын және басқа да бюджетке төленетін төлемдерді төлеуге қажетті банктік деректемелер;

Бірыңғай байланыс орталығы, Орталықтар басшыларының және олардың орынбасарларының телефондарының нөмірлері;

ақпараттық стендтерге Орталықтар арқылы ұсынылатын барлық мемлекеттік қызмет түрлері бойынша талап етілетін құжаттардың тізбесі бойынша, мемлекеттік және орыс тілдеріндегі бланкілерді толтыру үлгілерінің брошюраларына арналған қалташалар орнатылады.

ЭЦҚ деген не?

Жаңа терминдер мен ұғымдар біздің өмірімізге ақпараттық технологиялардың арқасында енеді, жаңа инфрақұрылымдарда негізгі терминдердің бірі – электрондық цифрлық қолтаңба (ЭЦҚ) термині болды. Құжаттардың заңды маңыздылығын сәйкестендіру және растау үшін құрал есебінде оны қолдану біздің өмірімізде стандарт болып қалыптасуда. Электрондық цифрлық қолтаңба – бұл электрондық құжаттың деректемесі, жасанды көшірмеден осы электрондық құжатты қорғау үшін арналған. ЭЦҚ ақпаратты криптографиялық қорғау құралдарын (АКҚК) пайдалануымен ақпаратты қайта жасау нәтижесінде қалыптасады және кілттің қол қою сертификатының иесін сәйкестендіруге, сондай – ақ электрондық құжатта ақпараттың бұрмалануының жоқ болуын белгілеуге рұқсат етеді.

Электронды қызметке SWOT талдау. Электронды қызметтің ұтымды жағы айтқанымыздай еліміздің кез-келген аумағынан қызмет алуға болады, жылдам қызмет ұсынылады. Әлсіз жағы кейбір қызметтер тек осы кілт арқылы жүзеге асады. Мұндағы кемшілік компьютер қолдана алмайтын егде жастағы адамдар үшін тиімсіз. Қазіргі таңда кезектің номері шығатын электронды тақташа, электронды кілт сияқты элементтер мекемедегі қызметті жылдамдатады. Сондай-ақ жасырын түрдегі электронды бағалау терезесі арқылы қызметкерді бағалауға болады.

Халыққа қызмет көрсету орталықтарындағы өзіне-өзі қызмет көрсету секторындағы компьютер алдына порталға кірудің түсініктемесін жазып қою қолға алынғаны дұрыс. Қағаз түріндегі үлгі көпке жарамайтындықтан электронды түрде қойылса халыққа тиімді болар еді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. «Егемен Қазақстан» газеті
2. «Әлеуметтік қызмет» 2012.
3. «Экономика тиімділігі» 2014ж
4. «Әлеуметтік экономика» 2012ж

Утегенова М.Ж.
Магистрант 1 курса
специальности «Финансы»
Научный руководитель:
д.э.н., профессор
Зейнелгабдин А.Б.

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

В статье рассматривается актуальный вопрос современной теории государства и права. Также выделены понятия, определения и роль государственного финансового контроля, осуществляемого в целях регулирования бюджетных правоотношений. анализируются существующие в научной литературе подходы к понятию и содержанию внешнего и внутреннего контроля.

Ключевые слова: контроль, надзор, организация контроля, система внутреннего контроля, государственный контроль, финансовый контроль.

В юридическом энциклопедическом словаре государственный контроль определяется как одна из форм осуществления государственного управления, обеспечивающая соблюдение законов и других правовых актов, издаваемых органами государственной власти.

Необходимо отметить, что как в административно-правовой, так и в финансово-правовой науках уделяется достаточно много внимания проблемам финансового контроля, в частности, исследуются вопросы его организации, осуществления, правового регулирования и недостатков. При этом ученые и практики зачастую отмечают правовую неопределенность, бессистемность, низкую эффективность финансового контроля, поскольку его результаты сводятся, прежде всего, к констатации фактов хищений государственных средств, их нецелевому расходованию или срыву государственных программ из-за неосвоения выделенных на их реализацию средств.[1]

Роль государственного финансового контроля в современных условиях, безусловно, возрастает, поскольку усложняются связи и отношения в финансово-экономической сфере, происходит увеличение количества субъектов и видов финансовой деятельности, изменяется законодательство, совершенствуются схемы финансовых преступлений.

Любые стороны государственного финансового контроля в Казахстане в настоящее время требуют заинтересованного и целеустремленного рассмотрения. Данный вывод напрашивается в связи с тем, что построение системы эффективного государственного финансового контроля осуществляется в нашей стране впервые. Методология, формы и технологии этого процесса еще очень далеки от совершенства, поэтому нуждаются в постоянном и качественном развитии. Теоретическое освоение интересующей нас предметной области предполагает выработку и использование некоторой системы основных категорий. В связи с этим считаем необходимым кратко проанализировать понятие «государственный финансовый контроль».

Слово «контроль», используемое в русском языке, имеет французские корни, оно произошло от французского слова *controle*, которое применялось для обозначения встречной, вторичной записи с целью проверки первой. В английском языке сходное по звучанию слово *control* может быть использовано для обозначения состояния управления, руководства, регулирования, распоряжения, господства, насилия, власти. В современном значении рассматриваемое понятие обозначает проверку, а также постоянное наблюдение

в целях проверки или надзора. При рассмотрении понятия государственного финансового контроля следует также учитывать его социальное значение. В этом смысле его можно понимать как формы и способы влияния, которые применяются обществом и его группами для регулирования поведения людей.

В то же время между понятиями «контроль» и «надзор» существуют различия. Надзор состоит в наблюдении за законностью деятельности, тогда как контроль охватывает в том числе и саму такую деятельность. При надзоре между проверяющим и проверяемым отсутствует организационное подчинение, и орган надзора не вмешивается в оперативную деятельность поднадзорного органа. Органы надзора наделены полномочиями по применению к поднадзорным органам мер воздействия. К примеру, в словаре-справочнике по социальному управлению контроль определяется как проверка; наблюдение с целью проверки исполнения законов, постановлений, управленческих решений и т. п. [2]

Согласно ст. 1 Лимской декларации руководящих принципов контроля «организация контроля является обязательным элементом управления общественными финансовыми средствами, так как такое управление влечет за собой ответственность перед обществом». Финансовый контроль, являясь одним из видов государственного контроля, пронизывает все сферы общественной жизни и имеет своей целью соблюдение законности на всех стадиях функционирования финансовой деятельности государства. Лимская декларация руководящих принципов контроля, принятая в октябре 1977 г. на IX конгрессе Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ – International Organization of Supreme Audit Institutions), гласит, что организация государственного финансового контроля – это обязательный элемент управления, который влечет за собой ответственность перед обществом. [3]

Таким образом, контроль в целом — это осуществление функции управления; он позволяет получать информацию о состоянии объекта управления, его характере и результативности управленческого воздействия на него. Он также обеспечивает обратную связь между теми, кто принимает управленческие решения, кто их осуществляет, и объектами управления.

Необходимо отметить, что в научной литературе имеется достаточно много определений государственного финансового контроля. В то же время нельзя сказать, что все авторы одинаково определяют это понятие.

Некоторые авторы определяют это понятие как контроль «за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов».

Наиболее точным нам представляется определение понятия «государственный финансовый контроль», приведенное С.В. Степашиным, Н. С. Столяровым, С. О. Шохиним, В. А. Жуковым, под которым они понимают контроль над формированием, воспроизводством и использованием национального достояния. [4]

Близким по своей концепции является понятие финансового контроля, сформулированное В. М. Родионовой и В. М. Шлейниковым: «Финансовый контроль — это одна из функций системы управления финансовыми отношениями, основной задачей которой является отслеживание правильности функционирования этих отношений на уровне конкретного управляемого объекта с целью определения обоснованности и эффективности управленческих решений и системы их реализации, выявления отклонений, о которых целесообразно информировать органы, способные повлиять на улучшение ситуации». [5]

Следует определять государственный финансовый контроль как осуществляемую в соответствии с законами Республики Казахстан и иными нормативными правовыми актами деятельность специально уполномоченных на то государственных органов по проверке законности, целесообразности и эффективности образования, распределения и

использования национального достояния с целью предупреждения и пресечения нарушений в этой сфере, а также предоставления гражданам как налогоплательщикам объективной информации о расходовании государственных средств.

Список использованной литературы

- 1 Львова И. Г. К вопросу о классификации видов финансового контроля// Вестник Омской юридической 2014. №4 (25)С.29-32
- 2 Подшивалов Ю.И. Понятие государственного контроля. Вестник Челябинского государственного университета.// 2009. № 31 (169).Право. Вып. 21. С. 23–25.
- 3 Лимская декларация руководящих принципов контроля // Правовое регулирование государственного финансового контроля в зарубежных странах. М., под ред. С. О. Шохина. 1998. С. 42–53.
- 4 Степашин С. В. Государственный финансовый контроль : учеб. для вузов / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. СПб., 2004.
- 5 Родионова, В. М. Финансовый контроль / В. М. Родионова, В. М. Шлейников. М., 2002. С. 41.



УДК :332.1:338.24

Файзуллаев Қ.З.
ҚазЭҚХСУ, Астана қ.

АЙМАҚТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ПЕРСПЕКТИВАСЫ

Түйін

Аймақтың әлеуметтік – экономикалық даму - экономика ғылымының өндіріс салалары мен кәсіпорындарды ел аумағының жекелеген өңірлеріне ұтымды орналастыруды, өнімді өткізу аймақтарын қалыптастыруды көздейтін бөлімі. Ол материалдық және еңбек ресурстарын тиімді пайдалануды, экономиканы басқаруды одан әрі жетілдіруді, шаруашылықты дамытуды, салааралық мамандандырылған шаруашылық түрлерін өрістетуге жағдай жасауды, аймақтағы өндірістік салаларды жетілдіруді зерттейді.

Түйінді сөздер: Экономикалық даму, шикізат өнімдері, нарықты экономика, өнеркәсіп, инвестиция көлемі, халық шаруашылығы, әлеуметтік факторлар.

Аймақтық экономика өндіргіш күштерді дамыту мен орналастырудың кең ауқымды мәселелерін қарастырады, ірі өндірістік комплекстерді құруға жол ашады. Ол үшін аймақтың энергетикалық, минералды-шикізат, материалдық-техникалық базасы зерттеледі, өндіргіш күштердің дамуына табиғи ортаның, экологияның бұзылмауы негізге алынады. Қазақстан аймақтарындағы мол табиғи ресурстарды ұтымды игеру, өнеркәсіптік шикізат пен отын базасын дұрыс орналастыру еліміздің экономикалық қуатын арттырады. Халық шаруашылығының шикізат және отын ресурстарын пайдаланудың арта түсуі шикізат базасының үлкен торабын жасауды талап етеді. Минералдық шикізат ресурстары экономикалық құрылымдық тұрғыдан қайта құруға қажетті қаржыны жинауға мүмкіндік береді. Елдің экономикалық құрылымы өндірістік күштердің орналасуымен, өндірістік және ғылыми потенциалдармен, сонымен қатар материалдық өндірістің әлеуметтік – экономикалық даму қарқындарымен өзара әрекеттеседі. Сондықтан да, өндіргіш күштерді орналастыру мен тиімді дамыту бұл мемлекеттің экономикалық саясатының бір бөлігі болып табылады және аймақтың потенциалын тиімді пайдалану мен мемлекеттің экономикалық тәуелсіздігін қамтамасыз ететін шешуші міндет. Өндірістің тиімді орналасуы – халық шаруашылығымен және территориялық пропорцияларды жетілдіруге арналған база. Аймақта ғылыми ауқымды, бәсекеге қабілетті кәсіпорындарды

орналастыру арқылы халық шаруашылығын дамыта аламыз, олар қоғамның қажеттіліктерін қанағаттандыратын, талабына сай сапалы өнімдер өндіруге мүмкіндік береді. Сондықтан, аймақтың өндіргіш күшін тиімді орналастыру экономикалық, әлеуметтік, экологиялық мәселелерді шешуге, сонымен қатар, мемлекеттің соның ішінде аймақтардың әлеуметтік – экономикалық дамуының, өркендеуінің, негізгі жолы болып табылады.

Аймақтарда өндіргіш күштерді дамыту Президентіміздің Қазақстан халқына (Стратегия 2030) жолдауында жарық көрді, мұндағы стратегиялық жоспарлау міндетінде, салалардың, аймақтардың, және мемлекеттің талабына сай өндіргіш күштерді орналастыру мәселелерін шешу. Қол жеткізген және алдымыздағы қолжеткізетін өндіргіш күштің дамуы және материалды – техникалық базаның жағдайының көрсеткіштері мен жетістіктерін бастаушы мүмкіндіктерін және көбінесе аймақтың экономикалық дамудағы жақын арадағы болашағының мүмкіндіктерін және халықтың өмір сүру деңгейін жоғарлатуды - оның халық шаруашылық құрылымы мен бірінші орында өндіріс құрылымы анықтайды. Құрылымдық фактор айналым сферасы мен бөлу қатынасы жүйесіндегі және сонымен қатар, макро және микродеңгейдегі шаруашылықтың салааралық пропорцияларды қалыптастыру негізі болып табылады. Құрылымдық фактор қоғамдық қажеттіліктер мен материалдық өндірістің құрылымы арасындағы байланысты тиімді жетілдіру, салалар арасындағы шектелген ресурстарды бөлу құралы болып табылады. Бұл мәселелерді шешуде қажеттіліктерді де, сондай-ақ экономиканың ресурстық базасын да түрлендіретін ҒТП маңызды рөл атқарады. Құрылымдық фактор арқылы аймақтың экономикасына көптеген басқа экономикалық негіздегі инвестициялық, базалық, салықтық, бәсекелік және т.б. факторлар әсер етеді. Мемлекеттің және оның ішіндегі аймақтардың экономикалық қалыптасуы, дамуы және жаңғырудағы негізгі ролі құрылымдық факторға бөлінеді. Халық шаруашылық құрылымын талдауда (салалық және функционалдық аспектілері) нарықты экономикадағы аймақтың экономикасының тиімді қызмет етуіне өндіргіш күшті дамытудың параметрлерінің сапалылығын талқылауға мүмкіндік береді. Бұдан, кең көлемде аймақтың экономикасының дамуы мүмкіндіктерін, тиімді бөлу және экономикалық қарым – қатынастарын , аймақтың болашақтағы дамуы мен жандану жолдарын анықтау.

Оңтүстік Қазақстан облысының экономикасының даму жағдайының айқын көптеген сұрақтарына жауап бере алады. Талдау жасау нәтижесінде айта кететін жағдай, Оңтүстік Қазақстан облысының құрлымының экономикасы қатты деформацияланған, себебі шикізат өнімдерін өндіру саласы мен және шикізатты бірінші этапта өндеудің үлес салмағы соңғы өнімді өндіруден жоғары, сонымен қатар, шикізат саласы әлеуметтік және экологиялық мәселелердің қоры болып табылады. Бұрынғы одақтың халық шаруашылығы критериясының концепциясы бойынша Оңтүстік Қазақстан облысының, Қазақстанның басқа да аймақтарында өндірістік күштерінің құрлымын қалыптастыруда, негізінен шикізат саласын дамыту мен аралық өнімді өндіру көзделген. Экономиканы қайта құру (реформалау), тек облыстың ғана емес сонымен қатар, мемлекеттің халық шаруашылығының салаларын шикізаттармен, материалдармен қамтамасыз етуді, тұрақты экономикалық қатынастың болуын және сұранысқа сай дайын өнім өндіруді талап етеді. Қазіргі таңда, нарықты экономикада экономикалық құрылымды тиімді орналастыру негізінде көптеген жұмыстар атқарылуда, соның бірі және негізі индустриалды – инновациялық жұмыстар, оның нәтижесіне жетуге облысымыздың экономикалық даму деңгейінің мүмкіндігі толық жетеді. Қазіргі таңда нарықтық қатынаст жағдайында Қазақстанның және оның аймақтарының, соның ішінде Оңтүстік Қазақстан облысының да экономикасының, әлеуметтік жағдайының жан – жақты өсуіне байланысты қай саласы болмасын алға басып келеді. Соның нәтижесінде, шаруашылықтың материалды – техникалық базасы да жылдан жылға алға жылжуда. Атап көрсететін жағдай, егер халық санының Республикалық құрамындағы облыстың үлесі - 14,4% -ды құрап, басқа аймақтардан алдыңғы қатарда тұр, экономикалық тұрғыдан белсенді

халықтың саны бойынша - 12,9%, жұмыспен қамтылғандар көлемі -13,0%, облыста жұмыспен қамтылғандар көлемі Республикалық көлемнен артта қалмайды. Облыстың экономикасының тартымдылығын танытатын тағы бір маңызды көрсеткіш – ол негізгі капиталға бағытталған инвестиция көлемі. Өткен жылмен салыстырғанда ол 25,7 пайызға ұлғайды. Экономикалық қызмет салалары арасында тау – кен өнеркәсібі мен тұрғын үй құрлысы капитал салудың негізгі көздері ретінде айқындалды. Жалпы негізгі капиталға бағытталған инвестициялар көлемінің Республикалық көлемдегі үлесі-2,5%, өнеркәсіп өндірісіндегі негізгі капиталға бағытталған инвестиция көлемінің үлесі салмағы-2,2% ды құрайды бұл аз ақша емес, бірақта облыстың халық шаруашылығын дамытуға жетуіліксіз. Сонымен бірге, негізгі капиталға жұмсалған инвестиция көлемінің едәуір артуы - кәсіпорындар экономикасының тұрақты өсуіне әкеледі, сонымен бірге, аймақтардың экономикасының тартымдылығын танытатын негізгі көрсеткіш. Оңтүстік Қазақстан облысының жалпы ішкі өнімі өткен жылмен салыстырғанда -11,9 пайызға жоғары, соның ішіндегі өнеркәсіптерден құралған жалпы ішкі өнім өткен жылмен салыстырғанда -4,7 пайызға жоғары, бұл аймақтың экономикасының нақтылай алғанда жылдан жылға өсіміне жетудегі көрсеткіш. Сонымен қатар, жалпы Оңтүстік Қазақстан облысының халық шаруашылығының салалық құрылымы, соңғы жылдары жетістіктерге қол жетіп, оның Республикалық көлемдегі үлес салмағы, экономикалық құрылымда жыл сайын жоғары көрсеткіштердің негізінде жоғарлауда. Оңтүстік Қазақстан облысы, Республиканың ең үлкен аймағының бірі, мұнда негізінен машина жасау және метал өңдеу өнеркәсібі, жеңіл өнеркәсібі, тамақ өнеркәсібі, кен өндіру өнеркәсібі, отын өнеркәсібі, металлургия өнеркәсібі, химия және мұнай химия өнеркәсібі, медицина өнеркәсібі, полиграфия өнеркәсібі, электр энергетикасы, ұн – жармалы және аралас жем өнеркәсібі, микробиология өнеркәсібі, орман және целлюлоза – қағаз өндіру өнеркәсіптері дамыған. Аймақтың шаруашылығының бұл бастаушы салалары қазіргі таңда дамып келеді: Республикалық деңгейде облыстың өнеркәсіп өндірісінің жалпы өнімін орта есеппен жан басына шаққандағы үлесі 90% шамасында. Бұл көрсеткіште аймақтың экономикасының алға басқандығын көрсетеді. Облыстың өндірістік құрылымындағы өңдеу саласының қызметі басқа салаларға қарағанда баяу дамуда, тәжіребіеде қаншама жылдардан бері қалыптасып келе жатқан шикізаттарды толық өңдеу технологияларының жеткіліксіздігі, осы саланың дамуының төмендеуі, халық тұтынатын тауарлардың деңгейінің төмендеуіне, ол халықтың өмір сүру деңгейің көлеміне, қызмет көрсететін салалардың дамуына да әсерін тигізді.

Нарықты экономикада елімізде өңдеуші өнеркәсіпті, өндірістік инфрақұрылымды, агроөнеркәсіп секторларын дамытуға, бәсекелестік қаблетін арттыруға, экономиканың жоғарғы өсіміне қол жеткізуге аса ден қойылуда. Сонымен қатар, аймақтың әлеуметтік – экономикалық жағдайын дамыту мен жандандыру негізінде өнеркәсіптің өңдеуші саласына аса көп көңіл бөлінуде. Қазіргі таңда өндірістің функционалдық құрылымындағы барлық өндіру және қызмет көрсету салаларында, нарық экономикасының талабына сай жұмысшы – кадырларды кәсіби мамандандыру мәселелерін шешу өте маңызды. Ол халық шаруашылығының салаларын кәсіби мамандандыру, жұмыс күшіне сұраныс пен ұсынысты қанағаттандыру, өнеркәсіптің, облыстың экономикасын, демографиясын, әлеуметтік жағдайын дамытады, өркендетеді. Соңғы жылдары, экономиканы қайта - құрудың (реформалаудың) тереңдету негізінде, облыстың экономикасының құрылымдық өзгеруі әр түрлі даму деңгейлерімен ұласады, олар тұтыну мен инвестицияға сұраныстың көбеюінен, отандық өнімдерді және аралық экономикалық қатынастарды жандандыру және т.б, факторлар негізінде халық шаруашылығының барлық салалары және өндірістер, сонымен қатар тұтыну көлемі дамып жандануда.

Оңтүстік Қазақстан облысы республикадағы халқы тығыз орналасқан аймақтың бірі. Сондықтан да, әлдеде бұл аймақта тұрғын үй мәселелері бірден – бір өткір мәселе болып отыр. 2016 жылы облыс бойынша орындалған құрылыс жұмыс көлемі 14862,6 млн

теңгені құрады, ол өткен жылмен салыстырғанда 0,7% - ға артық, соның ішінде тұрғын үй құрлысына шамамен 35% жұмсалған және өткен жылмен салыстырғанда 2,3 есе артқан. Сонымен бірге, өндірістік және өндірістік емес (халық білімі, денсаулық сақтау, мәдениет және т.б.) салалардың құрлысына өткен жылдармен салыстырғанда артық қаржылар жұмсалған. Көліктің барлық түрілерімен тасмалдау көлемі, соңғы жылдары жоғарлауда, мысалы, 2016 жылы автомобиль көлігімен (көлік ұйымдарына жатпайтын мекемелер) жүк тасмалдау көлемі - 8,5% -ға, жолаушыларды тасмалдау саны - 1,9% -ға артты. Автомобиль көлігі кәсіпорындарымен тасылған жүк көлемі – 0,4% және жолаушылардың саны - 3,1% - ға, әуе көлігімен жүкті көлемі 6,9 есе, жолаушының саны 2,8 есе өткен жылдан артық тасмалдады. Сонымен қатар, халыққа көрсетілетін тұрмысқа қажетті барлық қызметтер көлемі көбеюде. Әсіресе, аймақта өнеркәсіптік өнімдерін өндіру мен өңдеуде соңғы жылдары жоғарғы деңгей байқалады. Сонымен, 2016 жылға (2015 жылға қатынасы) кен өндіру өнеркәсібінің Созақ филиалында 1,3 есеге артық өнім өндірілген, бұдан басқа кен өндіру өнеркәсіптерінде 320 % - ға немесе 3,2 есе артық өнім өндірілген. Өңдеу өнеркәсіптерінде Петроказakhstan Протекс Ойл, Шымкент май, Кентау экскаватор өнеркәсіптерінің өнімдері өткен жылмен салыстырғанда төмен, сонымен қатар, бұл өнеркәсіптерде жұмыс істейтін жұмысшылар мен қызметкерлер саны да 2-5% - ға төмендеп отыр, Кентау трансформатор зауытында өндірілген өнім көлемі 2014 жылмен салыстырғанда орта есеппен 1,6 есе артық өндіріліп, жұмыс істейтін жұмысшылар мен қызметкерлер саны да 8,9% - артып, қаланың жұмыссыздық мәселесін шешу жолының бірі болып отыр. Өңдеу өнеркәсібінің басқада өнеркәсіптерінің өнімдері 0,2 есе артық өндірілді. Бұдан біз аймақтың өнеркәсіп өндірісінің салалық құрылымындағы теңсіздікті, әлдеде шикізаттарды өңдеуден, өндіру артық екенін байқаймыз. Соныменен, аймақтың өнеркәсібінде, кейбір өнеркәсіптерді есепке алмағанда халықтың тұтынатын тауарларды өндіру және тұтыну өнеркәсіптері, сонымен бірге, Кентау трансформатор мен кен өндіру өнеркәсібінің Созақ бөлімі өндіретін жалпы өнім көлемі жоғарлап өндірістердің экономикасын жоғарлауда. Аймақтың өнеркәсіптерінің экономикалық дамуы Республиканың экономикасына да оң әсерін тигізуде. Бір сөзбен айтқанда, Оңтүстік Қазақстан облысының өнеркәсібіндегі өнімдер негізінен, халықтың тамақ және тұтыну тауарлары өнімдерін өндіреді. Оңтүстік Қазақстан облысы тұтыну тауарларын өндіруде өткен жылмен салыстырғанда 12,1% артық өндіріп, 37581,7 млн теңгені құрады. Жалпы тұтыну тауарларының басым бөлігі азық – түлік тауарларына 69,1% (алкогол өнімдерінің бағасын қоспағанда) және азық – түлік емес тауарларға 21,7 % (жеңіл өнеркәсіп тауарларын қоса алғанда) тиеселі. Азық – түлік өнімдерін өндіру тиісінше – 19213,5 млн. теңгені құрап, өткен жылмен салыстырғанда 7 пайызға артық өндірді. Бұл салада балмұздақ және соған ұқсас мұздатылған өнімдері (2,2 есе), сухари және печенье, ұзақ мерзімге сақталатын кондитер тағамдары (58,1%), жеміс және көкөніс шырыны (52,2 %), этилді спирт (49,6%) өндірілді. Сонымен қатар, облыстағы үй шаруашылығында ет және ірі қара мал, шошқа, ешкі, жылқы еті мен тағамдық ішек – қарындары өндірілді, бұл олардың облыс бойынша көлемінің 63,6 % құрайды, өңделген сұйық сүт және кілегей, облыс бойынша 69,0%, жаңа пісірілген нан, тиісінше 56,7% құрап, тағамдық азықтарының басқа өнімдерінің ішінен едәір жоғарғы көрсеткіштерді көрсетті. Тоқыма және тігін өнеркәсібі де өңдеу өнеркәсібінде негізгі рол атқарады. Осы саладағы кәсіпорындар 21869,7 млн теңгенің өнімін өндірді, өткен жылмен салыстырғанда 4,5 % артық өндірді, ол мақта иірімжібі, бөлшек саудаға арнап өлшеп оралмаған (2,1 есе), ерлерге арналған жұмыс киімдері (133,8 %) және мақта талшығын (104,7%) шығару деңгейінің артуынан орын алады. Сонымен, Оңтүстік Қазақстан облысының өнеркәсіп өндіріс салаларының кешені негізінен жеңіл және тамақ өнімдерін өндіруге мамандандырылған, бұл аймақтың әлеуметтік - экономикалық мәселелерін шешудің алғы шарты болып табылады. Облыста автомобиль жолдарының ұзындығы 5108 км, отын қолданатын көліктердің саны жылдан жылға артып келеді, отындардың түрлерін өндіруден керісінше аймақта төмендеуде. Мұнай өнімдерін өндіру өнеркәсібі өнім көлемін өткен жылмен салыстырғанда 16,8

пайызға төмендеген. Бұл, мазут отынын (36,1%), мотор отынын (14,9%) және газойл (11,7%) өндіру көлемінің төмендеуінен болып отыр. Сонымен қатар, химия өнекәсібіндегі сабын, сабын ретінде пайдаланатын органикалық заттар мен препараттарының (23,3 %) кем шығаруынан да, осы салада өндірілген өнім көлемін өткен жылмен салыстырғанда 6,6 % кеміді. Шымкент қорғасын заводы қорғасынның жоғарғы маркасын шығаруда, сонымен қатар жартылай өңделген немесе өңделмеген алтынның жылына 43 кг өндіруде. Сонымен бірге, шойын құю қызметі 10,5 есеге, рафинатты қорғасын (49,2%), мырыш, қалайының жартылай фабрикаттары немесе қортпалары (44,2%) және өңделмеген немесе жартылай өңделген және ұнтақ түріндегі күміс (29,5%) шығару көлемі артып, нақты көлем индексі 146,1%, немесе өнім көлемі 6161,0 млн. теңгені құрады. Металл емес минералдық өнімдер өндірісінде өткен жылмен салыстырғанда өнім өндіру көлемі 34,3 % артып, 4283,8 млн теңгені құрады, өнім көлемінің өсуі әктің (2,6 есе), тауарлық бетонның (72,2 %), құрлыс кірпіштерінің (48,0 %), асбоцементтен, немесе осыған ұқсас түрлерінен табақтарын, панельдерін, тақтайшаларын (41,9%), асбоцементтен, немесе осыған ұқсас түрлерінен құбырларын, түтіктерін және фитингтерін (40,8 %), бетоннан жасалған құрама құрылыс құрылымдарын (29,8%) және цементтің (22,9 %) артық өндірілді. Машиналар мен жабдықтар өндірісінде өткен жылмен салыстырғанда 45,0% артып 4283,8 млн теңгені құрады, бұл негізінен ауыл шаруашылығы мен орман шаруашылығы өнімдерін өндіретін машиналар мен осы машиналарға арналған бөлшектерін артық өндіруден. Оңтүстік Қазақста облысының аймағында қазіргі таңда гидроэлектростанциялық қорлары қолдануда, кіші және орта ГЭС құрлысын соғу арқылы, облыстың кейбір аймақтарын электроэнергиямен қамтамасыз етуде, оның ішінде жылуэлектростанциясының 4 данасы және Шардара аумағындағы 1данасы гидроэлектростанциясы энергиямен қамтамасыз етеді. Электр энергиясын, газ бен суды өндіру мен бөлу секторында 10557,2 млн теңгенің өнімі, өткен жылға қарағанда 10,7 % артық өндірілді. Өнім көлемінің өсуі – газ тәріздес отындарды өндіру мен бөлу өндірісінде 54,0 %, ыстық су мен жабдықтау өндірісінде 18,6% және электр энергиясын өндіру мен бөлу өндірісінде 3,2% өнім өндіру көлемі артты. Электр энергияның дефициті жақын аймақтар арқылы қамтамасыз етіледі. Энергетиканы дамытуға кедергі келтіріп тұрған факторлар: генераторлық күшті территория арасында біркелкі орналаспауы және энергияны алшаққа тасмалдау кезінде сеттегі пайда болатын үлкен шығындар мен ұласуы, үлкен деңгейдегі құрал - жабдықтардың физикалық тозуы, жылу электростанциялардың құрал - сайман, жабдықтарының физикалық тозуына байланысты экологияға кері әсерін де тигізеді. Оңтүстік Қазақстан облысының өнеркәсібі энергетика үшін материалдарды өндіру, ауылшаруашылық өнімдері, тоқыма және тігін өнімдерін, азық – түлік өнімдерін, және т.б. өнімдерді өңдеуге және жалпы алғанда, өндірістің және халықтың тұтыну тауарларын өндірудегі өндірістің барлық саласында даму үрдісі байқалады, тоқыма өнеркәсіптері жедел дамуда және сонымен қатар, соңғы жылдары өнеркәсіптің барлық секторының тұрақты жұмыс істеуі, аймақтың экономикасын дамытуға көп үлесін қосуда, сондай – ақ, облыстың өнім көлемі -16,5 пайызға жоғарлап аймақтың экономикалық тиімділігін айқындатты. Сонымен қатар, аймақта өндірісті өркендетке лайықты реконструкция жүргізілуде. Кәсіпорындарды техникалық жарақаттандыру негізінде шикізаттық бағыттан аймақта дайын өнім өндіруге бағытталған. Нарықты экономикада Оңтүстік Қазақстан облысының экономикалық дамуы инфраструктураны құрумен, инвестициялық іс-әрекетті дамытумен, өркендетумен, машина мен ауыл шаруашылық машиналарын өндірумен, құрылыс индустриясымен, өнеркәсіптің өндіру салаларының дамуымен, қызметтерге сұраныстың артуына байланысты айқындалады. Соныменен, осы аталған факторлар жиынтығы облыстың өндірістік салалық және функционалдық құрылымының, нақты сектордың айтарлықтай дамып, жанданып келе жатқанын, сонымен өнеркәсіпте жаңару, толығу, кенею сияқты оң өзгерістердің біртіндеп қалыптасып жатқандығын, жұмыссыздықтың деңгейін төмендегенін, облыс халқының тұрмыстық жағдайының жақсара түсу нәтижесінде, аймақтың экономикалық дамығандығы мен оның тұрақтылығы

да айқындалады және осының негізінде әлеуметтік жағдайдың дамуының қалыптасқандығы және шикізат қорларымен қамтамасыз етілуі байқалады. Аймақтың әлеуметтік - экономикалық деңгейінің соңғы жылдары біртіндеп жақсы дамығандығын дәлелдейді. Республиканың экономикалық даму көрсеткіші Оңтүстік Қазақстан облысының экономикалық дамуымен салыстырсақ әлдеқайда жоғары. Аймақтың экономикалық дамуының Республикалық көрсеткіштегі жылдан жылға төмендеуі адам факторының жоғары деңгейде көбеюі негізінде, инвестицияның көлемінің жылдан жылға көбеюі өндірістің жағдайын тұрақтандыруда. Экономикалық және әлеуметтік факторлардың арасындағы тығыз себепті байланыстың барын есепке ала отырып, сірә, халық шаруашылығының нәтижесі аймақтың әлеуметтік даму деңгейін жоғары деңгейде қамтамасыз ете алады. Адамның өмір сүру деңгейін барлық негізгі қызметтермен қамтамасыз ету негізінде әлеуметтік сфераны инвестициялау мүмкіндігі жатыр, ал бұл Оңтүстік Қазақстан облысының экономикалық жағдайында қамтамасыз етуге мүмкіндігі бар. Қазіргі таңда әлеуметтік сфераның деңгейін одан әрі жоғарлату мемлекеттің барлық экономикалық - әлеуметтік дамыту бағдарламаларында қолға алынуында, және бұл қазіргі таңда халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасынан көрінеді. Әлеуметтік сфераның дамуы және аймақтың халқы әр түрлі әлеуметтік қызметтермен қамтамасыз етілу жағдайын бүгінгі таңда өткен кезеңдерге қарағанда жоғары деп бағалауымызға болады және бұл аймақтың экономикасының дамуы мен жандану мүмкіншіліктері әлеуметтік саланы да дамытуда және ол халықтың өмір сүру деңгейі мен жұмыспен қамтылғандар санының жылдан жылға жоғарлауы, тиеселі жұмыссыздар санының төмендеуі, экономикалық тұрғыдан енжар халыққа және табыстары күнкөрістің ең төмен деңгейдегі халыққа әлеуметтік көмек көрсетуден көрінеді. Сонымен қатар, әлеуметтік саланың қызмет ететін объектілері де біртіндеп дамып, жандануда, халыққа қызмет көрсетудің сапасы жоғарлауда, құрлысты инвестициялау және денсаулықсақтау объектілері, халыққа білім беруді әлеуметтік қамтамасыз ету, мәдениет және өнердің де дамуын байқаймыз. Сонымен бірге тікелей инвестициялардың бір бөлігін жол салуға бағыттау қажет. Жақсы жолдар аймақтар арасындағы байланысты ұлғайтып, халықтың жұмыспен қамтылуын игі әсерін тигізеді. Нарықты қатынастың дамуымен аймақта еңбек нарығы да күрделі өзгерістермен ерекшеленеді. Халық шаруашылық салаларының іс - әрекетінің бір қалыпты дамуы негізінде және оның басқада факторлармен тығыз байланыстылығы аймақта еңбекке жарамды халықтың жұмыспен қамтылуы көлемінің жылсайын жоғарлап жұмыссыздық мәселелерін шешуде. Кестедегі көрсеткіштерге сүйене отыра, жылдан жылға әлеуметтік саланың оң жетістіктерге жеткенін білеміз. Облыстың еңбек нарығында да соңғы жылдары жұмыссыздықтың деңгейінің төмендегенін байқаймыз. Соныменен, еңбекке жарамды және еңбекке қаблеттілігі бар үлкен, орта жастағы және жасөспірімдерден құралатын адамдар анықтайтын облыстың еңбек ресурстары, еңбектік іс - әрекетке экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың саны 1011,2 мың адамды құрады (15 және одан жоғары жастағы жалпы халықтың санының 71,0 %), олардың 92,6% - экономика саласында жұмыспен қамтылғандар, 7,4% немесе 74,9 мың адам - жұмысы жоқтар, негізінен олар әйелдер, жастар, пенсия жасына жақындаған адамдар, дегенмен олар белсенді түрде жұмысты іздестіруде. Соныменен, соңғы жылдары жұмыссыздық деңгейінің төмендеуінен жергілікті бюджеттен жұмыссыздарға төленетін жәрдем ақы көлемі азайып бюджет шығынын төмендетуді. Экономикалық тұрғыдан енжар халық саны 413,6 мың адамды (15 және одан жоғары жастағы жалпы санының 29,0%) құрады. Экономикалық тұрғыдан енжар халықтың негізгі үлесін зейнеткерлер (37,6%) күндізгі оқу нысанындағы оқушылар (43,0%) құрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Назарбаев Н. Қазақстан халқына арнаған 2012 жылғы «Әлеуметтік-экономикалық дамуды жаңғырту – Қазақстанның басты бағыты» атты Жолдауы
- 2 Төрегожина М.Б. Экономиканы мемлекеттік реттеу//Алматы-2015
- 3 Кенжеболатова Б. Экономиканы мемлекеттік реттеу//Алматы-2015



УДК 339.54

Фахретденова Э. В.,
студентка 1 курса
специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к. э. н., доцент Ковалёв В.Е.,
Уральский государственный
экономический университет
г. Екатеринбург, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ ЕДИНОГО ЗНАКА ОБРАЩЕНИЯ (ЕАС) В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация

В целях совершенствования механизма реализации регулирования международной торговли создаются нетарифные меры внешнеторговой политики, одной из которых является техническое регулирование. Россия, Казахстан, Беларусь, Армения, Киргизия на правах стран-участниц ЕАЭС, применяя единые меры регулирования при торговле с третьими странами, вводят Единый знак обращения (ЕАС), который является подтверждением наличия у товара сертификата качества. В статье приводится описание, а также правила применения знака ЕАС. Автор рассматривает знак ЕАС как один элементов системы снижения технических барьеров выхода на единый экономический рынок.

Ключевые слова: Единый знак обращения (ЕАС), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Таможенный союз, нетарифные меры, техническое регулирование, технический регламент, внешнеторговая политика, международная торговля.

В условиях международной экономической интеграции государств актуальной и необходимой мерой становится поиск инструментов государственного регулирования внешней торговли отдельно взятой страны. В современном мире тарифные инструменты регулирования постепенно сокращают свою значимость, и государству требуются новые методы воздействия на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности. Одной из нетарифных мер внешнеторговой политики государства является техническое регулирование.

Понятие «техническое регулирование» подразумевает правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции, процессам производства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также в области установления и применения на добровольной основе требований к продукции и связанных с ней требований к процессам производства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг и правовое регулирование отношений в области оценки соответствия. [1]

Деятельность в сфере технического регулирования является областью компетенции Евразийской экономической комиссии, функционирующей в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Функционирование ЕАЭС в свою очередь ориентировано на совместную макроэкономическую, бюджетную и конкурентную политику, а также на свободу движения товаров, услуг, капитала и т. д. Созданный в рамках союза единый потребительский рынок функционирует на основе норм и принципов внешнеторговых отношений. С просторов единого потребительского рынка продукция выходит в сферу обращения и потребления.

Своего рода паспортом продукта является этикетка, упаковка. На ней производитель указывает всю информацию о товаре: дату изготовления, срок годности, пищевую и энергетическую ценность, условия хранения и так далее. Но помимо текста в маркировке представлена и графическая информация, суть которой понимает далеко не каждый потребитель. Одним из таких знаков на упаковке товаров, рекомендуемых в России, является ЕАС.

ЕАС расшифровывается как Евразийское соответствие (Eurasian Conformity) — единый знак обращения, свидетельствующий о том, что продукция, маркированная им, прошла все установленные в технических регламентах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) процедуры оценки. Это значит, что она соответствует требованиям всех распространяющихся на данную продукцию технических регламентов в рамках технического регулирования.

Стоит отметить, что наличие знака ЕАС на товаре не является обязательным критерием при его ввозе на территорию стран Таможенного союза ЕАЭС физическим лицом. В то время как юридическому лицу ввозить не маркированный товар не допустимо.

Применение знака ЕАС как графического подтверждения соответствия ввозимой продукции требованиям технического регулирования удовлетворяет интересы государства: таким образом можно ограничить доступ на рынок тех поставщиков, чей товар не соответствует требованиям, установленным техническим регламентом, т. е. в конечном итоге, гарантировать потребителю качество и безопасность импортной продукции.

С другой стороны, единый знак обращения — это один из элементов системы снижения технических и административных барьеров, значимых с точки зрения создания единого рынка. Технические регламенты Таможенного союза имеют прямое действие на территории стран-участниц ЕАЭС. При вступлении их в силу национальные технические регламенты не применяются. Упрощается система выхода продукции на рынок, применяются единые документы соответствия продукции и единый знак Таможенного союза ЕАС [1], нет необходимости дополнительной сертификации товара.

ЕАС является одним из трёх вариантов маркировки знаками соответствия и обращения продукта на рынке наряду со знаком Ростеста (РСТ) и знаком Добровольной сертификации РСТ.

Порядок и правила применения, форма и размеры единого знака обращения продукции отражены в Положении о едином знаке обращения продукции на рынке государств (далее Положения) [2] - членов Таможенного союза, разработанного в соответствии с Соглашением о проведении согласованной политики в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер от 25 января 2008 года и с учетом положений Соглашения о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации от 18 ноября 2010 года. В соответствии с образованием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) вместо Евразийского экономического сообщества, включением в ЕАЭС еще двух стран: Армении и Киргизии в вышеуказанное Положение были внесены поправки 17 марта 2016 года.

Единый знак обращения вступил в силу в 2013 году и был разработан российским дизайнером Максимом Десятых.[3] Согласно Положению [2], он размещается на продукции с учетом следующих требований, представленных в схеме 1.

Схема 1.

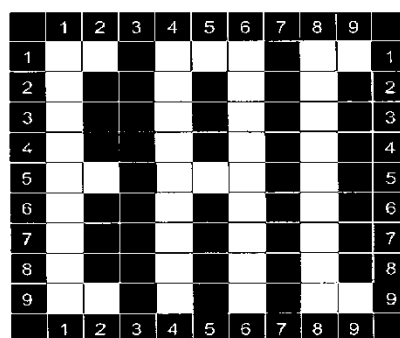
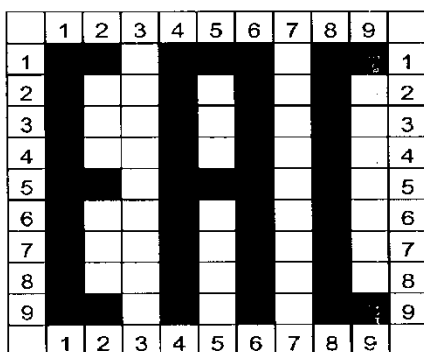
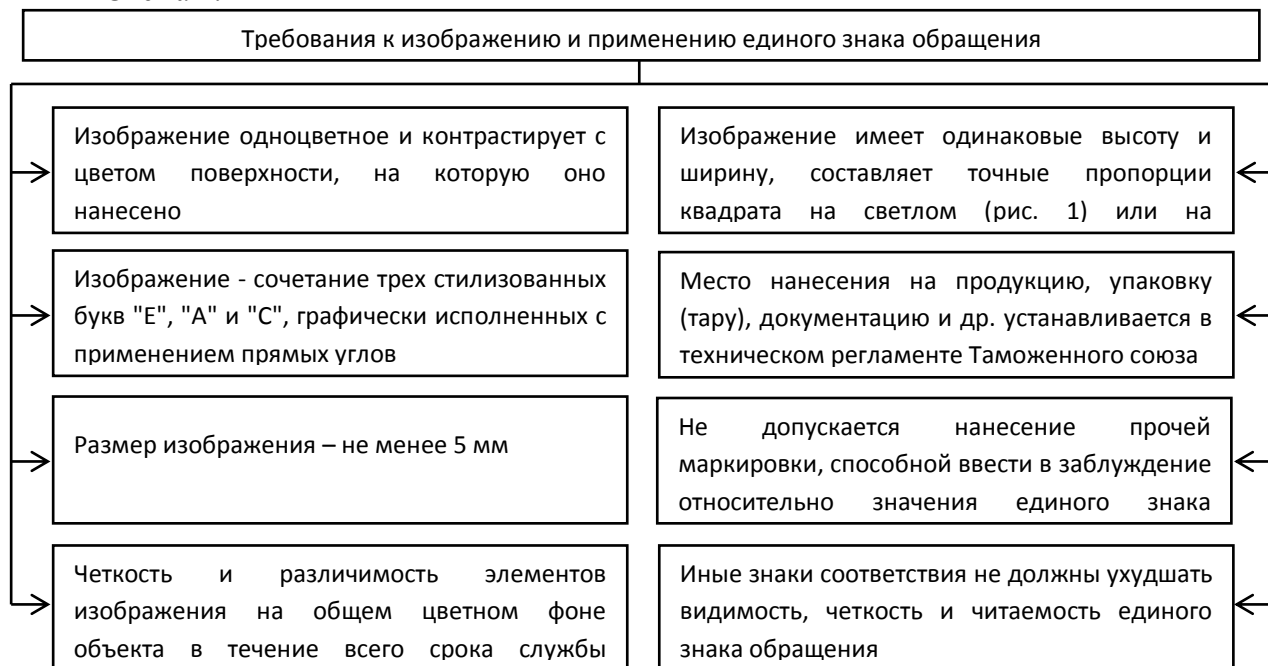


Рис. 1. Рис. 2.

Разрешительную документацию на использование знака соответствия могут получить изготовители, импортеры и лица ими уполномоченные после прохождения необходимых процедур, установленных соответствующими техническими регламентами Таможенного союза, и перед выпуском продукта на рынки стран-участниц ЕАЭС. Оценка согласованности продукции с требованиями технических регламентов Таможенного союза проводится в форме подтверждения соответствия (декларирования соответствия, сертификации), регистрации, в том числе государственной экспертизы, оценки пригодности, испытаний, государственного контроля (надзора) и (или) иной форме. [4] Только после получения документа о соответствии (декларации о соответствии или сертификата соответствия) допускается использовать маркировку ЕАС: непосредственно на товарах, на упаковке, в сопроводительной документации, в рекламе и информационной продукции любого вида, на бланках и сайте компании-изготовителя, на визитных карточках и промподукции.

Все это открывает широкие перспективы по выстраиванию образа производства или компании, декларирующей качество и безопасность своих товаров перед партнерами и потенциальными клиентами.

Среди товаров, на которые распространяется необходимость нанесения маркировки ЕАС, фигурируют: игрушки, товары для детей и подростков, продукция легкой промышленности, пиротехника, упаковка, парфюмерная и косметическая продукция, а также средства индивидуальной защиты, предметы бытовой техники, электроинструмент, осветительные приборы, мебель.

Разработка единых стандартов и требований к безопасности продукции, в том числе через введение знака ЕАС, необходима членам Таможенного союза для защиты их рынков от некачественного импорта извне и максимального снижения торговых барьеров на пути товаров и услуг стран-участниц Евразийского экономического союза. Единое таможенное регулирование в ЕАЭС и действие единого режима торговли товарами, отмеченными маркировкой ЕАС, способствуют налаживанию диалога стран-участниц Союза с третьими странами в рамках наднационального формата, позволяющего предложить странам-партнерам широкие возможности развития торговых отношений сразу с группой стран на общем рынке.

Таким образом, можно сделать вывод, что введение Единого знака обращения имеет важное значение для всех без исключения жителей стран-участниц ЕАЭС, так как маркировка знаком ЕАС является:

- гарантией для потребителя в том, что продукция прошла все установленные в технических регламентах Таможенного союза процедуры оценки (подтверждения) соответствия и соответствует требованиям всех распространяющихся на данную продукцию технических регламентов Таможенного союза;
- инструментом обеспечения безопасности продукции, поступающей в обращение на рынок, и оружием против фальсифицированной продукции;
- самостоятельной рекламой: современные маркетологи используют товарный знак для придания положительного образа производителям товара и повышения лояльности потребителей к продукту.

Несмотря на то, что этот знак вступил в свою законную силу относительно недавно, польза его использования является неоспоримой, так как только таким образом существует возможность подтвердить соответствие качества того или иного товара нормам любой из стран, которая является членом Таможенного союза.

В скором будущем знак Евразийского соответствия, для удобства экспорта и импорта, полностью исключит из обращения другие знаки на территории всего Таможенного союза, а наносимый на продукцию логотип «ЕАС» станет ведущим показателем конкурентоспособного продвижения и обращения товаров, приносящим политические и экономические дивиденды.

Список использованной литературы

1. Техническое регулирование [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. - URL: <http://www.eurasiancommission.org>. - (Дата обращения: 04.03.2017).
2. «Положение о едином знаке обращения продукции на рынке государств - членов Таможенного союза» от 15.07.2011 №711 (ред. От 23.09.2011 №800) [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.tsouz.ru/db/techregulation/techbars/documents/pologeniceac.pdf>. - (Дата обращения: 05.03.2017).
3. Что такое «ЕАС» на товарах [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.kakprosto.ru/kak-913232-chto-znachit-eac-na-tovarah>. - (Дата обращения: 04.03.2017).
4. Аристов, А. И. Техническое регулирование продукции в Евразийском экономическом союзе : учеб. пособие / А. И. Аристов, Б. А. Кудряшов. - М.: МАДИ, 2014. - 72 с.



Ченцова Н.М.,
к.э.н., доцент
Карцева А. В.,
Чуваткина Н. А.
студенты 3-го курса
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
университет сервиса»,
г.о. Тольятти, РФ

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация

Снижение инвестиционных вложений оказывает дополнительное отрицательное влияние на деловой климат РФ, ухудшающийся ввиду возросшей неопределенности относительно перспектив социально-экономического развития нашей страны. Все это происходит в условиях слабой внешнеэкономической конъюнктуры при низкой диверсификации экономики, рисков снижения реальных доходов домохозяйств и дальнейшего падения инвестиций.

Ключевые слова: санкции, инвестиционная политика, экономическое развитие, инвестиции.

Наложение санкций сказывается практически на все сферы деятельности. Безусловно, экономическая часть находится под самым сильным влиянием. Нельзя сказать, что ничего негативного сейчас в российской экономике не происходит. Экономические санкции отражаются не только на конкретных людях, хозяйствах, малых перерабатывающих предприятиях, но и на службах: транспортных, логистических и другие. В целом, инвестиционный климат в России в последнее время значительно ухудшился, причём причины носят как экономический, так и политический характер. Во-первых, с 2014 года произошел отток капитала из России. Во-вторых, произошло ослабление рубля, что уже сказывается и на инфляции. В целом фактический рост инфляции вышел за пределы 5%, которые были ориентиром для Центрального банка. Годовые темпы инфляции в данный момент превышают 7%, а за четвертый. Это сказывается, прежде всего на тарифах жилищно-коммунальной сферы, пассажирских перевозках, потребительских товарах. Более того, фондовый рынок России просел практически на 15%, во многом как раз благодаря санкциям и геополитическому конфликту вокруг Украины. В результате, по данным последнего исследования Bloomberg Markets Global Investor Poll, в котором участвовали трейдеры, банкиры и менеджеры по денежным операциям, Россия была названа наименее привлекательной для инвестиций экономикой из числа восьми крупнейших экономик мира. Около 56% опрошенных считают, что здесь самые худшие инвестиционные возможности среди восьми крупнейших мировых экономик. А более 7 из 10 респондентов говорят о том, что российская экономика слабеет, и 45% рекомендуют продавать российские активы из-за конфликта на Украине, вызвавшего санкции со стороны ЕС и США [1, с. 27] Инвестиционный климат в России приобретает развивающийся и расширяющийся характер,

Россия традиционно еще в силу своего геополитического положения смотрит одновременно на Запад и Восток, при этом на данном историческом отрезке западное направление преобладает. В последние годы развернулась дискуссия о необходимости поворота на Восток с целью диверсификации партнеров. Восточное направление – это, во-первых, географически близкий к нам регион, во-вторых, это динамично развивающийся

рынок с высокими темпами роста, в-третьих, это регион, открытый к сотрудничеству. Сейчас доля стран Восточной и Юго-Восточной Азии в торговом балансе значительно ниже ЕС, сотрудничество в инвестиционной сфере также слабое.

О приоритетности восточного вектора говорят некоторые факты. Это и провозглашение национальным приоритетом развитие Дальнего Востока, пересмотр действующей Энергетической стратегии в пользу активизации сотрудничества со странами АТР, поездки бизнес-верхушки во Вьетнам и Японию, организация первой российской бизнес-миссии в страны АСЕАН во главе с заместителем министра экономического развития РФ Алексеем Лихачевым. Традиционно крупнейшими восточными партнерами для России были соседние государства – Китай, Япония и Корея [2].

Чрезмерная ориентация на Восток, а точнее на китайский рынок, действительно может поставить страну в зависимость от Китая. Уже сейчас на КНР приходится 16,7% всего импорта, то есть именно этот восточный сосед выступает главным поставщиком в Россию, опережая Германию и даже в совокупности торговлю со странами СНГ. В идеале России следует расширять экспорт в Китай, а не превращаться в потребителя китайских товаров. Сейчас мы покупаем у Китая высокотехнологичную продукцию, в то время как сами продаем топливно-энергетические ресурсы (74%).

Россия наиболее динамично взаимодействует с Сингапуром и Вьетнамом. Главными преимуществами торговли с этим регионом российская бизнес элита считает взаимодополняющий характер наших экономик, высокую долю экспорта машинно-технической продукции. Но в то же самое время географическая отдаленность, иной менталитет, разрыв прежних связей, установленных в советское время, низкий объем инвестиционного сотрудничества говорят о том, что этот рынок в ближайшие годы не сможет воздействовать в целом на баланс сил. [1, с. 24]

Однако, в настоящее время сложилась не совсем благоприятная ситуация для инвестиционной активности с позиций финансирования. Политика ЦБ в отношении банков и денежно – кредитная политика не способствуют развитию рынка заёмного финансирования, то есть получить кредит тяжелее, а без него практически невозможно развиваться, особенно малому предпринимательству. Всё вышеуказанное усугубляется ухудшающейся экономической обстановкой в России – замедление ВВП, рост цен, снижение потребительского спроса и т. д. Нельзя однозначно утверждать, что введённые Западом санкции оказали на инвестиционный климат России существенное негативное влияние. Позитивный момент во всей этой ситуации состоит, во-первых, в том, что внешнее давление будет стимулировать российские власти на реальную работу по развитию экономики. Во-вторых, промышленный сектор страны начнет работу над собственными составляющими, используя отечественного производителя как в мелких комплектующих, функционирующих в промысле, так и в оборудовании, таким образом, в свою очередь, стимулируя и развивая российских производителей. В таком положении российской экономике остаётся рассчитывать только на собственные силы, а для этого необходимо провести целый ряд реформ, чтобы упростить регистрацию новых предприятий и привлечение инвестиций в ключевые отрасли. Этот процесс начался ещё несколько лет назад, однако теперь его придётся ускорить. Очень важно сформировать качественный климат для иностранных инвесторов, чтобы они даже в режиме санкций работали в России. В настоящий момент улучшение инвестиционного климата в промышленности происходит несколькими способами. Это создание особых экономических зон и территорий опережающего развития, что действительно может стать эффективным инструментом привлечения инвестиций в Россию. Безусловно, нужно постоянно проводить мероприятия по повышению общего инвестиционного климата промышленного сектора России путём внедрения мер по снижению административных барьеров ведения бизнеса и повышению эффективности работы судебной – правовой системы. Однако точечная работа правительства по созданию особых экономических зон

и территорий опережающего развития позволит протестировать и выработать ряд эффективных механизмов повышения инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны, которые позднее можно будет использовать в масштабе всей России [4].

В условиях глобальной экономики представить себе государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных связей, невозможно. Однако степень взаимосвязи может быть разной. Для России подобная зависимость от мира может отразиться на ряде сфер. Во-первых, это обеспеченность страны стратегически важными товарами (продовольствие, лекарства, технологии, комплектующие для машин). В торговом балансе страны главными партнерами остаются [3]:

- страны ЕС (42,2% импорта и 53,8% всего экспорта);
- АТЭС (34,3% импорта и 18,9 % экспорта);
- СНГ (13% импорта и 14% экспорта), крупнейшими из них - Китай и Германия.

Российские и зарубежные производители, чьи производства находятся на территории России, от введенных санкций не только не пострадали, но и оказались в хорошем плюсе. Европейским производителям запрещен ввоз продукции из санкционированного списка на территорию России. Санкции уже нанесли существенный экономический удар по производителям, чьи производства находятся на территории стран ЕС. Иностранные инвестиции в Россию, в производства на ее территории, надежно застрахованы от российских экономических санкций. то доказали последние события. Инвестировать в Россию оказывается не только выгодно, но и надежно, так как иностранные инвестиции в России находятся под надежной защитой законов России «об иностранных инвестициях». Если посмотреть на структуру иностранных инвестиций в Россию, то можно увидеть, что США выступают далеко не главным инвестором, на их долю приходится 2,7% всех иностранных инвестиций. Однако при сокращении инвестиций от Вашингтона могут пострадать такие отрасли, как производство кокса и нефтепродуктов (12 % идут от США) и производство машин и оборудования (28,1%). [4]

В настоящий момент ключевой причиной, препятствующей расширению инвестиций в модернизацию, остаётся скорее отсутствие нормально работающих институтов власти, что негативно влияет на общий инвестиционный климат в России и мешает бизнесу расширять капитальные затраты и повышать эффективность и производительность. Такой же проблемой можно считать и низкие стандарты трудовых отношений, широкий теневой рынок труда, что позволяет работодателям за счёт эксплуатации трудовых ресурсов (в том числе иностранных) снижать издержки, не прибегая к оптимизации. Так, по некоторым оценкам, через 5-10 лет проблема дефицита профессиональных кадров, которая и сейчас стоит достаточно остро, фактически приобретёт системный характер [5, с 61]. Политика ЦБ России в отношении банков и денежно-кредитная политика не способствуют развитию рынка заёмного финансирования. Более того, стоимость кредитов для российских игроков вырастет ещё больше.

Средства с западных финансовых рынков в части, не затронутой санкциями, могут привлекать частные российские банки, а также банки (в том числе подпавшие под санкции) по программам финансирования экспорта западной продукции и оборудования [5, с. 62]. Для таких займов под гарантии экспортных кредитных агентств в санкционных документах сделано исключение. Для развития данных направлений привлечения долгосрочного капитала очень полезным было бы стимулирование банков со стороны ЦБ. Например, с помощью льгот по нормативам и капиталу. Такого рода валютные кредиты могли бы привлекать российские компании-экспортеры, которые существенно улучшили свои финансовые показатели после девальвации рубля.

Список использованной литературы

1. Вагина В.О. Экономическое развитие России в условиях санкций // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – 2015. – № 4 (часть 1) – С. 24-27.

2. Глотова И.И., Сидоренко А.В., Зыза К.С. Особенности стабилизационной финансовой политики в Российской Федерации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2013. - № 30.
3. Климова Н. В., Мурашкина С.Ю. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России // Научный журнал КубГАУ. - 2015. - № 106(02).
4. Российский инвестиционный форум «Сочи-2017» // Режим доступа: <http://government.ru/news/26566/>
5. Патрикеева В.Е. Привлечение инвестиций в условиях санкций // Научно-исследовательские публикации. - 2015. Т. 1. - №1(21). – с. 55-68.



УДК 330.34

Ченцова Н. М.,
к.э.н., доцент
Овчинникова А. С.,
Бобровникова А.А.
студенты 4-го курса направления
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
университет сервиса»,
г.о. Тольятти, РФ

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Аннотация

Социально ориентированная экономика является одним из типов экономической системы, и характеризуется высоким уровнем социально-экономического и политического развития, а также обеспечивает достижение высокого уровня благосостояния и социальной защищенности общества.

Ключевые слова: социально ориентированная экономика, социальное государство, социально-экономическая модель, рыночный механизм

Одна из главных задач социально ориентированной экономики государства - это деятельность, связанная с социальной защитой всех слоев общества и выработкой стратегии осуществления эффективной социальной политики. Социальная направленность должна носить основополагающий характер в экономике.

Важной характеристикой страны с социально ориентированной экономикой является активное государственное участие в развитии социально-трудовых отношений [3, с.67].

Россия, согласно Конституции РФ, является социальным государством, в котором политика ориентирована на обеспечение условий, способствующих достойной жизни и свободному развитию человека. В соответствии со ст. 39, 41, 43 Конституции Российской Федерации, гражданам Российской Федерации гарантируются следующие права [1]:

- право на образование,
- на охрану здоровья и медицинскую помощь,
- на социальное обеспечение по возрасту, по болезни, инвалидности, потере кормильца и др.

Социальная ориентация экономики – это, прежде всего, подчинение производства потребителю, удовлетворению в конечном счете массовых потребностей населения. Но это присуще именно экономике эффективной, которая располагает развитым рыночным механизмом, при условии, что данный механизм не деформирован ни монополизмом

производителей, ни произвольным государственным вмешательством. Социальная ориентация экономики предполагает строгую регламентацию государственного регулирования, соответствие его общественным интересам, а не интересам тех или иных экономических или политических группировок. Социальная ориентация предполагает, помимо многих других признаков, значительные масштабы перераспределения доходов в целях оказания социальных услуг населению, предоставления определенных социальных гарантий. Но социально ориентированная рыночная экономика жизнеспособна лишь до тех пор, пока соблюдаются необходимые пределы социальной защиты, за которыми начинается социальное иждивенчество и паразитизм, неоправданная растрата общественных ресурсов.

Такая экономика предполагает наличие общественных условий для того, чтобы человек мог увеличивать свой трудовой вклад, реализовывать свои способности, переходить в более высокодоходную группу населения. Социальная база такой экономики - массовый слой экономически активных и материально обеспеченных людей, чуждых иждивенческих настроений, осознающих личную ответственность за свою судьбу, способных служить двигателем экономики по своему отношению к труду, по квалификации, по способности адаптироваться к процессам развития экономики, по способности к накоплению и капитализации трудовых доходов.

В такой экономике развито использование согласительных процедур для увязки интересов различных социальных групп, получает широкое признание солидарность общества и личности, идея социальной справедливости. Социальная справедливость осознается не только как предотвращение дискриминации социально слабых слоев населения и их поддержка, но и как предоставление по возможности равных шансов для успеха в хозяйственной жизни тех, кто участвует в развитии эффективной экономики, и как общественное признание их вклада. Принижение принципов материального стимулирования и культивирование уравнительности среди основной массы населения, отрыв оплаты труда от его результатов, ограничение, а чаще исключение возможности использовать личные средства для удовлетворения потребностей в жилье, медицинских услугах и т. д., лицемерное отождествление бесплатности и доступности, огромные масштабы неоправданного перераспределения необходимого продукта между различными отраслевыми и профессионально-квалификационными группами работников - все это несовместимо с социально ориентированной рыночной экономикой и должно остаться в прошлом. Вместе с тем, неотъемлемой чертой такой экономики являются развитые системы социальных услуг, относительно высокий уровень социальных гарантий.

Проблема поиска Россией оптимальной социально-экономической модели сохраняет все свое значение, однако многие признаки свидетельствуют о том, что в нашей стране уже далеко зашел процесс утверждения модели, не обеспечивающей решения экономических и социальных задач развития страны.

Можно выделить следующие проблемы формирования социально ориентированной экономики в России, основанной на рыночных принципах:

1) Структурное развитие материальных производительных сил в России не соответствует постиндустриальному обществу. Сфера высоких технологий, имеющих мировую конкурентоспособность и созидательную направленность, представлена лишь освоением космоса и атомной энергетикой.

2) Сформировавшаяся социально-экономическая система России, носящая черты предшествующего периода развития, — система «периферийного капитализма», прочно укоренилась в общественных отношениях и общественном сознании и является главным препятствием для реализации нашей страной ее исторического шанса перехода как в разряд экономически развитых, так и реально политически суверенных, влиятельных государств [2, с.30]. В такой системе провозглашенные институты не соответствуют сформировавшимся экономическим отношениям, что является одним из основных препятствий на пути развития.

3) Индикатором недостаточного развития является и «утечка умов» из России, этот процесс разрушает необходимый фактор экономического инновационного роста. Социально-экономический ущерб от «утечки умов» достаточно велик: по оценкам специалистов, это несколько десятков миллиардов долларов в год, включая затраты на образование и упущенную выгоду [2, с.30].

Модель социального государства России находится в процессе формирования. В перспективе ожидается переход от экспортно-сырьевого к инновационной социально ориентированной модели развития страны. Для достижения уровня развитых стран по показателям благосостояния, необходимо обеспечивать опережающее развитие секторов российской экономики, которые позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества [3, с. 70].

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // СПС Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/>.
2. Косов М.Е. Перспективы формирования социально-ориентированной рыночной экономики // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 2. – С.29-37.
3. Липатова И.В. Сущность и основные признаки социально ориентированной экономики в контексте налогов и налогообложения // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – № 3. – С.65-74.



УДК 332.12: 338.2

Чожикова А. Т.
магистрант 1 «экономика» мамандығы
Ғылыми жетекші:
э.ғ.к., аға оқытушы С.Б. Галимжанова

АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІК СТРАТЕГИЯСЫ

Түйін

Бұл мақалада аймақтық экономикадағы экономикалық қауіпсіздік стратегиясы қарастырылған. Сондай –ақ, аталмыш мақалада, Қазақстан Республикасындағы экономикалық қауіпсіздігінің қазіргі кездегі жай-күйі, стратегияны жүзеге асыру кезіндегі негізгі мәселелер, экономикалық қауіпсіздіктің ұлттық экономика тәуелсіздігіне, тұрақтылығы мен беріктігіне тигізетін әсері көрсетілген.

Кілттік сөздер: экономикалық қауіпсіздік, тұрақты даму, қауіпсіздік стратегиясы, ұлттық экономика, экономикалық жүйенің тұрақтылығы.

Қазіргі уақытта мемлекеттің, оның аймақтарының және ұйымдарының, мемлекеттік және кәсіпкерлік қызмет салаларының экономикалық мүдделерін қорғау әдістері мен тетіктерін қалыптастырудың жаңа тұжырымдамалық әдістерін іздестіру жүргізілуде, ол Қазақстан аймақтарының әлеуметтік-экономикалық даму стратегиясынан көрінеді. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050 стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына жолдауында аймақтардағы әлеуметтік-экономикалық жағдайларды теңдестіру қажеттілігіне аса маңызды көңіл бөлінеді [1]. Бұл мәселені шешу үшін аймақтық экономикалық мүдделерді іске асыруға бағытталған аймақтық саясаттың жаңа жолын қолданған дұрыс.

Дүниежүзілік шаруашылық байланыстарына жүйелі ықпалдасу бағытына ілесе отырып, өз экономикасының ашықтық деңгейін жоғарылату негізінде, көптеген елдер әлемдік экономикалық дағдарыстардың ықпалына көбірек ұшырап, жаңа мәселелер мен қатерлерге төтеп беруде. Осы мәселелерге тікелей қатысы бар қазіргі заманғы дүниежүзілік дамудың негізгі үрдістерінің бірі экономиканың жаһандануы болып табылады. Экономиканың жаһандануы шарттарында экономикалық қауіпсіздік құбылыс және жеке санат бола отырып, дүниежүзілік ықпалдастықтың, жекелеген елдердің болуы мен дамуының маңызды шарты ретінде кең халықаралық деңгейде мойындалуда және ғылыми ізденістер заты ретінде танылуда. Сондықтан экономикалық қауіпсіздік мәселелері бойынша зерттеулер дамуының қазіргі кезеңін экономикалық теорияның жаңа бағыты – экономикалық жүйелердің қауіпсіз қызмет етуі теориясының қалыптасу кезеңі ретінде сипаттаған дұрыс. Сол себепті экономикалық қауіпсіздік теориясының қалыптасуы уақыттың объективті қажеттілігі болып табылады.

Экономикалық қауіпсіздік елдің сенімді қорғаныс қабілетін қамтамасыз ету, қоғамдағы әлеуметтік тұрақтылықты ұстану, экологиялық апаттардан қорғау сияқты құрамдастармен бірге ұлттық қауіпсіздік жүйесіне органикалық кіріктірілген. Бұл жерде барлығы өзара байланысты және бір бағыты басқасын толықтырады: әлсіз және тиімсіз экономика кезінде әскери қауіпсіздік бола алмайды, сол сияқты әлеуметтік жанжалдарға толы қоғамда әскери қауіпсіздік те, тиімді экономика да бола алмайды. Осындай өзара байланысты ерекшелік отырып, ондағы шешуші, негізгі рольдің экономикалық қауіпсіздікке жататынын ескеру қажет. Түсініктеме беру тұрғысынан экономикалық қауіпсіздік құбылысының күрделілігі, жүйелілігі оны жүйелік әдіс арқылы осы жүйенің маңызды құрамдас бөліктерін ерекшелеу мүмкіндігімен жалпыланған түрде анықтауға мүмкіндік береді. Экономикалық қауіпсіздік түсінігінің жақын арада ғана ғылыми әзірлемелердің объектісі бола бастағанына байланысты, экономикалық әдебиттерде аталған терминнің анықтамаларын берудегі әдістердің алуан түрі кездеседі.

Экономикалық қауіпсіздік экономиканың сапалы түрде жай-күйін талдау, ол қоғамдық көзқарас тұрғысынан аймақтың және мемлекеттің экономикасын сақтау немесе ілгерілету ауқымдарды дамыту .[2]

Экономикалық қауіпсіздік экономикалық жүйенің маңызды сапалы сипаттамасы, ол тұрғындардың өмір сүруінің қалыпты шарттарын ұстануға, халық шаруашылығын дамытуын ресурстармен тұрақты қамсыздандыруға, сонымен қатар ұлттық-мемлекеттік мүдделерді біртіндеп жүзеге асыруға экономиканың қабілеттілігін анықтайды.

Экономикалық қауіпсіздік ұлттық экономика тәуелсіздігін, оның тұрақтылығы мен беріктігін, үнемі жаңару мен өзін-өзі жетілдіру қабілеттілігін қамтамасыз ететін шарттар мен факторлар жиынтығы .[3]

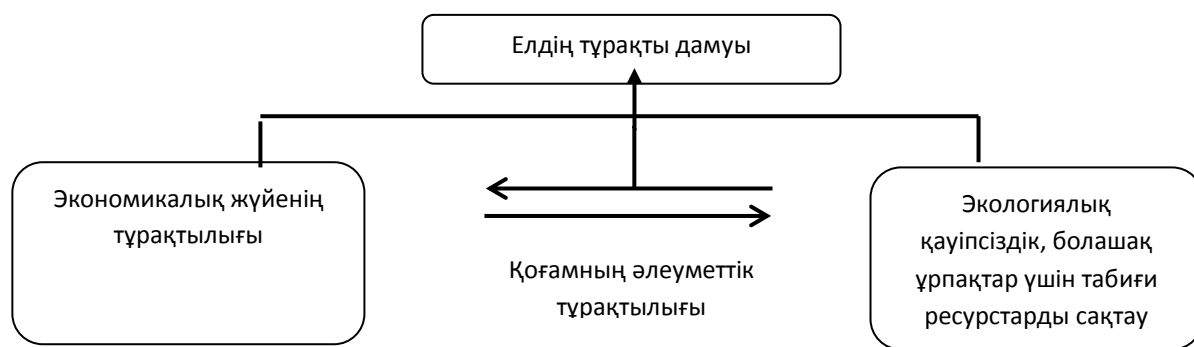
Экономикалық қауіпсіздік өзінің кез келген деңгейлерінде, жеке алғанда, аймақтық деңгейде қоғам мен мемлекеттің қарым қатынасының жүйесі ретінде қарастырылуы тиіс және осыған байланысты, экономикалық қауіпсіздік мәселелерін зерттеудегі негізгі жол жүйелік әдіс болуы қажет. Жүйелік әдісті қолданудың қажеттілігі қауіпсіздікті халықаралық, ұлттық, аймақтық және дербес деңгейде қамтамасыз ету процестерінің диалектикалық бірыңғайлығы мен түсіндіріледі, ал бұл қауіпсіздіктің басқа деңгейлерін есепке алмай, жеке деңгейін қарастыруға мүмкіндік бермейді. Мұндай бірыңғайлықтың қайнар көзі экономикалық қауіпсіздіктің түрлі деңгейлеріне әсер ететін үрдістер мәнінің ұқсастығы болып табылады.

Экономиканың тұрақты даму процесі – қысқа мерзімді емес, керісінше, тұрақты сипаттағы шаруашылық нәтижелерінің өсу процесі. Мұндай циклдық дамудың нәтижесі қайта айналып келмейді, яғни, ілгерілеу заманында қызмет ету сипаттары жетілген, жаңадан құрылған құрылымның бұрынғы, ескірген жүйесіне өтуі мүмкін емес. Бұрынғы жүйенің қайта оралып келмеуі, тұрақтылық және тұрақтылықты жоғалту – кез келген дамушы шаруашылық жүйесінің жай-күйінің сипаттамалары. Жаңа сапалы жай-күйге ауысу кезінде шаруашылық жүйе кез келген уақытта тұрақсыз болып қалуы мүмкін, ал

бұл оның тұрақсыздандыру факторларынан қауіпсіздігін қамтамасыз етуге аса назар аударуды қажет етеді [4].

Тұрақты даму ретінде біз ұзақ уақыт мерзімінде бір уақытта қоғамның әлеуметтік тұрақтылығын, экологиялық қауіпсіздігін және болашақ ұрпаққа табиғи ресурстарды сақтауды, сонымен бірге экономикалық тиімділікті қамтамасыз ететін дамуды түсінеміз.

О.А. Ушакова көзқарасымен келіскеніміз дұрыс, оның пікірінше, «тұрақты даму» түсінігі едәуір икемді, ал аймақтың тұрақты дамуының негізгі формалары төмендегідей болады: абсолютті тұрақты даму, оған берілген өлшемдер ауытқымаған жағдайда қол жеткізіледі; әлеуеттік – аймақтың әлеуметтік-экономикалық жүйесін дамытумен тікелей байланысты, ол елдегі өзгермелі экзогендік шараларға дағдылану көлемін анықтайды; іс жүзіндегі даму – өткен кезеңде аймақтағы қолданыстағы өндірістік-экономикалық әлеуетті пайдалану деңгейіне шынайы факторлардың ықпалымен қол жеткізілген даму. Осыған сәйкес, аймақтың тұрақты дамуы туралы жалпы түсінікті бекіту тек тұжырымдамалық деңгейде ғана мүмкін болады. Мұндай даму үлгісіне өту үрдісінің өзі нақты мағынада перманентті болады және үлгінің бір нұсқасынан басқа нұсқасына үзіліссіз өту жүзеге асуы тиіс. Тұрақты даму тұжырымдамасының негізгі құрамдастары келесідегідей: экономикалық, экологиялық, әлеуметтік (сурет 4).



Ескерту – мәліметтер [4] негізінде алынған

Сурет 4 – Тұрақты даму тұжырымдамасының негізгі құрамдастары

Экономикалық әдіс тұрақты даму тұжырымдамасының тірегі болып табылады. «Экономикалық жүйенің тұрақтылығы» түсінігін берілген жүйенің ішкі және сыртқы әсерлерге дұрыс төтеп беруге және қызмет етуіне, солай ете отырып, тұрақты ішкі құрылымдық-функционалдық ұйымдастыруды сақтауға және өзінің мақсаттарына қол жеткізу бағытында дамуына қабілеттілігін түсінуге болады. Сонымен бірге тұрақты даму тұжырымдамасы «экономикалық тиімділік» түсінігіне басқаша көзқараспен қарауға мүмкіндік берді. Одан басқа, жүзеге асыру барысында табиғи заңдылықтар назарға алынатын ұзақ мерзімді экономикалық жобалар соңында экономикалық тиімді болатындығы, ал ұзақ мерзімді экономикалық салдарлар есепке алынбай жүзеге асырылатын жобалар шығын әкелетіндігі анықталды. Экологиялық көзқарас тұрғысынан тұрақты даму биологиялық және физикалық жүйелердің тұрақтылығын қамтамасыз етуі тиіс. Дербес экожүйелердің өміршеңдігі аса зор маңызға ие, олардан бүкіл биосфераның жаһандық тұрақтылығы тәуелді болады. Одан басқа, табиғи жүйелер және өмір сүру түсінігін кең мағынада түсінуге болады, оларға адаммен қалыптастырылған қалалар сияқты ортаны қосуға болады. Ерекше назар осындай жүйелерді жақсы жай-күйде сақтауға емес, олардың өзгерістерге төтеп беру қасиетін сақтауға аударылады. Табиғи ресурстардың талануы, қоршаған ортаның ластануы және биологиялық алуан түрліліктің жоғалуы экологиялық жүйелердің өздігінен қалпына келу қабілетін төмендетеді. Тұрақты даму тұжырымдамасының әлеуметтік аспектісі бірінші кезекке адам өмірінің сапасын шығарады. Сапалы өмір сүру үшін алдыңғы кезекте негізгі қажеттіліктерді кепілді және әділ қанағаттандыру қажет. Бұл жерде ескеру қажет, тұрақты адами даму тек адамның

шегі бар қажеттіліктері қалыптасқан кезде ғана орын алуы мүмкін. Тарихи тәжірибе куә болғандай, қоғамдық өмірді әділдік қағидаларына сәйкес реттеу бар қоғам ғана еркін және өміршең. Әділдік қағидасына сүйенбей, қоғамның тұрақты дамуы мүмкін емес. [5]

«Экономикалық қауіпсіздік – тұрақты даму» түсініктерінің өзара байланыстылығының мәнін талдау бізге келесі қорытынды жасауға мүмкіндік берді: экономикалық қауіпсіздік факторының ролі мен орнының маңыздылығын ескермеу даму тұрақтылығын қамтамасыз етудің кешендік жүйесін зерттеудегі маңызды мәселе болып табылады.

«Экономикалық қауіпсіздік» және «тұрақты даму» түсініктері арасындағы өзара байланыстылық анықтамаларын бөлшектеп талдау келесіні көрсетті: қазіргі кездегі зерттеулердің қатарында бұл анықтамалар бірін бірі анықтаушы ретінде қолданылады. Осы түсініктер арасындағы жақын байланыстылықты жоққа шығармай, сонымен бірге олардың қайсысының қайсысына жататындығы мен өзара салыстыруды анықтаудың күрделілігін ескере отырып, біз осы байланыстың келесі сипаттамасын қолданамыз: экономикалық қауіпсіздікті тұрақты дамудың құрамдас бөлігі ретінде түсінуге болады, яғни біз соңғысын кең мағынада түсінеміз. Мұндай қорытынды әлемдік экономиканың соңғы жылдардағы әлеуметтік-экономикалық даму нәтижелерін талдаудан шығады. Аталған жылдарда түрлі экономикалық дағдарыстар бүкіл әлемдік шаруашылық жүйесінің тұрақсыздануына себепші болып, көптеген елдер мен аймақтар экономикасының қызмет ету тұрақтылығын бұзған болатын. Осы әдіс ұлттық экономиканың экономикалық қауіпсіздігіне, оның құрамдас бөліктерін, оны қамтамасыз ету факторлары мен шарттарын талдауға арналған XX ғ. соңының іргелі еңбектерінің қатарында ерекше жаңа болып табылады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

- 1.«Қазақстан-2050 стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты»: Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 21 желтоқсандағы халыққа жолдауы.
- 2.Любовный В. Состояние и проблемы российских городов в контексте понятия экономической безопасности // РЭЖ. – 2006. –№ 11. – С. 25–40.
- 3.Экономическая и национальная безопасность / под ред. Л.П. Гончаренко. – М.: Экономика, 2008. – 542 с.
- 4.Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е.А.Олейникова. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 768 с.
- 5.Гуськов Н.С.,Зенякин В.Е., Крюков В.В. Экономическая безопасность регионов России. – М.: Алгоритм, 2000. – 287 с.



УДК 338.242.2

Цыганова И.Ю.,
к.э.н., доцент
Оренбургский
государственный университет,
г. Оренбург,
Российская Федерация

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье обосновывается необходимость разработки организацией стратегии устойчивого развития в режиме регулярного стратегического управления, в основе которой реализация трех ключевых направлений обеспечения долгосрочной устойчивости

бизнеса: экономического, социального и экологического. Исследование основывается на систематизации автором опыта отечественных организаций, осуществляющих деятельность в области устойчивого развития. Его результаты способствуют расширению прогностического инструментария при определении перспектив социально-экономического развития, а также могут быть использованы при разработке стратегии устойчивого развития менеджментом развивающегося бизнеса.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегия устойчивого развития, отчетность в области устойчивого развития.

Получившая всемирное признание концепция устойчивого развития связывает перспективы выживания бизнеса в стране с созданием условий для взаимоувязанного решения экономических, социальных и экологических проблем, решение которых может быть обеспечено лишь многочисленными хозяйствующими субъектами, выполняющими соответствующие функции. Для этого им целесообразно осуществлять разработку и реализацию стратегии устойчивого развития, так как ответственное ведение бизнеса предполагает необходимость отчитываться перед обществом за оказываемое на него экономическое, социальное и экологическое воздействие.

Стратегия устойчивого развития – это долгосрочное, качественно определенное направление развития бизнеса, выбранное посредством целенаправленного изменения входных управляющих параметров и оценки при этом значений выходных показателей, результатом которого является качественно новое его состояние, заключающееся в создании и усилении существующих компетенций бизнеса, необходимых для формирования и защиты конкурентных преимуществ и премиального использования ключевых факторов успеха в отрасли, а, следовательно, способности поддержания равновесия между такими составляющими результатов деятельности как экономическая, социальная и экологическая.

Стратегические решения должны приниматься с учетом не только их экономической выгоды, но и социальных, и экологических последствий для бизнеса и общества в целом. При таком подходе стратегия устойчивого развития превращается в мощный фактор укрепления деловой репутации, достижения стратегической конкурентоспособности и роста рыночной капитализации бизнеса.

Стратегия устойчивого развития влияет на инвестиционную привлекательность бизнеса, так как инвестор оценивает весь спектр рисков, включая нефинансовые. Бизнес может быть привлекателен с точки зрения текущей доходности, но крайне социально и/или экологически неустойчив. Поэтому для инвестора стоимость бизнеса напрямую связана с его социальными и экологическими рисками. Это находит отражение в процедуре выявления и характеристики рисков и обязательств, связанных с вопросами охраны окружающей среды, здоровья и безопасности, а также репутации бизнеса и анализе их влияния на цену приобретения и связанную с этим потребность в источниках финансирования.

Разработка и реализация стратегии устойчивого развития важны не только для публичных хозяйствующих субъектов. Социальная ответственность и то, насколько бизнес заботится об окружающей среде, становится в настоящее время одним из важнейших критериев для оценки его рисков. Бизнес, который поддерживает прозрачность в этом отношении, вызывает большее доверие заинтересованных сторон.

Выстраивая отношения с партнерами необходимо учитывать их информационную открытость и самим претендовать на выгодные условия взаимодействия, если имеется стратегия устойчивого развития, о чем необходимо информировать друг друга.

Стратегические решения, связанные с обеспечением устойчивого развития бизнеса [2]:

- 1) носят комплексный, противоречивый характер, включая конфликты интересов заинтересованных сторон и целей;
- 2) затрагивают взаимодействие с широким кругом заинтересованных сторон, влияние которых на долгосрочную устойчивость может быть существенным;
- 3) принимаются в условиях неопределенности, которую формируют экономические,

социальные и экологические факторы.

Наряду с необходимостью формирования и поддержания имиджа надежного бизнеса, существуют и другие причины того, чтобы хозяйствующий субъект осуществлял разработку и реализацию стратегии устойчивого развития [1]:

1) чем раньше бизнес примет принципы устойчивости, тем больше его шансы получить конкурентные преимущества на рынке и максимально использовать ключевые факторы успеха в отрасли;

2) чем более экономично бизнес распоряжается ресурсами, тем в меньшей степени зависит от перепадов цен;

3) чем больше различного рода согласований и взаимодействий с партнерами, тем крепче связи и больше преимуществ в сфере коммуникации.

Таким образом, устойчивое развитие – это непрерывное экономическое развитие без ущерба для природных ресурсов и окружающей среды. Поэтому стратегические решения и их последствия должны рассматриваться с трех позиций: экономической, социальной и экологической, а стратегия устойчивого развития ориентировать бизнес не только на обеспечение текущей эффективности, но и создание благоприятных условий развития в будущем, достигаемое оценкой данных аспектов стратегических решений.

Реализация стратегии устойчивого развития бизнеса предполагает учет интересов и требований широкого круга заинтересованных сторон. При этом проблема устойчивого развития не может быть решена без соответствующего информационно-аналитического обеспечения, позволяющего, с одной стороны, самой организации оценивать степень достижения стратегических целей и, с другой, всем заинтересованным пользователям оценить намерения и успешность усилий бизнеса по обеспечению его долгосрочной устойчивости.

Реализуя меры по удовлетворению интересов и требований заинтересованных сторон, бизнес обязан информировать их об этом. Для этого все более необходимым признается открытое представление отчетности об устойчивом развитии организации.

По состоянию на 20 марта 2017 г. в Национальный регистр нефинансовых отчетов внесены 164 организации, зарегистрировано отчетов – 751, которые выпущены в период, начиная с 2000 г. В их числе [4]:

1) экологические отчеты – 68;

2) социальные отчеты – 315;

3) отчеты в области устойчивого развития – 247;

4) интегрированные отчеты – 120;

5) отраслевые отчеты – 25.

Опыт изучения практики составления отчетов в области устойчивого развития российских организаций, представленных в Национальном регистре нефинансовых отчетов показывает, что основная задача построения отчета для внешних пользователей связана с осуществлением эффективного информационного диалога по поводу стратегии устойчивого развития и сравнения результатов деятельности в экономической, социальной и экологических областях с результатами других организаций. При этом:

1) большинство организаций разрабатывают и реализуют Политику в области устойчивого развития;

2) небольшое количество организаций имеет перечень нефинансовых KPI, направленных на мониторинг результативности внедрения стратегических инициатив в области устойчивого развития;

3) большинство организаций имеет перечень целевых показателей, представленных в динамике и разработанных на основе показателей GRI, ориентированных на принцип «триединого итога»: экономика организации – социальная политика – экология производства;

4) некоторые организации включают риски в области устойчивого развития в общий перечень рисков и проводят их оценку на основе общего подхода риск-

менеджмента;

5) лидеры в области устойчивого развития: ПАО «Газпром», ПАО «Газпром нефть» (ОАО «Сибнефть»), ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «РАО Энергетические системы Востока», ПАО «Нижнекамскнефтехим», объединенная компания «Российский алюминий», пивоваренная компания «Балтика», ПАО «Мобильные ТелеСистемы», государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и др. При этом выбор показателей отчетности в области устойчивого развития и методики их расчета учитывают цели и стратегию конкретной организации.

Рекомендуемое содержание отчетности в области устойчивого развития и ее структура представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Рекомендуемое содержание отчетности в области устойчивого развития и ее структура

№ п/п	Наименование разделов и их содержание
1	Видение и миссия организации
2	Стратегические целевые приоритеты развития организации
3	Операционные и финансовые цели организации
4	Приоритетные сегменты бизнеса организации и их характеристика
5	Исследования и разработки, бренды организации
6	Наиболее значимые проекты и контракты организации
7	Ключевые компетенции организации
8	Ключевые факторы успеха организации в отрасли
9	Конкурентные преимущества организации
10	Продукция организации и обзор рынка
11	Перспективы развития организации отрасли
12	Прогноз деятельности организации в отрасли
13	Собственные и привлеченные источники финансирования организации
14	Стратегическая позиция организации, меры по оптимизации бизнеса
15	KPI деятельности организации

KPI должны быть сгруппированы в три раздела, соответствующие экономическому, социальному и экологическому направлениям обеспечения устойчивого развития организации (рисунок 1).

 Экономические KPI	 Экологические KPI	 Социальные KPI
Увеличение чистой прибыли	Повышение показателя энергоэффективности	Снижение уровня аварийности и травматизма на производстве
Повышение EBITDA	Снижение выбросов парниковых газов и/или других загрязняющих веществ	Повышение уровня пожарной безопасности
Снижение затрат	Снижение уровня отходов (в т.ч. загрязняющих сточных вод)	Увеличение доли женщин среди руководящего состава
Увеличение выручки	Повышение показателя утилизации отходов	Снижение текучести кадров
Повышение доходности акционеров	Снижение уровня водопотребления и повышение уровня многократного и повторного использования воды	Увеличение количества часов обучения на одного сотрудника
Повышение рентабельности собственного капитала	Сокращение показателя площади загрязнений	Увеличение объема социальных инвестиций

Рисунок 1 – Система KPI в области устойчивого развития организации [3]

Стратегия устойчивого развития организации может использовать показатели одного из трех направлений, чаще всего экономического, в качестве основы для определения показателей других направлений, выстраивая, своего рода, BSC, обеспечивающую адекватную оценку эффективности ее реализации. Также принципиальным является то, что движение в направлении устойчивого развития требует скоординированных усилий, затрагивающих всю систему показателей, а не просто улучшений отдельных характеристик.

Таким образом, стратегия устойчивого развития – это новая управленческая концепция, предполагающая, что любое управленческое решение принимается с учетом и экономического, и социального, и экологического эффектов. Для ее реализации организации необходим стратегический подход к управлению экономической, социальной и экологической устойчивостью, который позволит выявить направления обеспечения долгосрочной устойчивости бизнеса.

Отчетность в области устойчивого развития приобретает все большее репутационное значение, характеризуя уровень корпоративной культуры организации, ее социальную ответственность и общественную значимость, адекватность системы управления требованиям времени. Объективность, полнота и прозрачность такой отчетности существенно повышают степень инвестиционной привлекательности организации, лояльность ее персонала и доверие к ней в деловом сообществе. Отчетность в области устойчивого развития необходимо использовать для налаживания диалога организации с различными заинтересованными сторонами, а ее показатели служат важным ориентиром для оценки эффективности корпоративного управления, обоснования мер по корректировке стратегии развития.

В заключении хотелось бы отметить, что организация, принимающая стратегию устойчивого развития, определяет свои перспективы, которые будут согласовываться с ключевыми направлениями обеспечения долгосрочной устойчивости: экономическим, социальным и экологическим, - что способствует снижению ее стратегических рисков.

Список использованной литературы

1. Бариленко, В.И. Бизнес-анализ как инструмент обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов / В.И. Бариленко // Учет. Анализ. Аудит. – 2014. - № 1. – С. 25-31.
2. Бариленко, В.И. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Р.П. Булыга [и др.]; под ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014 – 272 с.
3. Клау Т. Реализация стратегии устойчивого развития: вызовы и возможности / Т. Клау, В. Смирнова. – Режим доступа: <http://www.pwc.ru>. – 2017. – март.
4. Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов. – Режим доступа: <http://рспп.рф>. – 2017. – март.



УДК 331.101.262:005

Шалинова А.С.
магистрант 1/1 специальности «Экономика»
Научный руководитель:
к.э.н., асс профессор Жанакоева Н.Н.

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В настоящее время инновации становятся основным драйвером роста экономик стран мира, соответственно, важно понимать, какие именно факторы способствуют

их росту. Цель настоящего исследования доказать, что имеется прямая связь между уровнем развития человеческого капитала и инноваций в стране. Результаты анализа позволили выявить текущее состояние человеческого капитала в стране через показатели HumanDevelopmentIndex, уровень затрат на НИОКР и структура работников, занятых в НИОКР, а также основные проблемы, которые заключаются в недостаточной развитости сферы науки в Республике Казахстан, недостатке инвестиций в НИОКР и отстающее положение страны от России и Беларуси.

Ключевые слова: Инновации. Человеческий капитал. Индекс Человеческого Развития (ИЧР). Корреляция.

Характер и тенденции мирового развития, необходимость быстрого преодоления технологических «разрывов» с высокоразвитыми странами, создание политических и экономических предпосылок ускоренного роста и реализация Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 года обусловили переход национальной экономики на инновационный путь. При оценке возможностей и перспектив инновационного развития экономики Казахстана нельзя игнорировать общемировые закономерности. Одной из важнейших среди них является формирование новой экономики, стратегическими ресурсами которой являются знания и информация [1].

Несмотря на то, что реформы осуществляются в Казахстане уже достаточно продолжительное время, в стране не наблюдается заметный прогресс в направлении формирования инновационной экономики [2].

Практика экономически развитых стран свидетельствует о том, что устойчивый рост экономики в условиях глобальной экономической конкуренции обусловлен высоким уровнем внедрения в производство новых технологий и разработок. По различным оценкам от 70 до 100% прироста производительности развитых стран сегодня обеспечивается за счет использования инноваций.

Автором выдвигается гипотеза о том, что человеческий капитал является основным двигателем развития инноваций. Цель настоящего исследования доказать, что имеется прямая связь между уровнем развития человеческого капитала и уровнем инноваций в стране.

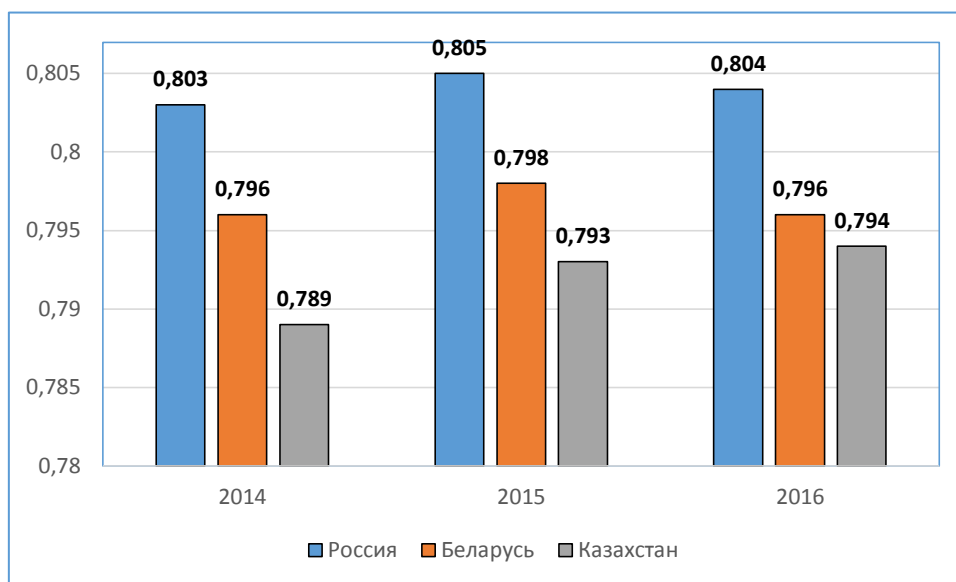
Основным мировым показателем развития инноваций является GlobalInnovationIndex (GII), который публикуется Корнельским Университетом совместно с бизнес-школой INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности на основе 81 показателя из 7 сфер экономики: институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, развитие рынка и бизнеса, а также результаты реализации знаний, применения новых технологий и креативных направлений в экономике [3].

По результатам исследования GlobalInnovationIndex в 2016 году Казахстан занял 75 место, Россия 43, Беларусь 79. Первые пять стран Швейцария, Швеция, Великобритания, США и Финляндия.

Следующий показатель, который мы рассмотрим называется HumanDevelopmentIndex (Индекс развития человеческого капитала), публикуемый в рамках Программы развития ООН. С помощью этого показателя мы хотим оценить развитость человеческого капитала, за счет которого и осуществляется развитие инноваций (см. Рисунок 1).

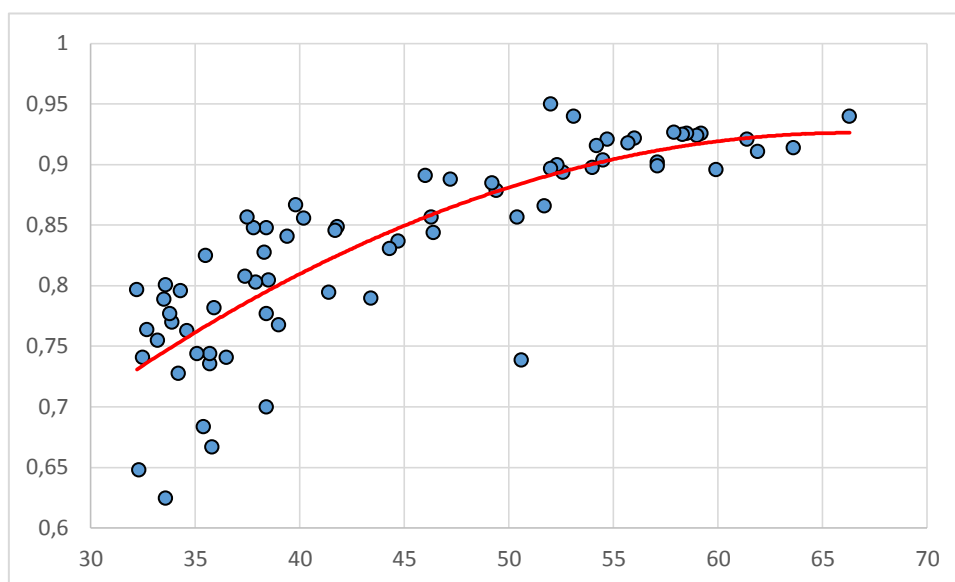
Из рисунка 1 видно, что среди рассматриваемых стран за период 2014-2016 гг. Казахстан занимает третье место по уровню развития человеческого капитала. В общем рейтинге по результатам 2016 года Казахстан занимает 56 место, Беларусь 52, Россия 49. При этом, Казахстан и Беларусь входят в группу с высоким уровнем развития человеческого капитала, а Россия с очень высоким уровнем развития человеческого капитала. Первая пятерка стран в этом рейтинге Норвегия, Австралия, Швейцария, Германия, Дания. Чтобы доказать связь двух рассмотренных показателей, построим

точечный график (scatterplot), по оси X отложим GlobalInnovationIndex, по оси Y- HumanDevelopmentIndex.



Примечание: составлено автором на основе данных [4]

Рисунок 1 – HumanDevelopmentIndex, 2014-2016



Примечание: составлено автором на основе данных [3, 4]

Рисунок 2. Зависимость между GlobalInnovationIndex и HumanDevelopmentIndex

Из рисунка 2 четко видим, что существует корреляция между рассматриваемыми показателями, рассчитанный уровень корреляции составляет 82%, иными словами, при прочих равных условиях, изменение GlobalInnovationIndex на 82% объясняется изменением HumanDevelopmentIndex. Из данного графика можем сделать вывод, что человеческий капитал оказывает огромное влияние на уровень развития инноваций в стране.

Очевидно, что человеческий капитал оказывает влияние на развитие инноваций через работу НИИ и других предприятиях, занятых в НИОКР. Согласно данным Комитета статистики Министерства Национальной экономики РК на конец 2015 года расходы на НИОКР составили 69,3 млн. тенге или 0,17% от ВВП, при этом, если рассматривать

структуру предприятий, занимающихся НИОКР, половина из них является предприятиями государственного сектора либо учреждениями высшего образования. На предпринимательский сектор приходится 32,25% предприятий.

Таблица 1– Показатели, характеризующие работников НИОКР в Казахстане, 2013-2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015	2013, %	2014, %	2015, %
Численность населения на конец периода (года), тыс. чел.	17161	17418	17671	100%	100%	100%
Численность работников, осуществлявших НИОКР, человек	23 712	25 793	24 735	0,14%	0,15%	0,14%
из них специалисты-исследователи	17 195	18 930	18 454	72,52%	73,39%	74,61%
из них:						
доктора наук	1 688	2 006	1 821	7,12%	7,78%	7,36%
доктора по профилю	605	596	549	2,55%	2,31%	2,22%
доктора философии PhD	218	330	431	0,92%	1,28%	1,74%
кандидаты наук	4 915	5 254	5 119	20,73%	20,37%	20,70%

Примечание: составлено автором на основе данных [6]

Из таблицы 1 видим, что на долю работников, занятых в НИОКР приходится только 0,14% населения, причем этот показатель снизился в 2015 году. Основную долю работников НИОКР составляют специалисты исследователи – практически 75% в 2015 году, показатель растет. В структуре преобладают кандидаты наук – 20,7%.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

1. По уровню развития человеческого капитала и инноваций Казахстан в последние три года показывает худшие позиции среди России и Беларуси, с другой стороны, он входит в список стран с высоким уровнем развития человеческого капитала.

2. Существует прямая связь между уровнем развития инноваций и уровнем развития человеческого капитала в стране, что указывает на ключевую роль человеческого капитала в развитии инноваций и как следствие экономики в целом.

3. В Казахстане существует проблема недостатка финансирования отрасли НИОКР, следствием чего является малое количество специалистов-исследователей, а в перспективе – проблема «утечки умов».

Основной вывод данной статьи заключается в том, что человеческий капитал в Республике Казахстан играет ключевую роль в развитии инноваций, следовательно, необходимо увеличить объемы финансирования образования и науки, как фундамента формирования человеческого капитала и инноваций.

Список использованной литературы

1. Годовой отчет АО «Фонд устойчивого развития «Казына». - Астана.-2007.- 46 с.
2. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере
3. S.Dutta, B.Lanvin, S.Wunsch-Vincent – The Global Innovation Index 2016: The Human Factor in Innovation. – Cornell University, INSEAD and the World Intellectual Property Organization (WIPO). – 2016.
4. Human Development Report 2014. – United Nations Development Programme (UNDP). – 2014.
5. Официальный сайт Комитета статистики Министерства Национальной экономики РК – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://stat.gov.kz/> (Дата обращения: 23.03.17).

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье автор исследует проблемы применения инновационных технологий на предприятиях Казахстана в современных условиях. Несмотря на то, что инновации являются преимущественным фактором в повышении конкурентоспособности предприятия, доля организаций, использующих инновационные технологии в Казахстане, остается очень низкой. В этой связи автор рассматривает основные причины данной тенденции и возможные методы реализации инновационной стратегии на уровне предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, инновационные технологии, инновационная стратегия предприятия

В условиях современного мира такие факторы, как инновационные тенденции и новшества, становятся ключевыми в вопросе обеспечения конкурентоспособного состояния предприятий на рынке. Говорить о по-настоящему устойчивом положении компании и ее доминировании можно лишь при условии непрерывности. Как известно, в процессе использования устаревших технологий дифференциальный убыток становится значительным, следовательно, у предприятий, первыми освоившие инновационные возможности, как правило, производственные издержки значительно снижаются, что отражается и на конечной стоимости реализуемых товаров.

Спрос на инновационные технологии со стороны Казахстанских предприятий хоть и повышается, все же остается на очень низком уровне. Данное утверждение подтверждает рейтинг доли расходов на исследования и технические разработки в структуре ВВП, представленный в таблице №1.

Таблица 1

Доля расходов на НТП в структуре ВВП разных стран

Страна	Объем ВВП за 2012 г, млн. долларов США	Доля расходов на НТП в структуре ВВП, %	Общая сумма расходов на НТП, млн. долларов США
Япония	5 959 718	2,98	177 599
США	15 684 800	2,69	421 921
Германия	3 399 589	2,48	84 309
Великобритания	2 435 174	1,87	45 537
Россия	2 014 775	1	20 147
Казахстан	201 680	0,23	463

Следствием довольно низкой активности финансирования научных исследований со стороны государства становится недостаточный рост инновационной активности частных предприятий. Согласно информации Агентства РК по статистике данный показатель по Республике на конец 2012 года составил всего 5,7%, а именно 1215

организаций. Для сравнения этот же показатель в Германии достигает 62,6%, в Бельгии – 52,2%.

Несмотря на то, что процесс инновационного развития для частных фирм составляет одно из основных конкурентных преимуществ на рынке, количество предприятий, использующих инновационные технологии, увеличивается очень низкими темпами. Причины пассивного характера заключаются в двух основных проблемах, это необходимость в больших материальных затратах на финансирование технологий, и большой риск их рентабельности. Как правило, затраты целенаправлены на следующие критерии: исследование и мониторинг потребностей рынка, разработка и создание технологий, периодическое обновление продукции, повышение квалификационной грамотности кадров, а также дальнейшая оценка, мониторинг технологий и их обновление.

Для предприятий в вопросе внедрения и использования инновационных технологий особо важным моментом является максимизация прибыли при заданных затратах или минимизация издержек на достижение заданного эффекта, что подразумевает под собой грамотное соотношение инновационной, производственной и маркетинговой деятельностью фирмы. Комплексную инновационную стратегию фирмы можно представить в следующем виде (таблица 2).

Таблица 2

Методы реализации инновационной стратегии предприятия

№	Направление стратегии	Методы реализации
1	Увеличение масштабов производства	• Проектирование, разработка, приобретение нового оборудования; производство новых видов продукции и использование новых технологических процессов; • Совершенствование существующих технологических процессов и модификация изготавливаемой продукции; научно-технологические проекты для дальнейшей перспективы; • Обеспечение совершенствования действующих технологических процессов в целях снижения себестоимости, улучшения продукта и подготовки к выходу на рынок новых изделий.
2	Увеличение доли на рынке	Повышение технического уровня производства, научно-техническое обеспечение вывода на рынок продуктов с характеристиками, превосходящими характеристики конкурентов. Разработка инноваций по устойчивому снижению издержек производства продукции до более низкого уровня, чем у конкурентов.
3	Стабилизация положения на рынке	Достижение высокого технического уровня продукции и технологий; обеспечение соответствия жизненного цикла продукта циклам НИОКР.
4	Освоение новых рынков сбыта	Разработка дифференцированных продуктов и процессов; научно-техническое обеспечение процессов вывода товара на рынок.

Другими словами, несмотря на то, что для каждого предприятия инновационная стратегия, как фактор повышения конкурентоспособности, имеет индивидуальный характер, напрямую связанный с характером осуществляемой деятельности, все же ее направления, как правило, схожи.

Основные сложности для отечественных предприятий в области применения инновационных технологий, как правило, вызваны отказом их финансирования со стороны государств, что становится следствием привело к временному замораживанию этого вида деятельности организации. Однако сегодня многие российские предприятия начали адаптироваться к рыночным условиям, и наметился некоторый подъем отечественной промышленности. Переход предприятий на самофинансирование, привлечение отечественных и иностранных инвесторов побудило к инновационной деятельности предприятий. Кроме того, руководители промышленных предприятий осознали, что стратегическое планирование в области инноваций является основополагающим элементом повышения эффективности деятельности фирмы в рыночных условиях хозяйствования. В связи с этим часть внутренних инвестиций стали направлять на инновационное развитие предприятия.

Инновации, тем не менее, требуют не только значительных инвестиций, но и эффективного управления в целях получения положительного результата от их применения.

Список использованной литературы

1. <http://Stat.kz>, данные Агентства РК по статистике
2. Алексенко В.В., Инновационные стратегии компаний как фактор национальной конкурентоспособности. - М.: Научная Книга, 2006 г.



УДК 336.64

Ыкылас И.Қ.,
Магистрант 2 курса
специальности «Финансы»
Научный руководитель:
к.э.н. Мукан Б.

УПРАВЛЕНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные понятия денежного потока и денежного оборота. Отмечено, что главной особенностью финансового прогнозирования является выбор в построении финансовых коэффициентов, определяющие финансовое положение предприятия.

Ключевые слова: денежный поток, денежный оборот, анализ, методика, прогнозирование.

Денежный поток компании - это совокупность поступлений и выплат денежных средств, распределённых по интервалам, генерируемые в положительный или же отрицательные потоки в процессе ее операционной деятельности.

Изучая литературу по данному вопросу, исследование показало, что такие именитые и богатейшие люди планеты, как Адам Смит, Генри Форд, Билл Гейтс, Джон Рокфеллер, Стив Джобс рассказывают о возможностях финансового управления, на конкретных частных случаях, но не в общем виде. Конечно же, общую структуру и терминологию управления денежным оборотом компании можно увидеть в учебных пособиях, однако, в основном рассматриваются понятия денежных потоков. А вот управление денежным оборотом компании, задето очень поверхностно.

В западных странах денежные потоки называют «Cash Flow». Этому западные финансисты уделяют большое внимание, зная насколько важно управление ими и применение определенных методик может влиять на величину таких поступлений на счета компании. Обзор аналитических данных дает нам представление о наличии, ее оборотах и остатках на тот период времени. Наличие таких данных и умение использовать их умело в работе финансового менеджера является особенностью фирмы, которая показала себя как успешная, продвинутая компания.

«Cash Flow» является значимой частью исследований различных ученых в области финансов, финансового учета и аудита. Нормальное формирование и перераспределение денежных потоков, покрытие определенных обязательств и задолженностей перед дебиторами и кредиторами – это неотъемлемый процесс всей управленческой системы организации.

Можем считать, что денежные обороты их размер и объемы могут различаться и нести субъективный характер, но для внешних пользователей, однако такая информация является простой в чтении. Это позитивный момент, ведь деньги любит считать каждый и не только свои. Особенно это инвестор, который хочет вложиться в компанию или кредитор, ожидающий своевременных платежей от этой компании.

Денежный оборот обычно подразделяют в зависимости от субъектов, между которыми осуществляется движение денежных средств.

Для обеспечения качественного управленческого анализа и учета необходимы результаты не текущего (настоящего потока), а анализа прогноза, который может предвидеть ситуацию в будущем. Зная в настоящем о будущем можем смело и уверенно шагать в будущее ведь управленческий анализ компании в целом может состоять не только из настоящих аналитических данных, но и зависит от прогнозных данных предлагаемых финансистами и экспертами в области финансов [1].

Обычно в практике финансового анализа большое внимание уделяется изучению и прогнозу движения денежных средств. На предприятии в любой момент или период времени могут возникнуть трудности или проблемы с денежной наличностью. Доказано, что это связано с несвоевременным поступлением и платежами. Дебиторы могут погасить свою задолженность, а могут и не погасить, все это зависит от грамотного управления финансистов компании. Они должны составить план платежей по дебиторской задолженности по всем срокам и контролировать весь финансовый процесс

Предвидение определенных событий в будущем, а также разработка определенных изменений финансового состояния объекта и его отдельных частей в учебных материалах в разделе финансового менеджмента носит название прогнозирование.

Главной особенностью финансового прогнозирования является выбор в построениях финансовых параметров и коэффициентов, которые определяют всяческие варианты развития финансового положения компании на основании уже имеющихся текущих событий и тенденций.

При прогнозировании финансовый аналитик прикладывает много усилий для выбора различных параметров изучений явлений и тенденций производственного и операционного процесса в настоящем времени. Это помогает более успешно решать все возникшие к этому времени хозяйственные и производственные вопросы.

Осуществление прогноза на основе тенденции прошлого периода и перестроении и изменении его в будущее является настоящим решением компании для улучшения управления денежными потоками.

Положительным моментом прогнозирования денежных средств является его возможность скорректировать поведение компании еще до начала появления дефицитности денег, зная и за определенный отрезок времени, предвидя излишек или недостаток средств на счетах.

К методике прогнозирования денежного потока может быть применен трендовый анализ или метод линейного тренда [2].

Методические разработки, связанные с анализом денежных потоков, которые предлагают мировые ученые-экономисты имеют ретроспективный характер.

Каждая компания для повышения эффективности своей финансовой деятельности могла бы проводить прогноз денежных потоков, как элемент механизма управления деньгами, выявления излишков и недостачи этих средств в работе всей фирмы.

Список использованной литературы

1. Молокович А.Д. Финансы и финансовый рынок – Минск 2012, С.126
2. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В. и Радковская Н.П. Денежные средства. - Санкт-Петербург – 2011. – 384 с.



УДК 336.012.23

Ыкылас И.Қ.,
Магистрант 2 курса
специальности «Финансы»
Научный руководитель:
к.э.н. Муан Б.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Представлены принципиальные различия в трактовке и классификации базовых категорий финансовых потоков. Применение предложенной автором в статье трактовки финансового потока устанавливает различие его понятия с денежным потоком.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый поток, денежный поток

Несмотря на достигнутые успехи в исследовании теоретического и практического управления финансовыми потоками организации, имеются и нерешенные проблемы и различия в трактовках некоторых вопросов, особенно мы выделяем проблему трактовки термина финансового потока и его классификацию.

Следовательно, на настоящий момент времени в отечественной научной литературе имеется потребность в проведении специального исследования в области финансового менеджмента, предметом которого являются финансовые потоки.

Двойственность понимания природы финансовых потоков в теоретическом аспекте негативно отражается на практическом применении и использовании этого финансового инструмента. В теоретической части содержится трудность в понимании и объяснении финансовых потоков как экономической категории в финансовом менеджменте. Из чего следует необходимость в определении финансового потока. Трактовка термина «финансовый поток» в зарубежных работах привела к неоднозначности термина. Авторы употребляют термины «финансовый поток» и «денежный поток» в одном значении. Это обусловлено многовариантностью перевода с англо-саксонского термина «cash flow». При переводе на русский язык «cash flow» принимает значение «денежный поток», «финансовый поток», «поток денежных средств», «поток денежной наличности». Основные вариации перевода имеют одно основополагающее общее – «поток» [1].

При дальнейшем рассмотрении мы выделили понятия, которые в трактовка термина «финансовый поток» в зарубежных работах привела к неоднозначности термина зарубежной научной школе большинство авторов принимают за синонимы: «денежный» и «финансовый», «кассовая наличность» и «средства». Обращаясь к истории развития и становления понятия «cash flow» автором был произведен сравнительный анализ теоретических основ, определяющих содержание этого термина. Доктора Философских наук в Университете Бостона Массачусетского Института Зви Боди и Роберт Мертон занимались детальным рассмотрением финансов. Они выдвинули тезис о том, что большая доля «cash flow» (в данном контексте подразумевается трактовка «финансовый поток»), «вообще не проходит через финансовый рынок как элемент финансовой системы» [1].

Одновременно с этим утверждением они расходятся во мнениях в определении «cash flow». В то же время авторы указывают на важность его роли во всей финансовой системе, при обеспечении связующего элемента среди всех участников финансовой системы, с учетом профицита или дефицита финансовых средств. Обращаясь к словарю Джоунса Джонса [2], который отражает полное издание в области инвестиционной финансовой терминологии на энциклопедическом уровне. «Cash flow» принимает значение «финансового потока». Авторы этой работы выражают данное понятие как поток, поступление и расход наличных средств и анализ изменений, выполняющихся в счетах компании. При этом они не выделяют единого авторского понятия «Cash flow», но говорят о важности его роли во всей финансовой системе, при обеспечении связующего элемента среди всех участников финансовой системы, с учетом их профицита и дефицита финансовых средств. В это же время Л. Гапенски и Бригхем Ю. в своем издании «Intermediate Financial Management» [5] (Финансовый менеджмент. Полный курс) подробно рассмотрели и раскрыли понятие «Cash Flow». Они говорят о денежном потоке, состоящем из двух элементов: «инвестиционный (отток денежных средств) и поступлением денежных средств, за вычетом текущих расходов (приток средств)...При разработке денежного потока должна учитываться временная стоимость денег». Ю. Бригхем и Дж. Хьюстон выделяют свое авторское понимание «Cash Flow», смысл понятия аналогичен предыдущему. Так же раскрывают понятие «Free Cash Flow» (свободный денежный поток), «поток денег, действительно доступный для распределения между инвесторами после того, как компания осуществила все инвестиции в основные средства и оборотный капитал» [3].

Подводя итог терминологии «Cash Flow» после всестороннего анализа перевода зарубежных трактовок, относительно отечественной научной базы, мы установили, что в зарубежной практике отсутствует различие в определении терминов «финансовый поток» и «денежный поток».

В отечественной научной школе концепция денежных и финансовых потоков находит отражение в работах многих ученых экономистов. мы считаем, Обобщая все мнения проанализированные в научных работах авторов, мы установили противоречия, которые заключаются в следующем:

Во-первых, что «финансовый поток» и «денежный поток» понятия не тождественные друг другу. Так как в категориальные признаки финансовых потоков организации входят: денежные отношения (на всех стадиях распределения и перераспределения в организации); отношения между организацией и органами государственной власти (уплата в фискальные органы, финансирование и кредитование государственных программ и др.).

Во-вторых, мы считаем, что следует употреблять формулировку «финансовый поток». Обоснованно это тем, что движение денежных средств (как положительных – приток, так и отрицательных – отток) в организации происходит посредством не только самих «денег» как таковых (как безналичных, так и наличных, или их комбинирование), но и перемещением ценных бумаг, а также других форм финансовых

инструментов от компании к инвесторам. Из чего следует что формулировка «денежные отношения» не полностью раскрывает суть, в отличие от «финансовых отношений». Из чего следует, что понятие «финансовый поток» имеет более объемное определение. Следовательно, по мнению автора корректно использовать понятие «финансовый поток» для финансов организации в денежной и неденежной форме. В-третьих, соотношение внешнего и внутреннего финансового потока к централизованным и децентрализованным финансам Казахстана. Внешний децентрализованный финансовый поток всегда обуславливает движение финансовых средств между контрагентами. А внутренний финансовый поток обуславливается движением денежных и финансовых средств по счетам и в расчетном счете организации. В-четвертых, необходимо учитывать императивную форму проявления, признак аккумуляирования и расходование целевых фондов. А так же распределительный и перераспределительный характер финансовых отношений. Подводя итог рассмотрению поставленной нами проблематики, мы считаем что понятия «Финансовый поток» и «Денежный поток» имеют разные смысловые нагрузки. Таким образом, «финансовый поток» понятие более широкое, чем «денежный поток». Для уточнения определения «финансовые потоки» следует выделить авторское видение данного термина. «Финансовый поток – это отношение денежной формы движения капитала организации, имеющей распределительный или перераспределительный характер для осуществления финансово – хозяйственной деятельности в течении определенного временного периода».

Список использованной литературы

1. Новашина Т.С. Экономика и финансы предприятия: учебник / М.: МФПА, 2010. – 344 с.
2. Родионова В.М. Сущность финансов и их роль в рыночной экономике //Финансы. – 2010. – № 6. С. 60-66.
3. Романовский М.В. Финансы / М.В. Романовский, О.В. Врублевская, Б.М. Сабанти – М.: Перспектива. Юрайт, –2013. – 520 с.



УДК 336.77

Янов В.В.
д.э.н., профессор
Поволжский государственный
университет сервиса
Российская Федерация,
Самарская обл., г. Тольятти

БАНКОВСКАЯ СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

Аннотация

На основе единства ипотечного кредита как формы долгового обязательства и самого долгового обязательства как содержания ипотечного кредитования жилья, можно конструировать и внедрять в практику новые модели ипотечного жилищного кредитования, модифицировать, трансформировать существующие модели.

Ключевые слова: секьюритизация, банковская секьюритизация, ипотечные ценные бумаги, доверительное управление.

Российские банки все в большей степени сталкиваются с такими проблемами, как недостаточная ликвидность активов, трудности с привлечением заемщиков и давление со стороны контролирующих органов. Эти проблемы можно решить при помощи

секьюритизации активов. Для крупных банков, выступающих инициаторами кредитных сделок, секьюритизация дает возможность трансформировать неликвидные активы предприятия в ликвидные. Средним и небольшим банкам секьюритизация дает возможность покупать ипотечные бумаги, обеспеченные активами, и участвовать в кредитной деятельности крупных банков. Банкам выгодно проводить секьюритизацию активов, поскольку спрос на кредитные ресурсы со стороны экономики постоянно растет, что создает мотивацию для российской банковской системы к поиску дополнительных финансовых ресурсов и инновационной деятельности по привлечению инвестиций. Секьюритизация является финансовым механизмом, посредством которого владелец активов – оригинатор (originator) передает эти активы специальному юридическому лицу – special purpose vehicle (SPV). SPV затем синхронизирует активы в пуле, под который выпускает ценные бумаги, распространяет эти бумаги на рынке капитала, обслуживает их в течение всего срока действия и передает все полученные суммы владельцу. Другими словами секьюритизация – это замена нерыночных займов ценными бумагами, свободно обращающимися на рынках капиталов. Наряду с этим происходит распределение риска путем синхронизации прав требования в пул и затем выпуска ценных бумаг, обеспеченных данным пулом. Банковская секьюритизация может способствовать развитию по следующим направлениям:

- улучшение финансовых показателей;
- диверсификация источников финансирования и повышение ликвидности;
- оптимизация управления доходами и расходами;
- обеспечение эффективности организации обслуживания кредита;
- страхование от убытков, поскольку эмитент при секьюритизации несет минимальный риск, связанный с возможными убытками и др.

Банк, предоставляющий ипотечные кредиты под залог объектов недвижимости выступает в роли оригинатора. Долговые обязательства заемщиков оформляются закладными. Дебиторская задолженность с баланса банка будет переводиться на баланс SPV, последняя будет эмитировать ипотечные ценные бумаги на основе закладных. Специальное юридическое лицо – SPV – это вновь созданное образование в форме траста. Единственной целью создания функционирования SPV является покупка активов у оригинатора (владельца активов), синхронизация активов в пуле, эмиссия и распространение ценных бумаг, обеспеченных этим пулом. На практике SPV наиболее часто организовывается в форме компании с одним участником, которому и принадлежат все доли или акции SPV. Формирование высокого рейтинга SPV и состояния гарантированности от банкротства достигается благодаря соблюдению следующих условий:

- у SPV нет кредиторов, требования которых связаны с секьюритизированными активами;
- наличие структуры, максимально осложняющей возможность возбуждения против SPV процедуры банкротства;
- структурирование сделок по передаче активов, способствующее снижению вероятности вовлечения SPV в процедуру банкротства владельца активов или его аффилированных лиц;
- создание высокого кредитного рейтинга вследствие надежности выпускаемых обеспеченных ценных бумаг.

Особое внимание уделяется структурированию секьюритизированных активов, надежности обеспечения, проспекту эмиссии ценных бумаг, так как эти факторы являются основными при оценке надежности вложений инвесторами.

Самым масштабным рынком секьюритизированных активов является рынок ипотечных ценных бумаг. Большинство современных программ ипотечного кредитования индивидуального жилищного строительства, а также все растущее число программ

ипотечного кредитования строительства многоквартирных домов и объектов нежилого фонда финансируется путем секьюритизации.

Наиболее приемлемой формой взаимоотношений между банком и юридическим лицом будет доверительное управление. В данном случае SPV становится доверительным управляющим кредитного обеспечения. Достоинство данной схемы – полное исключение рисков, связанных с банкротством эмитента, ведь по Гражданскому кодексу передача имущества в доверительное управление не влечет перехода прав собственности на имущество к управляющему. Поэтому в случае несостоятельности последнего кредитное покрытие не будет включено в конкурсную массу.

SPV может выпускать либо сертификаты участия, либо ипотечные облигации. Двумя основными подходами к структурированию сделки являются «прямое распределение» (Pass through) и «косвенное распределение» (Pay through). При прямом распределении финансовые потоки от пула непосредственно передаются инвесторам. SPV продает сертификаты участия, посредством которых передается право на долю в пуле, выполняет посреднические функции между владельцем активов и инвесторами. В рамках этих функций SPV является держателем активов и эмитентом ценных бумаг, каждая из которых представляет неделимую долю в пуле активов, обеспечивающих поступления от пула. SPV напрямую без изменения структуры передает платежи инвесторам. Таким образом данная схема не предоставляет защиты от риска досрочного исполнения обязательства. С другой стороны, инвесторы защищены от банкротства самого учредителя SPV. Интерес инвесторов в пуле аналогичен интересу акционера или дольщика в компании. Данный вид секьюритизации называется также классической секьюритизацией. При косвенном распределении SPV выпускает ипотечные облигации, разделенные на несколько классов. SPV отведена активная роль: оно перестраивает финансовые потоки от пула таким образом, что все поступившие средства первоначально используются для погашения основного долга и процентов по первым классам ценных бумаг. Требования по оставшимся классам оплачиваются только после полного погашения требований по более приоритетным бумагам. Интерес инвесторов аналогичен интересу кредитора по долговому обязательству. Менее привилегированные ценные бумаги служат в качестве обеспечения более привилегированных, риски досрочного погашения переходят на менее привилегированные ценные бумаги. Данный вид секьюритизации называется также синтетической секьюритизацией.

Таким образом, для банковская секьюритизация является достаточно эффективным инструментом по управлению ипотечными кредитами, предоставляет разнообразие методов управления рисками. Развитие данного финансово-кредитного сегмента экономики создает предпосылки для перехода России к функционированию развитого фондового рынка.

Список использованной литературы

1. Игнатьева Д.А. Секьюритизация как один из инструментов проведения преобразований отечественной экономики // Финансы и кредит. – 2013. – №10
2. Маккарти Т. Секьюритизация в России // Рынок ценных бумаг. – 2013. – №12
3. Пастухова Н.Н. Перспективы эмиссионных ипотечных ценных бумаг в России // Рынок ценных бумаг. – 2012. – №3



РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В данной статье рассматривается инновационная деятельность и ее развитие в Республике Казахстан. А также рассмотрены мероприятия по развитию инноваций.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, ГПФИИР, инновационная деятельность

Вхождение Казахстана в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира является одной из главных целей государства, которая может быть достигнута только на основе глубокой диверсификации экономики страны, путем стимулирования инновационной деятельности, внедрения и развития конкурентоспособных производств, интегрированных в региональные и мировые рынки. Именно поэтому в последнее время все чаще к числу важнейших факторов развития экономики Казахстана стали относить инновационную деятельность, которая базируется на внедрении новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом.

Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Для Казахстана динамичное развитие инновационной сферы – одно из главных составляемых инновационной экономики, которая требует не только создание эффективной инновационной системы, а также поддержку самого инновационного процесса, создание благоприятной среды для данного вида деятельности. Как результат, технологические инновации позволяют увеличить эффективность экономики и улучшить благосостояние населения.

Инновация — это такой процесс или результат процесса, в котором:

- используются частично или полностью охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности;
- обеспечивается выпуск патентоспособной продукции;
- обеспечивается выпуск товаров и/или услуг, по своему качеству соответствующих мировому уровню или превышающих его;
- достигается высокая экономическая эффективность в производстве или потреблении продукта.

Традиционно инновации можно классифицировать на следующие основные виды:

1. Технологические — получение нового или эффективного производства имеющегося продукта, изделия, техники, новые или усовершенствованные технологические процессы. Инновации в области организации и управления производством не относятся к технологическим.

2. Социальные (процессные) — процесс обновления сфер жизни человека в реорганизации социума (педагогика, система управления, благотворительность, обслуживание, организация процесса).

3. Продуктовые — создание продуктов с новыми и полезными свойствами.

4. Организационные — совершенствование системы менеджмента.

5. Маркетинговые — реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, охватывающих существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов, использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий.

Важное место в исследовании сущности инновационной деятельности занимает инновационный цикл, который состоит из следующих этапов.

Этап разработки. В ходе этого этапа зарождаются идеи новых товаров, процессов или услуг, для чего организуется ведение требуемых для этого работ. Этот этап состоит из трех шагов: воздействие стимулов, предложение новых идей и процесс создания функций (functioncreationprocess, FCP).

- **Воздействие стимулов.** На этом шаге выделяются и интерпретируются внешние стимулы, которые запускают инновационный процесс. Примерами таких внешних стимулов можно назвать снижающиеся темпы роста бизнеса, ослабление бренда, снижение степени удовлетворения потребителей и создание новой технологии (или появление новинок в других областях знаний).

- **Предложение новых идей.** В ходе выполнения этого шага главное, что надо сделать, — сгенерировать новые идеи. В качестве движущей силы, способствующей появлению на свет новых (продуктов) идей, выступают внешние стимулы (полученные вознаграждения). Предложение новых идей может быть активизировано, если в компании создана творческая атмосфера, в которой на первое место ставятся разнообразие и изучение нового и где основными факторами, задающими общую направленность, выступают хаос и энергия. Например, появлению новых идей способствуют «мозговые штурмы», на которых участников призывают выходить за рамки традиционного мышления и думать креативно. Из всех предложенных идей затем отбираются лучшие, которые потом передаются на следующий этап. В ходе выполнения этого шага участники должны фокусироваться на том, что необходимо потребителям. Конечной целью здесь является создание потребительской ценности. Ее сущность можно выявить по результатам оценки вознаграждения (в качестве которого может выступать, например, доход на инвестированный капитал), рисков (технологических и рыночных) и ресурсов (инвестиций).

- **Процесс создания функций.** На этом шаге идеи трансформируются в функции, которыми можно управлять. Кроме того, выявляются риски, которые можно затем контролировать. Когда функции становятся понятными, можно переходить к следующему этапу.

Этап внедрения. На этом этапе новые товары, процессы и услуги получают дальнейшее развитие. Ведутся подготовительные работы по выводу товара на рынок, а затем происходит сам вывод. Структурно этот этап состоит из двух шагов: процесса создания продукта (productcreationprocess, PCP) и вывода продукта на рынок.

- **Процесс создания продукта.** На этом шаге разрабатывается новый товар и / или услуга. За основу для этой работы берутся спецификации, созданные в процессе создания функций. Затем новый продукт тестируется.

- **Вывод продукта на рынок.** На этом шаге происходят управление всеми аспектами рыночного внедрения, а также подготовка к проведению следующего этапа, прежде всего процесса выполнения заказов.

Этап капитализации. На этом, последнем, этапе происходит управление коммерческим использованием нового товара, процесса или услуги. Главный вопрос здесь, который требует ответа, заключается в том, каким образом создать ценность (в виде денег) для компании при помощи инновации. Этот этап состоит из трех шагов, для которых достижение операционного совершенства в ведении бизнеса является ключевым: процесс выполнения заказов (order realisation process, ORP), процесс обеспечения обслуживания (service realisation process, SRP) и использование.

- Процесс выполнения заказов. На этом шаге осуществляется управление непрерывным потоком продукции, доставляемой потребителям. Повышенное внимание здесь уделяется логистике и производству нового продукта. Для получения синергии и преимуществ на масштабах производства очень важно интегрировать логистику и производство нового продукта в уже существующую логистику и производство текущих продуктов.

- Процесс обеспечения обслуживания. На этом шаге происходит управление предоставляемыми (дополнительно) услугами. Новые услуги должны быть интегрированы в уже применяемые сервисные процессы.

- Использование. Этот последний шаг инновационного цикла связан с управлением доходами, получаемыми от нового продукта. Из этого следует, что необходимо добиваться постоянного сохранения маржи прибыли. Например, для этого можно сокращать производственные издержки или вносить небольшие изменения в продукт, улучшающие его свойства. Этот этап заканчивается с завершением жизненного цикла продукта.

Инновационная деятельность в Республике Казахстан имеет свои особенности, проблемы и перспективы развития. Так, доля казахстанской наукоемкой продукции на мировом рынке практически равна нулю, а ведь, как известно, эта доля является обобщающим показателем эффективности научно-технической и инновационной деятельности.

По сравнению с Казахстаном доля стран Европейского союза на мировом рынке наукоемкой продукции составляет 35%, США – 25%, Японии – 11%, Сингапура – 7%, Южной Кореи – 4%, Китая – 2%. Одна из главных причин такого положения – практическое отсутствие заинтересованности бизнеса в развитии и внедрении результатов отечественной науки в производство, крайне малые инвестиции производственного и частного финансового секторов в науку и научно-инновационную деятельность. На решение данной проблемы направлен целый ряд системных инициатив, среди которых – Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития, программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан, и многие другие.

Выделяя основные черты инновационной деятельности в РК, можно выявить следующее:

- выделение средств на НИОКР в основном за счет государственного бюджета;
- сравнительно длительный инновационный цикл;
- низкая доля инновационноориентированных предприятий - 5%;
- разработка государственных программ инновационно-индустриального развития.

Следует отметить, что ключевым приоритетом реализации программы форсированного индустриально-инновационного развития является внедрение крупных инвестиционных проектов в традиционных экспортоориентированных отраслях экономики, развитие новых бизнес-инициатив для малого и среднего предпринимательства.

На сегодня в Казахстане реализуется около 45 различных государственных программ развития. Наиболее известные программы ГПФИИР: дорожная карта бизнеса, программа занятости до 2020 года, программа развития моногородов, программа модернизации ЖКХ, программа внедрения инноваций и др.

В рамках данной программы определены единые подходы отбора для различных отраслей экономики: экспортный потенциал, производительность, эффективность государственной поддержки. Выделены приоритетные секторы национальной экономики: металлургический, нефтегазоперерабатывающий комплекс, химическая промышленность, пищевая промышленность, машиностроение, производство стройматериалов.

Финансирование науки в последние годы существенно растет, и темпы этого роста заметно опережают рост ВВП. Есть и новые механизмы освоения таких средств – базовое, грантовое и программно-целевое финансирование, также соответствующие мировому опыту и уже апробированные нашими учеными в прошлом году.

Активизация инновационной деятельности и повышение ее эффективности, включая широкий освоение достижения высоких технологий и незамедлительное обновление активной части основных производственных фондов, является главной задачей государственного регулирования инновационной деятельности.

Список использованной литературы

1. <http://www.akorda.kz/> - Официальный сайт Президента Республики Казахстан
2. [Питер Друкер](#). Бизнес и инновации. — М.: [Вильямс](#), 2007. — 432 с.
2. Баймуратов У. - Инвестиции и инновации: нелинейный синтез. – Алматы: БИС, 2005. -320 с.
3. Муканова А. Основные тенденции инновационного (научно-технического) развития Казахстана // Транзитная экономика. - 2013. – №5. - С. 42–47
4. <http://business.gov.kz/> - Программы поддержки бизнеса



УДК: 351.712:574

Канапина Г.,
«Қаржы» мамандығы бойынша
2-курс магистранты;
Ғылыми жетекші:
Э.Ғ.К., доцент Раматуллаева Г.А.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК САТЫП АЛУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Түйін

Қазіргі таңда қолданыстағы заңнама мемлекеттік сатып алуды тек электрондық тәсілмен жүргізуді көздейді, бұл бізге мемлекеттік сатып алуда қатысушы өнім берушілердің санын ұлғайтуға мүмкіндік берді. Бизнес үдерістер транспарентті болды, осылайша біз бәсекелес ортаны қамтамасыз еттік және мемлекеттік сатып алудың қорытындылары бойынша электрондық мемлекеттік сатып алудың бүкіл кезеңі ішінде ақшалай қаражат үнемделді.

Негізгі ұғымдар: мемлекеттік сатып алу, бизнес үдерісі, конкурс, сыбайлас жемқорлық.

Мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыру мемлекеттік сатып алу үшін пайдаланылатын ақшаны оңтайлы және тиімді жұмсау, әлеуетті өнім берушілерге мемлекеттік сатып алуды өткізу рәсіміне қатысу үшін тең мүмкіндіктер беру, әлеуетті

өнім берушілер арасындағы адал бәсекелестік, мемлекеттік сатып алу процесінің ашықтығы мен айқындығы, отандық тауар өндірушілерге, сондай-ақ жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді отандық берушілерге Қазақстан Республикасы ратификациялаған халықаралық шарттарға қайшы келмейтін шамада қолдау көрсету, мемлекеттік сатып алуға қатысушылардың жауапкершілігі, сыбайлас жемқорлық көріністеріне жол бермеу, инновациялық және жоғары технологиялық тауарларды, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді сатып алу қағидаттарына негізделеді.

1. Мемлекеттік сатып алу процесі:

1) мемлекеттік сатып алудың жылдық жоспарын (мемлекеттік сатып алудың алдын ала жылдық жоспарын) әзірлеуді және бекітуді;

2) өнім берушіні таңдауды және онымен мемлекеттік сатып алу туралы шарт жасасуды;

3) мемлекеттік сатып алу туралы шарттың орындалуын қамтиды.

Қазіргі таңда қолданыстағы заңнама мемлекеттік сатып алуды тек электрондық тәсілмен жүргізуді көздейді, бұл бізге мемлекеттік сатып алуда қатысушы өнім берушілердің санын ұлғайтуға мүмкіндік берді. Бизнес үдерістер транспарентті болды, осылайша біз бәсекелес ортаны қамтамасыз еттік және мемлекеттік сатып алудың қорытындылары бойынша электрондық мемлекеттік сатып алудың бүкіл кезеңі ішінде ақшалай қаражат үнемделді.

Өнім берушіге өз ұсыныстарын түзету құқығын бере отырып, күшіне енген түзетулермен бәсекелес ортаны көтердік, осылайша өткізілмеген конкурстардың саны айтарлықтай төмендеді. Бұдан басқа, мемлекеттік сатып алуды бірыңғай ұйымдастырушыны құру, сапалы тауарлар мен қызметтерді таңдау, электрондық шарттарды енгізу бөлігіндегі түзетулер мемлекеттік сатып алудың тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, біз мемлекеттік сатып алу туралы заңнаманы жақсарту үстінде тұрақты жұмыстар жүргізіп келеміз. Бүгін де біз заңнаманы одан әрі жетілдіру бойынша жаңаша көзқарастарды қарауға шығарып отырмыз.

Мәселен, бұл ұсыныстардың негізіне мыналар енді:

- БҰҰ-ның жаңа редакцияда қабылдаған ЮНСИТРАЛ (Сатып алу туралы үлгілік заң) ережелері, оның негізінде біздің сатып алу туралы заңымыз жасалады,

- ЕЭҚ-тың кодификацияланған шартының жобасы, онда сатып алуды өткізу қағидаттары мен үдерістері қамтылған;

- біздің пікірімізше шарттардың орындалу үдерісін жақсартатын шарттары, олар халықаралық тәжірибеде кеңінен қабылданған құрылыс жүргізу және мердігермен шарт жасасу қағидалары;

- ДСҰ талаптары, олар мемлекеттік сатып алу мен компаниялардың сатып алулары әртүрлі Заңдармен реттелуі тиістігіне байланысты. Осыған орай Заң жобасында мемлекеттік органдар мен мемлекеттік мекемелердің сатып алуын реттеу ұсынылады.

Біз төрт бағыттағы жаңаша енгізулерді ұсынып отырмыз, бұл:

1. Мемлекеттік сатып алуды өткізу рәсімдерін артықша реттеуді жою;

2. Мемлекеттік сатып алуды өткізу рәсімдерін жеңілдету;

3. Мемлекеттік сатып алу туралы шарттар бойынша міндеттемелердің орындалуына бақылау белгілеу;

4. Шағымдану рәсімдеріне қарсылық білдіру және шағымдануды тиімді қадағалау тетіктерін белгілеу.

Бірінші бағыт шеңберінде мыналар ұсынылады.

Қолданыстағы Заңда сатып алуды өткізу үдерісін толық баяндайтын нормалар қамтылған, оларды электрондық сатып алудың даму үдерісінде олардың өткізілуін жеңілдетуге қарай өзгертіп отыру қажет болатын.

Осыған орай, Заңда тапсырыс беруші мен өнім берушінің құқықтары мен міндеттерін, сондай-ақ сатып алуды өткізу үдерісінің негізгі кезеңдерін реттейтін

нормаларды көздеу ұсынылады. Қандай да бір сатып алу бизнес үдерісін, тапсырыс берушінің, сол сияқты өнім берушінің де әрбір пайдаланушысының жұмысында веб-порталды пайдалануы бойынша іс-қимылдарды жүзеге асыратын күндер санын белгілейтін осындай директивалар веб-порталды пайдалану жөніндегі нұсқаулықтарда да регламенттелуі тиіс деп пайымдаймыз.

Бұл жаңашылдық нәтижесінде біз Заңның тұрақтылығына қол жеткіземіз.

Заңнаманы қолдану үдерісінде туындайтын, веб-порталды пайдалану жөніндегі шешілмеген мәселелерді заңға бағынысты деңгейде де шешуге болады.

Екінші бағыт шеңберінде мыналар ұсынылады.

Жобада, конкурстық екі кезеңге бөлінген жаңа түрі ұсынылады.

Бірінші кезеңді Кәсіпкерлердің Ұлттық Палатасы өткізеді – олар тауарлардың, жұмыстардың қызметтердің әрбір түрі бойынша білікті өнім берушілер тізімін қалыптастырады.

Екінші кезеңді тапсырыс берушінің комиссиясы өткізеді, ол конкурсқа қатысуға білікті өнім берушілерді шақырады, үздік техникалық ерекшелікті іріктейді және қатысатын өнім берушілерден оған бағаларын ұсынуды сұрайды.

Конкурстың бұл түрімен барлық конкурстардың, конкурстан конкурсқа ауысып келе жатқан өнім берушілерді білікті іріктеу үдерісінің қайталануы, яғни олардың бір құжаттарды қайта-қайта ұсыну проблемасы шешіледі.

Ұсынылатын шешу жолы – бұл Кәсіпкерлердің Ұлттық Палатасының тауар, жұмыс және көрсетілетін қызметтердің әрбір жекелеген түрі бойынша Білікті өнім берушілер тізілімін құруы.

Бұл сыбайлас жемқорлық мүмкіндіктерін де қысқартады деп санаймыз.

Бұл жаңашылдық нәтижесінде біз конкурстарды өткізу мерзімдерін қысқартуға (10 күнге) және бизнес шығындарын азайтуға қол жеткіземіз.

Оның үстіне, конкурстың мұндай түрі жаңа редакцияда қабылданған Сатып алу туралы ЮНИСТРАЛ үлгілік заңында ұсынылған.

Мұндай конкурспен бір қатарда жобада сатып алудың жаңа тәсілін – электрондық дүкен енгізу ұсынылады.

Оның жаңашылдығы – оның бір күнде жүзеге асырылуымен тұжырымдалады. Тапсырыс берушінің тауарды жеткізу бойынша талаптары мен шарттарына сәйкес Веб-портал оған осындай тауар ұсынатын өнім берушілер тізбесін ұсынады.

Егер өнім беруші ұсынатын тауардың бағасы тауардың бір бірлігіне бюджеттен бөлінген сомадан аспайтын болса, онда тапсырыс беруші өзі шарт жасасатын өнім берушіні таңдайды.

Мұндай өнім берушілер тізбесі мемлекеттік сатып алу веб-порталында, веб-порталды пайдаланушылардың (өнім берушілердің) өз ұсыныстарын ерікті түрде орналастыруы жолымен жүргізілетін болады.

Бұл тәсілді бастапқы кезеңде тек тауарлар бойынша енгізуді ұсынамыз, өйткені олардың анық сипатталған стандартты талаптары болады.

Кейіннен көрсетілетін қызметтерге, жұмыстарға анық стандарттар әзірлеу кезінде, тәжірибенің көрсетуіне қарай бұл тәсілді қызметтерді, жұмыстарды сатып алуларға да қолдану мүмкін болады деп санаймыз.

Бірақ, электрондық дүкенді тиімді енгізу үшін веб-порталда өнім берушілерден түсетін ұсыныстарды қалыптастыру қажет болады, яғни бұл тәсілді, Заң күшіне енгеннен кейін белгілі бір уақыт өткеннен кейін іске қосуды ұсынамыз – бұл 2017 жылы.

Мемлекеттік сатып алу жүйесіндегі күрделі міндеттердің бірі шарттардың тиімді атқарылуы болып табылады. Бұл проблема шарттардың атқарылу мониторингінің болмауына байланысты деп санаймыз.

Заң жобасында бұл проблеманы, жеңімпаз өнім берушінің банкте арнайы шот ашуы бойынша және мемлекеттік сатып алу саласындағы жобаларды басқару институтын

енгізу жөніндегі нормаларды кіргізу жолымен шарт бойынша міндеттемелдердің атқарылуына бақылау белгілеу арқылы шешу ұсынылады.

Бұл жұмыстың нәтижесі бюджет қаражатын жұмсау тиімділігін арттыру және ақша ағындарын әкімшілендіру айқындығы болып табылатын болады.

Үшінші бағыт шеңберінде мыналар ұсынылады:

Арнайы шот ашу жөніндегі схеманы құрылыс бойынша шарттарды орындау кезінде енгізуді ұсынамыз.

Мәселен, жеңімпаз өнім беруші банкте арнайы шот ашады, оған ақшалай қаражат есепке жатқызылады.

Банкпен арнайы шотты сүйемелдеуге шарт жасалады, онда, шоттан ақшаны есептен шығаруды банктің, тапсырыс беруші қол қойған орындалған жұмыстардың аралық актілері болғанда ғана жүргізуі көзделеді.

Мұндай схема шарт бойынша жүргізілетін ақша ағындарын бақылауға және тиісінше шарттың орындалуын қамтамасыз етуді өнім берушінің авансқа тең енгізуі қажеттігін болдырмайды.

Мемлекеттік сатып алу саласындағы жобаларды басқару институтын енгізу қажеттігі, салынатын объектіні өткізу және пайдалануға қабылдап алу бойынша тапсырыс берушіге тән емес міндеттерді орындауын болдырмау мақсатында туындайды.

Жобаларды басқару жөніндегі команданың жұмыс істеуі мыналарды:

- жобалау және құрылыс жөніндегі жұмыстарды сатып алуды конкурстық негізде өткізуді;

- жобалау және құрылыс жөніндегі жұмыстарды бақылауды;

- осы жұмыстарды қабылдап алу және пайдаланатын ұйымға беруді кәсіби жүргізуге мүмкіндік береді.

Өз кезегінде пайдаланатын ұйым да объектінің сапалы салынуы мен пайдалануға қабылдануына бақылау жүргізетін болады.

Мұндай, өзінше бір өзара бақылау жалпы бюджет қаражатын тиімді игеруге мүмкіндік береді.

Үшінші бағыт шеңберінде мыналар ұсынылады:

Әлеуетті өнім беруші мен тапсырыс берушінің арасында туындайтын келіспеушіліктерді сотқа дейін реттеу мақсатында, тапсырыс беруші шағыммен келіскен жағдайда немесе өзі бұзушылықтарды дербес анықтаған жағдайларда тапсырыс берушіге мемлекеттік сатып алу рәсімдерін болдырмау құқығын беру ұсынылады.

Бюджетті атқарудың уақтылы болуы мақсатында конкурстық комиссияның іс-қимылдарына ішкі аудит қызметіне шағымдануды шарт жасасқанға дейін жүзеге асыру ұсынылады. Яғни жобамен мемлекеттік сатып алу туралы шартты жеңімпаз анықталғаннан кейін 10 күн өткен соң жасасу ұсынылады. Бұл шағым қанағаттандырылған жағдайда – шағым иесінің құқықтарын сот тәртібіне дейін қалпына келтіру мүмкіндігін беру үшін жасалады.

Өнім беруші ішкі аудит қызметінің тексеру нәтижелерімен келіспеуі жағдайында оған бұл іс-қимылдарға ішкі аудит жөніндегі уәкілетті органға шағымдану құқығы беріледі.

Ішкі аудит қызметінің тексеру нәтижелері бойынша тапсырыс беруші шартты заңсыз жасасқан жағдайда, өнім беруші ішкі аудит қызметінің іс-қимылдарына шағымданған кезде ішкі аудит жөніндегі уәкілетті орган шартты бұзу туралы сотқа жүгінеді.

Жоғарыда тізбеленген жаңашылдықтардан басқа жобамен мыналар:

- 1) ауылдық кәсіпкерлікті дамыту үшін жағдайлар жасау есебінен аз бюджетті және ауылдық мекемелер үшін сатып алу рәсімдерін жеңілдету мақсатында мемлекеттік сатып алудың жылдық жоспары 5,5 млн. теңгеден аспайтын ұйымдарға мемлекеттік сатып алуды рәсімдерді өткізбестен жүзеге асыру;

2) адал қатысушылардың қатысуын қамтамасыз ету үшін ірі сомаларға сатып алуды өткізу кезінде өтінімді қамтамасыз ету мөлшерін сомасына қарай өзгертіп отыру. Мәселен, былай, 100 000 АЕК-ге дейінгі сомаға сатып алу бойынша – 05%, 500 000 АЕК-ге дейінгі - 1%, 500 000 АЕК-ден асатын сомаға сатып алуға – 2%;

3) мемлекеттік сатып алу арқылы инвестициялар тарту үшін офсеттік мәмілелерді қолдану саласын кеңейту. Қолданыстағы Заңда офсет тек қорғаныс сатып алуларында ғана көзделген;

4) сатып алу транспоренттігін ұлғайту мақсатында өнім берушілерге сатып алуды жүзеге асыру тәсіліне шағымдану құқығын беру. Бүгінде бұл қиын болады, өйткені сатып алу жоспарларынан бастап және шарт жасасумен аяқтай отырып, үдеріс сатып алу веб-порталында іске асырылған;

5) жобамен өнім берушілерді жосықсыз қатысушылар тізіліміне жедел енгізу үшін мұндай тізілімді ішкі аудит бойынша уәкілетті органның қортындысы негізінде қалыптастыру ұсынылады;

6) бәсекелестікті қамтамасыз ету мен құқық қолдану практикасының қателіктерін болдырмау үшін – әлеуетті өнім берушілер арасында үлестестік ұғымын алып тастау ұсынылады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының білім және ғылым министрлігі, А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті, Қаржы және банк ісі кафедрасы «Мемлекеттік қаржы» оқу құралы Сартанова Н.Т., Абжанова А.К., Қостанай, 2016 жыл
2. <http://adilet.zan.kz/kaz/>
3. <https://online.zakon.kz/>



УДК 336.417 (574)

Әлібекова К. Б.,
Студентка 3 курса
Специальность «Финансы»
КазУЭФиМТ

ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Аннотация

В данной статье рассматриваются преимущества и недостатки использования интернет-банкинга в Казахстане и какое значение имеет интернет-банкинг в современной экономике Казахстана. Показано, на каком этапе развития находится современный электронный банкинг Казахстана и перспективы его развития, а также его положительное влияние на финансовый сектор Казахстана не только для частных и юридических лиц, пользующихся услугами интернет-банкинга на сегодняшний день, но и для самого государства.

Ключевые слова: интернет-банкинг, банковская система, онлайн-транзакции.

Банковская система имеет огромное значение для эффективного осуществления денежно-кредитной политики, а значит и для всей экономики.

С развитием информационных технологий широкое распространение в мире получил интернет-банкинг. Зачем нужен интернет-банкинг – очевидно: пользоваться и распоряжаться своими деньгами, не покидая дом, учебу или работу – везде, где это удобно клиенту.

Как и все системы, система интернет-банкинга имеет свои преимущества и недостатки, некоторые из них относятся ко всему мировому сообществу, некоторые же из них – только для определенных стран, где существуют низкий уровень информационных технологий и сетей, низкий уровень образованности, демографическое население и т.д. В этой главе мы рассмотрим те преимущества и недостатки, которые относятся к нашей стране – развивающемуся Казахстану.

По данным официальной статистики, на начало апреля 2015 в Казахстане Интернетом пользовалось две три жителей страны – около 75 % населения, из них около 90 % пользовались хотя бы одной услугой интернет-банкинга. Итак, что же жители отмечают в системе интернет-банкинга:

Преимущества интернет-банкинга:

1) Экономия времени;

Имея доступ к своему счету онлайн для совершения обычных банковских операций, не нужно посещать офис банка, а значит, стоять в очереди, заполнять квитанции, терять время.

2) Доступность;

Все операции в интернет-банке доступны из любой точки мира, будь то домашний компьютер, ноутбук во время отпуска, или мобильный телефон, который всегда под рукой.

3) Доступ к банковским операциям в режиме 24/7;

Клиент имеет возможность 24 часа в сутки контролировать собственные счета и, в соответствии с изменившейся ситуацией на финансовых рынках, мгновенно отреагировать на эти изменения.

4) Экономия на банковских комиссиях;

При осуществлении операций через Интернет-банк комиссия за платежи значительно ниже по сравнению с проведением аналогичных операций в отделениях банков, а иногда даже и без комиссии.

5) Контроль бюджета;

Клиент может в любое время и в любом месте получить онлайн-выписку о состоянии текущего банковского счета; о времени, месте и сумме проведенных транзакциях, при необходимости блокируя, разблокировывая счет или карту, тем самым контролируя свое либо семейное движение средств.

6) Конфиденциальность;

Система интернет-банкинга предлагает высокий уровень конфиденциальности при управлении личными финансами. Вы можете совершить любую покупку, оплатить любые услуги, перевести деньги на счет другого лица в рамках закона, не привлекая при этом внимание банковского менеджера, либо кассира.

7) Оперативность информации;

Помимо многочисленных электронных операций для интернет пользователей, клиенты также могут получать доступ к последней информации о новых банковских продуктах, комиссионных условиях и денежно-кредитной политике банка и др.

8) Не требуется установка дополнительных программ;

Доступ в систему и последующая работа в личном кабинете осуществляются в защищенном режиме, что обеспечивает сохранность передаваемой информации и исключает возможность действий злоумышленников.

Что касается недостатков интернет-банкинга, то здесь дела обстоят следующим образом:

1) Довольно сложный интерфейс;

Большая часть клиентов заходит на сайт, чтобы перейти в интернет-банк. Еще на начальном этапе банк запугивает своих потенциальных клиентов такими трудностями в обращении с сайтом. Конечно же, нельзя всю вину списывать на банки, ведь трудности

закljučаются еще и в низкой финансовой и компьютерной грамотности населения. Отсюда невозможность привлечь клиентов для пользования интернет-банкингом.

2) Недоверие к безопасности;

Уверенность значительного количества пользователей в том, что интернет-банкинг обладает низкой безопасностью. Хотя банки утверждают, что способны минимизировать риски, пользователи этому не очень не очень верят, в т. ч. и потому, что, разговор на эту тему с ними ведут специалисты, говорящие на непонятном для рядового пользователя языке.

3) Недостаточная безопасность;

Несмотря на все убеждения банкиров, использование интернет-банкинг не может быть 100% безопасным, особенно, когда к компьютеру имеет доступ не один человек и на компьютере может быть установлена шпионская программа, которая крадет пароли для доступа в систему онлайн-банкинга. Таким образом, клиент может потерять все средства на своем счету либо «влезть» в долги из-за мошеннических операций.

4) Обработка транзакций не моментальная.

Система может задержать переводы либо другие услуги из-за проверки либо неполадок или профилактики системы, также банк может полностью запретить опасные, по его мнению, транзакции. Межбанковский платеж может идти 1-3 рабочих дня, поэтому, если осуществить операцию в пятницу, то получателю деньги поступят лишь в понедельник-вторник.

5) Ограничения в транзакциях;

Некоторые банки накладывают ограничение на количество транзакций, Ограничения могут касаться как количества операций в день, так и сумм денежных средств в одной транзакции.

6) Трудности при прибытии за границей

За границей может не прийти SMS с кодом подтверждения для выполнения операций либо входа в систему (При использовании банком одноразового пароля).

Нельзя отнести все эти недостатки ко всем казахстанским интернет-банкам, либо к одному из них. Каждый интернет-банкинг имеет свою особенность, преимущества и свои недостатки. Преимущества, которые банковское интернет-обслуживание предоставляет клиенту, очевидны и преобладают над недостатками, работа над которыми возможна, и возможно их полное искоренение.

В перспективности интернет-банкинга сомневаться не приходится – все больше новых пользователей привлекает возможность осуществлять платежи, не выходя из дома. Таким образом, у нас уже присутствует потребитель – главное условие.

Потенциал развития интернет-банкинга в Казахстане огромен. Этому способствует и все больший охват регионов страны высокоскоростным доступом в интернет (который толкает пользователей к более активному использованию сети, в том числе – и различных предоставляемых ею услуг), и развитием интернет-торговли. Банки в последнее время активно подталкивают своих клиентов к использованию систем интернет-банкинга, в том числе – и льготными тарифами.

В настоящее время недостаточная эффективность финансово-банковской сферы выступает одним из главных препятствий на пути интеграции Казахстана в список пятидесяти конкурентоспособных стран. В этой связи, интернет-банкинг, как наиболее прогрессивное направление развития банковского дела, представляет особый интерес. Он является одним из наиболее динамично и бурно развивающихся секторов рынка электронной коммерции.

Мировая банковская система постепенно переходит к активному использованию этой технологии. Для того чтобы выйти на современный уровень развития банковской сферы, Казахстану также необходимо сформировать национальный рынок интернет-банкинга. Для ускорения этого процесса целесообразно изучить мировой опыт и

выработать ряд рекомендаций по оптимизации развития данного рынка с учётом его современного состояния.

К сущности и содержанию понятия интернет-банкинг на данный момент сложились самые разнообразные авторские подходы. Одной из наиболее удачных, является формулировка, согласно которой интернет-банкинг рассматривается, как предоставление услуг банком, по мониторингу, управлению счетами и осуществлению банковских транзакций через Интернет. При этом пользователь, как правило, не нуждается в специальном программном обеспечении для доступа к своим счетам. Он может осуществлять все действия по управлению счетами с любого компьютера, подключённого к сети интернет, и распознаётся банком при помощи системы авторизации. В некоторых случаях дополнительно требуется электронный цифровой ключ или же специальное программное обеспечение, однако при этом оно должно быть легко переносимым на любой компьютер.

В Казахстане интернет-банкинг находится на стадии формирования. Однако интернет-банкинг является, пожалуй, наиболее перспективным на сегодняшний день сектором данного рынка. Так, по прогнозам некоторых казахстанских банков, реализация проектов интернет-банкинга позволит расширить клиентскую базу на 30%. Этому способствует ряд факторов. Во-первых, финансовые возможности банков позволяют им создавать современные, полностью отвечающие требованиям защиты информации и скорости осуществления операций, системы интернет-банкинга. В среднем стоимость разработки и внедрения подобной системы составляет от 1 до 5 миллионов долларов США.

На рынке банковских услуг Казахстана существует реальная потребность в интернет-банкинге. На сегодняшний день, около 20% юридических лиц активно используют системы "клиент-банк", которые являются прообразом системы интернет-банкинга. Интернет-банкинг превосходит систему «клиент-банк» с точки зрения удобства использования. Кроме того, он позволяет управлять счётом из любой точки мира. Очевидно, что по мере внедрения систем интернет-банкинга и повышения уровня доверия пользователей к ним, именно такие системы станут основным средством осуществления дистанционных банковских транзакций.

В первую очередь толчок развитию интернет-банкинга дает потенциальная выгода для самих банкиров: можно сэкономить на аренде помещений, зарплате операторов, комплексной системе охраны, которая необходима при работе с наличными деньгами. Поэтому кредитные организации сами стараются стимулировать клиентов на перевод операций через сеть, например, снижая размер комиссии. Интернет-банкинг обслуживать технологически достаточно дешево – надо защитить каналы связи, систему шифрования – это все уже разработано. Это все дешевле, чем нанимать вооруженную охрану.

Пожалуй, не меньше, чем банкам, внедрение электронных форм платежей – в том числе и интернет-банкинга – выгодно и государству. Это повышает прозрачность финансовых операций и дает возможность ответственным структурам следить буквально за каждой операцией. Интернет-банкинг стимулирует граждан вкладывать больше средств на депозиты, которые предлагаются.

Чем шире функциональные возможности системы интернет-банкинга, т. е. чем больше услуг доступно клиентам банка через Интернет, тем более полноценной и востребованной будет такая система и тем больше выгоды будет получать государство в секторе экономики. Удобство той или иной системы интернет-банкинга зависит от того насколько дружелюбный пользовательский интерфейс имеет клиентская часть системы; насколько понятны и просты установка и настройка программного обеспечения; насколько удобны и просты обычные приемы выполнения операций в системе для получения различных банковских услуг, особенно для пользователей-новичков.

Список использованной литературы:

1. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. - СПб.: Питер, 2001. - 432 с.
2. Учебное пособие под ред. В.П. Тихомирова, А.В. Хорошилова. Введение в информационный бизнес. - М.: Финансы и статистика, 2002 г., - 189 с.
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-банкинг> - Википедия
4. kursiv.kz - Статья «Обзор Банки РК-2013. Часть 1. Доступность банковских услуг» от 12 февраля 2014 г.
5. finance.nur.kz – Статья «Казахстанские банки делают ставку на мобильный банкинг» от 4 сентября 2013 г.



УДК331.5:338.431

Абдильдинова Н.Е.
«Экономика» кафедрасының
магистрі, аға оқытушы

АГРАРЛЫҚ САЛАДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасының аграрлық саладағы еңбек нарығының қалыптасуы және олардың дамуының басты жолдары қарастырылған.

Кілттік сөздер: АӨК, аграрлық сектор, ауыл шаруашылығы, еңбек нарығы, білікті мамандар, кадрлар әлеуеті, жас мамандар.

Нарықтық қатынастар жүйесінде еңбек ресурстары маңызды орынға ие. Бұл нарықта мемлекеттік қоғамдық және жеке ұйымдардағы жұмыс берушілер мен еңбекке қабілетті тұрғындардың мүдделері түйіседі. Еңбек нарығының тетіктері арқылы тұрғындардың жұмысбастылық деңгейі және еңбек ақысы анықталады. Тұрғындардың жұмысбастылығы оның ұлғайымы өндірісінің қажетті жағдайын қалыптастырады.

Еңбек нарығы - бұл жұмыс күшін адамның еңбек ету қабілеті тауар түрінде сатуға және сатып алуға байланысты болатын экономикалық қатынастар жүйесі. Еңбек нарығы жоғары мамандықты талап ететін еңбектің беделінің сөзсіз көтерілуіне әсер етеді. Осының арқасында әрбір жұмыс орнының бағасы артады. Жұмыскерлерге және олардың еңбегіне, санасына деген талап күшейеді. Еңбек нарығына барынша қабілетті және іскер жұмыскерлерді ынталандыру керек. Ол жалқауларды, әлсіздерді және еңбек етуге қабілетсіздерді аямайды. Еңбек нарығы жұмыс күшін толық бағалауды қамтамасыз етеді. Оның жоғары қозғалысына себепші болады, іскерлік пен белсенділікке ынталандырады.

Нарықтық экономикаға өту өзіне қажет еңбек нарығы мен жұмыс күшін еріксіз тартады. Сондықтан еңбек нарығы сұраныс пен ұсыныс тетіктері арқылы экономикалық агенттердің арасындағы бәсекелестіктің нәтижесінде жұмыспен қамтудың белгілі көлемі және еңбек төлемі дәрежесі орнайтын экономикалық орта болып табылады.

Тұрғындардың өмір сүру деңгейі мамандарды іріктеу, дайындау және қайта дайындау, оларды жұмысқа орналастыру мен материалдық көмекке кететін қоғам шығындарының барлығы тұрғындардың жұмысбастылығымен тығыз байланысты. Сондықтан тұрғындардың жұмысбастылығы жұмыссыздық және оларды әлеуметтік қорғау, еңбек нарығын талдау кезінде негізгі мәселе болып табылады.

Еңбек нарығы нарық механизмінің маңызды құраушыларының бірі болып табылады, ол ауылдың еңбек әлеуетін анағұрлым тиімді пайдалануға мүмкіндік береді, жұмыс орны үшін бәсекелік күрес тудырады, ауылдық кадрлардың біліктілігінің жылдам өсуіне ықпал етеді, оларды дайындау және қайта дайындаудың ыңғайлы жүйесін құрады. Жалпы АӨК-нің және ауылшаруашылығының дамуының негізгі мәселелері- жоғары білікті кадрлармен, яғни еңбек

өнімділігін жоғарлатуға септігін тигізетін, білім мен қаблеттілікке ие болатын адам капиталымен қамтамасыз ету.

Қазақстан Республикасының аграрлық секторы білікті мамандарға деген үлкен тапшылыққа ие. Ауыл халқының орта жасы жоғарлап келуде, ауылды аймақтардан қоныс аударғандар саны артуда, ауыл шаруашылығы кадрларының кәсіби дайындықтары төмен дәрежеде, аграрлық кадрлар саясатында бастапқы кәсіби білім мәселесіне аз көңіл бөлінуде.

Сонымен бірге Қазақстан Республикасының еңбек нарығында жұмыссыздық деңгейін төмендету және жас мамандарды жұмыс орындармен қамтамасыз ету мәселелері өзекті болып табылады. Бұл арнада аграрлық сектор жұмыссыз кадрларды жұмыспен қамтамасыз етудің резерві ретінде, ал соның негізінде ҚР азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ететін құрал болып жұмыс істеуі мүмкін.

Алайда ауыл шаруашылығындағы еңбекақы деңгейінің төмендігі, ауылды аймақтардағы әлеуметтік инфрақұрылымның нашар болуы, жас мамандардың ауылды жерлерге барып, жұмыс істеуіне теріс әсерін тигізеді. Жалпы нарық жүйесі ішінде еңбек нарығы ең жетілмеген болып табылады. Өзінің жұмыс күшін ұсынатын жұмыскерлер әдетте оның еңбегіне сұраныстың бар немесе жоқтығы туралы мәліметтермен толық ақпараттанбаған. Олар өздерінің тұрғылықты жерлеріндегі бос жұмыс орнының барын толық білмейді. Ал басқа аймақта жұмыс орнының болуы туралы тіпті хабарсыз.

Заманауи ауыл шаруашылық өндірісі жоғары автоматтандырылған аграрлық кәсіпорындарға негізделген. Алайда, қаншалықты біз автоматтандырылған технологиялар әлемінде тұрсақ та, ауыл шаруашылық өндірісінде кадрлардың үлесі жоғары болып келеді. Бұл орын алған жағдай аграрлық сектордағы әлеуметтік-еңбек қатынастарын зерттеп, соның негізінде Қазақстан Республикасының аграрлық секторындағы кадрлар әлеуетін дамытуға бағытталған ұсыныстар жасауды талап етеді.

Нарық жағдайында аграрлық кәсіпорынды жұмысқа дайындау үшін бізге қысқа мерзім ішінде кадрларға байланысты жұмыс жүйесін (кадрларды бағалау және аттестациялау; іріктеу; даярлау; біліктілігін жоғарылату; жетекші қызметкерге резервтер дайындау жұмысы) жетілдіру қажет. Сонымен қатар, кадрлар қызметіндегі жұмыскерлер де өздерінің кәсіби деңгейлерін жоғарылатулары керек, барлық деңгейдегі жетекшілер өздерінің қоластындағы жұмыскерлердің әлеуетін тиімді пайдалану, дамыту және айқындау жолында жауапкершілікті күшейтуі керек.

Осыған орай мемлекет тарапынанмынадай іс-шаралар жүргізілу үстінде:

- жұмыспен қамту саласын дамыту;
- біліктіліктің ұлттық жүйесін құру;
- еңбекпен қамту және еңбекақы саясатын жетілдіру;
- еңбек нарығының қажеттілігін ескере отыра, жұмыссыздарды оқыту және қайта оқыту бойынша бағдарламаларды құру;
- ауыл шаруашылық өндірісін жаңа деңгейге көтеру мен АӨК жаңартылуы.

Мұның барлығы Қазақстан үшін еңбек нарығымен байланысты мәселелер өте маңызды екендігінің белгісі. Осыған орай аграрлық сектордағы кадрлар әлеуетінің заманауи жағдайына баға беріп, оны дамыту жолдарын анықтау мәселесі, Қазақстан үшін өзекті екендігі айқындалады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Абуов Қ.Қ. Экономическая сущность рынка труда. Научный журнал Гуманитарно-технический академия, №2, Кокшетау 2011г.
2. Абуов Қ.Қ. Проблемы развития аграрного рынка труда. Монография. Костанай, 2012 г.
3. Абуов Қ.Қ. Региональные и отраслевые аспекты трудовых ресурсов села. Проблемы агрорынка 2014, №4
4. Стукач В.Ф., Сычевская Л.А., ЗиничА.В.Адаптация молодежи к рынку аграрного труда. Монография. – Омск: Изд-во ФГБОУ

СОДЕРЖАНИЕ

Приветственное слово заведующей кафедрой «Экономика» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, к.э.н., и.о. профессора А.С.Бактымбет.....	3
Абдрахманова У.О. Экономическая сущность и предпосылки формирования кластера.....	5
Абдрашова А. К. Структура ядро-оболочка квантовых точек на основе фосфита Индия.....	10
Абилхамитова А.Н. Кәсіпорында қажылық жоспарлаудың ерекшеліктері.....	13
Агатаева Д.Д Проблемы и перспективы инновационного развития Казахстана.....	17
Агжанов А. Иностранные инвестиции как фактор повышения конкурентоспособности компаний	20
Адилханкызы А. Қазақстан Республикасында еркін экономикалық аймақтардың іс-әрекетін мемлекеттік реттеу мәселелері.....	24
Айбасова Н.А. Замануи байланысу құралдары мен жергілікті желі арқылы хабар алмасу жүйесінің ұйымдастыру.....	30
Айтимова Ш.Т. Өнім сапасын басқару жүйесімен оны анықтау әдістемесі.....	34
Ақмағанбетова А., Мухтарова Н. Еліміздегі қаржы жүйесіндегі қаржылық саясаттың алатын орны.....	37
Албакова Т. Проблемы финансирования малого и среднего предпринимательства в Казахстане.....	40
Алиев М.К., Базарбаева С.Т., Сеилханова А. А., Туржанова А. А. Международные бухгалтерские организации.....	43
Алиев М.К., Веселовская Е.А., Евтенко А.А., Карамсакова Е.Н. Финансовая отчетность в системе финансового менеджмента.....	47
Алиш Ф. Ақша қаражаттарының қозғалысын талдау негізінде қаржылық жағдайды талдау әдістемесін жетілдіру бағыттары.....	51
Алпысбаева А.Е Кәсіпорынды дамутудым стратегиялық жоспарлау.....	55
Амирова А.К. Социальная защита как инструмент социальной политики государства.....	58
Анас М.А. Роль анализа налоговых поступлений при формировании бюджета.....	61
Андришулик В.М. Основные тенденции жилищного реформирования в Республике Казахстан.....	64
Асан И.Ж. К вопросу о трактовке понятия «конкурентоспособность предприятия».....	66
Асан М.А. К вопросу об оценке стоимости компании.....	69
Аскарова С. А. Қаржылық тұрақтылығын бағалау мен талдау.....	72
Ахмадалиева Н.Э. Бизнес үрдістерді автоматтандыру және оны туризм саласында қолдану мүмкіндігі.....	75
Ахметова Ж. Негізгі қорларды көшіру кезіндегі қаржыландырудың инвестициялық әдістер жүйесіндегі лизинг.....	79
Ашимова М. Пути оптимизации финансовых потоков предприятия.....	83
Әлібекова К. Б., Албакова Т.М. Значение интернет-банкинга в развитии экономике страны.....	87
Әлібекова К. Б., Токумова К.Т. Лизинг жилой недвижимости в условиях кризисной экономики РК.....	91
Бабасова А., Мунарбай Н., Шәкәр Ф. Коммерциялық банктердің активтер портфелі.....	94
Бағытова А.Б. Азық-түлік қауіпсіздіктің кейбір мәселелеріне талдау.....	98

Бадыкова А.Е. Институциональное государство-частное партнерство: возможности и перспективы.....	101
Baktymbet A.S., Kupeyeva A.E. Improvement of the mechanism of regulation of foreign economic activity in the republic of Kazakhstan.....	105
Бактымбет А.С., Майданов А.А. Основные направления внешнеторговой политики республики Казахстан.....	108
Бақтымбет Ә.С., Танабаева Г. Аөк-ні дамытуды қолданыстағы мемлекеттік реттеу саясатын талдау.....	111
Бақтымбет Ә.С., Дуйсекова А.А. Шағын кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамыту.....	116
Бактымбет С.С., Кенесова А.К. Анализ развития инновационной деятельности на предприятий.....	120
Бактымбет С.С., Риатұлы С. Повышения конкурентоспособности предприятия и оценка качества продукции.....	124
Барлыков Ж. Е., Бактымбет А. С. Бизнес моделирование в РК на основе зарубежного опыта.....	129
Бегумов А.Ж. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	132
Бегумов А.Ж. Основные направления инвестиционной политики в Республике Казахстан.....	136
Бикеева А.А. Инновация экономикалық категория ретінде.....	141
Бобровникова А.А., Кузнецова Е.Ю. Направления повышения эффективности рационального использования земельных участков.....	145
Ботай Г.К. Развитие франчайзинга в Республики Казахстан.....	148
Букей Р. Ақпараттық коммуникациялық технологияларды оқыту процесінде қолдану.....	152
Ветошко Г.В. Факторы, определяющие конкурентные преимущества предприятия (на примере кредитных учреждений).....	155
Вечканов А. С., Пихтарева А. В. Факторинг как международный финансовый инструмент.....	158
Гарипова Э.Р., Кетова И.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России.....	161
Ганиева Н. Г. Қазақстан Республикасындағы құрылыс индустриясы және құрылыс материалдары өндірісін дамыту ерекшеліктері.....	165
Гинзбург С. Г., Ковалёв В.Е. Использование товарных знаков в международной торговле.....	170
Гнатышина Е. И. Конкурентоспособность российских банков в банковской системе Казахстана.....	173
Голощапова Т.В. Теоретические аспекты оценки экономического потенциала предприятия.....	175
Гутин Е.М. Влияние классификации товаров на эффективность внешнеэкономической деятельности в условиях евразийского экономического союза.....	178
Далельбеков А.Д. Аграрлық сектордың тиімді жұмыс істеу механизмі (кәсіпорын мысалында).....	181
Дахымбаева Ж.И. Роль государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры региона.....	183
Джунусова Д. С. Ұйымның экономикалық даму стратегиясы.....	187
Диханбек А.Т. Қазақстандағы франчайзинг: қазіргі жай-күйі мен даму болашағы.....	191
Доронина А.Г. Факторы, влияющие на оценку инвестиционной стоимости электроэнергетических компаний: международные аспекты.....	196
Егоров Б.В., Оруч Т.А. Ценовая дискриминация как способ максимизации доходов предприятия.....	201
Ергебекова А.К. Свободные экономические зоны в Республике Казахстан.....	205

Ергешбаева Н.Е. Инновациялық бизнестің мәні мен мазмұны.....	208
Есенова Б.А. Кіші және орта бизнес саласындағы кәсіпкерлік.....	211
Ефимова Е.Г. Развитие региональной социально-экономической системы как новая возможность экономического роста.....	217
Жәнібекова А.А. Еңбек ресурстарын қалыптастыру және пайдалану механизмі (кәсіпорын мысалында).....	220
Жәнібекова Ж. К. Банктік ресурстардың теориялық дамуы мен олардың қазіргі отандық ақша-несие жүйесінің қызмет етуіне ықпалы.....	224
Жоламанова Г. А., Барлыбаев А.Б. Saas жобаларды басқару жүйесін жобалау кезіндегі талаптарды жетілдіру.....	228
Жолдыбай Л.Т. Нарық жағдайында кәсіпорын қызметін жоспарлау және болжау.....	234
Жумабеков Б.С. Методы финансового планирования на предприятии.....	238
Жұмағалиева Г. Ә. «Самұрық-қазына» ұлттық әл-ауқат қорын басқару стратегиясын қалыптастыруды жетілдіру жолдары.....	242
Закирова Т. Д., Зиядин С.Т. Компанияның дәрменсіздік жағдайының факторларын талдау.....	245
Ибрагимова Н.В., Жумахметова М.М. Финансовые риски предприятий железнодорожной отрасли и пути их минимизации.....	248
Ибрайханова Ж. Анализ развития франчайзинга в Казахстане.....	252
Игенбай Р. Р. Финансы – общественный институт.....	255
Испаева Б.Н. Новая инвестиционная политика Казахстана.....	258
Кабылдинов А., Серик А., Мухамеджанова М. Оценка действующего предприятия..	262
Қалдарбеков Б.С. Қазақстанның инвестициялық ахуалын бағалау.....	265
Кален Б. С. Амортизация как способ воспроизводства основных средств.....	270
Канафинова А.А., Кауымбаева А.К., Федосеева А.О., Есенгельдинова С.Ж. Депозитные операции коммерческих банков и пути их развития на примере ДБ АО «Сбербанк».....	273
Қасаинова Ә.Т. Кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыруды және еңбекақы төлеуді жетілдіру.....	277
Кенжебеков Б.Ж. Формирование и использование основных фондов предприятия: теоретический аспект.....	281
Ким Д.В. Методология оценки конкурентоспособности предприятия.....	285
Кобпаева Н. Қ. Қазіргі жағдайда кәсіпорындағы еңбек ақы төлеу мәселелері.....	289
Койбагарова А.Ж. Особенности налогового регулирования республики Казахстан в сфере инвестиционной деятельности.....	292
Койбагарова А.Ж., Әжібай Д., Токумова К. Налоги как важный фактор обеспечения экономического роста.....	295
Косыбай М. Зарубежный опыт применения лизинга в деятельности компаний.....	298
Костин М.Д., Удалов А.А., Можанова И.И. Краудлендинг на российском рынке: преимущества и перспективы перед банковским кредитованием.....	303
Кудинов С. С. Выявление резервов по повышению эффективности использования активов предприятия.....	306
Кудукова М. Кәсіпорынның қаржылық стратегиясын жетілдіру.....	310
Кунанбаева З. К. Электрондық сауда кәсіпкерліктің ерекше формасы ретінде және оны дамытудағы мемлекеттің рөлі.....	314
Кунанбаева З.К. Қазақстан Республикасындағы орта кәсіпкерлік.....	318
Курман Д.А. Исламский банкинг: специфика и перспективы.....	322
Лысенко А., Ультан С.И. Проблемы и перспективы кластеризации нефтехимической отрасли России.....	324
Лысенко А.В., Ультан С.И. Экономическая оценка эффективности экспортной деятельности нефтехимического кластера.....	330

Лысенко А.В., Ультан С.И. Обзор методик проведения социально-экономической оценки эффективности экспортной деятельности регионального нефтехимического кластера.....	334
Мажидиев Д. Құрылыс кәсіпорындарының өндірістік бағдарламасының қалыптасу ерекшеліктері.....	339
Мақсұтов Б.Н. Қазақстан Республикасының әлемде бейбітшілік орнатудағы қосқан үлесі.....	348
Махай А.А. Халықты еңбекпен қамтуы және еңбек ресурсының тиімді игерушілігінің мәселелері.....	351
Маханова Р.Ж. Эффективность инвестиций в нефтяной отрасли Казахстана.....	354
Мәлен Ә. Т. Шетел тәжірибесіндегі ұйымдағы персоналды басқарудың ерекшеліктері.....	357
Мендібаев А.М. Анализ и эффективность деятельности строительными организациями.....	360
Мешелов Б. Б. Банктер индустриясындағы банктердің бәсекелестік жүйенің экономикалық мәні мен даму тарихы.....	365
Мирзанова А.М. ҚР инвестициялық саясаты: жағдайы, дамуы және жетілу жолдары...	371
Можанова И.И. Инструменты риск-менеджмента в управлении банковскими инновациями.....	373
Муканова Д.Ж. Механизм управления государственными закупками.....	376
Мұқашева Л. Н. Оңтүстік қазақстан облысының агроөнеркәсіп кешенінің қазіргі жай-күйін талдау.....	381
Мүсәлі Т. Қалалық жолаушылар тасымалдау көлігі: мәселелері мен шешу жолдары.....	385
Мустафина А.С. Оплата труда на предприятиях и пути ее совершенствования в современных условиях.....	388
Мустафина А.О. Ауыл шаруашылығы кәсіпорындары қызметінің тиімділігін арттырудың негізгі бағыттары.....	392
Мухамбетов А.К. Факторный анализ с помощью модели дюпон.....	395
Мухышбаева А.К. Тенденции развития основных отраслей экономики Казахстана в контексте мировой экономики.....	399
Мырзабаев С.Б. Факторы и возможные пути сужения себестоимости продукции.....	403
Неговорова Е.В., Кетова И.А. Минимизация кредитных рисков при помощи бюро кредитных историй.....	406
Нигметов К.К. Управление талантами, как фактор конкурентоспособности страны.....	409
Никитина Д.С., Кетова И.А. Проблемные кредиты и содержание работы с ними в Российской Федерации.....	412
Нифонтова Е. Д., Ковалёв В.Е. Проблема классификации товаров, при осуществлении внешнеэкономической деятельности	414
Нурсеитов А. А., Нурсеит Д. А. Третья модернизация Казахстана: новые приоритеты развития.....	417
Нығымет А.Ғ. Правовые последствия свободы передвижения лиц в административном праве стран евразийского экономического союза.....	421
Оразбек А., Берстембаева Р.К. Факторы роста налоговых доходов бюджетов в Казахстане.....	424
Оразбек А.К, Муканова М.М., Куттыбаева Д.С. Методы оценки риска банкротства предприятия.....	429
Оразымбетова М.У. Оценка современного состояния социально-экономического развития регионов РК.....	431
Оразымбетова М.У. Регулирование социально - экономического развития регионов Казахстана: теория и практика.....	435

Орлова Т.С., Шарова Е.Н. Социальная ответственность как регулятор общего социально-экономического потенциала.....	438
Оруч Т.А. Условия и факторы, оказывающие влияние на формирование и развитие рынков туристских услуг.....	441
Оспанов Е.Ж. Анализ структуры инвестиционных ресурсов в Казахстане.....	444
Оспанов Е.Ж. Реализация инвестиционной политики в условиях перехода к всеобъемлющему экономическому прагматизму в Казахстане.....	447
Оспанов Е.Ж., Мақсұтов Е.С. Аөк индустриалды-инновациялық дамыту еліміздің азық –түлік қауіпсіздігінің кепілі.....	451
Палачева А., Коржова М., Юрина В.С. Актуальные проблемы экономических наук. Перспективы социально – экономического развития в современных условиях.....	454
Парамонова Л.А. Учетная политика в управлении финансовыми результатами экономического субъекта.....	457
Парманов Н.К., Элиманова Ж.А., Макашева Развитие интеллектуального потенциала в Республике Казахстан.....	460
Пашунина С. М. Банковское ипотечное кредитование как инструмент улучшения жилищных условий граждан.....	464
Рахатов А.Т. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың мәні, әдістері және мақсаты.....	467
Романова Е. Г. Факторы современной экономики, влияющие на финансовую устойчивость предприятия.....	471
Руслан А.М. Қазіргі жағдайдағы Қазақстанның металлургиялық кешенінің ерекшеліктері.....	474
Сабырғалиева Г.Р. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі экономикалық категория ретінде.....	477
Садвакасова А.Б. Шағын кәсіпорын қызметінде бақылаушының міндеттері.....	482
Сактаганова С.Д. Агроөнеркәсіп кешеніндегі кәсіпорынның даму стратегиясын қалыптастыру.....	485
Саматова Г. Н. Кәсіпорынның активтерінің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін арттыру.....	489
Сарымсаков Б.Н. Транснациональные корпорации на глобальном финансовом рынке.....	492
Сатыбалды Ж.Ж. Совместные предприятия.....	496
Серімбетов Е.Б. Проблемы и перспективы банков развития в реализации инвестиционной политики Республики Казахстан.....	499
Скорниченко Н.Н. Роль туризма как составной части сферы услуг в современных условиях экономического развития России.....	504
Смолякова М.С., Ультан С.И. Отбор проектов социального предпринимательства международными и национальными фондами.....	508
Сулеимова А.А. Участие Казахстан в Евразийском экономическом союзе.....	513
Сыздыкова Н.К. Научные основы построения элективного курса «компьютерная геометрия».....	519
Талғат Д.Е. Формы и цели привлечения заемного капитала в финансовую деятельность предприятия.....	523
Taskaliyeva A. The specification of current transport systems and justification of transport flows.....	526
Таскинов Н.А. Показатели эффективности деятельности строительных организаций и их характеристика.....	529
Таттимбеков Д., Макашева А.К. Инновационный потенциал Казахстана как фактор повышения ее конкурентоспособности.....	533
Тельтаева З.Д. Фирма ішілік қаржылық жоспарлау жүйесі.....	537
Теңізова А.Ш. Инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау механизмдерін құру...	540

Тлеккабилова А.М. Управление персоналом и создание проектной команды в ГЧП.....	542
Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Мухамеджанова А.А. Подходы к внедрению механизмов управления инновационного предпринимательства по целям и результатам деятельности.....	545
Тулеушева Г.Е. Бухгалтерлік және салық есеп жүйелерінің өзара байланысы мен тәуелділігі.....	550
Тунгушбаев Т. Б., Жұмәділдина Д. А., Нышанов Н. Е., Сартабаева Ғ. С. Заманауи жағдайдағы бизнестің құнын бағалау.....	555
Турсынханова Н.А. Кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыру.....	558
Утегенова М.Ж. Сущность и роль государственного финансового контроля.....	561
Файзуллаев Қ. З. Аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуының перспективасы.....	563
Фахретденова Э. В. Применение единого знака обращения (ЕАС) в международной торговле.....	569
Ченцова Н. М. Карцева А. В., Чуваткина Н. А. Проблемы инвестиционного развития росси в условиях санкций	573
Ченцова Н. М. Овчинникова А. С., Бобровникова А.А. Процесс формирования социально ориентированной экономики в России.....	576
Чожикова А. Т. Аймақтық экономикадағы экономикалық қауіпсіздік стратегиясы.....	578
Цыганова И.Ю. Ключевые направления обеспечения устойчивого развития организации.....	581
Шалинова А.С. Роль человеческого капитала в развитии инноваций Республики Казахстан.....	585
Шоманов А.Н. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....	589
Ықылас И.Қ. Управление и прогнозирование денежных потоков компании.....	591
Ықылас И.Қ. Теоретические аспекты управления финансовыми потоками организации.....	593
Янов В. В. Банковская секьюритизация ипотечных кредитов.....	595
Айткалиева А.М., Алибаева А. Развитие инновационной деятельности в Республике Казахстан.....	598
Канапина Г. Қазақстан республикасындағы мемлекеттік сатып алу мәселелері.....	601
Әлібекова К. Б., Значение интернет-банкинга в развитии экономике страны.....	605
Абдильдинова Н.Е. Аграрлық саладағы еңбек нарығының дамуы.....	609

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ»

II халықаларық ғылыми-тәжірибелік конференциясының

2017 жылы 28 наурыз

Материалы II международной научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

28 марта 2017 года

Materials of the II international scientific- practical conference

“ACTUAL ISSUES OF ECONOMIC SCIENCE”

28-th of March, 2017

Подписано к печати 04.05.2017 г. Бумага офсетная № 1

Формат 205X292_{1/8} Объем 36,3 усл.печ.л.

Тираж 50 экз. Заказ 0068

Отпечатано в типографии ТОО «Мастер ПО»

010005, г. Астана, ул. Пушкина, 15-76

тел.: 8 (7172) 223-418

e-mail.: masterpo08@mail.ru