

Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

**ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫ:
ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

*Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
6 ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*6-я научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста*

II том

Астана - 2015

ӘОЖ 330 (063)

КБЖ 65.011

Қ56

Қ 56 Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы // Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың 6 ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ, 2015. – 572 б.

С 56 Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития // 6-я научно-практическая конференция молодых ученых, посвященная Дню экономиста. – Астана: КазУЭФМТ, 2015. – 572 с.

ISBN 978-601-7528-12-6

УДК 330 (063)

ББК 65.011

Экономистер күніне арналған «Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы» атты жас ғалымдардың 6-ғылыми-тәжірибелік конференциясы материалдарында ҚР Президенті Н. Ә. Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауы мен «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында көрсетілген басым бағыттар бойынша міндет-терді айқындау мәселелері, сонымен қатар республиканың инфрақұрылымдық дамуының жоспарларын іске асыруды қамтамасыз ету аясында экономика дамуының өзекті мәселелері қарастырылған. Магистранттардың мақалалары елдің экономикасын дамыту, менеджмент, бухгалтерлік есеп және аудит, қаржы, банктер, сонымен қатар ақпараттық технологиялар мен әлеуметтік даму бағыттары бойынша экономика ғылымының өзекті мәселелеріне арналған.

Жинаққа енген материалдарды жас ғалымдар, докторанттар, магистранттар және студенттер өздерінің ғылыми-зерттеу жұмыстарында пайдалана алады.

В материалах 6-й научно-практической конференции молодых ученых на тему «Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития», посвященной Дню экономиста, рассматриваются актуальные проблемы развития экономики в рамках решения задач по приоритетным направлениям, обозначенным в Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – путь в будущее» и «Стратегия «Қазақстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», а также по обеспечению реализации планов инфраструктурного развития республики. Публикации магистрантов посвящены актуальным вопросам экономической науки в направлениях экономического развития страны, менеджмента, бухгалтерского учета и аудита, финансов, денег, кредита, банков, а также информационных технологий и социального развития.

Материалы, вошедшие в сборник, могут быть использованы в научно-исследовательской работе студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых.

**Материалы конференции отпечатаны с электронной версии авторских оригиналов
Конференция материалдары авторлардың электрондық түпнұсқасы негізінде
басылып шығарылған**

ISBN 978-601-7528-12-6

**© Қазақ экономика, қаржы және
халықаралық сауда университеті, 2015**

БІЛІМ САЛАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛАРДЫ БАСҚАРУ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Н.С. Абдуалиев, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.К. Жуманова, э.ғ.к., доцент

ИНВЕСТИЦИЯ ЖӘНЕ ИНВЕСТИЦИЯНЫ ПАЙДАЛАНУДЫҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ

Инвестицияны зерттеу барысы инвестициялық қызметті шаруашылық етудің маңызды құрама бөлігі ретінде жүзеге асырудың жалпы негіздері мен механизмін талдауды, ел экономикасының тұрақтандырылуы жағдайындағы инвестициялық үрдістердің ерекшеліктерін анықтауды қарастырады. Сонымен қатар негізгі байланыстар мен тәуелділіктерді анықтау отандық экономикалық теория мен практикадағы жаңа ұғым инвестициялық қызметпен байланысты маңызды түсініктерді алдын ала нақтылауды талап етеді.

«Инвестиция» терминіне анықтама берген кезде оның тек мағыналық сипатына ғана көңіл бөлмей, мақсатты түрде бағытталуын да көрсету маңызды. Осы тұрғыдан қарағанда инвестициялар жалпы ұлттық өнім өндірісіне жұмсалатын табыстардың маңызды бөлігін құрайтын жаңа технологияны, материалдарды және басқа да еңбек құралдарын енгізумен байланысты өндірісті кеңейту және жұмыс жағдайын жақсарту мақсатында жұмсалатын қаражаттардың активтерге салынуы болып табылады. Бірақ осы кезге дейін экономикалық тақырыптағы әдебиеттерде инвестиция деген ұғымға алуан түрлі түсініктер беру орын алып келді. Көптеген авторлар күрделі қаржы мен инвестициялардың бір-бірінен айырмашылығы жоқ деп көрсетсе, ал кейбіреулері инвестицияны мақсатты бағытталуына байланыссыз салынған қаражат салымының кез келген түрі деп есептейді.

Инвестиция теориясы өз дамуы барысында бірнеше кезеңдерді бастан кешірді. Бастапқы кезде ол австриялық экономикалық мектептің өкілі Е. Бем-Баверктің еңбектерінде көрініс тапса, өткен ғасырдың 20-30-шы жылдары, қаржы теориясының ғылым ретінде қалыптасуы кезеңінде И.Фишердің пайыздық мөлшерлемесі теориясында орын алды [1. 7-8 бб.].

Сондай-ақ Ф. Вильямстың еңбектерінде капиталдық активтерді бағалауға теориялық негіз жасалды [2. 13-16 бб.].

Классикалық саяси экономияда инвестициялар капиталды қорланумен байланысты болды. Классик экономистер капиталды «еңбек өнімдерінің жинақталған қоры» деп анықтады, яғни өндіріс құралдарының жиынтығы ретінде қарастырды. Сол себепті капиталдың қорлануын олар өндіріс құралдарының материалдық-заттай бөлігінің өсу үрдісі, бүтіндей экономикалық өсу үрдісі ретінде қарастырды [3. 47-56 бб.].

Батыс экономикалық әдебиетінде инвестиция 2 аспектінің: ресурстар (капиталдық құндылықтар) мен салымдардың (шығындардың) бірлігінде қарастырылады. Бұндай тәсіл Дж. М. Кейнстің еңбектерінде көрсетілген, оның пікірінше, инвестиция – бұл сол кезеңдегі табыстың тұтынуға жұмсалмаған бөлігі, сол кезеңнің өндірістік қызметінің нәтижесінде капиталдық мүлік құндылықтарының ағымдық өсімі. Бұл анықтама инвестицияның екі жағын, яғни ресурстарды (табысты жинақтау мақсатында шоғырланған) және капиталдық мүліктердің өсімін қамтамасыз ететін салымдарды (ресурстарды пайдалануды) бөліп көрсетеді.

Дегенмен, Кейнстің пікірінше, «инвестициялар мен жинақталған қаражаттар өзара тепе-тең болуы тиіс, себебі олардың әрбірі табыстың тұтынудан асып түсуін қарастырады». Кейнс жинақталған қаражаттарды тек инвестициялау үрдісінің бір бөлігі деп санап, барлық жиналымдар инвес-

тицияға айнала бермейді деген пікірді білдірді. Қозғалыссыз қала отырып, жиналымдар инвестицияға айналмайды. Өз кезегінде, болашақта пайда табу мақсатында өндірісті кеңейтуге салынған жинақ қаражаттар инвестицияға айналады деді.

Ресей ғалымдары Г.П. Журавлева, Н.Ю. Малышева инвестицияны жаңа технологияларды, материалдарды және басқа да құрал-жабдықтарды өндіріске енгізе отырып, өндірісті кеңейту және жаңарту ісіне жұмсалатын шығындар деп есептейді. Бұл жерде негізгі және айналым қорлары аралығындағы айырмашылықтар, сондай-ақ ғылыми-техникалық үдеріс, еңбек ресурстары т.б. факторлар есепке алынбады.

Инвестициялық қызметтің негізгі объектісі айналым қаражаты деп түсінетін кейбір қазақстандық экономистер де осыған ұқсас пікірді қабылдайды. Бұл экономистер инвестицияның күрделі қаржыдан басты айырмашылығы инвестицияларды қамту негізгі капиталға салынған қаражат салымдарымен қатар, айналым қаражаттарын толықтыруға бағытталғандығында деп есептейді. Егер ағымды өндірістің белгілі бір бөлігі негізгі капитал көлемін көбейту ісінде пайдаланылатын болса, инвестициялар кеңінен орын алады. Біздің пікірімізше, жеткілікті түрде толық әрі айқын болмағанымен де, келесі анықтаманы негізге алуға болады: инвестиция дегеніміз – капиталды толассыз түрде, ұдайы жаңартып, оны қолдап, көлемін ұлғайтып отыруға жұмсалатын ақша қаражатының шығындары. Инвестицияның анықтамасы инвестициялық қызмет ұғымымен тікелей байланысты.

Инвестициялық қызмет – бұл инвестицияны салу (инвестициялау) фактісі мен инвестицияны іске асыру бойынша практикалық әрекеттердің (мүліктік немесе мүліктік емес игіліктерді иелену немесе басқару) жиынтығы. Инвестициялық қызмет кәсіпкерлік қызмет түрлерінің бір түрі болып табылады, оған дербестік, белсенділік, тәуекел тәрізді кәсіпкерліктің белгілері тән. Дегенмен, инвестициялық қызметтің өз ерекшеліктері бар, олар инвестордың қаражаттарының (капиталдың) келешекте пайда табу мақсатында кәсіпкерлік қызмет объектілеріне салынуы болып табылады.

Инвестициялық қызмет мазмұны бойынша келесіге бөлінеді: нақты, қаржылық инвестициялау және мүліктік құқықтар мен зияткерлік құндылықтарды инвестициялау.

Нақты инвестициялау (материалдық нысанда инвестициялау) – тікелей өнімдерді (тауарларды, жұмыстарды, қызметтерді) өндіруге қаржы салу, тауарлы-материалдық қорларды, жылжитын және жылжымайтын мүліктердің басқа да түрлерін инвестициялау. Бұл инвестициялау түрі инвестордың ұйымды (корпорацияны, компанияны, кәсіпорынды немесе басқа мекемені) басқаруға қатысуымен байланысты болады.

Қаржылық инвестициялауға инвестициялық қызмет объектілеріне ақша және басқалай қаражаттарды салу, мақсатты банктік салымдар мен тағы басқа да бағалы қағаздар (қоржындық инвестициялау), сонымен қатар қарыз, несие беру (қарыздық инвестициялау) жатады. Бұл инвестициялау салынған капиталдан дивидендтер алуды қарастырады.

Қазақстан Республикасының «Шетел инвестициялары туралы» Заңында «инвестиция» деген ұғымға жаңа әрі кең мағыналы түсініктеме беру арқылы «инвестиция» және «күрделі қаржы» деген ұғымдардың арасында шектеу қоюға деген талпыныс әрекеттері қолданылған. Бұл заңда «инвестициялар дегеніміз табыс табу мақсатында кәсіпкерлік қызметтің объектілеріне жұмсалатын барлық мүліктік, интеллектуалдық құндылықтар және оны иемдену құқы» деп жазылған. Алайда, бұл анықтама өте нақты болмағандықтан, оның мазмұны бір мағыналы түрде ашылмауы мүмкін. Оның үстіне анықтама пайда табуға мүмкіндік беретін кәсіпкерлік объектілерге бағытталған салымдарды ғана қамтиды.

Инвестицияның ақшалай капиталдан ерекшелігі – инвестиция капиталдың құрылуымен, нақты табиғи ұғымдағы табиғи капиталдың ұлғаюымен байланысты болады.

Материалдық байлық құрып және оны молайта түсу қоғамымыздың тұрмыс халін жақсарту – инвестициялаудың негізгі мақсаты болғандықтан, күрделі қаржыландыру негізгі қорға айналдыру үрдісі инвестицияның классикалық анықтамасына сай келетіндіктен, «инвестиция» ұғымын қолдану кезінде оған жан-жақты түсініктеме беріп отырған орынды.

Инвестициялау үрдісі – инвестициялық ресурстардың материалдық байлықтарға және материалдық емес құндылықтарға айналу үрдісі төменде келтірілген (кесте).

Нарықтық экономика жағдайына өту жоспарлы экономикаға ғана тән «күрделі қаржы» ұғымын санатында құнды қағаздары және басқа да қаржылық активтері бар «инвестиция» ұғымына алмастырып қойған жоқ, сондай-ақ олардың өндіріс күштердің ғылыми-техникалық тұрғыда өркендеуі, жалпы мәдениеттің алға басып, өркен жаюы, жоғары индустриялық жүйелердің қалыптасуы, де қоғамымыздың жалпы ұлттық мақсат-мүдделерінің ролі мен мағынасының күшеюі, ғылыми-техникалық және әлеуметтік салаларды қаржыландыру жағдайында еліміздің материалдық байлық-тары мен қоғамдық құндылықтарына салынатын салым екендігін танытып мойындатуға әсерін тигізді.

Сонымен, біз «инвестиция» деген ұғымда қаржылық аспаптар, инновациялық салалар арқылы материалдық байлықтарға және қоғамымыздың материалдық емес құндылықтарына тікелей немесе жанама түрде салынатын инвестициялық ресурстарды түсінеміз. Негізгі капиталға салынатын инвестициялық ресурстардың белгілі бір бөлігі күрделі қаржының көлемімен бірдей. Осыған орай, біз ол көрсеткішті бұдан әрі негізгі капиталға салынған инвестиция немесе күрделі қаржы деп атайтын боламыз. Инвестициялардың қандай түрлері болмасын капитал әлемінде әрқайсысының атқаратын ролі әртүрлі болғанымен де, олардың еліміздің экономикасын өркендетудегі маңызы зор.

Негізгі капиталды қайта жаңарту ісіндегі алатын орны тұрғысынан қарағанда инвестициялардың атқаратын ролі келесідей қалыппен сараланып бөлінеді: жалпы және бүтіндей инвестициялар; негізгі капиталды көбейтуге бағытталған таза инвестиция; істен шыққанның орнын толтыруға бағытталған инвестиция.

*Кесте. Инвестициялау үрдісінің сызбасы**

Инвестиция түрлері	Материалдық активтерге жұмсалған инвестициялар			Қаржылық активтерге жұмсалған инвестиция	Материалдық емес активтерге жұмсалған инвестициялар	
Инвестициялау объектілері	Негізгі өндірістік және өндірістік емес қорлар			Акциялар, мемлекеттік және корпоративтік облигациялар, т.б. бағалы қағаздар	Патенттер, лицензиялар, сауда белгілері, ғылыми-техникалық өнімдер және т.б.	Білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет шаралары және т.б.
Инвестицияны қолдау аясы	Экономиканың нақты секторы			Қаржылық банктік орта	Инновациялық орта	Әлеуметтік орта
Инвестицияны қолданудағы мақсат	Жаңа материалдық активтерді ұлғайту	Іске аспай қалған материалдық активтердің орнын толтыру	Материалдық активтердің тиімділігін арттыру	Бос ақша қаражаттарын инвестицияға айналдыру	Материалдық активтердің ғылыми-техникалық деңгейін, сапасын және бәсекеге қабілеттілігін арттыру	Білім беру деңгейін, денсаулық сақтау сапасын арттырып, қоршаған ортаны қорғау және т.б.
Инвестициялаудың түпкілікті мақсаты	Материалдық байлық пен материалдық емес сипаттағы қоғамдық құндылықтардың көлемін ұлғайту					

*Автормен құрастырылды [4. 31-40 бб.].

Экономикалық түрлендірулерді жүзеге асыруда, сондай-ақ жаңа кәсіпкерлік қызмет түрлерін дамытуға пайдаланатын инвестицияларды олардың экономикалық мазмұнына қарай әртүрлі нысанда бөліп қарастырады. Оның ішінде бізге танымалысы төмендегілер:

Ссудалық капитал нысанындағы инвестициялар – инвестицияның ссудалық қарыз немесе әртүрлі несие нысандарында пайдалануын сипаттайды.

Кәсіпкерлік нысанындағы инвестициялар – кәсіпкерлік капиталдың тікелей және жанама нысанында пайдаланылуын білдіреді.

Кәсіпкерлік капиталдың тікелей нысанында пайдаланылуы тікелей инвестицияларды білдірсе, ал жанама нысандарында пайдаланылуы қоржындық инвестицияларды сипаттайды. Тікелей инвестициялар өндірістік кәсіпорындарға тікелей қаражат жұмсаумен байланысты экономикалық қатынастарды білдірсе, ал қоржындық инвестициялар – инвестициялық үрдіске қатысушы банкердің, әртүрлі қорлардың, кәсіпорындардың, ұйымдардың немесе мекемелердің бағалы қағаздарын, акция, облигацияларын, сертификаттарын сатып алу негізінде қаржы жұмсаумен байланысты экономикалық қатынастар жиынтығын білдіреді.

Әдебиеттер

1. Фишер И. Видимость, создаваемая конкуренцией. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 216 с.
2. Вильямс Ф. Развитие экономической науки. – М.: ММВБ, 1999. – 186 с.
3. Лоренс Дж. Экономическая наука. – М.: Мысль, 2007. – 412 с.
4. Гордеецкий А.В. Инвестиционная политика предприятий. – М.: КНОРУС, 2005. – 336 с.



М.Т. Абдукаримов, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ В НЕФТЯНОМ КОМПЛЕКСЕ

В условиях рыночной экономики многие государства создают внутри своих экономик в стратегически важных отраслях национальные компании. В Казахстане национальные компании находятся в непосредственном взаимодействии по корпоративным вопросам с управляющим холдингом, собственником которого является государство в целом, а в вопросах организации и ведения бизнеса они взаимодействуют с отраслевым государственным органом – министерством, как регулятором общественных отношений, складывающихся на отраслевом уровне, и осуществляющим управляющее воздействие на жизнедеятельность всех хозяйствующих субъектов в сфере недропользования в силу законодательных полномочий. Таким образом, в Республике Казахстан предприняты шаги по отделению управления собственностью от управления деятельностью организаций, через определение правил поведения. Поставленные перед национальными компаниями в момент их создания задачи по выходу на лидирующие позиции в нефтяной и урановой отрасли уже достигнуты, а в горнорудной отрасли находятся в стадии реализации. Именно национальные компании являются дополнительным эффективным инструментом влияния Правительства на ситуацию в стратегически важных энергетических и иных отраслях экономики.

В современных условиях бизнес процессы в нефтяном комплексе следует рассматривать как сложный процесс организационно-экономического, технологического и технического соединения взаимосвязанных этапов производства, хранения, транспортировки и реализации нефти и нефтепродуктов, а также как производственно-технического и финансового объединения, направленного на ведение расширенного воспроизводства с учетом интересов участников бизнеса.

Развитие бизнес процессов в нефтяной отрасли должно базироваться на активизации инновационных процессов, модернизации производства, которые обеспечивали бы рост производитель-

ности труда, решение социальных проблем работников, обеспечивая экологическую безопасность.

Решающее воздействие на эффективность развития компаний в нефтяном комплексе оказывает организационно-экономический механизм хозяйствования (рис. 1).

Методологическое единство формирования организационно-экономического механизма хозяйствования в нефтяном комплексе проявляется через систему отношений в сферах разведки, добычи, переработки, хранения, транспортировки и реализации нефти и нефтепродуктов. В практическом применении данный механизм должен строиться в соответствии с определенными нормами и интересами. Таким образом, организационно-экономический механизм деятельности компаний в нефтяном комплексе следует рассматривать как регулирование отношений по организации производства, реализации продукции, финансовому и материально-техническому обеспечению, конкретизированных в правилах, нормах и методах воздействия на участников корпорации и конкретных работников для достижения общих экономических и социальных целей на основе роста эффективности производства и его модернизации [1].

Организационно-экономический механизм включает: разработку нормативно-правовых актов; организационно-производственную структуру; функции; маркетинг и логистику; организацию труда и контроль; информационное обеспечение; планирование и прогнозирование, ценовой и финансово-кредитный механизмы; внешнеэкономические и внутрипроизводственные отношения, систему стимулирования труда. Существует взаимная связь при использовании природных, производственных, финансовых, трудовых, научно-технических и информационных ресурсов, направленных на повышение эффективности производства с учетом развития социального аспекта [1].

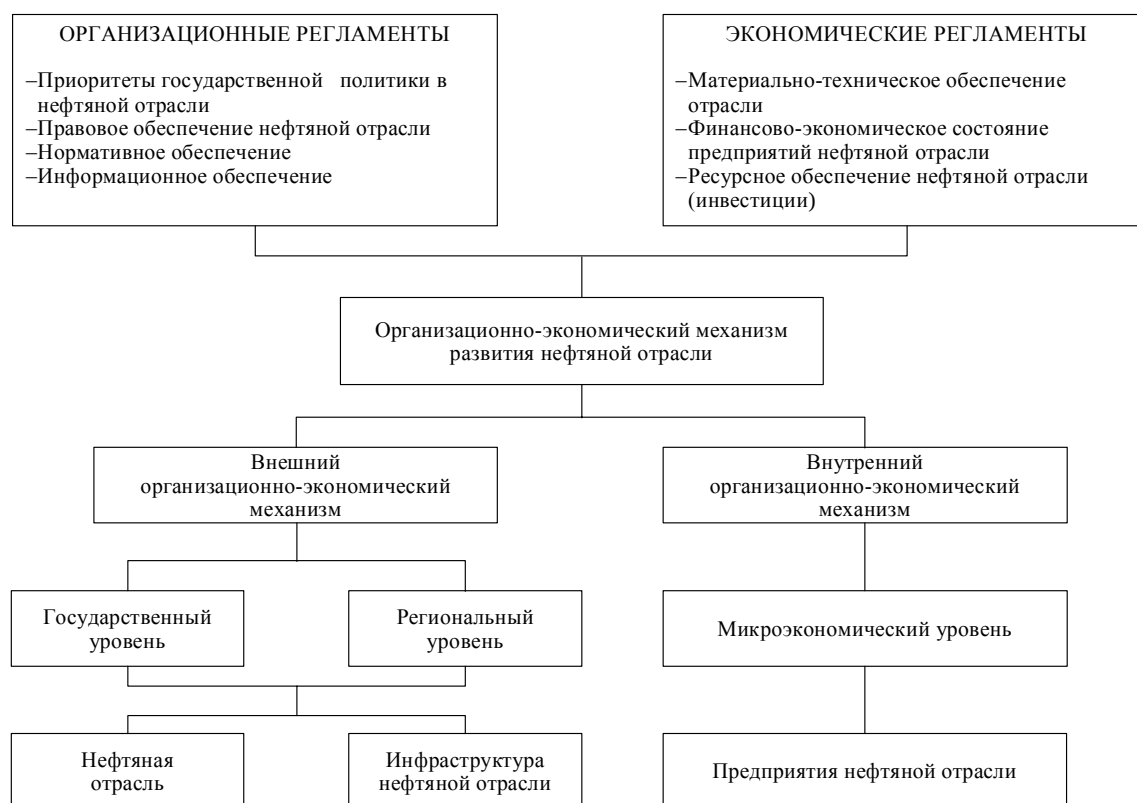


Рис. 1 – Структура организационно-экономического механизма нефтяной отрасли*

**Источник [1]*

Можно выделить группу факторов, влияющих на эффективность развития компаний нефтяного комплекса, включающая: ресурсные, политические и правовые, экономические, социальные, организационные факторы (рис. 2) [2].



Рис. 2 – Классификация факторов, воздействующих на эффективность развития компаний в нефтяном комплексе

Для определения стратегии развития компаний в нефтяном комплексе необходима оценка эффективности организационно-экономического механизма. Методологическую основу оценки мы рассматриваем с позиций эффективного ведения производства и обмена между участниками объединения через систему факторов на них воздействующих. За методическую основу определения

эффективности нефтяных компаний принят комплексный анализ с учетом воздействия организационно-экономического механизма управления на результаты хозяйственной деятельности участников формирований, объединенные в три группы основных показателей: финансово-экономической, технологической эффективности и эффективности внутренней интеграции.

В качестве основных результативных показателей можно использовать: валовой доход; себестоимость; рентабельность; окупаемость инвестиций; уровень модернизации; доходы членов интегрированных формирований; структуру вклада капитала участников объединения; коэффициент экономической эффективности интеграции, риски при разработке и реализации инвестиционных проектов.

Проблема повышения эффективности организационно-экономического механизма функционирования нефтяных компаний рассматривается в трех аспектах: первый – как развитие механизма государственного регулирования и саморегулирования; второе – как необходимость совершенствования системы экономических отношений в сферах производства, переработки, транспортировки, хранения и реализации нефти и нефтепродуктов; третья – как форма организационного взаимодействия участников объединения, направленная на наиболее полное использование внутренних резервов в условиях рынка.

В механизме государственного регулирования и саморегулирования должно четко проявляться взаимодействие государственных органов управления с субъектами рыночного спроса на добываемое сырье, продукты его переработки и материально-технические ресурсы через экономические рычаги с учетом национальных интересов страны [3].

Модель регулирования и саморегулирования рыночных отношений в нефтяных компаниях, включающая: государственное и хозяйственное регулирование; спрос и предложение на нефть и нефтепродукты; спрос и предложение на материально-технические ресурсы через систему информации, маркетинговые исследования и прогнозирование, представлена на рисунке 3.

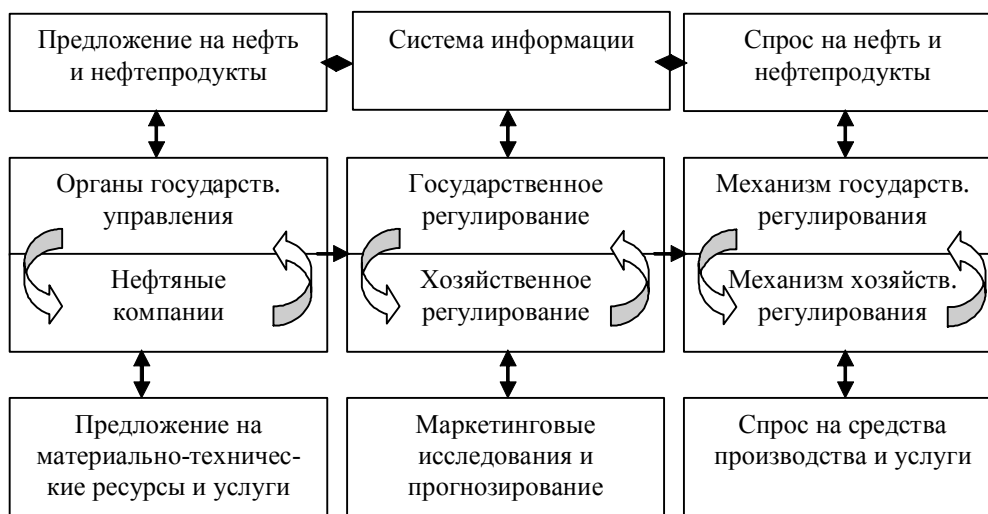


Рис. 3 – Модель государственного регулирования и саморегулирования компаний в нефтяном комплексе

Государственное регулирование должно предусматривать использование следующих экономических рычагов: ценообразование (установление оптимальных цен); кредитование (льготы по кредитам, поддержка процентов по ссудам на модернизацию); формирование бюджета (прямое бюджетное финансирование, поддержка лизинга и инвестиционных программ); налогообложение (регулирование налоговой нагрузки, льготы, дифференциация налогов); страхование (уровень страховых взносов, регулирование доли бюджетных средств в страховых платежах); внешнеэконо-

мические отношения (регулирование пошлин и квот при экспорте нефти, нефтепродуктов, импорте материально-технических ресурсов, услуг зарубежных партнеров) [4].

Саморегулирование должно основываться на регулировании отношений внутри нефтяных компаний по вопросам: ценообразования; формирования договорных отношений; регулирования внутри-производственных отношений; стимулирования труда; планирования объемов добычи и переработки; инвестирования модернизации производства; регулирования инновационных процессов.

При этом, к основным принципам государственного регулирования деятельности нефтяных компаний, можно отнести: ценовое регулирование, ориентированное на повышение уровня ценового контроля, объединяющего внутриэкономическое и внешнеэкономическое направления; программное регулирование, основанное на разработке целевых комплексных программ по развитию наиболее важных отраслей нефтяного комплекса на основе активизации инновационных процессов, модернизации производственных мощностей; бюджетное регулирование, предусматривающее выделение средств на решение наиболее крупных проблем через систему экономических рычагов.

Литература

1. Молдашева А.К. Организационно-экономические аспекты развития нефтеперерабатывающей промышленности РК на основе контрактной системы: автореф. канд. дисс. – Алматы, 2007.
2. Государственное регулирование экономических процессов / Под ред. В.И. Кушлина, В.П. Чичканова. – М.: РАГС, 2004. – 744 с.
3. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В.И. Кушлина 2-е изд., перераб. и доп. – М.: РАГС, 2005. – 834 с.
4. Кабдыгалиев Б. Оценка основных инструментов государственного регулирования естественных монополий нефтегазового комплекса // Евразийское сообщество. – 2009. – №3. – С. 52-57.



Ж.А. Азимбай, магистрант

Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ

Проблема социальной ответственности различных субъектов социально-экономических отношений является одной из наиболее давних. Она была сформулирована и получила обоснование в самых первых экономических произведениях, известных мировой науке. Соотношение «жесткой» рациональности и благотворительности, выгоды и этичности, текущих потребностей и перспектив будущего развития всегда было в центре внимания представителей науки и управленческой практики.

Гражданин любой страны обязан выполнять установленные в ней правила гражданской жизни. Если эти правила не соблюдаются, то наступает ответственность, административная или уголовная. Гражданская (социальная) ответственность формально определена в Конституции РК и в Гражданском Кодексе РК. Но кроме формальных форм ответственности существуют и неформальные, которые формируются в обществе культурологическими инструментами. Это неформальные нормы как культурные ценности являются системой жизненно важных для человека объектов, которые способствуют устойчивости регуляции человеческой жизнедеятельности. Главным признаком цивилизованности общества является наличие в нем общего культурологического неформального фона взаимоотношений между людьми.

В бывшем СССР все социальные проблемы общества решал один законный предприниматель в стране – государство, то в настоящее время, в условиях частной собственности на средства производства и имущество, свободы предпринимательской деятельности, социальная защищенность человека и общества осуществляется за счет взаимодействия бизнеса и власти. Это обстоя-

тельство предполагает развитие системы социальной ответственности бизнеса перед обществом. Сама философия такой ответственности начала формироваться с 1919 г., когда была создана Международная Организация труда (МОТ). Главными целями МОТ являются: содействие социально-экономическому прогрессу, достижение мира и социальной справедливости, улучшение условий труда и жизни людей, защита прав человека. Научное обоснование системы корпоративной социальной ответственности начало создаваться в западных странах в начале 1950-х гг. после принятия ООН в 1948 г. Всеобщей Декларации Прав человека и Европейской конвенции прав человека Советом Европы в 1950 г. На этой основе уже в 1961 г. была принята Европейская Социальная Хартия, которая только в 1996 г. трансформировалась в развернутый документ, подробно устанавливающий цели деятельности для защиты прав работников разных категорий. На всемирном экономическом форуме в Давосе (Швейцария) в 1999 г. Генеральный секретарь ООН обратился с идеей Глобального договора в области социальных отношений. Этот договор был сформулирован в 2000 г. и включает десять принципов по отношению к предпринимательскому сообществу:

- оказывать поддержку соблюдению прав человека, провозглашенных международным сообществом;
- обеспечить свою непричастность к нарушениям прав человека;
- поддерживать свободу ассоциаций и признавать право персонала на заключение коллективных договоров;
- выступать за уничтожение всех форм принудительного труда;
- выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости;
- выступать за полное искоренение детского труда;
- способствовать предупреждению негативных воздействий на окружающую среду;
- проявлять инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды;
- содействовать развитию и распространению экологически чистых технологий;
- противодействовать коррупции во всех ее формах, включая вымогательство и взяточничество.

Принципы ООН позволили, в начале XXI в., начать функционирование в мире системы обновления подходов к корпоративной социальной ответственности. В 2001 г. был принят международный стандарт SA 8000: 2001 «Социальная отчетность» (SocialAccountability), который определяет только требования к соблюдению бизнес – структурами права работников на труд (в т.ч. на охрану труда), и к менеджменту в этой области. Но этот стандарт не включает вопросы охраны окружающей среды и экономии природных ресурсов, помощи муниципальным образованияам и этические нормы деловой практики.

Таким образом, в международной практике отсутствует единое определение корпоративной социальной ответственности (КСО). Каждое общество и государство формирует свое собственное определение КСО и представление об уровне интеграции КСО в бизнес практику в соответствии с национальными приоритетами общества. Но, тем не менее, в мире сложилось устойчивое мнение, что без собственной политики КСО в обществе компаниям сложно занять свое достойное место в системе мирохозяйственных и макроэкономических связей.

Благодаря стратегическому послыу Главы государства – Лидера нации Н.А. Назарбаева, в стране культура вопроса социальной ответственности находится на стадии развития и подъема. В обществе, на страницах печати, в выступлениях Главы государства Н.А. Назарбаева тема КСО является первоочередной, актуальной, вызывает интерес бизнес-сообщества, гражданского сообщества, исследователей, экспертов, проводятся круглые столы, конференции, обсуждения, семинары. В Казахстанский социум постепенно приходит понимание, что КСО – это этические нормы взаимодействия, выходящие за рамки категории прибыльности.

В Первой статье Конституции РК провозглашено: «Республика Казахстан утверждает себя демократическим, светским, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого являются человек, его жизнь, права и свободы». основополагающими принципами деятельности республики являются: общественное согласие и политическая стабильность, экономическое развитие на благо всего народа.

Казахстан, наряду с другими странами, делает уверенные шаги на пути повышения социальной ответственности бизнеса. Подтверждением этому может служить учрежденный Указом Президента Республики Казахстан от 23 января 2008 г. №523, конкурс по социальной ответственности бизнеса – «Парыз». Данный конкурс направлен на формирование и повышение субъектами частного предпринимательства своей корпоративной социальной ответственности перед обществом для дальнейшего улучшения благосостояния населения. Некоторые мультинациональные компании, работающие в Казахстане, вместе со своим приходом приносят элементы своей глобальной корпоративной культуры, частью которой является корпоративная социальная ответственность.

В целом корпоративная социальная ответственность (КСО) может быть рассмотрена как концепция, поддерживающая принципы устойчивого развития. Как правило, КСО выходит за рамки обязательств и ответственности, установленных законами и предполагает добровольные инициативы организаций по принятию мер, способствующих устойчивому развитию.

Принято различать триединый подход при определении термина «устойчивое развитие». Данный подход подразумевает гармоничное развитие общества (также применимо в масштабах отдельной организации) в трех следующих измерениях: социальное измерение; экологическое измерение; экономическое измерение.

Успешность и эффективность организации в данных измерениях свидетельствует об эффективном процессе устойчивого развития. С практической точки зрения, приверженность принципам КСО и его декларирование может служить конкурентным преимуществом.

Так, согласно выступлению Президента РК Н.А. Назарбаева на республиканском Форуме по вопросам социальной ответственности бизнеса (Жезказган, 24 января 2008 г.), «Корпоративная социальная ответственность в современном мире воспринимается не только как благотворительность, но и как эффективная деятельность, повышающая деловую репутацию и капитализацию компании. Это добровольный вклад бизнеса в развитие общества, социальной, экономической и экологической сфер. Это осознанные инвестиции бизнеса в будущее».¹

В Казахстане существуют следующие определения корпоративной социальной ответственности:

1. В Законе РК «О частном предпринимательстве»: «социальная ответственность бизнеса – добровольный вклад субъектов частного предпринимательства в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах».²

2. Государственный стандарт Республики Казахстан «СТ РК ИСО 26000-2011» трактует КСО как «ответственность организаций за воздействия решений и деятельности организации на общество и окружающую среду посредством прозрачного и этичного поведения, которое способствует устойчивому развитию, включая благополучию и благосостоянию общества».³

Государственный стандарт РК «СТ РК ИСО 26000-2011» рекомендует рассматривать семь основных вопросов социальной ответственности, объединяющих глобальные принципы ООН, вопросы трудовых и социальных отношений, эффективного использования природных ресурсов через конструктивный диалог с государственными органами и местными сообществами:

- корпоративное управление (или управление организацией);
- соблюдение прав человека;
- трудовые практики;
- охрана окружающей среды;
- добросовестные деловые практики;
- интересы потребителей;
- участие в жизни сообществ и их развитие.

¹ Выступление Президента РК Н.А. Назарбаева на республиканском форуме по вопросам социальной ответственности бизнеса (Жезказган, 24 января 2008 г.).

² Закон РК «О частном предпринимательстве».

³ Государственный стандарт РК «СТ РК ИСО 26000-2011».

В рамках стремления к цели максимального увеличения вклада в устойчивое развитие общества компаниям следует соблюдать семь принципов социальной ответственности: подотчетность, прозрачность, этическое поведение, уважение интересов заинтересованных сторон, соблюдение верховенства закона и международных норм поведения.

Интеграция социальной ответственности в свою деятельность дает компаниям возможность получить следующие многочисленные преимущества:

- обеспечение более информированного принятия решений, основанных на лучшем понимании ожиданий общества, возможностей, связанных с социальной ответственностью (в т.ч. более эффективное управление юридическими рисками) и рисками от того, если не быть социально ответственным;
- улучшение практик управления рисками в организации;
- повышение репутации организации и благоприятствование большему общественному доверию;
- поддержание социального доверия к деятельности организации;
- создание инноваций;
- повышение конкурентоспособности организации, в т.ч. доступа к финансированию и привилегированному партнерскому статусу;
- улучшение отношений организации с заинтересованными сторонами, тем самым, открывая перед организацией новые перспективы и контакты с широким кругом заинтересованных сторон;
- повышение лояльности, вовлеченности, участия и улучшения морального состояния сотрудников;
- положительное влияние на возможность организации привлекать, мотивировать и удерживать сотрудников;
- обеспечение экономии, связанной с повышением производительности труда и эффективности использования ресурсов, снижением расхода энергии и воды, уменьшением отходов, а также применением более качественных средств вспомогательного производства;
- повышение надежности и честности сделок посредством ответственного вовлечения в политику, добросовестной конкуренции и отсутствия коррупции;
- предотвращение или уменьшение возможных конфликтов с потребителями относительно продукции или услуг.

Внедрение передовых стандартов и практик корпоративного управления поможет повысить инвестиционную привлекательность казахстанских компаний и их долгосрочной стоимости.

Как показывает международный опыт, в развитых странах институты гражданского общества могут играть активную роль в развитии и продвижении корпоративной социальной ответственности. Профсоюзы и организации гражданского общества проводят мониторинг деятельности компаний, привлекают внимание общественности к социально-экономическим проблемам и сотрудничают с бизнесом для решения вопросов, связанных с КСО.

Общественность в Казахстане имеет потенциал и возможности для более активного продвижения КСО посредством проведения информационно-просветительских кампаний о КСО, создания для бизнеса возможностей для реализации КСО деятельности, оказания помощи компаниям в налаживании структурированного диалога с заинтересованными сторонами и разработки совместных партнерских проектов.

Наиболее перспективным направлением дальнейшего развития корпоративной ответственности бизнеса в нашей стране является разработка стратегий, предполагающих вовлечение в эти программы малого и среднего бизнеса в качестве полноценного социально ответственного субъекта экономических отношений. Из существующих моделей взаимодействия между бизнесом и властью наиболее перспективной представляется модель социального партнерства, взятая на вооружение некоторыми казахстанскими корпорациями. С учетом особенностей казахстанской ментальности наиболее перспективным стратегическим направлением дальнейшего развития этой модели представляется укрепление солидарной ответственности крупного бизнеса и государства за социальные последствия развития национальной экономики.

Новый этап Казахстанского пути – это новые задачи укрепления экономики, повышения благосостояния народа. Казахстану жизненно важно найти оптимальный баланс между экономическими

успехами и обеспечением общественных благ. В современном мире это коренной вопрос социально-экономической модернизации. Это главный вектор развития Казахстана в ближайшем десятилетии, обозначенным Главой государства Н.А.Назарбаевым.

Литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Выступление Президента Н.А. Назарбаева на республиканском Форуме по вопросам социальной ответственности бизнеса (Жезказган, 24 января 2008 г.) <http://www.zakon.kz/>
3. Закон РК от 31 января 2006 г. №124-III «О частном предпринимательстве» (с изм.и доп. по сост. на 07.11.2014 г.).
4. <http://www.akorda.kz>
5. www.palata.kz
6. Государственный стандарт РК «СТ РК ИСО 26000-2011».
7. Государственный Стандарт РК «Социальная ответственность. Требования» Social accountability international (MOD) СТ РК 1352-2005 (SA 8000:2001, MOD).
8. Государственный Стандарт РК «Системы менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда. Требования» OHSAS 18001:1999 Occupational health and safety assessment series. requirements (MOD) СТ РК 1348-2005 (OHSAS 18001:1999, MOD).



Н. Акбердиева, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Быстро развивающиеся компании способствуют и быстрым карьерам. В современных условиях никого не может удивить превращение вчерашнего маркетолога или финансового аналитика в генерального директора крупной компании. Фактически каждый специалист в одной из областей современного менеджмента имеет шанс сделать головокружительную карьеру в организации любого сектора экономики: на промышленном предприятии, в торговой сети, в государственном учреждении. Однако, несмотря на подобную тенденцию, один отряд менеджеров, включающий в свои ряды и специалистов в ранге профильных директоров предприятий и организаций, не может блеснуть подобным продвижением. Речь идет о кадровых менеджерах, именуемых HRM-и (специалистами в области управления человеческими ресурсами – УЧР).

Взаимоотношения менеджмента человеческих ресурсов и общего менеджмента – драма, разыгрываемая на протяжении столетия со времен Ф. Тейлора. Общий и кадровый менеджмент настолько переплетены, что до сих пор специалисты в этих противоборствующих областях одних и тех же авторов причисляют к «своим», терзая теоретическое и эмпирическое наследие на «управленческие» и «человеческие» элементы. Это касается не только персонажей, ставших историей (Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон, А. Гастев), но и современников, таких как Питер Ф. Друкер, Дж. Коттер и Р.Чарман.

Основной линией напряжения во взаимоотношениях общего и кадрового менеджмента является проблема роли УЧР в управлении организациями. Общий менеджмент отводит кадровому второстепенную, «обслуживающую» роль, аналогичную документационной логистике и бухгалтерскому учету. В этом аспекте кадровый менеджмент рассматривается как фактор эффективности организации, ведущую роль в которой играет экономика и технологии управления.

В то же время, специалисты в области УЧР, начиная с 1980-х гг., разрабатывают собственные стратегические модели, где имеется в виду принципиальное влияние персонала на реализацию

стратегии организации. Например, по мнению М. Армстронга [1] концепция управления человеческими ресурсами развивалась именно как поиск ответа на вопрос: как лучше управлять людьми, чтобы достичь целей организации. В то же время конец XX в. констатирует, насколько неприемлимой может быть позиция руководителей различных бизнес-структур, рассматривающих персонал только как фактор производства и статья расходов.

Обострение конкуренции и глобализация не только экономики, но и социокультурной сферы, заставляет специалистов в области общего менеджмента разрабатывать все более дерзкие стратегии развития организаций. Практика свидетельствует, что многие компании – лидеры профильных рынков завоевали собственные позиции, опередив тех, кто имел хорошую финансовую и материальную платформу для развития своего бизнеса. Во многом этому способствовал грамотный подбор сотрудников и их адекватный настрой.

Джон Коттер [13], исследовавший в начале 1990-х гг. эффективность инноваций в компаниях, показал, что в качестве основных причин провала стратегий перемен выступает несколько обстоятельств. К ним относится неумение строить коммуникационные сети и использовать их, отсутствие команды на каждом управленческом уровне, незнание руководителями истинных мотивов работников, нерешенность проблемы вознаграждения эффективных сотрудников, неадекватный характер организационной культуры и особенности организационного поведения. Это же утверждает и Р. Чарман, который говорит о неправомерности разделения управления и исполнения как стратегии и тактики бизнеса. В своих публикациях [11] он доказывает, что исполнение, не нагруженное стратегическим видением, превращается в обузу для руководителя любого уровня, препятствующую достижению намеченных целей.

Такие зарубежные ученые как, Г. Руз, Л. Фернстром и С. Пайк [6], исследуя взаимоотношения между управлением человеческими ресурсами и эффективностью организации, рассматривают данные о взаимосвязи управления персоналом с эффективностью организации. Однако, эта взаимосвязь не обсуждалась исследователями, использующими различные подходы в данном вопросе. Поэтому в данной концепции напрашивается вывод о том, что нет возможности охарактеризовать выявленные случайные связи. Методика и ресурсный подход к интеллектуальной собственности (ИС) могут стать ключом к определению количества данных связей. Кроме того, исследование к настоящему моменту доказало, что невозможно отделить HRM от другой управленческой деятельности.

Результаты вышеизложенных исследований заставляют неоднократно вернуться к вопросу о роли УЧР в организации, взаимоотношениях общего и кадрового менеджмента и возможности специалиста в области управления человеческими ресурсами стать первым лицом организации, определяющим ее стратегию и руководящим воплощением этой стратегии в ежедневной деятельности сотрудников. Поэтому следует выяснить, могут ли специалисты в области управления человеческими ресурсами развить собственную профессионализацию в направлении стратегического и инновационного менеджмента, которые олицетворяют современное качество общего менеджмента.

Проблема профессионализации УЧР в последнее время очень актуальна. Российские ученые активно позиционируют подходы, соответствующие общим тенденциям развития взглядов на управление человеческими ресурсами в мире. В частности, В.В. Щербина утверждает, что УЧР включает в себя как разработку, так и реализацию стратегий [9]. Т.Ю. Базаров проявляет повышенное внимание к проблеме развития профессии и раскрывает авторскую позицию по вопросу истории развития и перспективах профессионализации в области управления человеческими ресурсами, включая главу о профессиональном становлении УЧР в базовый учебник [6].

Сегодня кадровый менеджмент переживает взлет. Как свидетельствуют данные обзора популярного сайта www.Salary.com [5], кадровый менеджмент занимает четвертое место (из 250 исследованных в 19 отраслях) по рейтингу профессий с точки зрения ее перспективности на ближайшие 10 лет. В качестве критериев оценки выступили темп роста заработной платы, перспективы карьерного роста, уровень стрессов и креативность.

Данные агентства Kelly Services [2] свидетельствуют о реальной потребности в специалистах

и о готовности работодателей поощрять деятельность в области УЧР. По этим данным наиболее востребованной категорией HR-менеджеров являются менеджеры среднего звена (66%). Это высококвалифицированные специалисты с опытом и профессиональной перспективой. А специалисты административного уровня занимают 43% потребности в области управления человеческими ресурсами.

Дефицит методологической разработки проблем управления человеческими ресурсами нагляден, так как не существует единой общепризнанной концепции. Специалистами в области общего менеджмента кадровый менеджмент рассматривается как некая «гуманитарная добавка» с профсоюзным привкусом. Это приводит к игнорированию предложений кадровых специалистов в случае, когда они не поддержаны специалистами других сфер: экономистами, финансистами, промышленными технологами. Однако, следует отметить что УЧР не расценивается как серьезная профессиональная деятельность, требующая длительной специализированной подготовки, что вредит профессиональному авторитету всех специалистов этой сферы.

Потребность в изменении подхода к управлению человеческими ресурсами в практике управления бизнесом связана с общими тенденциями развития глобализации рынков, ориентированных на быструю динамику и гибкие подходы к решению практических задач. Наибольшие перемены лежат в области методов конкурентной борьбы, которые в большей степени ориентированы на развитие потребительской значимости предложений. Подобный подход выдвигает особые требования к персоналу, в первую очередь к сотрудникам «первой линии», которые непосредственно контактируют с клиентами (потребителями).

При этом большее значение приобретает борьба компаний не как производителей, а как работодателей. С этой точки зрения компания считается привлекательной, способной удержать квалифицированный персонал, в который вложены ее средства. Следовательно, специалистам в области УЧР необходимо напрямую связать свою деятельность с решением основных бизнес-проблем на базе развития клиентской базы, качества обслуживания, удовлетворенности потребителей и т.д.

Необходимость профессионального включения УЧР специалистов в качестве основных задач, заключается в следующем. Во-первых, это развитие корпоративного мышления, где единство идей и мотивации является залогом успеха. Это не новая идея, но концепция экономического человека за последние полтора столетия внесла столько дополнительных факторов эффективности, что очевидные вещи стали оспариваться и уходить на второй план.

Во-вторых, это компетентность, где важно подчеркнуть, что в современных условиях групповая компетентность приобретает все больший вес, который основан на способности группы (коллектива) к аккумуляции и трансляции опыта.

В-третьих, это последовательность действий, умение доводить идеи до воплощения и способность использовать уже полученные результаты. Во многих организациях большинство действий квалифицированного персонала (специалистов и менеджеров) связано с необходимостью создания продукта одноразового использования. К таким продуктам относятся отчеты, аналитические справки, предложения и т.д. Как правило, подобные документы тщательно не исследуются, а материалы, в них содержащиеся, не востребуются (используются) в дальнейшем.

В-четвертых, нарастает дефицит управления, выражающийся в неспособности и неготовности принимать решения на локальном уровне. Именно поэтому растет потребность в PR-сопровождении практически любой деятельности, способствующей снижению напряженности из-за неопределенности или необходимости длительного ожидания рассмотрения того или иного вопроса.

В-пятых, следует уделить внимание специалистов УЧР к производственным процессам, где идеи тотального менеджмента качества представляют собой основу построения технологии оценки эффективности. Это позволит проводить мониторинг эффективности на всех уровнях – от уровня бизнеса компании до уровня деятельности отдельного работника. В итоге задача развития лидерства выступает как способность строить взаимодействие и управлять эффективностью коммуникаций.

Современный специалист в области управления человеческими ресурсами должен в первую очередь знать методологию бизнеса, обладать бизнес-видением и уметь строить системные отношения. Кадровый менеджер, как и другие менеджеры компании должен быть хорошо осведомлен

в особенностях технологического потенциала, характере финансового положения и специфике маркетинговой ситуации, в которой находится компания. И только на фоне перечисленных компетенций должны реализоваться традиционные для УЧР способности подбора, оценки, развития, мотивации персонала.

Общепризнано, что система управления человеческими ресурсами ориентирована в своей деятельности на персонал, который является объектом воздействия УЧР. Продуктом деятельности кадрового менеджмента выступает структура персонала, характеризующаяся конкретными особенностями кадрового состава, уровнем подготовки специалистов, диапазоном профессионального и должностного потенциала, системой преобладающих мотивов поведения и т.д. Кадровый менеджер не может и не должен отвечать за персонал как коллектив взрослых людей. Он отвечает за то, что верно определил приоритетные характеристики персонала, в короткий срок обеспечил развитие этих характеристик, создал технологию их оценки и поддержания.

Наряду с этими понятными ориентирами для кадрового менеджера не менее важна ориентация на владельцев бизнеса (инвесторов), которые определяют базовые условия деятельности компании как бизнес-структуры. Инвесторы определяют минимальный размер прибыли, следовательно, они косвенно (а иногда и прямо) диктуют показатели эффективности системы управления персоналом, как фактора повышения или снижения стоимости компании. Поэтому современные кадровые специалисты оказываются перед необходимостью прямого диалога с инвесторами, которые не всегда готовы в силу различий не только во взглядах на роль персонала в развитии прибыльности компании, но и в языке.

Долгое время специалисты управления человеческими ресурсами избегали структуру общего менеджмента, заимствуя базовые профессиональные категории таких дисциплин, как социология, психология, культурология. Концепция стратегического менеджмента, которая быстро завоевала популярность, во многом способствует сближению тезаурусов. Однако, «гуманитарная начинка» стратегического менеджмента и вызывает наибольший скепсис инвесторов (такие понятия как: видение, миссия, философия бизнеса подвергаются явной или скрытой агрессии со стороны тех, кого интересует только рост прибыли). В связи с этим перед кадровыми специалистами стоит задача перехода на новый для них язык, в котором основными понятиями являются понятия потребительской значимости, рентабельности, эффективности и прибыльности.

Необходимость совмещения ориентации на персонал как объект и на инвесторов как систему условий деятельности, кадровые менеджеры неизбежно выходят на проблему взаимодействия компаний, которым они служат, с клиентами, для которых эти компании работают. В конечном итоге, именно клиенты создают доход компании, а развитие доходности возможно только за счет развития качества работы сотрудников, прямо или косвенно взаимодействующих с клиентами. В этом смысле УЧР выходит в маркетинговое поле и приобретает новый статус фактора конкурентной привлекательности.

Основываясь на многочисленных исследованиях практики современного менеджмента, Д. Ульрих выделяет несколько ключевых критериев эффективности управления человеческими ресурсами [7]. Он показывает, что УЧР – практика развивается в ориентации на четыре группы критериев. К ним относятся экономический критерий затрат, менеджерский критерий согласованности целей и результатов, социологический критерий институализации и психологический критерий лояльности и удовлетворенности. В связи с обозначенными выше тенденциями, Д. Ульрих предлагает выделить четыре направления деятельности специалистов по УЧР: стратегический менеджмент трудовых ресурсов, менеджмент организационной структуры, управление преобразованиями компании и оперативное управление персоналом. Именно в этих направлениях он видит развитие кадрового менеджмента в ближайшее время.

Последнее десятилетие развития менеджмента показывает, что именно кадровый менеджмент должен занять лидирующее место в структуре сил, определяющих стратегию компании. Персонал, которому поручена реализация стратегических замыслов топ-менеджмента, может оказаться самым главным препятствием на пути к успеху компании. Именно поэтому все больше специалистов [10] склоняются к тому, что изменения в управлении человеческими ресурсами будут происходить

в тех направлениях, которые обозначил Д. Ульрих и его соратники еще в середине 1990-х гг.

Основные задачи специалистов УЧР, которые заключались в подборе и оценке персонала, разработке компенсационных программ и организации увольнений, принципиально изменились. Рубеж 1990-2000-х гг. ознаменован выходом управления человеческими ресурсами в пространство новых ролей. К этим ролям относятся: стратегическое партнерство, лидерство, административная экспертиза и инициация перемен.

Для того, чтобы понять содержание указанных ролевых позиций, необходимо рассматривать УЧР – структуры компании как подразделения, создающие продукт внутреннего потребления. Соответственно, клиентами (потребителями) системы управления человеческими ресурсами становятся не рядовые работники (которым, в основном, и были адресованы усилия кадровых менеджеров), а подразделения и службы компании.

Основные потребители продуктов управления человеческими ресурсами являются руководители подразделений. Им оказывается помощь в повышении эффективности деятельности сотрудников и развитии оперативного управления персоналом. Директорат компании, для которого создаются комплексные оценки ресурсов на основании аудита; владельцы бизнеса, которым предлагаются проекты в области развития имиджа компании, повышающие ее привлекательность не только на рынке труда, но и на профильных рынках. Таким образом, подразделения управления человеческими ресурсами перестают быть непрофильными для компании, лишаются статуса обслуживающих подразделений (как транспорт и клининг), а становятся подразделениями внутренней профессиональной поддержки наподобие сервис-центров и экспертных групп.

Таким образом, для каждой организации, стремящейся к лидерству на профильном и кадровом рынке, необходимо решить вопрос о статусе УЧР, именно как части общего менеджмента компании. А специалистам следует развивать компетенции в области общего менеджмента и профильной специализации компаний, в которых они работают.

Литература

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание. Пер. с англ. / Под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2005. – 832 с.
2. Есть ли будущее у HRM-директора? / Материалы оценки востребованности HRM специалистов по данным агентства Kelly Services. <http://www.executive.ru>
3. Каслина А. Мифы управления персоналом // Top-manager, 2005. – № 3. – С. 37-38.
4. Павлуцкий А. Управление развитием персонала: Мифы и реалии // Управление развитием персонала, 2005. – №1. – С. 4-7.
5. Подольская М. Зарабатывать больше // Взгляд. Деловая газета. Официальный сайт: <http://vz.ru/search>
6. Руз Г., Фернстром Л., Пайк С. Управление человеческими ресурсами и оценка эффективности организации // Менеджмент-дайджест, 2005. – №2. – С. 6-7.
7. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации: Пер. с англ. – М.: ООО ИД Вильямс, 2007. – С. 304.
8. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 560 с.
9. Щербина В.В. Проблема менеджмента в сфере управления человеческими ресурсами // Социс, 2003. – №7. – С. 57-69.
10. Beatty R.W., Huselid M.A., Schneier C.E.. New HR metrics: Scoring on the business Scorecard // Organizational Dynamics. – Vol. 32. 2003, № 2. – P. 107-121.
11. Execution: How did Honeywell Chairman Larry Bossidy turn the company around. – Fortune, June 10, 2002. www.fortune.com.
12. Invisible management: The social construction of leadership // Eds. By E. Sjostrand, J. Santberg, M. Tyrstrup. – London: Thomson Learning, 2002. – 263 p.
13. Kotter John. Leading Change: Why Transformation Efforts Fail. – Harvard Business Review, March-April 1995. – Pp. 59–67.



А.Н. Алтаева, магистрант
Научный руководитель: Ж.С. Сундетов, д.э.н., профессор

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РК И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

После Второй мировой войны (1939-1945 гг.) во многих странах мира возник острый дефицит пищевой продукции, что способствовало разработке и выполнению государственных программ по обеспечению продовольственной безопасности. Для некоторых стран мира данное направление деятельности стало одной из главнейших и приоритетных национальных задач и до настоящего времени.

В международную практику термин «продовольственная безопасность» вошел во время мирового кризиса с зерном. Термин «продовольственная безопасность» имеет неоднозначное отражение в отечественной, зарубежной литературе и международных материалах и документах [1]. Английский термин *food security* можно перевести как «продовольственная безопасность» и как «продовольственная обеспеченность». Второй вариант перевода точнее отражает смысл понятия, определяющего обеспечение гарантированной физической и экономической доступности продуктов питания для населения.

В 1974 г. Генеральная Ассамблея ООН одобрила разработанные на основе рекомендаций ФАО «Международные обязательства по обеспечению продовольственной безопасности в мире», в тексте которых приводится следующее определение: «Продовольственная безопасность – это система мер, обеспечивающих производство и удовлетворение количественно-качественных потребностей населения страны в высококонкурентоспособных отечественных продуктах питания широкого ассортимента».

Согласно нормативам ФАО, продовольственная безопасность страны обеспечивается в том случае, если в ней производится порядка 80% потребляемого продовольствия. В случае, когда определенные виды продовольствия не выпускаются в стране или их производство ограничено, продовольственную безопасность в них обеспечивают закупкой в других странах. При этом важно не допустить возникновения продовольственной, политической или иной зависимости от стран-экспортеров в части недостающего продовольствия [2].

Глобальный аспект продовольственной безопасности Казахстана не может не включать в себя и систему безопасности от влияния мировых гегемонов, контролирующих ресурсы продовольствия, которые всегда будут испытывать соблазн использовать свое доминирующее положение на рынке продовольствия для достижения собственных политических и экономических целей. Мировой рынок продовольствия и мировое продовольственное хозяйство – это отнюдь не благотворительные организации, а центры силы, которые, естественно, руководствуются своими интересами.

К современным критериям продовольственной безопасности относятся доля расходов на продовольствие в общих расходах отдельных групп населения, территориальная доступность продуктов (измеряемая путем сравнения уровня розничных цен на одинаковые товары в разных регионах страны), уровень «удобства» продовольствия (доля в потреблении современных продуктов, которые снижают потери и экономят время работы в домашнем хозяйстве), степень «натуральности» и доброкачественности продуктов, влияние качества продуктов на состояние здоровья и продолжительность жизни, в т.ч. продуктов, полученных с помощью методов генной инженерии и биотехнологии.

В обобщенном виде оценка состояния продовольственной безопасности населения определяется физической доступностью продовольствия, экономической доступностью продовольствия, безопасностью продовольствия для потребителей, т.е. возможностью предотвращения производства, реализации и потребления некачественных пищевых продуктов, способных нанести вред здоровью населения [3].

В целях защиты основных национальных интересов, Парламентом РК 11 декабря 2009 г. принят Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам продовольственной безопасности» №229-IV, в соответствии с которым

внесены поправки в Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан», где подпункт 2 ст. 22 предусматривает, что экономическая безопасность включает продовольственную безопасность, предусматривающую состояние защищенности экономики, в т.ч. агропромышленного комплекса, при котором государство способно обеспечить физическую и экономическую доступность населению качественных и безопасных продовольственных товаров, достаточных для удовлетворения физиологических норм потребления и демографического роста.

Ключевыми правовыми нормами по организационному, экономическому и государственному регулированию обеспечения продовольственной безопасности страны пополнился Закон РК «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий», где состояние продовольственной безопасности оценивается по следующим критериям:

- физическая доступность продовольственных товаров, под которой понимается наличие продовольственных товаров на всей территории республики в каждый момент времени и в объемах, достаточных для удовлетворения потребностей населения;

- экономическая доступность продовольственных товаров, под которой понимается возможность приобретения населением продовольственных товаров в соответствии с физиологическими нормами потребления при существующих структуре потребления продовольственных товаров, системе цен, уровне доходов, социальных пособий и льгот;

- гарантия безопасности пищевой продукции [4].

В целях принятия своевременных и оперативных мер по обеспечению физической и экономической доступности продовольственных товаров Постановлением Правительства РК №296 от 12 апреля 2010 г. утверждены правила мониторинга состояния продовольственной безопасности, где уполномоченным органом в соответствии с критериями продовольственной безопасности проводится: сбор, обработка и анализ данных. Мониторинг в отношении: объема производства продовольственных товаров, их товародвижение и наличия запасов; формирования, наличия и использования государственных ресурсов продовольственных товаров; формирования государственных ресурсов зерна; цен на социально значимые продовольственные товары.

При выявлении фактов, свидетельствующих о возникновении угрозы продовольственной безопасности на территории республики, уполномоченный орган в области развития агропромышленного комплекса в течение пяти рабочих дней со дня опубликования статистической информации уполномоченным органом в области статистики и получения данных от местных исполнительных органов, направляет в Правительство РК предложения согласно ст. 12 Закона РК «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий».

Продовольственная независимость РК по видам продовольственных товаров считается не обеспеченной, если их годовое производство в республике составляет менее восьмидесяти процентов годовой потребности населения в соответствии с физиологическими нормами потребления [5].

Проблема национальной продовольственной безопасности является в первую очередь проблемой продовольственной независимости страны. Она неразрывно связана с: 1) глобальной продовольственной проблемой; 2) функционированием и развитием национального агропродовольственного комплекса; 3) социально справедливым распределением продуктов питания.

Рассматривая проблему продовольственной зависимости страны, следует учитывать, что практически все страны мира в той или иной мере зависят от импорта продовольствия. Самообеспеченность продовольствием на 100% достигнута в 7 странах, на 70-80% – в 75 странах, на 50-60% – в 50 странах с населением более 1 млрд человек [6]. Самообеспеченность ЕС по зерну составляет 122%, сахару – 127%, сливочному маслу – 127%, мясу – 107% [7].

В настоящее время по целому ряду продуктов питания Казахстан продолжает испытывать сильную зависимость от импорта. Так, доля импорта во внутреннем потреблении мяса птицы составляет 70%, по колбасным изделиям – 37,7%, мясным консервам – 52,5%, растительному маслу – 54,5%, по овощным консервам и фруктам – более 80% [8], по сухому молоку 67,6%, сливочному маслу – 41,4%, сгущенному молоку – 90 % [9].

Ежегодно наша страна на миллионы долл. импортирует колбасные изделия, консервы из мяса, мясорастительные консервы. Только в 2008 г. было импортировано продукции на 82 млн долл.

США. Импорт говядины в 2008 г. составил 19,7 млн долл. США. Объем импорта баранины составил 1,2 млн т.

Согласно научно обоснованной норме, рекомендуемой Академией питания, человеку в год необходимо 82 кг мяса, из них 32 кг (39%) говядины, 28 кг (34%) свинины, 4 кг (5%) баранины, 16 кг (20%) мяса птицы и 2 кг (2%) мяса прочих видов скота. По норме на одного человека рекомендуется 49 кг мяса охлажденного и парного, 22 кг колбас, 4 кг консервов, 7 кг полуфабрикатов. По мнению д.э.н., профессора АТУ, академика С. Курмангалиева вышеназванная рекомендуемая норма потребления мяса соответствует всем потребностям человека, а рекомендуемая Академией питания Республики Казахстан норма потребления мяса 41,6 кг в год является временной из-за ограниченных мясных ресурсов.

Для сравнения Казахстан в 2008 г. потребил говядины на душу населения – 22 кг, Уругвай – 76,1 кг, Аргентина – 71,7 кг, Австралия – 55,3 кг, Новая Зеландия – 52,6 кг, Бразилия – 42,7 кг. Уровень потребления колбасных изделий на душу населения в 2008 г. в Казахстане составил 4,5 кг, Австралии – 70,6 кг, Аргентине – 33,9 кг, России – 17,1 кг, уровень потребления мясных консервов на душу населения в Казахстане – 4,9, Австралии – 18,2, Новой Зеландии – 35,1, Уругвае – 18,9.

Предлагаемая таблица 1 отражает динамику потребления мяса и мясопродуктов по областям Казахстана в расчете на душу населения в год. Данные таблицы показывают, что потребление мяса и мясопродуктов на 1 января 2010 г. по сравнению с 2000 и 2005 гг. по всем областям, значительно увеличилось, но еще не достигло уровня 1990 г.

Таблица 1 – Потребление мясо и мясопродуктов по Казахстану в расчете на душу населения в год (по годам)

Регионы РК	1990	1995	2000	2005	2009
РК	73	52	44	40	51
Акмолинская	85	56	46	39	51
Актюбинская	70	41	50	43	52
Алматинская	77	56	46	39	45
Атырауская	78	52	37	41	55
ЗКО	70	67	57	40	52
Жамбылская	62	49	37	31	51
Карагандинская	79	44	38	41	54
Костанайская	70	61	63	34	53
Кзылординская	60	32	27	29	50
Мангистауская	72	43	36	47	40
ЮКО	57	47	36	31	36
Павлодарская	70	52	54	40	50
СКО	82	60	55	42	56
ВКО	77	58	46	47	63
г. Астана	–	–	45	58	57
г. Алматы	–	–	45	57	60

Рынок мяса и мясных продуктов – один из самых крупных сегментов продовольственного рынка. В период с 1990 по 2009 гг. общие ресурсы мяса и мясопродуктов в Казахстане уменьшились на 703,7 тыс. т или на 56%. Если в 1990 г. у нас в РК импорт составил 0,86% к произведенному мясу (в убойном весе), то в 2009 г. он уже составил 20%, что приводит фактически к потере Казахстаном продовольственной безопасности в данном секторе рынка, уровень которой, согласно международным стандартам, определяется 20% долей импорта в формировании ресурсов [10].

В соответствии с «Программой развития агропромышленного комплекса Казахстана на 2010-2014 гг.» (далее Программа) планируется:

- увеличение объема производства мяса всех видов до 1 147 тыс. т (табл. 2) проведение

дальнейшего укрупнения производства путем кооперирования мелких товаропроизводителей и подсобных хозяйств, что позволит снизить размеры импортозависимости и достичь пороговых значений, влияющих на критерии состояния продовольственной безопасности в данном секторе рынка.

Таблица 2 – Предполагается следующий рост объемов производства продукции животноводства (по годам)

Виды продукции	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Мясо в убойном весе:						
во всех категориях хозяйств, тыс. т	896,3	937,4	980,0	1025,0	1080,0	1140,0
в сельскохозяйственных формированиях, тыс. т	184,9	218,5	253,0	293,0	340,0	394,0
удельный вес в сельскохозяйственных формированиях, %	20,6	23,3	25,8	28,6	31,5	34,6
Молоко:						
во всех категориях хозяйств, тыс. т	5303,9	5381,2	5490,0	5610,0	5750,0	5900,0
в сельскохозяйственных формированиях, тыс. т	542,5	563,4	592,0	622,0	660,0	700,0
удельный вес в сельскохозяйственных формированиях, %	10,2	10,5	10,8	11,1	11,5	11,9

В 2009 г. производство молока во всех категориях хозяйств республики составило 5303,9 тыс. т.

В среднем 28% производимого молока используется для промышленного потребления. Большая часть (около 3 млн т) используется для личного потребления. Вследствие низкого качества производимого молока (около 90% от общего объема производится в ЛПХ) и низкой стоимости импортного сухого молока, некоторые перерабатывающие предприятия предпочитают использовать в производстве сухое молоко, импортируемое, в основном, из России, Белоруссии и Украины.

Потребность в молоке и молочных продуктах согласно нормам потребления составляет 260 кг/чел. Фактическое потребление населением молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) составляет около 330 кг/чел. Таким образом, уровень потребления молока в Казахстане и молочных продуктов выше нормативных показателей. При этом, имеет место недостаточное обеспечение внутреннего потребления молочной продукцией отечественного производства. В результате, доля импорта молочной продукции во внутреннем потреблении составляет около 40%.

В целях увеличения производства рыболовной продукции, повышения конкурентоспособности, будут приняты меры по оказанию государственной поддержки отечественным производителям продукции аквакультуры путем выделения субсидирования на частичное возмещение затрат на производство продукции товарного рыбоводства (аквакультуры) и содержание маточного стада генетически чистых линий ценных видов рыб в товарных хозяйствах.

Еще более сложный и высокий уровень защиты отечественного производителя существует в странах с большим различием в природных условиях от стран-экспортеров. Интересен в этом отношении опыт Японии. Себестоимость сельскохозяйственной продукции в этой стране вследствие неблагоприятных природных условий велика, и в условиях открытого рынка японское сельское хозяйство было бы подавлено в течение нескольких лет. В Японии взят курс на не таможенные меры. Наиболее важный из сельскохозяйственных товаров в этой стране – рис. В Японии существует государственно-корпоративная монополия на оптовую торговлю рисом. Корпоративные объединения по рису, находящиеся под контролем Министерства сельского хозяйства, выступают как основной, чаще всего единственный торговец рисом и стимулируют внутреннюю производительность за

счет высоких закупочных цен, создают резервы риса, обеспечивают снабжение им страны и позволяют отказываться от импорта. Действуют некоторые правила, фактически запрещающие его импорт.

Таким образом, продовольственная безопасность – это прежде всего обеспечение определенного отечественного уровня производства, либо полное самообеспечение, либо поддержание критического минимума. Критерии оценки уровня продовольственной безопасности позволяют устанавливать предельно-критическую черту продовольственной зависимости от внешнего рынка.

Литература

1. Кудряшева А.А. Экологическая, продовольственная и медицинская безопасность человечества. Способы и средства оздоровления человечества, продовольственных ресурсов и среды обитания. – 2009. – С.316.
2. FAO 1996. Rome Declaration of World Food Summit it Plan of Action // [http:// www.fao.org / wfs / final](http://www.fao.org/wfs/final).
3. Корбутов А.В. Продовольственная безопасность населения: краткая история проблемы и основные понятия // Аналитический Вестник Совета Федерации РФ. – С.12.
4. Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам продовольственной безопасности» от 11 декабря 2009 г. №229-IV. РЦПИ.
5. Постановление Правительства РК от 12 апреля 2010 г. №296. «Об утверждении Правил проведения мониторинга состояния продовольственной безопасности». РЦПИ.
6. Барышева Г.А., Нехорошев Ю.С. Российское сельское хозяйство. Мат-лы к публичным лекциям – <http://selo.ru>.
7. Аграрная политика /А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин и др.; под ред. А.П. Зинченко. – М.: Колос С, 2004. – С. 243.
8. Акимбекова Г.У. Состояние и перспективы развития перерабатывающей промышленности АПК республики // Вестник сельскохозяйственной науки Казахстана. – 2003. – № 11. – С. 11-12.
9. Ахметова Б. Исследование уровня обеспеченности населения молочными продуктами в Республике Казахстан // Қаржы-Қаражат – Финансы Казахстана. – 2005. – № 3. – С. 64-66.
10. Курмангалиев С. О состоянии мясной отрасли в Казахстане и в мире /Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. – 2011. – №3-4. – С.33-35.
11. Постановление Правительства РК от 12 окт. 2010 г. №1052. «Об утверждении Программы по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2010-2014 гг.». РЦПИ.



Ж.Р. Альжанова, магистрант
Научный руководитель: С.С. Арыстанбаева, д.э.н., профессор

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Оптимизация оргструктуры дает возможность повысить эффективность компании. Но сам процесс изменений далеко не прост.

Организационная структура компании – явление достаточно сложное. Чтобы отвечать задачам бизнеса, она должна сочетать в себе различные по своей природе факторы – цели и стратегии организации, особенности технологических процессов, квалификацию персонала и даже жизненные взгляды руководства и взаимоотношения в коллективе. В связи с этим не существует единой теории по оптимизации структуры компании, применимой на практике [1].

Организационная структура должна отражать цели и задачи организации, а следовательно, быть подчиненной производству и меняться вместе с происходящими в нем изменениями [2]. Она должна отражать функциональное разделение труда и объем полномочий работников управления; последние определяются политикой, процедурами, правилами и должностными инструкциями и расширяются, как правило, в направлении более высоких уровней управления. При этом полномочия руководителя любого уровня ограничиваются не только внутренними факторами, но и факторами внешней среды, уровнем культуры и ценностными ориентациями общества, принятыми в нем традициями и нормами. Другими словами, структура управления должна соответствовать

социально-культурной среде, и при ее построении надо учитывать условия, в которых ей предстоит функционировать. Практически это означает, что попытки слепо копировать структуры управления, действующие успешно в других организациях, обречены на провал, если условия работы различны. Немаловажное значение имеет также реализация принципа соответствия между функциями и полномочиями, с одной стороны, и квалификацией и уровнем культуры - с другой.

Цель организационной структуры состоит в том, чтобы обеспечить достижение стоящих перед организацией задач. Поэтому проектирование структуры должно базироваться на стратегических планах организации.

Совершенствование оргструктуры – естественный, необходимый и постоянный процесс для всех предприятий [3]. Необходимость совершенствования организационных структур возникает в связи с появлением ряда проблем в функционировании предприятия. К таковым проблемам можно отнести следующие:

Неудовлетворительное функционирование предприятия. Наиболее распространенной причиной необходимости разработки нового проекта организации являются неудачи в попытке снижения роста издержек, повышения производительности, расширения все сужающихся внутренних и внешних рынков или в привлечении новых финансовых ресурсов. Обычно в этом случае предпринимаются изменения в составе и уровне квалификации работающих, разрабатываются специальные программы, в то время как причина неудовлетворительной деятельности предприятия заключается в определенных недостатках организационной структуры управления.

Перегрузка высшего руководства. Если меры по изменению методов и процедур управления не позволяют уменьшить нагрузку, не приводят к продолжительному облегчению, то весьма эффективным средством решения этой задачи становится перераспределение прав и функций, корректировки и уточнения в формах организации.

Отсутствие ориентации на перспективу. Будущее развитие предприятия требует со стороны высших руководителей все большего внимания стратегическим задачам. В то же время до сих пор многие руководители продолжают уделять основное время оперативным вопросам, что приводит к простой экстраполяции текущих тенденций в будущем. Высший руководитель должен осознавать, что его важнейшая обязанность заключается в том, чтобы сделать предприятие способным разработать и реализовать стратегическую программу.

Разногласия по организационным вопросам. Когда возникают глубокие и устойчивые разногласия по поводу организационной структуры, единственным выходом является тщательное изучение структуры. Смена руководства часто вызывает решение о реорганизации. Группа, которая придет на смену, может найти такую форму совершенно не соответствующей ее подходу к проблемам предприятия.

Рост масштаба деятельности. В условиях стабильных производственных процессов и сбыте при продолжительном увеличении размера предприятия появляется необходимость к росту масштаба деятельности. И можно приспособиться к небольшим изменениям в структуре, но если основная структура остается без изменений, то от этого ухудшается функционирование предприятия.

Увеличение разнообразия. Расширение номенклатуры выпускаемой продукции или услуг, выход на разнообразные рынки, дополнительное освоение новых производственных процессов вносят совершенно новые моменты в организацию, вплоть до структурных изменений предприятия.

Изменение технологии управления. Научные достижения в области управления начинают оказывать все большее влияние на организационные структуры и процессы (прогрессивные методы обработки информации). Появляются новые должности, изменяются процессы принятия решений. Некоторые отрасли – производство массовой продукции, некоторые финансовые учреждения – в действительности изменились коренным образом благодаря успехам в области технологии управления.

Влияние технологии производственных процессов. Быстрое развитие отраслевых исследований, рост научных учреждений, повсеместное распространение управления проектами, растущая популярность матричных организаций – все это свидетельствует о распространении влияния точных наук на промышленные организации.

Внешняя экономическая обстановка. Большинство промышленных предприятий находится в

постоянно изменяющемся экономическом окружении. Некоторые изменения совершаются резко, из-за чего нормальное функционирование предприятия внезапно становится неудовлетворительным. Другие изменения, которые происходят медленнее и имеют более фундаментальный характер, вынуждают предприятия переключаться на другие сферы деятельности, а значит, появляется новая организационная структура.

Каждое из отмеченных обстоятельств приводит к изменениям структуры и может указывать на необходимость пересмотра главной стратегии предприятия.

Современная тенденция в формировании структуры заключается в том, чтобы сделать организации по возможности простыми, плоскими и прозрачными. В то время как прежние организации отличались сложным вертикально интегрированным построением, современные теории отдают предпочтение небольшим, строго ориентированным операционным подразделениям, способным лучше реагировать на запросы своих клиентов. Компании по-прежнему становятся крупнее, а операционные подразделения – напротив, меньше [4].

В последние годы мода на структурные изменения предлагала передавать на сторону выполнение вспомогательных работ. Ранее отдельные операционные подразделения интегрированных компаний превратились в самостоятельные образования. В целом такая практика оказалась успешной, а это означает, что многие организации представляют собой довольно сложные сети или комплексы, причем одни части этой сети являются структурными элементами организации, другие – внешними поставщиками, партнерами или участниками альянсов. Некоторые связи в этих сетях имеют постоянный характер, другие – временный, характер связей определяется, возможно, характером конкретного проекта или требованиями клиентов.

В основе этого перехода – от вертикальной интеграции к организации «сетей» с горизонтальными связями – лежит следующее соображение: хотя с большим числом самостоятельных единиц труднее управлять из единого центра, зато вместе они способны лучше удовлетворять запросы клиентов и оперативно реагировать на изменения конкурентной среды.

Современный этап перестройки организационных структур управления фирмами, ориентированными на рынок и на создание структур стратегического менеджмента, приобретает форму поиска «золотой середины» между централизацией и децентрализацией властных функций.

Желание найти приемлемые соглашения между централизованным и децентрализованным управлением приводит к необходимости создать систему стратегического управления, которая характеризуется централизованной разработкой стратегии и хозяйственной политики и децентрализованным оперативным управлением.

В таблице 1 приведено влияние трех типов изменений внешней среды на организационные структуры фирмы.

Таблица 1 – Влияние изменений внешней среды на организационные структуры предприятий [5]

Типы изменений внешней среды	Типы организационных структур	
	Иерархические: линейно-функциональные, линейно-штабные	Неиерархические: матричные, дивизионные (нежесткая иерархия)
Стратегические	Необходима коренная перестройка деятельности фирмы, реорганизация структуры	Разработка новых стратегических программ, частичная реорганизация структуры
Тактические	Изменение количественных характеристик элементов структуры	Корректировка ресурсного обеспечения программ
Оперативные	Усиление контрольных механизмов	Корректировка сроков выполнения программ

Следовательно, в рамках, используемых в настоящее время организационных структур изменение стратегических целей фирмы обуславливает необходимость полной или частичной реорганизации ее структуры управления. Однако, как следует из таблицы, развитие горизонтальных связей смягчает эту проблему. Поэтому одним из условий успешной адаптации организационной структуры к изменениям во внешней среде является развитие горизонтальных связей и, соответственно, перенос акцентов в управленческой деятельности от планирования изменений организационной структуры фирмы к скоординированному планированию изменений внутрифирменных процессов, согласованному с изменениями внешней среды.

В кризисный период изменения в структурах управления направлены на создание условий для выживания организации за счет более рационального использования ресурсов, снижения затрат и более гибкого приспособления к требованиям внешней среды [6]. Но вне зависимости от причин, вызывающих перестройку, она обязательно преследует цели расширения полномочий на нижних уровнях иерархии управления и повышение производственно-хозяйственной самостоятельности подразделений, входящих в состав организации. Практически это означает привлечение все большего количества работников (в т.ч. и не относящихся к управленческому персоналу) к процессу выявления и решения проблем организации.

В заключение первой главы подведем итоги.

Организационная структура управления предприятием – упорядоченная совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов системы управления, состав, взаиморасположение и степень устойчивости отношений которых обеспечивают целенаправленное функционирование и развитие ее как единого целого.

Помимо организационной можно выделить также и другие виды структур: технологическая, производственная, финансовая, социальная и информационная, но организационная структура занимает особое место: она упорядочивает взаимодействие элементов для получения интегрального эффекта по достижению поставленной цели, создает собственно организованное целое.

К свойствам организационной структуры, определяющим ее типологию, относят: степень централизации-децентрализации механизма управления, степень сложности оргструктуры, степень формализации механизма управления.

Литература

1. Абчук В.А. Менеджмент: Учебник / В.А. Абчук. – СПб: Союз, 2002. – 463 с.
2. Андреева Е.Л. Организационные структуры фирмы в условиях глобализации: Учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. экон. ун-та, 2003. – 242 с.
3. Антикризисное управление предприятиями: Учеб. пособие / Под ред. А.Н. Ряховской. – 2-е изд., доп. – М.: ИПК госслужбы, 2000.
4. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб: Питер, 2000. – 411с.



А.Х. Аманкулова, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.Т. Бейсенғалиев, э.ғ.д., доцент

КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІ ЖӘНЕ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫ

Қазақстан экономикасының жандануының маңызды алғы шарттарының бірі болып барлық салалардағы, ең алдымен өнеркәсіптегі өндірістің тұрақтануы мен өсуі табылады. Алайда бізге ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін қолдана отырып, тек қана тауарға деген өндірістік қажеттіліктерді қанағаттандыра алатын, кеңейтілген өндіріс үшін де, өндірістік емес саланы дамыту үшін де ресурс ала алатын, банкроттылықтан сақтана алатын, сатып алушы үшін бәсекелік күресте

жеңе алатын бәсеке қабілетті өндірістің дамуы қажет, сондай-ақ кәсіпорындарды басқарудың нарықтық экономикалық механизмінде инвесторлардың, өндірушілердің және тұтынушылардың мүдделелерін ескере алатын бәсеке қабілеттілікті басқару жүйесі қажет. Бәсеке қабілеттілік жайлы ақпарат кәсіпкерліктің және менеджменттің тәжірибесінде инвестициялаудың, маркетингтің, банкроттылықтың және т.б. мәселелерін шешу кезінде аса қажет.

Сөйтіп, кәсіпорындардың тиімді қызмет етуін жүзеге асыру мақсатында өндірістің бәсеке қабілеттілігін басқару жүйесінің құрамдас бөлігі ретінде инвестициялық белсенділік пен тартылымдылықты бағалау болуы тиіс.

Инвестициялық белсенділігі келесілерді:

- инвестициялық жобаларды (бизнес-ойларды, т.с.с.) жасау, потенциалды инвесторлармен қарым-қатынас орнату бойынша жұмыстар кешені;

- республикалық және жергілікті билікпен, салалық бірлестіктермен өзара әрекеттесу;

- кәсіпорындардың инвестициялық стратегиясы туралы ақпаратты іздеу және оны тарату.

Тәжірибе жүзінде қазақстандық кәсіпорындардың көпшілігі инвестицияларды мүлдем жүзеге асырған жоқ, басқалары жабдықтар сатып алып, өндірістерді қайта құрған, енді біреулері қаржыларын айналымды капиталға, тұрғын үй құрылысына және басқа да әлеуметтік объектілерге бағыттаған. Жалпы алғанда, кәсіпорындардың аз бөлігі ғана өз инвестициялық белсенділігін жүзеге асыра алған, олардың үштен бірі жұмыстарын өндірістік емес салада жалғастыруда [1].

Инвестициялық тартымдылық деп инвестицияланатын өндіріс қызметінің экономикалық нәтижелері негізінде инвесторлардың мақсаттарына кепілді түрде, сенімді, әрі уақытылы қол жеткізу түсініледі. Инвестициялық тартымдылық алуантүрлі факторлар жиынтығымен анықталады, олардың құрамы мен ролі әртүрлі мақсаттарға қол жеткізуге ұмтылатын инвесторлардың контингентіне және инвестицияланатын өндірістің өндірістік-техникалық ерекшеліктеріне, оның өткендегі, қазіргі уақыттағы, болашақтағы экономикалық даму сапасына байланысты өзгеруі мүмкін.

Осыдан инвестициялық тартымдылықты бағалау қажеттілігі туындайды. Осы орайда, мүмкін ақпарат инвесторларға басымды инвестициялық стратегияны қалыптастыру үшін де, займ алушыларға (өндірушілерге) өзіндік «нарықтық орынды» маркетингтік жолмен іздеу үшін де, болашақ өндірістің кәсіпкерлік жобасын техникалық-экономикалық негіздеу үшін де өте қажет болып табылады.

Мемлекеттік экономикалық бағдарламаның мақсаттарына адекватты инвестициялық саясатты әзірлеу Қазақстанның халық шаруашылығын реттеу мен басқарудың басты міндеті болып табылады.

Елімізде инвестициялық қызмет берік құқықтық базаға негізделуі қажет. Он үшін инвестициялаудың құқықтық және салықтық базасын жетілдіру, инвесторларға қызмет ету үшін қолайлы жағдай жасау қажет, инвестициялық қызметтің дамуына қолдау жасайтын ұйымдастырушылық нысандарын құру керек, сонымен бірге инвестициялық институттарды (инвестициялық делдалдарды, кеңес берушілерді, компанияларды, қорларды) құру, реттеу мен лицензиялау бойынша құқықтық құжаттарды әзірлеген жөн, инвестициялық климатты жақсарту үшін инвестициялық жобалардың қызмет ету тиімділігін мемлекеттік мониторинг пен талдау механизмін әзірлеу бойынша нормативтік құжаттарды құру қажет.

Алайда соңғы жылдардағы қазақстандық экономиканы қалыптастыру тәжірибесі бұл үшін пайдаланылатын нарықтық қатынастарға өту әдістері мен құралдарының адекватсыздығын көрсететін көптеген проблемаларға тап болды.

Қазіргі уақыттағы инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеу бұл процестің барлық аспектілерін қамтымайды. Нормативтік бекітуді талап ететін көптеген мәселелер жеке дара тәртіпте қарастырылады немесе ведомстволық бұйрықтармен, ережелермен, нұсқаулармен және т.с.с. шешіледі. Осындай мәселелердің заңды түрдегі реттелмеуі инвестициялық климатты жақсарту үшін аса үлкен кедергі болып табылады. Қазіргі экономикалық жағдайда құрылымдық түрлендірулерді жүзеге асыру бұрын қалыптасқан шаруашылық механизмді қалыптастыру мен жаңа нарықтық шаруашылық механизмін құруды ғана емес, сондай-ақ инвестициялық белсенділіктің өсімі үшін, жоғары тиімді бәсеке қабілетті жобаларға, өндірістік құрылымға тікелей инвестициялардың келуі үшін жаңа стимулдарды жасауды талап етеді [2].

Қазақстандық өнеркәсіп кәсіпорындарының инвестициялық белсенділігін тұрақтандыру мен

жандандыру үшін олардың құрылымдық қайта құрылуын жүзеге асыру қажет, техникалық, ұйымдастырушылық және экономикалық даму деңгейлерін жоғарылату керек, ал бұл ірі инвестицияларды талап етеді. Көптеген кәсіпорындар оларды қажетті мерзімде және жеткілікті көлемде өзіндік қаржылық көздерден таба алмайды. Бұл орайда ұзақ мерзімді заемдар, акцияларды сатып алу және т.б. сияқты инвестициялаулар тартымды болып келетін инвесторларды іздеу проблемасы туындайды.

Инвестициялық тартымдылықты бағалау кезінде қазақстандық нарықтың ерекшелігін ескерген жөн, ал оған мынадай белгілер тән:

- кәсіпорынның ресурстарының пайдалану тиімділігі мен оның қаржылық көрсеткіштерінің (оның ішінде пайданың) арасындағы тығыз тәуелділіктің жоқ болуы;
- шаруашылық ету шарттарының, есеп пен есептілік әдістемесінің жиі өзгерістерінің себебінен кәсіпорындардың қаржылық жағдайы жайлы сенімді және салыстырмалы ақпараттың жоқ болуы;
- кәсіпорындарды салыстырмалы бағалау үшін орташа салалық (өндірістік және қаржылық) көрсеткіштер туралы ресми статистикалық ақпараттың толық дерлік жоқ болуы;
- менеджерлердің қажеттіліктері үшін өндірісішілік ақпараттың қалыптасуының өндірістік есебі мен тәжірибесінің жоқтығы;
- нарықтың конъюнктурасы туралы, оның өзгеру тенденциялары жайлы жүйеленген және шынайы мәліметтердің жиі болмауы, т.с.с.

Қазақстан нарықтық қатынастар қалыптасқан кезеңге өтті, бірақ нарықтық қатынастарға өту терең дағдарыс жағдайында болды. Бұл дағдарыс шаруашылық байланыстарының үзілуімен, экономикаға әсер ететін тетіктердің жоқ болуымен, қаржылық жағдайдың қиын болуымен және де инвестициялық белсенділіктің төмендеуімен сипатталады.

Сонымен қатар қазіргі кезде инвестиция деңгейінің төмендеу тенденциясы байқалады. Мұның күрт төмендеуі республиканың инфрақұрылым объектілер жағдайының нашарлауына және өндірістік секторындағы техниканың артта қалуына әкеліп соғады.

Инвестициялардың жеткіліксіздігі және процестің тиімсіздігі өндірістік объектілер бойынша өндірістік құрылымға салынатын капиталдық салымдар көлемінің өзгеруіне әкеледі. Негізгі қорлар қызмет ететін кәсіпорындардың реконструкциясына жұмсалады. Бұл экономиканың кризистік жағдайдан шығу процесін баяулатады.

Инвестициялық белсенділіктің төмендеуін анықтайтын факторлар тобын қарастыруға болады. Макродеңгейде бұл:

- жалғасып жатқан инфляция;
- инвестиция саласында мемлекеттік саясаттың жүргізілуінің кемшіліктері;
- нарықтық перспективаларды бағалаудағы анықсыздыққа әкелетін сұраныстың тұрақсыздығы.

Инфляцияның төмендеу қарқынын инвестициялық белсенділіктің артуына жағдай туғызу керек. Инфляциялық процестерді басу, инфляцияның жиілігін арттыратын факторларды жою арқылы инвестиция саласындағы кері әсер ететін тенденцияларды жеңуге мүмкіндік бар.

Инфляцияның қарқынының төмендеуі инвестициялық белсенділіктің күшеюіне толық кепіл бола алмайды. Белгілі дәрежеде бұл мемлекеттік инвестициялық саясатқа тәуелді. Оның негізгі бағыттары:

1. Жеке меншік түрін көбейтуді дамыту негізінде инвестициялық процестерді біртіндеп орталықсыздандыру.
2. Өнеркәсіпті орталықтанған инвестициялар арқылы мемлекеттік қолдау (көмек).
3. Конкурстық негізде орталық салымдарды орналастыру және инвестициялық жобаларды қаржыландыру.
4. Кәсіпорындардың инвестициялық жобаларды қаржыландыруы үшін олардың ішкі жинақтау көздерінің ролін арттыру.
5. Шетелдік капиталды тарту арқылы инвестициялық жобаларды біріккен түрде мемлекеттік-коммерциялық қаржыландыру тәжірибесін кеңейту.
6. Бюджеттік қаржыландыру түрінде инвестицияларға бағытталған қаржылардың жұмсалыуына мемлекеттің бақылауын күшейту.

Макродеңгейде мәселелерге жалпы көзқарас бірнеше аспектілерді көруге мүмкіндік береді:

- біріншіден, өндірілетін өнімге сұраныс шектеулігі жоқ объектілерге қаржы басым салынады;
- екіншіден, инвестициялық іс-әрекеттегі басымдылық пен жеңілдіктер жүйесі қалыптасып, мемлекеттік қаржыландыру тез бәсеңдеп келе жатқан жағдай қалыптасты;
- үшіншіден, әр бағыттағы инвестициялау құрылымы көп өзгеріп жатыр. Өндірістік бағыттағы объектілерге инвестициялық көлемі күрт кеміді [3].

Инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеу механизмінің жоқтығы мен қаржы-несие саясатындағы қателіктер салдарынан, басқа кәсіпорындармен салыстырғанда өзінің өніміне сұраныс шектеулігі жоқ, өз мәселелерін өзі шеше алатын, нарық жағдайына тұрақты өнеркәсіптер ғана инвестициялық тартымды болды. Мұндай өндіріс салалары қатарына негізінен экспортқа шығару мүмкіндігі шексіз және сол себепті инвестиция көздерінде қалыптастырудағы артықшылықтар бар газ, мұнай өндіру өнеркәсібін жатқызуға болады. Бұлар Қазақстандағы жалпы инвестициялық белсенділіктің деңгейін белгілеп, ұлттық экономиканың ұзақ мерзімдік қалыптасуына әсер ететін факторларына айналды.

Өндірістік емес бағытқа инвестицияның бағытты түрде жұмсалуды маңызды өнеркәсіп салалар бөлігінде өндірістік капитал салымдарының азаюына және қысқаруына әкелді. Өнімдік қайта өңдейтін салада бастапқы техникалық сипатының төмендігінен (негізгі қорының жоқтығы, техниканың жаңа түрінің болмауы, технология, айналым қаржысының жоқтығынан) қалыпты өнеркәсіптік өнімділікке жету қиын. Осындай себептерден қайта өңдейтін өнеркәсіптердің көбі өзінің дамуына ұзақ мерзімді несиелерді ала алмайды (инвестициялық ашықтық).

Өндірістік емес саланы инвестициялау, мұнай-газ өнеркәсібін қаржыландыру макроэкономикалық процестерге оң әсерін тигізгенімен, (өндірістің құлдырауын тежейді, шамалы ең төменгі инвестициялық белсенділігін тұрақтандырады, қаржылық тоқырауды жеңілдетеді), өткен жылдардағы қол жеткізген инвестициялық әрекеттердің параметрлерінің сапасын жақсартуға және сақтап қалуға әсер ете алмайды.

Аталған факторлардың бәрі де ұзақ мерзімді инвестициялық ресурстар тартуға шектеу қояды, инвестициялық белсенділікті төмендетеді, себебі инвесторлар үшін тиімді тез қайтарылатын, жоғары тиімді шаралар және бәрінен бұрын жаңа техниканы енгізу, өндірісті жабдықтау, ресурсты сақтау технологияларын (техникалық қайта жабдықтау, өндірістік қайта құру негізінде) енгізу шаралары тартымды болып табылады. Мұндай шаралар тез арада іске асырылады, жұмсалған капитал шығыны төмен, сол себепті қосымша таза пайда табады және белгіленген мерзімде алынған несиені және проценттік төлемді де қайтарады [4].

Сөйтіп, Қазақстандағы жүргізіліп отырған экономикалық, оның ішінде инвестициялық саясаттың кемшілігі – инвестициялық белсенділік толық қаржылық тұрақтылық сақталған, инфляцияның қарқыны төмендеген жағдайда және бұл процесті бағыттаушы сипатқа ие болғанда ғана инвестициялық белсенділікті күшейтуге мүмкіндік туады. Бірақ экономиканы реформалауды қорытындылай келіп инвестициялық белсенділіктің деңгейіне себебін тигізетін тек бұл факторлар ғана емес екені байқалады. Микродеңгейде жұмыс істейтін институционалдық және мінез-құлықтық фактордың да мәні зор.

Қазақстан экономикасының инвестициялық белсенділікті жаңғырту ретінде қаржылық тұрақтылыққа жеткізу қазіргі кезде Қазақстан Үкіметінің экономикалық саясатының негізгі мақсаты болып табылады.

Отандық өндірістің азаюынан, яғни ішкі ұсыныс жетіспеуінен ішкі сұраныстың бір бөлігі импорт арқылы жабылады. Бір жағынан инфляцияның жоғарылауы, тиімділіктің төмендеуі және отандық өндірістің тұрақсыздығы инвестициялауға тиімсіз жағдай туғызады.

Инвестициялық климатты қалыптастырып инвестициялық қызметке мемлекет әсер етеді. Ол үшін стратегия қажет.

Инвестициялық белсенділікті жоғарылату мақсатында мемлекеттің инвестициялық стратегиясын жүзеге асырудың бағыттары:

- инфляцияның төмендеуі негізінде макроэкономикалық конъюнктураны жақсарту, ұзақ мерзімді инвестициялаудың пайыздық ставкасын төмендету;

- қаржылық, валюталық, салықтық, тарифтік және тарифтік емес реттеудің заңдылық тұрақтылығын қалыптастыру;
- тікелей шетелдік инвестицияларды реттеу;
- отандық және шетелдік инвесторларды тарту үшін жағдай жасау;
- жоғары тиімді инвестициялық жобалардың мемлекеттік қорын құру;
- шетел банктеріндегі капиталдың қайта оралуын қолға алу. Қазақстан капиталының нығаюына жағдай жасау.

Инвестициялық стратегиясының басты ролі кәсіпорынның іс-әрекетінің ішкі және сыртқы жағдайларына бағытталған. Бір жағынан инвестицияларды мына салаларға салуға болады:

- аралас кәсіпорын және кәсіпорын саласы дамуына, олар инвесторлармен кооперативтік байланыста болады;
- кәсіпорын қандай да бір бөлігі ретінде, олардың жобалары тікелей объектілерді несиелеу формасында болады;
- әлеуметтік инфрақұрылымға, сонымен қатар жалпы және аз мамандырылған сипаттағы өндіріс факторларына, өйткені оларсыз кәсіпорын не елдің ішінде, не шекарасында бәсекелестік орната алмайды;
- басқа жағынан инвестициялық қызмет кәсіпорын профилінің дамуына бағытталуы керек. Яғни ресурстардың өсуіне байланысты оның стратегиялық потенциалының дамуы және де белгілі бір көлемде тауарлық-материалдық қорды құру. Бұл статус кәсіпорынның бәсекеге түсуіне көмектеседі.

Инвестициялық стратегия инвестициялық профильді қалыптастырады, яғни кәсіпорынға қажетті бағалы қағаздар жиынтығын жүзеге асырады [5].

Инвестициялық стратегияның бірінші сатысы нарықты талдау болып табылады. Оның нәтижесінде кәсіпорын келесі ақпаратты алады:

1. Нарық жағдайы, оның толықтылығы және ликвидтігі, инвестицияның жеңілдігі немесе ауырлығы, проценттік ставка динамикасы және бағалы қағаздардың курстық бағасы.
2. Заңдылық жеңілдіктер мен шектеулердің болуы.
3. Жалпы экономикалық факторлар (инфляция деңгейі, т.б.).
4. Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі және қаржылық тұрақтылық деңгейі.

Инвестициялық стратегияның келесі сатысы:

1. Стратегия мақсатын анықтайды (нарықты зерттеу мен өндірістік қажеттіліктерді талдау негізінде).
2. Ағымдық бағдарламаны әзірлеу (мақсатына қарай, жүзеге асыру кезеңдерін қарастыратын бағдарлама құрылады).
3. Берілген мақсаттар шегінде жоспарлау (болжамды мәліметтер негізінде, сондай-ақ прогрессивті әдістерді, нормативтер мен нормаларды, баланстық есептеулерді қолдану арқылы ұзақ, қысқа және орта мерзімді жоспарлар дайындалады);
4. Мәселені айқындау және талдау (салымдардан табыстарды экономикалық бағалау негізінде мәселелерді айқындау мен талдау жүргізіледі, оларды шешу барлық нақты инвесторлар үшін капитал құнының өсімін қамтамасыз етеді).
5. Шешімдерді қабылдау және тәжірибелік түрде жүзеге асыру (дұрыс ұйымдастыру, түзетуші және бақылаушы іс-әрекеттер стратегиялық шешімдердің жүзеге асырылуына және қателерді болдырмауға жағдай жасайды).

Сөйтіп, инвестициялық стратегия қалыптастыру кезінде өндірістің икемділігіне сәйкес деңгейде болуына басты назар аударылуы тиіс. Инвестициялық стратегияны әзірлеу қойылған мақсаттарға қол жеткізуді, салымдардың жоғары табыстылығын және минималды тәуекел деңгейін қамтамасыз етеді [6].

Әдебиеттер

1. Молдабекова А. Инвестиции и пути повышения их эффективности // Финансы и кредиты. – 2006. – № 2. – С. 19-22.

2. Якупбаева Ю. Инвестиционные фонды в Казахстане: начало есть // Финансы и кредиты. – 2005. – №2. – С. 22-23.
3. Омарова А.К. Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу. – Алматы: Тауғұл-ПРИНТ, 2009.
4. Асилова А.С. Инвестицияны қаржыландыру және несиелендіру. – Алматы, 2011. – 5-41 бб.
5. Бажиева М.С., Манабаева И.Т. Қазақстан Республикасында шағын бизнестің қалыптасуы және дамуы // ҚазҰУ Хабаршысы. Экономика сериясы. – 2006. – №4(56). – 58-59 бб.
6. Әлжанова Н.Ш. Инвестициялық жобалау: Оқу құралы. – Алматы, 2007. – 5-23 бб.



Д.С. Арызгулова, магистрант
Научный руководитель: Л.Н. Бурлаков, к.э.н., доцент

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Реформирование казахстанского общества, быстро проводимое в последние годы, затронуло все основные сферы и отрасли жизнедеятельности, приведя к возникновению новых институтов Власти и управления.

Развитие социально-экономических процессов, политического и административного устройства государства предоставляет населению выступать в качестве участника процессов управления, и в первую очередь – на местном уровне. Такая реализация особенно характерна для необходимейшего института гражданского общества как местное самоуправление.

В своем послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» Глава государства выделил что «Общество и граждане должны быть непосредственно вовлечены в процесс принятия государственных решений и их реализацию. Через органы местного самоуправления нужно предоставить населению реальную возможность самостоятельно и ответственно решать вопросы местного значения» [1].

Конституция 1995 г. определила местное самоуправление как один из элементов конституционного строя, как самостоятельную форму осуществления народом принадлежащей ему власти.

Согласно ст. 89 Конституции РК «... в Республике Казахстан признается местное самоуправление, обеспечивающее самостоятельное решение населением вопросов местного значения. Местное самоуправление осуществляется населением непосредственно, а также через маслихаты и другие органы местного самоуправления в местных сообществах, охватывающих территории, на которых компактно проживают группы населения» [2].

Общие принципы организации местного самоуправления определены законом от 23 января 2001 г. №148-ІІ «О местном государственном управлении в Республике Казахстан». Далее были внесены изменения, как в заголовок, так и поправки в сам Закон в соответствии с Законом «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» от 09.02.09 г. №126-ІV [3].

Анализ данных нормативных актов дает возможность определить институт и механизм формирования, характер местного самоуправления (организация и деятельность органов самоуправления наряду с местными государственными органами). Однако еще предстоит определить степень самостоятельности местного самоуправления.

Органы местного самоуправления – это органы, которые избираются непосредственно гражданами.

Органы местного управления – это органы, назначаемые центральной властью. В этом их главное отличие: самоуправление – избираемые органы, управление – назначаемые. Однако справедливо отмечается, что выборность – не единственное свойство и качество органов местного самоуправления. Органы местного самоуправления должны не только избираться, но и обладать определенным комплексом полномочий, определенной самостоятельностью, т.е. иметь реальные права [4].

Местное самоуправление обычно определяют как особый вид управления, в котором работа и функционирование определенной социально-политической системы происходит не извне, а на собственной основе, автономно, при активном и широком включении ее механизма в решение всех внутренних проблем.

Процессы развития и становления местного самоуправления в современных условиях выявили необходимость решения органами местного самоуправления новых задач. Такое изменение содержания задач, целей, полномочий и функций местных органов исполнительной и представительной власти повлекло за собой значительное расширение поля деятельности служащих.

Являясь самостоятельным институтом гражданского общества, местное самоуправление выступает в качестве уникального, имеющего свои особенности, в зависимости от исторического опыта, феноменом. Укрепляющиеся веками, нормы управления обществом в человеческой среде обитания, самоорганизация народа для достижения одной единой цели становятся многообразными в нынешних социально-политических системах.

Сформировавшись в качестве необходимого элемента взаимодействия населения и властных структур, местное самоуправление не смогло избежать также влияния трансформации общества. Все процессы глобализации на данный момент, приводят к нескольким стандартам местной власти, в той или иной мере, используемых сейчас во всем мире. Но и в этих стандартах довольно четко проглядываются уникальные, своеобразные местные особенности.

Казахстанская практика местного самоуправления, несмотря на влияние западноевропейских норм, также имеет свое собственное историческое развитие. Сплетаясь с судьбой народа, местное самоуправление шло по пути всего казахстанского общества. В нем можно найти и периоды застоя, и периоды бурного развития, и этапы эволюционного развития местной власти. При этом, законодательное оформление данного социального института как способа самоорганизации населения в современном Казахстане насчитывает всего пару последних десятилетий. За это время полностью сформировались понятия о местном самоуправлении, сформировалась практика ведения местных дел маслихатом.

Местное самоуправление – это многомерное и многозначимое социальное явление. Внедрить его в рамки научных дефиниций и категорий не совсем просто, ведь местное самоуправление довольно подвижный объект исследования, сущность которого меняется как в социокультурной, так и в социальной ситуации, в зависимости, от того заказа, который предъявляется обществом к данному социальному институту.

За весь период своего существования в Казахстане местное самоуправление получило множество изменений в результате реформ, проводимых по инициативе казахстанских властей. В результате чего, оно приобретало или теряло некоторые свойства, которые приближали или отдаляли его от стандартного представления о местном самоуправлении, что обуславливалось, прежде всего, способами обеспечения экономической базы для функционирования.

Последнее десятилетие также не оказалось исключением, поэтому множество важнейших теоретических и правовых проблем развития местного самоуправления еще не нашли соответствующего разрешения ни в научных исследованиях, ни в законодательной практике. Это вызвало определенные проблемы в деятельности органов местного самоуправления, а также привело к ошибкам и упущениям со стороны органов местной власти, не говоря уже об дискредитации в глазах населения его значимости.

Таким образом, в процессе развития элементов гражданского общества, особенно местного самоуправления, казахстанское общество столкнулось с целым рядом проблем. Во-первых, элементы и институты гражданского общества, которые формируются в Казахстане, не совсем соответствуют его идеальной (прозападной) модели и действуют, в основном, на основе неформальных установлений и норм. Во-вторых, все структуры гражданского общества в Казахстане имеют определенную тенденцию сращивания с государством. Данные проблемы связаны с особенностями развития казахстанского общества, с особенностями функционирования казахстанской государственности, и с традиционным слаборазвитым правосознанием казахстанских граждан.

Между тем выполняя свою роль в обществе, местное самоуправление является уникальным.

Но реальных успехов в его развитии и становлении в современном Казахстане меньше чем преград.

Одной из таких главных проблем, которые сдерживают развитие местного самоуправления в Казахстане, является определенная слабость гражданского общества, сверхнизкий уровень общественной активности, небольшая правовая культура населения, полный дефицит знаний о возможностях самоуправления. В казахстанском обществе, которое последние десятилетия существовало в условиях тоталитарного и авторитарного правления, не имея демократических традиций, специфические идеи местного самоуправления понимаются не всеми. Чтобы граждане Казахстана приняли и поняли идеи местного самоуправления, нужна гигантская разъяснительная работа.

Следующая причина – неприятие бюрократии всех уровней, видящей в местном самоуправлении прямую угрозу своему благополучию, которые полагают, что она сменит привычные методы управления. Некоторые политики даже считают, что функционирование местного самоуправления способствует развалу Казахстана [5]. При этом, они обосновывают свои мнения тем, что местное самоуправление разрушает вертикаль государственной власти, и становится невозможным реализовывать государственную политику. По их мнению, властные полномочия можно реализовать только методами прямого административного подчинения всех низших территориальных звеньев общества [6].

Также серьезной проблемой является финансовая слабость органов местного самоуправления, выражаемая в разрыве между их ресурсным обеспечением и возлагаемыми на него обязанностями. Невозможность выполнять свои обязательства по финансовым соображениям перед населением сильно подрывает авторитет местной власти, часто дестабилизируя обстановку.

Поэтому можно отметить что, процесс формирования гражданского общества имеет свой естественный темп, который не нужно ускорять какими-либо действиями. Ведь сама сущность сознательного гражданина начинается с развития самосознания, которое возникает из индивидуальности каждой личности. Развитие же их можно начать с совершенствования правовых основ государства и в первую очередь, усилиями самой личности.

Научные исследования дают понять, что в современном Казахстане организация органов местного самоуправления носит в основном стандартизированный вид, что объясняется юридическим закреплением основных требований к местной власти на конституционном уровне.

Но, вместе с тем, все же имеются региональные особенности организации местного самоуправления. Это обстоятельство связано с деятельностью самих органов местного самоуправления и населения определенной области не только решать проблемы и вопросы местного значения, но также и развивать те организационные структуры (согласно конституции), которые могут эффективно действовать в местных условиях. Это и показывает разнообразие и гибкость системы местного самоуправления в современном Казахстане.

Через деятельность на местах, органы самоуправления обеспечивают взаимосвязь городского и сельского населения с другими вышестоящими государственными институтами, при этом, способствуя наиболее рациональному решению экономических, правовых, социальных, политических и других задач.

В общей компетенции местных органов власти находится подведомственная им территория и население, которое на ней проживает, поэтому их работа направлена на реализацию их экономического благосостояния с нравственным и культурным уровнем развития.

Изучение процессов развития и функционирования местного самоуправления выявило, что этап организационного и правового оформления системы органов местного самоуправления в Казахстане, в общем закончен. Сформированные органы местного самоуправления обладают всеми необходимыми условиями для эффективной деятельности. Но, вместе с тем, социальные и экономические условия функционирования управления в Казахстане еще не развиты, и решение этой проблемы занимает немало времени, поскольку требует переосмысления роли и места органов самоуправления в структуре гражданского общества.

Социально-экономическую ситуацию в органах местного самоуправления Казахстана можно охарактеризовать следующими векторами. С одной стороны, есть положительные тенденции роста экономики в городах, которые связаны с увеличением оборота торговли, развитием промышлен-

ности и т.д. При этом, в городской местности низок уровень безработицы и выше средняя заработная плата. Большие города всегда привлекательны для миграции населения из сельской местности и в то же время, довольно четко вырисовывается обратная картина в аулах. Отсутствие положительных сдвигов в аулах и селах вызывает целый ряд социально-экономических проблем, среди которых главенствуют высокий уровень безработицы, отток населения в города, низкая заработная плата.

Изучение опросов населения показывают, что особенное влияние на оценку, которую дают граждане деятельности органов местного самоуправления, выражается удовлетворенностью качеством предоставляемых этими органами населению услуг. При этом, в большинстве городов установлено, что доверие населения к органам местного самоуправления в какой-то мере зависит от всей оценки их деятельности.

Огромную роль во взаимодействии между местными органами самоуправления и населением играют средства массовой информации. Но исполнение СМИ своей коммуникативной и информационной функций при взаимодействии местного самоуправления и населения выполняется, в основном во время политической нестабильности. Обычно население отмечает небольшой уровень информации. Невысокая деятельность СМИ приводит к снижению доверия к ним от населения. И в этом случае жители становятся лишь пассивными потребителями информации.

Таким образом, формирование полнофункционального взаимодействия населения с органами местного самоуправления является одной из основных задач, как государства, так и местных органов самоуправления. Соглашение между властью и населением местного сообщества необходимо сделать одной из первоочередных задач формирования самоуправления. Для решения этой задачи необходима пропаганда принципов местного самоуправления не только среди населения, но в первую очередь среди местных руководителей – представителей исполнительных и представительных органов власти с разъяснением сущности, функций и роли местного самоуправления. Только после этого возможно говорить о формировании ценностей местного самоуправления среди населения и разрешении проблем, возникающих перед местными органами власти.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – путь в будущее». – Астана, 11 ноября 2014 г.
2. Конституция РК от 30 августа 1995 г. (с изм. и доп.) от 21.05.2007 г.
3. Закон «О местном государственном управлении в Республике Казахстан» от 23 янв. 2001 г. №148-ІІ. (В заголовке внесены изменения в соответствии с Законом РК от 09.02.09 г. №126-ІV – Закон «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан»).
4. Чудаков М. Местное самоуправление и управление за рубежом (Некоторые вопросы теории)/ БЖМП и МО. – Минск, 2004. – С. 178.
5. Теоретические основы местного управления // Саясат. – 2004. – №4. – С. 37-41.
6. Местное самоуправление должно быть действенным // Фемида, 2012. – №3. – С. 13-18.



Ч. Аспаев, магистрант

Научный руководитель: Н.В. Ювица, д.э.н., профессор

ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Становление малого бизнеса в республике с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства. Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который

обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей.

В Казахстане переход к рынку произошел спонтанно, без подготовки. На начальном этапе перехода к рынку радикальные реформы проводились «на марше», без какой-либо серьезной теоретико-методологической подготовки [1]. Экономическая политика выработывалась в сжатые сроки узким кругом специалистов и базировалась, преимущественно, на опыте развитых рыночных стран.

В той сложной и критической обстановке, имевших место в начале 90-х гг. в Казахстане, когда остановились крупные предприятия, и сотни тысяч людей потеряли работу, естественным решением руководства страны было введение либерализации цен.

Первые субъекты рыночной экономики – малые предприятия появились в период либерализации в сфере торговли и услуг, т.е. там, где был быстрый оборот денег. Крупные предприятия сразу обзавелись многочисленными малыми предприятиями по сбыту своей продукции, ремонту, обслуживанию основных и вспомогательных производств. Создание «красными» директорами при крупных производствах кооперативов и малых предприятий по снабжению и реализации продукции, а также искусственное раздробление предприятий под новым модным словом «сегментирование» привело к перераспределению прибыли крупных предприятий и бывшей всенародной собственности в интересах отдельных групп и лиц. Тогда эти «серые» схемы были началом возникновения казахстанской «теневой» экономики. В республике в этот период было создано и действовало 34,5 тыс. субъектов малого предпринимательства. В них было занято 6,0% от общего числа работающих в стране, а доля производимой ими продукции, работ и услуг составила 7,0% от валового внутреннего продукта страны. Именно в конце 1992 г. прошел первый Форум предпринимателей Казахстана, в котором принял участие президент РК и правительство РК. На этом Форуме впервые в истории СНГ была определена первая программа развития предпринимательства в стране [2].

Жесткая монетарная и реструктуриционная фискальная политика государства. На этом этапе для достижения макроэкономической стабилизации в стране упразднялись налоговые льготы, стимулирующие производственную деятельность. Упразднение налоговых льгот, направленных на стимулирование производственной деятельности и развитие малого предпринимательства, в 1994 г. имело негативные последствия. Резко сократилась численность работающих в производственной сфере кооперативов, ТОО и малых предприятий. Из-за малодоступности кредитных и нехватки собственных средств и высокой инфляции произошел отток основной части субъектов предпринимательства из производственной сферы в сферу торгово-посреднической и коммерческой деятельности. Ужесточение налогового пресса привело к ситуации, когда заниматься производственной деятельностью стало невыгодным и бесперспективным. Особый интерес в условиях постсоветского периода, а именно, дефицита товаров на рынках, с точки зрения, быстрой оборачиваемости вложенных средств, стал представлять для предпринимателей так называемый «челночный» бизнес. Это был период пышного расцвета «челночного» бизнеса в торговле, свирепствующей гиперинфляции, перераспределения бюджетных и кредитных денежных средств в пользу очень узкого круга лиц имеющих доступ к этим ресурсам. Инфляция и валютные операции – махинации в банковской и тесно связанной с ней торгово-посреднической деятельностью на тот момент оказались наиболее прибыльными, в отличие умирающему реальному производственному сектору экономики республики.

Банковская и торговая деятельность оказалась наиболее прибыльной в ущерб реальному сектору экономики. В 1995 г., против 1992 г., удельный вес продукции субъектов малого предпринимательства в ВВП страны снизился на одну треть, с 7,0% до 4,7%, а численность работающих в этом секторе экономики сократилась в 2 раза, с 6,0% до 3,0%, соответственно. В этот период ослабленное предпринимательство не могло сдерживать рост безработицы.

Бум малой приватизации. В конце 1996 и в начале 1997 гг. в стране произошла некоторая макроэкономическая стабилизация. Для поддержки малого бизнеса был принят Указ президента РК от 6. 03. 1997 г. «О мерах по государственной поддержке и активизации развития малого предпринимательства». Во исполнение этого Указа в республике субъектам малого предпринимательства

продано 1520 пустующих объектов и сооружений, передано в аренду – 1334 объекта. По выбору предпринимателей, для использования в производственных целях, передано в доверительное управление 571, на безвозмездной основе – 204 объекта. На перепланировку квартир нижних этажей жилых строений под магазины, кафе, аптеки и другие объекты было получено 5664 разрешений. Увеличилось число проданных в рассрочку и переданных по актам на землевладение земельных участков. Адресная приватизация была особенно актуальна в сфере мелкотоварного производства, бытового обслуживания, общественного питания и торговли. Было бы логичным начинать адресную приватизацию, которая предполагала бы передачу объектов вышеперечисленных отраслей в них работающим коллективам по остаточной стоимости, либо в доверительное управление на конкурсной основе. В таком случае, был бы и сохранен технический и трудовой потенциал, а предприятия, не прекращая работы, имели бы возможность технического перевооружения и плавного входа в рынок.

Предприятия этих отраслей, лишившись централизованного управления в форме трестов, управлений торговли и общественного питания районного и городского уровня, явились бы основой формирования малого бизнеса в стране. К сожалению, адресная приватизация была проведена с опозданием, и существующая инфраструктура вышеперечисленных отраслей была уже практически уничтожена. При воссоздании данной инфраструктуры теперь требуется освоение новых площадей, полное обновление оборудования и основных средств, подготовка новых кадров, ибо старые квалифицированные кадры уже потеряны и дисквалифицировались [3].

Период качественного развития экономики республики сопровождавшегося ростом промышленного производства, объемов валового внутреннего продукта, стабильным развитием финансово-кредитной сферы республики. В соответствии с этой программой, основными источниками финансирования проектов малого предпринимательства являются Государственный фонд содействия занятости, банки второго уровня, средства местных бюджетов, а также средства кредитных линий Азиатского Банка Развития и Европейского Банка Реконструкции и Развития. В отдельных регионах для заинтересованного кредитования субъектов малого бизнеса коммерческими банками были созданы ликвидные залоговые фонды из коммунальной собственности.

Малый бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Сегодня субъекты малого предпринимательства играют ключевую роль в развитии экономики любого государства. Несмотря на пристальное внимание, уделяемое в нашей стране развитию малого и среднего бизнеса, его влияние на социально-экономическое развитие все еще недостаточно ощутимо. Вместе с тем сегодня в нашем государстве постепенно начинают оправдывать себя все те усилия, которые направлены на планомерное и повсеместное развитие предпринимательства. Реализуется государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан, созданы социально-предпринимательские корпорации (СПК), основанные на тесном сотрудничестве государства и бизнеса. Предпринятые в Казахстане меры по поддержке МСБ в период кризиса являются беспрецедентными по своему масштабу в сравнении с другими странами СНГ. В результате было поддержано большое количество субъектов МСБ, а также создано большое количество рабочих мест.

В январе-феврале 2014 г. по сравнению с январем-февралем предыдущего года количество активных субъектов увеличилось на 2,8%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 77,2%, крестьянских хозяйств – 11,5%, юридических лиц малого предпринимательства – 10,7%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,6%.

Таблица 1 – Количество активных субъектов МСП на 1 марта 2014 г.

	Всего	В том числе				
		Юр. лиц МП	Юр. лиц СПМ	ИП	КХ	Всего
РК	859 464	67 950	4 332	637 686	149 496	105,8

Из 100 млрд тенге, выделенных из средств Нацфонда на поддержку малого и среднего бизнеса в Казахстане, 50% будут направлены на реализацию новых проектов, а оставшиеся 50% – на поддержку действующих казахстанских компаний.

Ожидается в течение ближайших 6 месяцев предпринимательская инициатива по проектам в обрабатывающей промышленности значительно вырастет, потому, что банки будут заниматься поиском проектов.

Из выделенных средств на поддержку МСБ на проекты в пищевой промышленности будет направлено не менее 25 млрд тенге, или 25% от выделенных средств. Ожидается, что в результате казахстанские товаропроизводители будут насыщать внутренний рынок продуктами ежедневного употребления.

Также, фондом «Даму» заключены кредитные соглашения с 13 казахстанскими банками второго уровня на кредитование МСБ со ставкой вознаграждения 2% годовых. Согласно данным, банки в течение 6 месяцев должны направить эти средства на кредитование предпринимателей МСБ, реализующим проекты в обрабатывающей промышленности.

Три банка получили по 20 млрд тенге – это Казкоммерцбанк, Народный банк, Цеснабанк. Банк «ЦентрКредит» получил 8 млрд тенге, АТФ банк – 7 млрд тенге, 6 млрд тенге – дочерний банк Сбербанка России, 3 млрд – Евразийский банк, 2 млрд – Нурбанк, 2 млрд – Азия кредит банк, 2 млрд – Казинвестбанк, 2 млрд РБК банк и 1 млрд – «Дельта банк».

Предпочтение в кредитовании будет отдаваться производителям продуктов питания, напитков, текстильных изделий, держателям швейных салонов и компаниям, занимающимся производством отечественной одежды, мебели, бумажной продукции, фармацевтики и других отраслей.

Перечень приоритетных секторов экономики для потенциальных участников Программы «ДКБ-2020»: растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в этих областях, за исключением 01.11 Выращивание зерновых культур (за исключением риса), бобовых культур и масличных семян; рыболовство и аквакультура; производство продуктов питания; производство текстильных изделий; производство одежды; производство кожаной и относящейся к ней продукции; производство бумаги и бумажной продукции; производство резиновых и пластмассовых изделий; производство прочей не металлической минеральной продукции; пехобслуживание и ремонт транспортных средств; грузовые перевозки автомобильным транспортом; складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность; предоставление услуг гостиницами; компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги; деятельность в области бухгалтерского учета и аудита; консультации по налогообложению; деятельность в области обслуживания зданий и территорий; деятельность в области здравоохранения; предоставление социальных услуг без обеспечения проживания; деятельность в области спорта, организации и развлечений (за исключением дискотек); ремонт компьютеров, предметов личного потребления и бытовых товаров; стирка и (химическая) чистка текстильных изделий и изделий из меха» и т.д.

Выделяются Основные условия кредитования СМСП:

Целевая группа – субъекты малого и среднего предпринимательства (СМСП), реализующие свои проекты в сфере обрабатывающей промышленности, которые приведены ниже:

- номинальная годовая ставка вознаграждения – не более 6,0% годовых;
- срок кредитования – до 120 месяцев;
- целевое использование средств:
- рефинансирование действующих займов, не участвующих в программах финансовой поддержки предпринимателей;
- приобретение новых, создание и модернизация основных средств, при этом приоритет финансирования – финансирование проектов Конечных заемщиков, реализуемых в отрасли экономики, соответствующей разделу 10 (Производство продуктов питания) и классу 11.06 и 11.07. раздела 11 (Производство напитков) секции С (Обрабатывающая промышленность).
- максимальный лимит финансирования на одного СМСП – не более 1 850 млн тенге;
- льготный период по погашению вознаграждения – до 18 месяцев [4].

Улучшение экономической ситуации в стране во многом зависит от решения проблем, препятст-

вующих развитию предпринимательства. На сегодняшний день рейтинг проблем выглядит следующим образом.

Если на продукты и услуги, которые способны производить предприятия малого и среднего бизнеса, не будет проявлен платежеспособный спрос со стороны населения, то данная область не сможет активно развиваться. А спрос, как известно, вещь весьма изменчивая. Тем же, кто сейчас решился реализовать свой потенциал именно в этой области, необходимо четко понимать, какие услуги будут наиболее востребованы на рынке в ближайшее время. Кроме того, малый бизнес для того, чтобы выжить, должен быть максимально мобильным. Это следует понимать так, что если спрос на товары или услуги в одной области начинает снижаться, а в перспективе данная тенденция будет только усиливаться, то представителю малого бизнеса следует очень быстро переориентироваться и выходить на потенциально растущие рынки, без сожаления оставив в прошлом прежнее направление. Стоит ли говорить, что для этого необходимо не только пресловутое «чутье», но и умение анализировать и прогнозировать ситуацию на рынке, знание законов экономики и способность применять их в конкретных ситуациях, готовность рисковать и одновременно правильно дифференцировать имеющийся в наличии весьма скромный капитал. К сожалению, ситуация в сегменте малого и среднего бизнеса сегодня такова, что человек, занятый в данной области, должен быть гораздо более активным, знающим и обладающим значительно большим количеством навыков и более солидной эрудицией, чем те, кто работает на крупные компании.

Необходимо отметить, что основной кадровый резерв для предприятий МСБ – это те самые 5,1% населения, которые числятся безработными. Какой завтра будет их доля в ВВП – это уже вопрос второй. На самом деле, малый и средний бизнес предоставляет людям возможность сохранить человеческое достоинство, во-первых, не пополняя собой категорию маргинальных личностей, а, во-вторых, избежав унижительной жизни на пособие по безработице. Создание своего дела – это не только вопрос выживания, для многих граждан Казахстана – это еще и вопрос самоуважения, самосовершенствования и самореализации.

Литература

1. Мороз С.П. Предпринимательское право РК: Курс лекций. – Алматы: КОУ, 2008. – 308 с.
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр., доп. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Лапушинская Г.К., Петров А.К. Планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: Дашков и К°, 2003.
4. Материалы с сайта Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен».
5. Материалы с сайта АО «Фонд развития малого предпринимательства «Даму».



Г.А. Ахметжан, магистрант

Ғылыми жетекшісі: М.К. Тузубекова, э.ғ.к.

БИЗНЕС-ЖОСПАР – КӘСІПКЕРЛІКТІ ТАБЫСТЫ ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ ЭЛЕМЕНТІ РЕТІНДЕ

Бизнес-жоспар инвестицияны негіздейтін қорытынды құжаттардың бірі, ол жоспарланған өнім номенклатурасы және өнім шығару көлемі туралы, өнім өткізу және шикізат базасының сипаттамасы туралы, жер, энергетика және еңбек ресурстары туралы деректерді қамтиды, сондай-ақ қарастырылатын жобаның коммерциялық, бюджеттік және экономикалық тиімділігі туралы көрініс береді және ең біріншіден, жобаның инвесторлары үшін салынатын инвестицияның тиімділігін негіздейді.

Бизнес-жоспар интеллектуалдық меншік объектісі, коммерциялық құпия пәні болып табылады және сәйкес қорғауды қажет етеді. Қазіргі нарықтық қатынастардың даму жағдайындағы

экономикалық жағдай кәсіпорындарға ішкі фирмалық жоспарлауға жаңа тәсілдімдеме қолдануды талап етеді. Жоспарлау болашақта әрекет етуді көздейтін кез келген ұйымға қажет. Кәсіпорындар барынша тиімді шешім қабылдауға мүмкіндік беретіндей жоспарлау нысандары мен модельдерін іздеуге мәжбүр болады. Мұндай шешімдерге қол жеткізудің, оңтайлы нұсқасы бизнес-жоспар болып табылады.

Бизнестің табысты дамуының шешуші элементі – сауатты басқару және жоспарлау. Жоспарлау — табысқа қол жеткізудің қажетті шарты, алайда ол жеткіліксіз. Өздерінің іс-әрекеттерін жоспарлайтын көптеген кәсіпорындар сәтсіздікке ұшырайды, сондықтан жоспарлаудың өзіне де ұтымды көзқараспен қарау керек.

Жоспарлау – болашақта, белгілі бір уақыт мерзімінде болатын оқиғалардың барынша нақты сандық сипаттамасы. Әрине, бизнес дамыған сайын, уақыт өтісімен ақпарат та өзгеріп отырады, өйткені экономикалық жағдайлар өзгеріске ұшырайды. Алайда бизнесті қоршаған ортаның өзгерісі ақпаратқа өзгерістер әкелгенімен, жоспарлау – қажетсіз күш-жігер мен уақыт жоғалту деп санауға болмайды. Егер жоспарлау дұрыс жүргізіліп, болып жатқан оқиғаларға сәйкес келсе, ол бизнесмен әлсіз және күшті жақтарын, қоршаған ортаның бизнеске тигізетін әсерін бағалауға мүмкіндік беретін құрал бола алады. Сонымен қатар, бизнес-жоспар банктерге салынған инвестицияның пайдалану тиімділігін бақылауды күшейтуге және мүмкін болатын проблемаларды алдын ала айқындауға мүмкіндік беретін маңызды құжат [1].

Бизнес-жоспар коммерциялық кәсіпорынның барлық негізгі аспектілерін қамтитын құжат, ол алда тұрған мүмкін болатын проблемаларды талдайды, осы проблемаларды шешу тәсілдерін анықтайды.

Сонымен, бизнес-жоспар – бұл бизнестегі қол жеткізуді көздеген мақсаттың қағаз жүзіндегі жазылған моделі және осы алға қойған мақсаттарға қол жеткізу үшін барлық ресурстарды тиімді пайдалануға жағдай жасайтын құрал. Жақсы құрылған бизнес-жоспар – жоспарланған іс-әрекеттерінің схемасы. Ол бизнестің болашақ жай-күйін айқындауға көмектеседі. Алға қойылған мақсаттарды белгілеуден бастап, ол мақсаттарға қол жеткізуге қажетті барлық ресурстар мен кезендерді қамтиды.

Бизнес-жоспарды құру өнерін меңгеру бүгінде келесі себептерге байланысты қажет:

- Экономикаға қазір кәсіпкерлердің жаңа ұрпағы келіп жатыр, олардың көпшілігі бұрын коммерциялық құрылымдарды басқарып көрген емес, сондықтан нарықтық экономика жағдайында күтетін проблемалардың барлық шеңберін олар алдын ала көріп біле алмайды.

- Шаруашылық проблемалар үнемі өзгеріп тұрады және тәжірибелі жетекшілердің алдында болашақтағы шараларын жаңаша көзқараспен қарау қажеттілігін тудырады.

- Инвестиция алу және экономиканы көтеру үшін инвесторларға жоспарлардың өміршеңдігін және тиімділігін дәлелдеу керек.

Бизнес жоспардың мақсаты – кәсіпорын басқармасына келесі негізгі міндеттерді шешуге көмектесу:

- болашақ өткізу нарығының сыйымдылығын және даму перспективасын айқындау;
- осы нарыққа қажетті өнімді өндіру де шығындарды бағалау және оларды тауарды қолайлы бағамен сатудан түсетін түсіммен салыстыру арқылы жоспарланған істің табыстылығын анықтау;
- өнімді өткізу алдында кездесуі мүмкін кедергілерді алдын ала айқындау;
- өндіріс көлемінің көтерілуі мен құлдырауын анықтауға мүмкіндік беретін бақылау көрсеткіштерін анықтау.

Бизнес-жоспар – қазіргі нарықтық экономикада кәсіпкерлік көлеміне, қызмет ету өрісіне және формасына байланыссыз қолданылатын менеджменттің арнайы құралы.

Батыс елдерімен салыстырғанда, Қазақстандағы іскерлік жоспарлаудың бірқатар ерекшелігі бар. Қазақстандық заңдылық бойынша қазіргі кезде бизнес-жоспарды құру міндетті емес. Ол көптеген қазақстандық кәсіпорындар үшін жаңа құжат. Бизнес-жоспарды құруға кіріспес бұрын, ең алдымен, қажетті ақпарат кешенімен жабдықтылып алу керек.

Бизнес-жоспардың қажеттілігін дәлелдейтін бірнеше аргумент:

- Бизнес-жоспар құру арқылы бизнесменге батыл назарды айналысқалы отырған ісіне шоғыр-

лануға мүмкіндік береді, бұл жекеленген ұсақ аспектілерге көңіл аудармауға жағдай жасады. «Бизнес әлеміне ұшпас» бұрын, кәсіпкер өз бизнесіне әсер ететін барлық маңызды шарттарды көзден таса қалдырып алмас үшін болашақтағы іс-әрекетті қоршаған ортамен үйлестіріп қарастыруы керек.

- Бизнес-жоспар жаңа кәсіпкерлік идеяны нақты бағалауға көмектеседі. Егер бизнес жоспар жақсы құрылса, ол идеяның жүзеге асырылуына негіз болады.

- Бизнес-жоспар істі жүргізуге көмектесетін құрал болып табылады.

- Кәсіпорынды жоспарсыз басқару машинаны құралсыз жөндеумен тең. Жоспардың болмағанынан болғаны жақсы.

- Бизнес-жоспар фирманың бизнес-идеяларын фирмадан тыс тұлғаларға жеткізеді, бұл қаржыландырылған көздерін тарту немесе бірлескен кәсіпорын құру үшін қажет.

Инвесторлар, банкирлер, потенциалдық серіктестер келесі деректерді білгісі келеді:

- Сізге қанша ақша қажет?

- Ол сізге қашан қажет болады?

- Қаражат сізге не үшін қажет?

- Оны сіз қайтара аласыз ба және қашан қайтарып бере аласыз?

Сіздің жоспарыңыз осы сұрақтарға жауап бере алуы керек. Бизнес-жоспар құру арқылы жүзеге асырылатын істер жоспарсыз оқиғаларға жауап беру арқылы жүзеге асырғанға қарағанда табысқа әкеледі. Өйткені бизнес-жоспар басты мақсатқа зер салуды, соған қол жеткізу үшін қажетті міндеттерге басты назарды шоғырландыруға мүмкіндік береді.

Бизнес-жоспардың құрылымы оның мазмұнының ұқсастығына қарамастан ол әр елде, әр салада әртүрлі құрылады. Алайда халықаралық деңгейде жасалатын инвестициялық жобаларды құру ЮНИДО-ның ұсынған стандарттары бойынша жүргізіледі [2].

Соның құрылымын қарастырайық. Негізгі тараулар келесідей:

- Жобаның қысқаша сипаттамасы (мақсаттары мен бизнес стратегиясын анықтау). Құрал-жабдықты қою және орналастыру мерзімдері.

- Жобаның алғы шарттары және идеясы.

- Нарықты талдау және маркетинг концепциясы (баға белгілеу стратегиясы). Нарықтағы сұранысты бағалау.

- Жобаның орналасуы, құрылыс участкесі және қоршаған орта.

- Техникалық жабдықтау және технология. Жобаның базалық технологиясы.

- Өндірісті ұйымдастыру және басқару. Өндірістік процесс. Өндіріс көлемі. Өнімнің стандарттары мен технологиясы.

- Қаржылық жоспар және инвестиция тиімділігін бағалау.

- Қаржылық бағалау негіздері.

- Жобаның ел экологиясына және экономикасына тигізетін әсерін анықтау.

Енді тауарлардың әрқайсынына қысқаша сипаттама берейік.

Жобаның қысқаша сипаттамасы. Бұл тауарда жобаны ұсынып отырған компания туралы, оның құрылтайшылары, атқаратын қызмет түрлері, заңгерлік тіркелген және орналасқан жері, ұйымдастырушылық-құқықтық формасы, жарғылық қорының мөлшері, құрылтайшылық құжаттарында келтіретін бірқатар маңызды деректер беріледі. Сондай-ақ жобаның қатысушыларына, ұсынылып отырған инвестициялық жобаға қысқаша сипаттама беріледі. Жобаны жүзеге асыру мерзімі, оның құны және қаржыландыру көздері, жобаны жүзге асыру кестесі, т.с.с. мәліметтер осы тарауда көрсетіледі [3].

Жобаның алғышарттары және идеясы. Бұл тарауда ұсынып отырған жобаны жүзеге асыру үшін қажетті алғышарттар қарастырылады. Компанияның бизнесіне қатысты қазіргі және потенциалдық мүмкіндіктерді келтіріп, оларды қалай жүзеге асыру ниетін көрсету керек. Жобаның басты идеясы қысқа әрі айқын түрде тұжырымдалуы тиіс. Сондай-ақ жобаны жүзеге асырудағы компанияның алдына қойған мақсаты негізделеді. Бұл бизнес-жоспардың ең бастапқы негізін құрайды. Өйткені потенциалдық инвесторлар үшін қазіргі және болашақтағы бизнестің соңғы нәтижесін нақты сандық көрсеткішпен бейнелеу керек. Қаншалықты ұсынылып отырған тауар немесе

қызмет түрінің бизнестегі компанияның мақсаттарына қол жеткізуге жағдай жасайтындығы туралы айту керек.

Мақсат дегеніміз – бір уақыт аралығында қол жеткізуді көздеп отырған қызмет нәтижесі. Міндет – бірқатар сандық және сапалық параметрлерімен сипатталатын, берілген уақыт мерзімі ішінде қол жеткізілетін қажетті қызмет нәтижесі [1].

Нарықтық талдау және маркетинг концепциясы. Бұл тарау потенциалдық инвесторларға компанияның нарықтағы жағдайын жақсы білетіндігін көрсетуге бағытталған: нарық сыйымдылығы, ондағы бәсекелестер туралы ақпарат, маркетинг тәсілдері және т.б.

Маркетинг жоспары фирма қызметін ішкі ұйымдастыру үшін, сондай-ақ серіктестер және инвесторлармен келіссөздер жүргізу кезінде қажетті құралдар болып табылады.

Компания бұл тарауда потенциалдық инвесторларға өзінің нарықтағы алатын үлесін және ролін көрсетуі қажет. Жобаны жүзеге асыру нәтижесінде өндірілетін тауар немесе қызметті өткізу тұрғысынында қолданылатын маркетингтік әдістер мен тәсілдер кешені және бәсекелестермен күресу техникасы қажетті нарық үлесін жаулап алуға және нақты уақыт мезетінде өткізу көлемін нақты сандық шамаға жеткізуді қамтамасыз ете алатындығын дәлелдеуі керек.

Жобаның орналасуы, құрылыс учаскесі және қоршаған орта. Бұл тарауда жобаны жүзеге асыру үшін жерді таңдау туралы шешімді қабылдау негізделеді. Өнімді өндіру ісі жүзеге асырылатын құрылыс үйлері, жер учаскелері қандай қағидаға сүйеніп алынғаны көрсетіледі.

Техникалық жабдықтау және технология. Бұл тарауда жоба шеңберінде қарастырылған ұсынылып отырған тауар немесе қызмет өндірудің технологиясы мен техникалық сипаттамалары келтіріледі. Жобаның базалық технологиясы, оның артықшылықтары мен кемшіліктері көрсетіледі.

Таңдап алынған құралдардың техникалық сипаттамасы, олардың өндірушілер туралы, құрал-жабдықтың жұмыс істеу режимі, техникалық-технологиялық линия жұмысы туралы мағлұматтар беріледі.

Өндірісті ұйымдастыру және басқару, ұйымдастырушылық жоспар және менеджмент – бұл фирманың іскерлік кестесі, қызметінің құқықтық қамтамасыз ету сұрақтары, кәсіпорында басқаруды ұйымдастыру, персоналды басқаруды ұйымдастыру, компанияның құрылымдық бөлімшелері мен қызметтерінің өзара қызметін үйлестіру. Сондай-ақ, бұл тарауда өндіріс процесін ұйымдастыру ерекшеліктері, өндіріс көлемі, шығарылатын дайын өнімнің стандарттары мен технологиясы туралы ақпарат беріледі.

Қаржылық жоспар және инвестиция тиімділігін бағалау. Қаржылық бағалау негізі. Қаржылық жоспарлаудың негізгі міндеті ағымдық және ұзақ мерзімді сипаттағы қаржылық ресурстарға деген қажеттілікті анықтау болып табылады. Бұл жұмыс компанияның қолда бар экономикалық потенциалын анықтаудан, яғни оның шамасын, активтерінің көлемін және олардың қаржыландыру көздерін анықтаудан басталады. Қаржылық жоспарлаудың объектілері болып мыналар табылады: өнімді өткізуден түскен түсім, пайданың қалыптасуы және қолданылуы, шығындарды жабу көздері, бюджетпен, банктермен, сақтандыру және инвестициялық компаниялармен арадағы қарым-қатынастар. Жылдық қаржылық жоспардың табыс бөлігінде жоспарланған пайда, әр тоқсанға есептелген тозу құны, баланстан шығарылған мүлікті сатудан түскен түсімдер және т.с.с табыстар көрініс тапса, шығындар бөлігінде салықтық төлемдер, несие үшін төленетін проценттер, сақтандыру шығындары, таза пайданы қорлануға жұмсау, резервтік қорлар бейнеленеді.

Жобаның ел экологиясына және экономикасына тигізетін әсерін анықтау. Бұл тарауда ұсынылып отырған жобаның ел экономикасы және экологиясына тигізетін әсері негізделеді. Яғни жобаның барлық қатысушылар үшін әкелетін пайдасы қарастырылады, жобаны жүзеге асыру шешімін қабылдаған потенциалдық инвесторларға келетін ұтыс дәлелденеді. Сондай-ақ жобаның қоршаған ортаға әкелетін салдары көрсетіледі. Егер өндірістің табиғатқа теріс салдары болса, оларды жою немесе кері салдарын мейлінше төмендету шаралары, бұл шараларды қаржыландыру көлемі сияқты мәселелері де осы тарауда бейнеленеді.

Нарықтық жағдайындағы фирма ішіндегі бизнес-жоспарлау – үздіксіз шығармашылық қызметтің үдерісі, өнімнің негізгі түрлерінің және кәсіпорын қызметтерінің негізгі түрлерін, оның келешектегі дамуының аса маңызды экономикалық және әлеуметтік мақсаттарын, ең жақсы техни-

калык құралдарды және алға қойылған келешекті мақсаттар мен міндеттерді шешудің ұйымдас-тырушылық тәсілдерін еркін таңдаудың ғылыми тұрғыдан негізделген жүйесі. Ол әр кәсіпкерге өзінің шығындарын және нәтижелерін, шығындалатын шектеулі қорлардың және шаруашылықты жүргізудің барлық кезеңдерінде және басқарудың деңгейлерінде алынатын жиынтық кірістерді жоспарлауға және өлшеуге мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Яковлев Г.А. Организация предпринимательской деятельности: Учеб.пособие. – М.: РДЛ, 2004. – 336 с.
2. Горенбургов М.А., Хорничев Ю.В. Организация предпринимательства и бизнес планирование инвестиционных проектов: Учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – С. 80.
3. Ертаев К.Е. Бизнес жоспар: Оқу құралы. – Алматы: Эверо, 2011. – 79 с.



А.А. Ахметова, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ БИЗНЕС РК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день изучение франчайзинга является одним из актуальных вопросов казах-станской экономики.

«Слово «франчайзинг» происходит от старого французского термина, определяющего право на свободу ведения какой-либо деятельности, например, проведение ярмарок, организацию базаров, эксплуатацию паромов и переправ, право на охоту, строительство дорог или производство эля. В средние века такими привилегиями обладали короли, которые предоставляли франшизы на коммер-ческую деятельность любого типа»[1].

По другим свидетельствам сам Папа Римский для обеспечения лучшего сбора налогов предос-тавлял определенным лицам право собирать выплаты в тех или иных географических зонах. Этим «сборщикам» было позволено удерживать у себя существенную часть сборов.

На рубеже IX и XX вв. нефтеперерабатывающие и автомобильные компании стали предос-тавлять права на продажу их продукции. На этой стадии эволюции под франчайзингом понималось элементарное распространение прав на продажу продукции производителя.

Другими словами, понятие «франчайзинг» – законное разрешение продажи товаров или ока-зания каких-либо услуг известных брендов и марок, получая при этом хорошую прибыль.

Что касается слова «франшиза» – «это форма соглашения, которое заключается между чело-веком или группой людей (франчайзи) и некой торговой группой (франчайзер), на право использовать их торговую марку, брэнд в своих коммерческих целях. Проще говоря, франшиза – это использова-ние торговой марки для продажи собственных товаров на праве аренды» [2].

То есть, как говорилось ранее, начиная со средних веков и до наших дней между франчайзером и франчайзи заключался договор, на основе которого право использования уже известных и су-ществующих марок и брендов как бы временно переходили другим лицам и тем самым обе стороны получали неплохую выгоду от этого.

«Договор комплексной предпринимательской лицензии предусматривает использование лицен-зионного комплекса, деловой репутации и коммерческого опыта лицензиара в определенном объеме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объема использования), с указанием или без указания территории использования, применительно к определенной сфере деятельности (продаже товаров, полученных от лицензиара или произведенных пользователем, осуществлению иной коммерческой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг)» [3].

В настоящее время в Казахстане есть закон о франчайзинге, такой закон есть не во всех

странах. Есть фонд поддержки предпринимательства «Даму», который объявил приоритет на кредитование франчайзинговых отношений. Также существует агентство франчайзинга, которое неоднократно проводит Выставку франшиз. То есть можно смело заявить о том, что мы готовы развивать у себя в стране этот бизнес, более, благодаря этим законам мы можем регулировать и проводить контроль, чтобы франчайзинговый бизнес развивался и приносил только хорошие плоды.

Сегодня в Казахстане уже никого не удивить товарами и услугами известных мировых брендов, таких как «Coca-Cola», «Adidas», «Nike», «Reebok», «World Class» и многих других. Эти товарные знаки однозначно ассоциируются у нас с определенным производителем, имеющим высокую репутацию, а также указывают на высокое качество товаров и услуг. Одним из эффективных путей, по которому эти товары распространяются внутри стран и по всему миру, является именно франчайзинг.

Франчайзинг в Казахстане – бизнес сравнительно новый. И хотя мониторинг не ведется, точных данных относительно количества и общего товарооборота франчайзи и субфранчайзи нет, можно смело говорить о росте интереса казахстанских бизнесменов к данному методу организации бизнеса. Свидетельство тому – увеличение количества предприятий, работающих по франшизе зарубежных, в т.ч. российских компаний.

А теперь поговорим о проблемах и перспективах развития франчайзингового бизнеса в РК.

«В нашей стране имеется определенное количество людей, которые имеют навыки работы в бизнес-секторе. А также они готовы выйти из того бизнеса, который на сегодня их не устраивает, т.к., например его вытеснили с рынка конкуренты, или он работал на хозяина, а хочет иметь собственный бизнес. Франчайзинговая схема организации бизнеса для таких предпринимателей – хороший вариант. На сегодняшний день, складывается тенденция выбора таких направлений франчайзингового бизнеса, в которых они имеют определенный опыт. Например, американскую франшизу «Office1 Superstore» – реализация канцелярских товаров, приобрел предприниматель, который раньше уже работал на этом рынке» [4].

На сегодняшний момент одной из самых прибыльных бизнесов в мире является именно франчайзинговый бизнес и Казахстан внедряет данный вид деятельности, создавая законы, открывая офисы, агентства, организовывая мероприятия, посвященные ознакомлению франчайзинга и т.д. Это хороший вариант абсолютно для всех людей, которые имеют возможность заниматься таким видом деятельности. Но, как и в любом деле имеются свои проблемы и свои пути развития. Проблемы – это все те трудности, которые преследуют любого предпринимателя. Это трудности по кредитам, налоги, дефицит необходимых помещений, недостаток квалифицированных кадров и т.д.

Возвращаясь к американской франшизе «Office1 Superstore» Б.Б. Ракишева говорит: «Надо отметить, что правообладатель «Office1 Superstore» получил лицензию «Мастер франчайзи» на территории Средней Азии и Казахстана. По такому принципу работает Карагандинский предприниматель, имеющий лицензию на франшизу «Tiffany Marble»» [5].

В целом для развития франчайзинга в Казахстане созданы сравнительно благоприятные условия – Закон РК «О Комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)», участие Казахстана в ряде международных конвенций по защите прав интеллектуальной собственности, активная работа «Союза Франчайзинга» и Национального центра франчайзинга при Фонде «Даму».

Вкладывая средства в покупку франшизы потенциальный франчайзи получает не просто имя, но и определенные ноу-хау, операционные системы и гарантию того, что ваш бизнес будет прибыльным. Воспроизвести опыт успешной компании невозможно, как и невозможно воспроизвести опыт другого человека. Прямое тому доказательство – уникальный опыт розничной сети компании «Пятерочка», аналогов которой по скорости и количеству запускаемых магазинов на сегодняшний день в нашей стране не так уж много. Менее чем за год было открыто по Казахстану около 40 точек торговли.

Что касается законодательной базы, по мнению отечественных франчайзи, «Закон о комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» Республики Казахстан, регулирующий франчайзинговые отношения, сыроват. В частности, отсутствует право франчайзи на возобновление договора франчайзинга по истечении срока предыдущего договора. В случаях, когда одной из сторон является нерезидент, возникают сложности и в вопросах таможенных платежей.

Но в силу того, что большинство вопросов оговариваются договором между сторонами, бизнесмены считают, что, несмотря на ряд недоработок, закон позволяет строить франчайзинговый бизнес. Тем не менее, в некоторых корректировках документ нуждается. Наиболее важным, по мнению франчайзи, является вопрос о необходимости четкой регламентации порядка регистрации франчайзингового бизнеса с указанием уполномоченного органа, а также порядок соотношения законодательства резидента и нерезидента Республики Казахстан.

С недавних пор в Казахстане стали рассматривать возможность появления отечественных франчайзеров. Большую работу по линии нахождения и взращивания, потенциальных франчайзеров проводит корпорация «Прагма» в рамках проекта по развитию предпринимательства, который финансируется Агентством США по международному развитию USAID. По приглашению «Прагмы» в республику приезжают международные специалисты в вопросах франчайзинга, оценивают местный рынок и конкретные предприятия на предмет готовности к тиражированию успешного бизнеса, а также проводят обучающие семинары. Международные эксперты дают высокую оценку потенциала казахстанских компаний в данном аспекте. При этом отмечают, что главная проблема местных бизнесменов – непрозрачность бизнес-процессов. Франчайзер, скрывая свои финансово-экономические показатели, не даст развиваться в полной мере своему партнеру.

Другая проблема в том, что отечественные предприниматели еще не научились определять концепцию, миссию и стратегию, выстраивать менеджмент и маркетинговую политику своего предприятия. Между тем, необходимо прописывать даже мелочи. К примеру, в «Пятерочке» разработана форма общения с поставщиками – это документ на 8 страницах, предусматривающий практически все аспекты поставки товара в сеть.

Наш рынок мал, и перспективных франчайзеров на нем единицы. Учитывая возрастающий активность регионов, у успешных казахстанских компаний есть реальные возможности тиражировать свой бизнес, но для начала на республиканском уровне. В перспективе рынки СНГ и Центральной Азии казахстанцам «по зубам». Впрочем, неважно, какое направление будет доминировать – экспорт или импорт франшиз. Развитие франчайзинговых схем существенно помогает развивать бизнес в Казахстане. Перечень компании, которые используют франчайзинговые системы для организации и развития своего бизнеса представлены в нижеследующей таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компании, которые используют франчайзинговые системы для организации и развития своего бизнеса

№	Наименование компании	Сферы бизнеса	Страна
1	2	3	4
1	«ЭКОНИКА»	Торговля	Россия
2	«ТРАНС МЕДИА СЕРВИС»	Рекламная деятельность	Казахстан
3	«СЕЙМАР»	Производство	Казахстан
4	«АМЕРИКАНСКИЙ БАР И ГРИЛЬ»	Ресторанный бизнес	США
5	«ПАТИО ПИЦЦА»	Ресторанный бизнес	Италия
6	«ПЛАНЕТА СУШИ»	Ресторанный бизнес	Япония
7	«РОСТИК’С»	Ресторанный бизнес	Россия
8	«ПЯТЕРОЧКА»	Розничная торговля	Россия
9	«МОДУЛЬ-ПЛАЗМА»	Телекоммуникация	Россия
10	«МАСТЕРФАЙБР»	Производство	Россия
11	«КРОВТРЕЙД»	Производство	Россия
12	«АЛМА ТВ»	Телекоммуникация	Казахстан
13	«МОКА-ЛОКА»	Общественное питание	Россия

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
14	«WORLD CLASS»	Оздоровление, фитнес	Великобритания
15	«UMEX REALTY»	Недвижимость	Казахстан
16	«TIFFANY MARBLE»	Производство	США
17	«HESBURGER»	Общественное питание	Финляндия
18	«EF ENGLISH FIRST»	Услуги	Великобритания
19	«COCA-COLA»	Производ. безалкогол. напитков	США
20	«CAFEMAX»	Услуги	Россия
21	«BENETTON»	Торговля	Италия
22	«1С ФРАНЧАЙЗИНГ»	Услуги	Россия
23	«ТИНЬКОФФ»	Пивные рестораны	Россия
24	«ЕВРОСЕТЬ»	Телекоммуникация	Россия
25	«БАСКИН 31 РОБИНС»	Общественное питание	США
26	«3 KLIK»	Услуги	Казахстан
27	«EUROCAR»	Услуги	Великобритания

В нашей стране не осуществляется регистрация франчайзингового договора или франшизы. Поэтому полную информацию о количестве компаний и предпринимателей, функционирующих на основе франчайзингового бизнеса получить не возможно. Однако из данных табл. 1 можно выделить следующие аналитические показатели. Из всех компаний, использующих франчайзинг: 37,5% – российские, 14,06% – казахстанские, 15,65% – американские, 10,9% – британские, 6,25% – итальянские, 12,4% – аргентинские и 15,6% – из других стран (Финляндия, Турция, Греция, Аргентина, Украина, Испания, Франция, Голландия).

Доля франчайзинговых компаний в разрезе стран на отечественном рынке представлена на рис. 1.

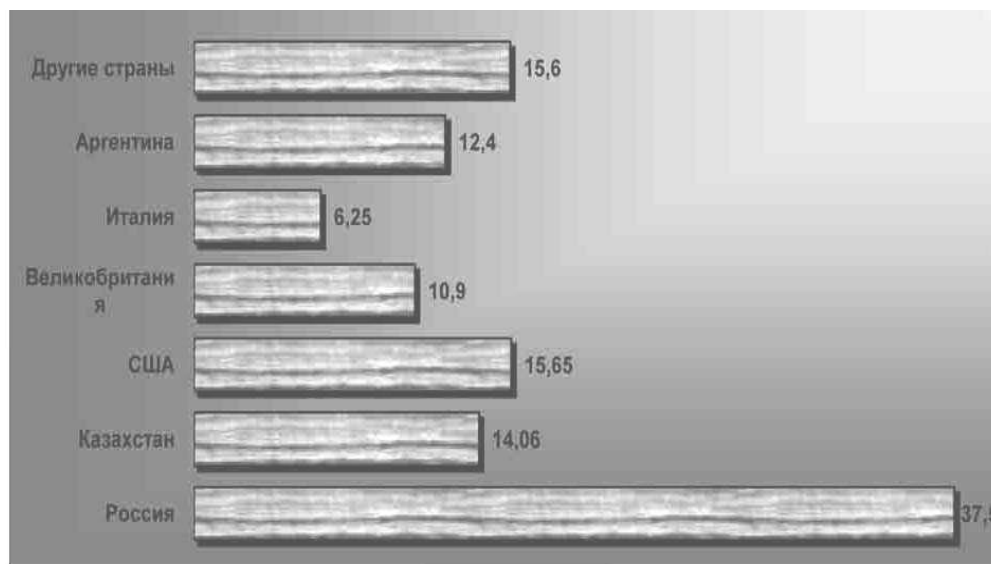


Рис. 1 – Доля франчайзинговых компаний в разрезе стран на отечественном рынке

Последнее время в Казахстане в области франчайзингового бизнеса наблюдаются продвижения. На казахстанском рынке появляются франшизные системы отечественного происхождения, а также в предпринимательской системе начали свою деятельность отечественные франчайзеры.

Развитие франчайзинговых схем существенно помогает развивать бизнес в Казахстане. Для экономики РК развитие франчайзинга является инструментом реализации главных программных задач государства – Стратегия развития РК «Казахстан-2030», «Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг.», «Стратегия вхождения РК в число 50 наиболее конкурентных стран» и Программа «Дорожная карта бизнеса-2020».

«В период с 1994 по 2004 гг. в Казахстане приступили к работе 150 иностранных франчайзинговых систем, в их рамках было открыто 1150 предприятий.

С 2004 г. по состоянию на январь 2010 г. количество франчайзинговых систем в Казахстане увеличилось более чем в два раза и насчитывает 350 брендов. Количество предприятий, открывшихся на условиях франчайзинга на сегодняшний день, более 3000 ед. В секторе франчайзинга занято более 20 000 чел., оборот всех франчайзинговых компаний достигает 550 млн долл. США» [6].

Наряду с практикой работы иностранных франшиз в Казахстане представляет интерес становление отечественных франчайзинговых систем. В нашей стране на данный момент более 30 отечественных компаний заявили о предложении собственной франшизы.

В целом для экономики РК можно определить только преимущества от распространения франчайзинга, тем более от внедрения подобных производственных проектов: франчайзинг стимулирует рост экономики в части резкого подъема развития малого и среднего бизнеса (МСБ), франчайзинг способствует притоку инвестиций, не только внутренних, но и внешних, франчайзинг способствует распространению новых технологий, передового опыта и новых идей в экономике, франчайзинг стимулирует международную торговлю, франчайзинг требует создания новых рабочих мест, франчайзинг ведет к развитию определенного уровня стандартизации, что дает насыщение рынка страны качественными услугами и товарами.

При дальнейшем развитии франчайзинга надо учитывать опыт регулирования франчайзинговых отношений в мировой практике. Считаем что, принятие предложенных мер обеспечит интенсивность развития франчайзинговых отношений в Республике Казахстан.

Литература

1. Мюррей Я. «Франчайзинг. Типы франшизы, где достать достать финансы, как добиться успеха». – 2004.
2. Кац Р.Б. «Франчайзинг. Построение предприятия, бухгалтерский учет, правовые аспекты». – 2011.
3. Клименко А. Спасет ли франчайзинг малый бизнес Казахстана //www.kursiv.kz
4. Ракишева Б. «Tiffany Marble» – Франчайзинг по-Карагандинский // Малый и средний бизнес Казахстана. Специальное приложение: Франчайзинг. – 2004. – №2(7).
6. О франчайзинге в Казахстане //www.agentstvo.kz



С.Б. Әбдіжамал, магистрант

Ғылыми жетекшісі: О.Т. Төлемісов, э.ғ.д., профессор

ИННОВАЦИЯ – ЭКОНОМИКАНЫҢ ТҰРАҚТЫЛЫҚ КЕПІ

Қазақ халқы ғасырлар бойы армандаған егемендігіне жетіп, байлығымызға өзіміз ие болып, басқару билігі өз қолымызға тигеннен кейін, барлық салаларда шаруашылықтың әр түрін жандандыруға және халқымыздың әл-ауқатын көтеруге бірталай іс-әрекеттер жасалып жатыр. Ғұламалар айтқандай, әрбір адамның мақсаты, жалпы мемлекеттің мақсаты сияқты, қоршаған қоғамның игілігін, пайдасын арттырып, байлығын молайтып, нығайтып сақтау екенін енді ғана ұғына бастадық.

XXI ғ. жүз жылдық ғаламдық инновацияның өркендеу ғасырына айналатынын қазіргі әлем елдерінің тәжірибесі көрсетіп отыр. Қазіргі уақытта әлемдік ғылыми-техникалық прогресті инновациялық қызметтің интеллектуалдық өнімінсіз елестету мүмкін емес екендігіне байланысты, бұл саланың өзіндік ғылыми жүйесі қалыптасуда. Осыған орай, ғалымдар «инновация – жаңа техника мен технологияларға салынған капиталдан алынған материалдық игілік, қызмет көрсету, басқару және де т.б. да жүйелер бойынша еңбек өндірісін ұйымдастырудың жаңа формалары» деген анықтама берді, яғни осы деректерді қорыта келе, инновацияның өтімділігі жоғары жаңа өнім ойлап табу деген ұғым туады.

Қазіргі заманда нарық Қазақстаннан дербес, егемен мемлекет ретінде өзінің экономикасын басқаруды дүниежүзілік тәжірибеге негіздеп, нарық заңдарына сәйкес жүргізуді талап етеді. Ал қазіргі таңда дамудың жалғыз жолы – инновациялық жол. Ол – Қазақстанның әлемнің бәсекеге барынша қабілетті 50 елінің қатарына кіру деген сөз. Бұл дегеніміз – Қазақстан экономикасының ғылыми білімге, инновациялық технологияларға, жоғары білікті өндіргіш күшке негізделуі тиіс. Атап айтқанда, табиғи ресурстарды жаңаша игеруге, оларды мүмкіндігінше елімізде өңдеуге, мүмкіндігінше өзіндік құн жасауға, жаңа жұмыс орындарын ашуға, ғылыми ауқымды технологияларды барынша енгізуге негізделген.

Қазақстанның болашағы, әлемнің бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына кіруі оның экономикасының инновациялық даму жолына сапалы көшуіне тікелей байланысты. Осыған орай, біздің тәуелсіз, жас мемлекетіміздің басты даму бағыттарының бірі қазіргі білім мен ғылымды барынша дамыту болып табылады. Білім беру жүйесін ақпараттандыру, оқу үдерісінде инновациялық технологияларды ендірудің негізгі бағыттары мен идеялары Қазақстан Республикасының 2005-2010 жж. арналған білім беруді дамытудың мемлекеттік білім бағдарламасында, Қазақстан Республикасының 2015 ж. дейінгі білім беру тұжырымдамасында, Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев ұсынған «Қазақстан-2030» стратегиясында айрықша көрсетілген. Елбасымыздың 15 желтоқсан 2012 ж. ұсынған жолдауында білім мен ғылымға және инновациялық зерттеулерге ерекше маңыз береді. «Қазақстан-2050» стратегиясында: «Бүкіләлемдік тәжірибенің көрсетуінше, бүкіл инновациялық өндірістік циклді жеке бір елде жүзеге асыруға тырысу – велосипед ойлап шығару деген сөз. Бұл өте қымбатқа түсетін және әрдайым нәтижелі, жемісті бола бермейтін іс. Табысқа жету үшін ғалымдардың талай буынының тәжірибесіне, тарихи қалыптасқан ғылыми мектептердің арнаулы ақпарат және білімдерінің көлеміне негізделген дербес ғылыми база қажет болады. Жаңа технологиялық жалыны жармасып, теңдессіз инновациялар жасау барлық елдің қолынан келе бермейді. Біз осыны жете түсінуге тиіспіз. Сондықтан біз өте шынайы, барынша прагматикалық стратегия құруға тиіспіз. Біз шығыны көп емес зерттеулер мен әзірлемелерге ден қоюға тиіспіз. Бізге елімізге қажетті технологиялар трансферті мен оларды қолдану үшін мамандарды оқыту керек. ЭКСПО-2017 – бұл процеске серпін беріп, бізге болашақтың энергиясын дамыту үшін жаңа технологияларды таңдап алуға көмектесуі тиіс. Біз жас ұлтпыз және бұл біздің қолымыздан келеді» деген болатын.

Әлемдік экономикаға бағытталу сатысында еліміздің экономикасында өзінің шешімін күтіп тұрған бірнеше мәселелерді атап көрсетуге болады. Оларға экономиканың шикізатқа бағыттануы, ішкі нарықтағы тауарлар мен қызметке деген тұтынушылар сұранымының кемдігі, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы, кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық деңгейде артта қалуы, ғылым мен өндірістің өзара байланыстарының үзілуі, ғылыми жұмыстарға қажетті қаржының бөлінбеуі жатады. Аталған мәселелерді шешу жолдарының негізі ретінде ҚР-ның 2003-2015 жж. индустриалды-инновациялық даму стратегиясын іске асыру нәтижесінде ұлттық инновациялық жүйе құру болып табылады.

Әлемдік тәжірибе индустриалды-инновациялық бағдарламаларды құрудың ең кемінде 2 жолы бар екенін көрсетеді.

Бірінші жолдың мәні экономикалық даму мен құрылымдық өзгерістердің локомотиві бола алатын стратегиялық маңызды салаларды таңдаулы мемлекеттік қолдауға саяды. Өндірушілерге өндірісті жетілдіруге және жаңа өндіріс салаларының пайда болуына ықпал жасайтын өнімді игеру және өндіруді ұлғайту міндеті жүктеледі. Ал мемлекеттің, шаруашылық субъектілердің іскерлік белсенділігіне тікелей ықпал жасайтын, ақша-несиелік, кедендік және тарифтік, сонымен қатар

инвестициялық саясаты таңдалған экономика салаларын қолдау бойынша, елдің ұлттық мүддесіне бағындырылады. Әрине, таңдалған салаларды қолдауға көп көңіл бөлу тек басымдылықтарды дұрыс анықтауды ғана емес, елеулі әкімшілік күшті де қажет етеді. Сондықтан мұндай жолмен индустриалды-инновациялық бағдарламаны тиімді жүзеге асыру тек сауда-экономикалық және өндірістік қатынастарды реттеуде мемлекеттің ролі күшті елдерде ғана мүмкін.

Екінші жолға сәйкес, барлық өндірушілер үшін өнеркәсіпті инновациялық технологияларға ауыстыруға бағытталған бірыңғай мемлекеттік қолдау шараларының жүйесі құрастырылады. Онда экономиканың құрылымын жақсартудағы жетекші роль жеке компаниялардың үлесіне тиеді, ал мемлекет нарықтағы кәсіпорындардың әрекетіне ешқандай қысым көрсетпей, қолда бар құралдардың көмегімен бұл процеске қажетті бағыт беріп отырады.

Егер екінші жолды ұстанса, индустриалдық бағдарламаның негізі инвесторларды жаңа және белгілі деңгейде қатерлі жобаларға қаржы салуға ынталандыратын преференциялар мен жеңілдіктерді анықтау болады. Бұл оңай міндет емес, өйткені экономиканың жеке салаларында инвестициялық ахуалды жақсартуды қарастырады. Сондықтан құжатты құрастыру кезеңінен бастап ұлттық экономиканың ерекшеліктерін ескере отырып, әр саланың инвестициялық тартымдылығын бағалау қажет. Бұл кезде жалпы жағдайдың жақсаруына қарамастан, өңдеуші өнеркәсіп саласының, әсіресе ғылыми жетістіктерді қажет ететін өндіріс салаларының тартымдылығы төмен болатынын ескеру қажет. Мұндай жағдайда мемлекеттің қатысуынсыз экономиканы құрылымдық жаңартуда елеулі жетістіктерге жету мүмкін емес. Инвестициялық іс-әрекетті жандандыру шаралары жобаларды іске асыру кезеңінде қатерлердің жеке және мемлекеттік секторлар арасында тең бөлінуін ескеру керек және еш уақытта негізгі қорларды жаңарту және өндірісті инновациялық даму жолына аударуды ынталандыруды төмендетпеу керек.

Қалыптасқан жағдайда Қазақстан Республикасында жаңа индустриалдық саясат – ғылыми жетістіктер негізінде, бәсекелестік қабілеті жоғары өнім өндіруді ынталандыру арқылы өндірістің салалық құрылымындағы өзгерістерді жеделдетуге бағытталған шаралар кешенін құру қажеттілігі бар. Осы анықтамаға сәйкес, индустриалдық саясатқа дайындық нарық және шаруашылық субъектілері арасында бәсекелестіктің дамуы жағдайында өндірістік секторды мемлекеттік басқарудың негізгі жолдары мен принциптерін анықтаудан басталуы керек.

Осы тұрғыдан ел басшылығы елдің экономикасын инновациялық жолмен дамытуды қамтамасыз ететін бірқатар бағдарламаларды қабылдады.

ҚР Мемлекеттік индустриалды-инновациялық бағдарламасының мақсаты – ғылыми-техникалық потенциалды дамыту, тиімді орналастыру және пайдалану, оның құрылымын қалыптастыру, ғылым мен техниканың елдің экономикасын дамытудағы, маңызды әлеуметтік мәселелерді іске асырудағы, материалдық өндіріс саласындағы прогрессивті құрылымдық өзгерістерді қамтамасыз етудегі, оның тиімділігі мен бәсекелестік қабілетін арттырудағы, елдің қорғаныс қабілеті мен тұлғаның, қоғамның және мемлекеттің қауіпсіздігін нығайтудағы үлесін арттыру.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың міндеттері келесідей:

- экономиканы құрылымдық қайта құруды жүзеге асыру үшін мемлекеттік органдардың, шаруашылық және ғылыми ұйымдардың үйлесімді қызметін қамтамасыз ету;

- халық шаруашылығының дамуының стратегиясын, қарқынын және оның құрылымдық тепе-теңдігін айқындайтын негізгі бағыттарда экономиканың дамуын тұрақтандыру үшін ғылыми-техникалық потенциалды тиімді пайдалануды қамтамасыз ету;

- ғылыми потенциалды сақтау және «озық» зерттеулерді қамтамасыз ету;

- экономикалық реформалардың орталығын инновациялық қызмет саласына ойыстыру, шағын және орта бизнестің инновациялық белсенділігін арттыру.

Мемлекеттік инновациялық саясаттың маңызды принциптері:

- отандық ғылыми потенциалға және әлемдік прогрессивті тәжірибе мен технологияға сүйену;
- ғылыми шығармашылықтағы еркіндік, ғылыми саланы демократизациялау, ғылыми саясатты қалыптастыру мен жүзеге асырудағы ашықтық пен жариялылық;

- фундаментальды ғылыми зерттеулерді дамытуды ынталандыру;

- ғылым мен техника саласында бәсекелестік пен кәсіпкерліктің дамуына жағдай жасау, инно-

вациялық қызметті ынталандыру және қолдау;

– ғылым мен білімнің интеграциясы, барлық деңгейдегі білікті ғылыми мамандарды дайындаудың біртұтас жүйесін қалыптастыру;

– зерттеушілердің, ұйымдардың және мемлекеттің интеллектуалдық меншік құқықтарын қорғау;

– әртүрлі меншік формасындағы ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық мекемелерді дамыту, шағын инновациялық кәсіпкерлікті қолдау;

– ғылыми еңбектің беделін көтеру, ғалымдар мен мамандардың өмір сүру және жұмыс жағдайларын жақсарту.

Қазақстанның инновациялық дамуының 2015 ж. дейінгі кезеңге арналған стратегиясы бойынша негізгі күш экономиканың шикізаттық емес бағыттағы салаларында жұмыс істейтін бәсекеге қабілетті, оның ішінде экспорттық бағдарланған өндірістерді дамытуға және құруға бағытталған. Бұл орайда ұзақ мерзімді стратегиялық міндеттерді шешу мақсатында басты назар ғылымды қажетсінетін және жоғары технологиялы өндірістерді дамыту үшін жағдай жасауға аударылуы керек. Бүгінгі таңда Қазақстанды әлемдік қоғамдастық нарықтық экономикадағы мемлекет ретінде мойындап отырғанын атап өту керек, ол ТМД елдерінің ішінде бірінші болып инвестициялық ел рейтингісіне ие болды.

Қазақстанның инновациялық экономика бағытындағы жолы – білім экономикасы бағытындағы жол. Мемлекеттің ХХІ ғ. инновациялық дамуындағы университеттің ролі мен орнын анықтайтын осы фактор. Экономикалық дамудың инновациялық жолы – экономикадағы технологиялардың жылдам жаңаруын, оның ішінде тұтынушының көңілінен шыққан, ғылыми білімді қажет еткен өніммен алмасуын қамтамасыз ету. Бұл мемлекеттің экономикалық басымдылығы формуласының нәтижесі, негізгі білімнің, патенттер мен технологиялардың коммерциялық өнімге айналуының көрсеткіші. Мұның барлығын адамдардың инновациялық қызметі мен жоғары шығармашылық белсенділігі қамтамасыз етеді. Осы тұрғыдан келгенде, бай мемлекет дегеніміз – дамыған инновациялық жүйенің жоғары сапасын қамтамасыз еткен мемлекет, яғни ұлттық инновациялық қабілет деңгейі жоғары ел, ұлттық инновациялық менталитеті қалыптастырылған мемлекет деген сөз.

Қазақстанның әлемдік экономика мен қоғамдастыққа табысты кіруінің кілті бәсекеге қабілеттілік болып табылады. Елбасымыз айтқандай, әлемнің бәсекеге барынша қабілетті 50 елінің қоғамдастығына қарай жедел жылжуымыз және оның тұрақты мүшесі ретінде Қазақстанның тұғырнамасын нығайтуымыз керек. Ал ол тұғырнама инновациясыз еш нығаймайды. Сондықтан да инновацияның, инновациялық процессердің, инновациялық қызметтердің, инновациялық саясаттардың дұрыс жүргізілуін мемлекеттік, аймақтық, салалық деңгейде дұрыс жүзеге асырылуын қатаң түрде бақылап, орындалуын қамтамасыз еткен жөн.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Қазақстан-2050» Стратегиясы. – 2012, 15 желтоқсан.
2. 2003-201» жж. арналған Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық даму Стратегиясы. – 2003, 17 мамыр.
3. Исабеков Б.Н. Парасатты экономика: дағдарыс пен серпіліс: Оқулық. – Астана: Фолиант, 2013. – 528 с.
4. Инновационная индустрия науки и знания // Мат-лы междунар. научно-практ. конф. – Алматы: Экономика, 2011. – 528 с.
5. «Экономика негіздері» журналы. – 2012. – №5-6.



Н.Ж. Базарбаев, магистрант

Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н., доцент

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ КАТЕГОРИИ ЗАНЯТОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В экономической литературе проводятся различия между регулированием занятости в узком и широком смысле. В узком – это свод нормативных и законодательных или коллективно-договорных актов, которыми руководствуются партнеры при вступлении в отношения по поводу занятости. В широком контексте – это методы регулирования, которые охватывают весь спектр экономических, юридических, социальных и психологических условий и принципов на основе функционирования рынка труда. Занятость населения – социально-экономическая категория, характеризующая включенность населения в общественное производство. Занятость является одним из важнейших макроэкономических показателей. Занятость раскрывает один из важнейших аспектов социального развития человека, связанного с удовлетворением его потребностей в сфере труда и в связи с трудом. Занятость как социально-экономическое явление можно определить следующим образом: занятость – общественно полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая, как правило, заработок (трудовой доход) [1].

Каждому этапу развития экономики, качественно отличному от предшествующих, соответствует определенная модель (концепция) занятости, поскольку ее характеристики раскрывают существенные процессы функционирования общества.

Исследование проблем развития рынка труда предполагает, прежде всего, определение понятийного аппарата, в котором до сих пор нет единства среди исследователей, занимающихся вопросами трудовых отношений и формирования рынка труда на региональном уровне. По нашему мнению, первоосновой этого аппарата является категория «труд», которую в свое время достаточно глубоко исследовал К. Маркс. Сам рынок труда воспроизводит человека не только как носителя способности к труду, а как работника, как субъект производственных отношений и как личность, т.е. весь трудовой потенциал. В связи с этим, является правомерным употребление понятия «рынок труда», а не «рынок рабочей силы».

Встречаются различные теоретические и методологические подходы отечественных и зарубежных ученых-экономистов к определению сущности категории «рынок труда», подытоживая их мнения, мы пришли к следующим выводам [2]:

- рынок труда, как экономическая категория, отражает взаимосвязанную систему общественных отношений между работодателями, сельскохозяйственными работниками и государством по поводу воспроизводства трудового потенциала на селе. В этом случае виден трехаспектный срез проблемы, когда к воспроизводству главной производительной силы АПК подходят как к носителю способности к труду, как к составной части сельского населения и как к члену общества, к личности;

- рынок труда есть сложный социально-экономический механизм, отражающий совокупность отношений между людьми по поводу воспроизводства трудового потенциала в условиях товарного производства, по его законам и рынок труда понимается как воспроизводство, а не только обмен; как воспроизводство трудового потенциала, а не рабочей силы или трудовых ресурсов;

- рынок труда, как форма организации производственных отношений, представляет собой процесс разрешения противоречия между производительными силами и производственными отношениями на определенном этапе их развития, а именно, на этапе товарного производства, что отражается в диалектике понятий «рынок рабочей силы» – «воспроизводство трудовых ресурсов»

- «воспроизводство трудового потенциала», а также появление на рынке труда такого понятия, как инвестиции в человеческий капитал;

- главным условием формирования рынка труда является общественное разделение труда, предполагающее сегментацию рынка труда в аграрном секторе на основе дифференциации тру-

дового потенциала АПК по видам, родам деятельности, отраслям, регионам.

Концепция занятости – это система взглядов, представлений, раскрывающих характер занятости на определенном этапе социально-экономического развития общества. Во главу угла такого концептуального понимания ставится формирование занятости с учетом объективных процессов ее развития, характерных для социального рыночного типа государства, и не ограничивается реальными возможностями достижения поставленных целей в тот или иной конкретный период времени.

Поскольку в Казахстане еще не сложился рынок в общепринятом понимании, а некоторые эмпирические данные за период интенсивных реформ в силу ограниченной по времени и недостаточных масштабов преобразований не дают возможности выявить тенденции в развитии рынка (да и в отечественной экономической мысли в прошлом этим проблемам уделялось мало внимания), постольку для анализа рынка труда, уяснения механизма его функционирования целесообразно привлечь теоретические воззрения ученых зарубежных стран с рыночной экономикой.

Прежде всего необходимо отойти от известной, недавно господствующей точки зрения, что в централизованной командной экономике не может быть безработицы. В любой экономике – командной, рыночной – одновременно могут наблюдаться как свободные рабочие места так и их дефицит, так и запас рабочей силы и ее дефицит и это вполне нормальное ее состояние. Но если в целом для командной экономики больше характерен дефицит рабочей силы, то доля рыночной ее избыток: безработица.

Помимо указанной существует ещё несколько концепций, объясняющих механизм рынка труда и наличие безработицы [3].

Основные выводы неоклассической теории о проблемах безработицы состояли в следующем:

1. Рыночная система обладает автоматическим саморегулированием. При чрезвычайных внешних воздействиях (стихийных бедствиях, войнах и др.) равновесие на рынке труда (и других рынках) временно нарушается и возможно появление безработных. Затем равновесие восстанавливается, занятость снова становится полной.

2. Регулировка осуществляется за счет гибких цен, ставок зарплаты и процента. Эластичность регуляторов обусловлена совершенной конкуренцией, жесткость ее нарушением.

3. В условиях совершенной конкуренции рыночная система способна обеспечить полную занятость трудоспособного населения, что соответствует нормальным условиям функционирования рынка труда.

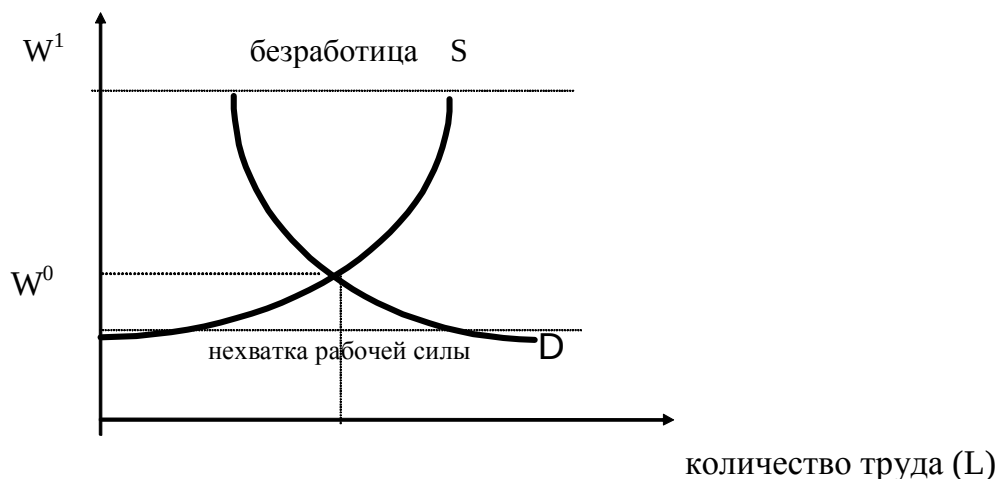
4. Существование длительной безработицы невозможно. Если она все таки повысилась, то это объясняется негибкостью цен, ставок зарплаты и процента.

5. Государство не должно вмешиваться в действие рынка труда (и других рынков), ибо оснований для этого нет.

Классическая школа исходит из того, что в условиях рынка каждый товар подчиняется закону спроса и предложения. На рынке труда это касается прежде всего самого труда (рабочей силы). Если спрос больше предложения, то растет цена труда – зарплата и занятость работников, соответственно уменьшается безработица и, наоборот. Таким образом, весьма детально разработанную микроэкономическую теорию спроса и предложения классики, в известной степени автоматически, перенесли на макроуровень.

В принципе на рынке труда теоретически возможно установление равновесия. Механизм его установления, согласно воззрений классической школы таков: в первом случае, то есть при нехватке работников, предприниматели готовы не только привлечь новых работников при неизвестной заработной плате, но и повысить ее, чтобы занять пустующие рабочие места; во втором – появление безработных, готовых трудиться за более низкую заработную плату.

Исходя из этого, причину безработицы представители классического направления видели в требованиях наемными работниками высокой зарплаты. Соответственно безработица, по их мнению, могла быть устранена автоматически, самим рыночным механизмом, вследствие «давления» предложения труда на зарплату вниз до равновесия. Иначе говоря, с позиции экономической теории сама безработица способна снижать уровень зарплаты, повышать занятость [5].



где S - линия предложения;

D - линия спроса;

W - линия заплаты;

L - количество занятых

Рис. 1 – Классическая безработица*

**Источник информации [4]*

В современной рыночной экономике меняется представление о полной занятости, бытовавшей в течении многих лет в советской экономической науке и практике. В условиях рынка труда речь идет не о максимальном, полном вовлечении всего трудоспособного населения в сферу общественного труда, а о рациональной занятости трудоспособных. С позиции рыночной экономики полная занятость воспринимается не как всеобщая (поголовная), а как доступная, т.е. занятость следует считать полной, если каждый желающий иметь работу имеет возможность получить ее с учетом профессиональной принадлежности.

Под полной занятостью понимается вовлечение всех желающих в процесс трудовой деятельности, отсутствие безработицы.

Рациональная занятость характеризуется оптимальным распределением работников по отраслям производства, регионам, обеспечение максимальной эффективности их использования. Совершенствование отношений занятости необходимо осуществлять с позиций сравнительной эффективности различных социальных форм трудовой деятельности. В этом плане можно выделить занятых в государственных предприятиях, организациях и учреждениях, в колхозах и других кооперативах, в личном подсобном хозяйстве, индивидуально трудовой деятельности, в акционерных обществах, в фермерских, крестьянских хозяйствах, в частных предприятиях.

Во всех этих формах трудовые отношения складываются по-разному, в зависимости от отношений непосредственных производителей к средствам производства. Как показывает мировая практика, наиболее эффективная занятость обеспечивается на акционерных предприятиях, деятельность которых регламентируется законами рынка. Во всех странах эффективность на государственных предприятиях ниже, чем в акционерных, частных и других фирмах [6].

В нашей стране на государственных предприятиях было занято около 90% работников. Отсутствие рыночных отношений не создавало заинтересованности ни администрации, ни работников в сокращении затрат труда. Это вело к избыточной численности работников на предприятиях, к существованию наряду с реальной формальной занятости.

Поэтому обеспечение эффективной занятости являлось для нашей страны наиболее актуальной проблемой. Среди направлений решения этой задачи было предпринято разгосударствление, приватизация, акционирование, создание многообразных фирм и корпораций. В обеспечении эффективной занятости определенную роль играют и биржи труда.

Таким образом, в современных условиях рынок труда представляет собой сложный социально-экономический механизм, отражающий множество связей, складывающихся в обществе по поводу воспроизводства трудового потенциала.

Литература

1. Сабден О. и др. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения: Моногр. / Под науч. ред. д.э.н., проф., академика НИА РК О. Сабдена. – Алматы: Экономика, 2007. – 175 с.
2. Кашин В., Нещадин А. Парадоксы рынка труда: спад производства и занятости // Человек и труд. –1994. – №9. – С. 13-17.
3. Килибаева У. Зарубежный опыт регулирования занятости и социальная защита // Вопросы труда. –1996. – №4. – С. 12-17.
4. Основы экономической теории: Учебно-метод. пособие. Тема 8: Рынок труда. Распределение доходов // Вопросы экономики. –1996. – №1. – С. 25-30.
5. Татибеков Б. Рынок труда и занятость в Казахстане / Отв. ред. д.э.н., проф. М. Кенжегузин. – Алматы, 2006.
6. Заславский И. К характеристике труда в современной России (очерк соц.-труд. политики) // Вопросы экономики. – 2007. – С. 25-28.



Ж.К. Байбараков, магистрант
Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ И БИЗНЕС СТРАТЕГИИ

Конкуренция в любом обществе является естественной и необходимой формой взаимодействия предприятий, фирм, людей. Она предопределена их различным положением в обществе, различными целями и интересами. Являясь многоаспектным явлением современной экономики, конкуренция имеет свои положительные и отрицательные стороны (табл. 1).

Таблица 1 – Положительные и отрицательные аспекты конкуренции

Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
– высокий уровень мотивации участников бизнеса на производство необходимой и качественной продукции для потребителей; – противодействие монополизму на данном рынке, что ведет к стабилизации цен; – стремление производства к удовлетворению потребностей общества и граждан; – конкуренция противодействует застою в экономике; – является основой непрерывного прогресса в обществе; – совершенствование производственных технологий создает новые отрасли знания и способствует получению более качественного образования	– конфликтность между субъектами рынка; – развитие отдельных секторов теневой экономики; – нестабильность ситуации на рынке; – сокращение рабочих мест; – возникновение и развитие незаконных методов и приемов конкуренции; – увеличение затрат на рекламу и продвижение; – увеличение затрат на маркетинг и формирование лояльности целевого рынка

С экономической точки зрения, конкуренция – экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи борьбы продуцентов и поставщиков при реализации продукции, соперничество между отдельными производителями или поставщиками товара и/или услуги за наиболее выгодные условия

производства и сбыта продукции [1,2]. С точки зрения маркетинга, важными в этом определении являются следующие аспекты.

Конкуренция стала неотъемлемой частью рыночной среды и является необходимым условием развития предпринимательской деятельности. Несмотря на кажущуюся бессистемность конкурентной борьбы, она основана на методологии, начало формирования которой относится еще к периоду докапиталистических формаций.

Конкуренция означает соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и получение на этой основе максимально возможной прибыли. Ее называют основным механизмом осуществления товарно-денежной формы взаимосвязи между производителями; основным механизмом рыночной экономики; важнейшим элементом хозяйственного механизма, свойством, чертой, атрибутом, стержнем рынка. Каждая из приведенных характеристик отражает те или иные стороны этого сложного явления [2].

Во-первых, речь идет о рыночной конкуренции, т.е. о непосредственном взаимодействии организаций на рынке. Оно касается только той борьбы, которую ведут компании, продвигая на рынок свои товары и/или услуги.

Во-вторых, конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса. Именно ограниченность спроса заставляет компании конкурировать друг с другом. Ведь если спрос удовлетворен товаром и/или услугой одной компании, то все остальные автоматически лишаются возможности продавать свою продукцию.

В-третьих, рыночная конкуренция развивается только на доступных сегментах рынка. Поэтому один из распространенных приемов, к которым прибегают компании, чтобы облегчить давление на себя «конкурентного пресса», состоит в уходе на недоступные или игнорируемые для других сегменты рынка [1].

Ценовая конкуренция представляет собой форму конкуренции, основанную на более низкой цене (себестоимости) предлагаемой продукции или услуг. На практике она применяется крупными компаниями, ориентированными на массовый спрос, компаниями, у которых нет достаточных сил и возможностей в сфере неценовой конкуренции, а также в ходе проникновения на рынки с новыми товарами, при укреплении позиций в случае внезапного обострения проблемы сбыта [3].

Неценовая конкуренция имеет широкое распространение там, где решающую роль играют качество продукции, ее новизна, дизайн, упаковка, фирменный стиль, последующий сервис, вне-рыночные методы воздействия на потребителя, т. е. факторы, косвенно связанные или вовсе не зависящие от цены. В последнее десятилетие на ведущее место в перечне неценовых факторов выдвинулись:

- реклама и другие виды маркетинговых коммуникаций;
- высокий уровень гарантийного и послегарантийного обслуживания;
- уровень сопутствующих услуг;
- квалификация персонала;
- инновации на всех уровнях создания ценности предприятия [3].

К числу неценовых методов конкуренции относятся все маркетинговые методы управления фирмой. Степень важности некоторых из них (по данным опроса 200 американских компаний) в коммерческом успехе фирмы представлена в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Маркетинговые методы управления организацией

Метод маркетинговой политики	Рейтинг
1	2
Разработка и выпуск новых товаров	79
Комплексные исследования рынка и планирование маркетинга	73
Организация работы торгового аппарата	59
Реклама и стимулирование сбыта	56
Усовершенствование выпускаемой продукции	52

1	2
Политика цен	50
Совершенствование организационной структуры	44
Выбор наиболее эффективных каналов товародвижения	41
Сокращение издержек обращения	17
Кредитная политика и финансирование	14

Обычно наличие мощной неценовой конкуренции связывают с высоким уровнем развития рыночных отношений. На большинстве стабильных рынков экономически развитых стран неценовая конкуренция является наиболее распространенной формой конкурентной борьбы. Напротив, рынок чаще характеризуется преимущественным развитием ценовой конкуренции. Низкая платежеспособность потребителей дает возможность эффективно конкурировать за счет более низких цен.

Очевидно, что конкурентные преимущества неразрывно связаны с конкуренцией: они возникают тогда и там, где возникает и развивается конкуренция. Чем более всеобъемлющий характер приобретает конкуренция на рынке, тем более значимой для коммерческого успеха являются конкурентные преимущества. Важно установить взаимосвязь конкурентных преимуществ организации с ее конкурентоспособностью.

В экономической литературе конкурентные преимущества часто отождествляются с возможностями фирмы более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, т. е. ее конкурентоспособностью. Такая аналогия имеет под собой веские основания, т.к. смысл конкурентоспособности чаще всего трактуется как способность опережать соперников в достижении поставленных экономических целей. Вместе с тем между данными понятиями есть причинно-следственное различие.

Кроме того, на конкурентоспособность организации влияют стратегические и тактические изменения на рынке, не связанные напрямую с деятельностью организации (изменение спроса, демографические сдвиги, природные явления и т. п.). Из сопоставления данных понятий становится ясным активный интерес к исследованию природы конкурентных преимуществ. Он обусловлен желанием понять взаимосвязь конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, раскрыть их внутренние связи. Понятия «конкурентное преимущество» и «конкурентоспособность» несомненно взаимосвязаны. При системном изучении данных понятий Г.Л. Азоев и А.П. Челенков [1. С. 36] выделяют иерархическую структуру, последовательно включающую оценку товара, предприятия, отрасли, экономики с точки зрения их превосходства над аналогичными конкурирующими объектами.

Другими словами, конкурентоспособность несет в себе конкурентное преимущество изначально. На наш взгляд, в условиях современного рынка, конкурентоспособность организации является лишь первоначальным звеном – фундаментом создания конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества являются результатом, фиксирующим наличие конкурентоспособности. Однако наличие отдельных конкурентных преимуществ не означает автоматическое предпочтение. Только в комплексе они могут оказать решающее влияние при выборе лучшего.

Р. А. Фатхутдинов определяет конкурентоспособность как «свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на рынке» [3. С. 120]. Конкурентоспособность предприятия как субъекта предпринимательства характеризуется его потенциальными возможностями обеспечить доходность своего бизнеса в долгосрочной перспективе и с точки зрения потенциала.

1. Экономического потенциала и эффективности деятельности (активы, объем продаж, темп роста продаж, прибыль по объему продаж на инвестированный капитал, на акционерный капитал, рентабельность).

2. Производственного и сбытового потенциала, обеспечивающего возможность производить и продавать продукцию в требуемых объемах и необходимые сроки (производственные и сбытовые мощности, наличие сырьевой базы, центры технического обслуживания, общее число рабочих и т.д.).

3. Научно-исследовательского потенциала (организация научных исследований, инновации в сфере производства продукции и её продвижения).

4. Финансового потенциала (платежеспособность, кредитоспособность, структура капитала: основной капитал, собственный и заемный).

Анализ этих факторов позволит предприятию принимать такие маркетинговые решения, которые обеспечат необходимый потенциал рыночной стратегии, выявить слабые стороны в сравнении с аналогичной деятельностью конкурентов и получить конкурентные преимущества, недостижимые конкурентами на данном этапе развития отраслевого рынка. Другими словами, в основе создания как конкурентоспособности так и конкурентного преимущества лежат ресурсы организации (рис. 1).

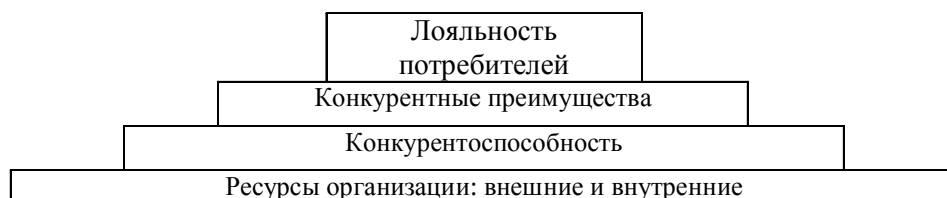


Рис. 1 – Ресурсы организации как основа конкурентного преимущества

Конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которое можно измерить экономическими показателями (дополнительная прибыль, более высокие рентабельность, рыночная доля, объем продаж) [3].

Сегодня к этому перечню необходимо добавить и лояльность потребителей, которая также может быть измерена (в первом приближении) как низкая, средняя и высокая и непосредственно влияет на рыночную долю, дополнительную прибыль организации. В то же время необходимо особо подчеркнуть, что конкурентное преимущество нельзя отождествлять с потенциальными возможностями компании. В отличие от возможностей – это факт, который фиксируется в результате реальных и очевидных предпочтений покупателей. Именно поэтому в практике бизнеса конкурентные преимущества являются главной целью и результатом хозяйственной деятельности.

Лояльность потребителей отражает комплексное отношение потребителей к компании и к товарам, предлагаемым данной компанией. Лояльность потребителей связана самым непосредственным образом с имиджем компании и торговой марки, коммуникационными стратегиями и позиционированием в конкурентной среде. Здесь речь идет о новой маркетинговой стратегии – стратегии позиционирования – стратегическое планирование коммуникаций должно быть направлено на создание образа, отличного от конкурентов – «формирование уникального предложения».

При этом конкурентное преимущество – это комплекс ряда факторов, которые только вместе могут дать преимущество, образуя такое их сочетание, которое обеспечит синергетический эффект. А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд комплекс таких факторов называет ключевыми факторами успеха (КФУ), а умение найти оптимальное сочетание ресурсов предприятия для достижения высокого уровня конкурентоспособности – основной компетентностью [2. С. 153-154].

КФУ – это те действия по реализации стратегии, конкурентные возможности, результаты деятельности, которые каждая организация должна обеспечивать, чтобы быть конкурентоспособной и достичь конкурентного преимущества. Ключевые факторы успеха позволяют субъекту предпринимательства достичь такого уровня конкурентоспособности, который является закономерностью. Но эти же факторы, реализованные в деятельности организации на более высоком уровне чем у конкурентов, становятся источниками конкурентных преимуществ. Другими словами, стратегической задачей при формировании конкурентных преимуществ является поиск их источников.

Следует помнить, что, с одной стороны, конкурентное преимущество может заключаться в любом компоненте коммерческого предложения, а, с другой стороны, любое из них должно быть оценено потребителями (партнерами по бизнесу) более высоко, чем аналогичное предложение конкурентов.

Таким образом, функция конкурентного преимущества состоит в обеспечении доходов, превышающих среднеотраслевой уровень, на завоевании прочных позиций не только на рынке, но и в сознании потребителей. Конкурентные преимущества есть результат низкой себестоимости продукции, высокой степени дифференциации товаров, разумного сегментирования рынка, внедрения новшеств, быстрого реагирования на потребности рынка. К ним также могут относиться более высокий уровень производительности труда и квалификации производственного, технического, коммерческого персонала; качество и технический уровень производимых изделий; управленческое мастерство, стратегическое мышление на различных уровнях управления, отражающиеся в экономическом росте.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2002.
2. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000.



К.Б. Байжанов, магистрант
Научный руководитель: С.С. Арыстанбаева, д.э.н., профессор

ИНТЕГРАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В НАЦИОНАЛЬНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ

В контексте глобальной тенденции наступления века конкуренции конструктивных идей, высоких технологий, наукоемкости ВВП проблема инновационного развития Республики Казахстан стала центральной доминантой в понимании целей и способов реформирования экономики, образования и науки. «Казахстан является одним из наиболее динамично развивающихся государств, строящим реальное экономическое пространство.

Однако, сложившаяся экспортно-сырьевая ориентация его экономики не соответствует уровню научного и промышленного развития страны. Сохранение и наращивание интеллектуального и кадрового потенциала наукоемких отраслей – единственно возможный способ перехода экономики Казахстана с сырьевого пути на высокотехнологичный» [1].

Ученые, изобретатели, НИИ не имеют должного материального вознаграждения за свой интеллектуальный труд. К ним предъявляются неподъемные требования со стороны инвесторов. Для того чтобы получить доступ к финансированию проекта, разработчик должен иметь маркетинговые исследования рынка, потенциальных потребителей, расчеты окупаемости проекта, наличие профессиональных партнеров по бизнесу. Такие требования автоматически отрезают три четверти изобретений от перспектив инвестирования» [2].

Амбициозная задача – прорыв Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира, поставленная руководством страны, вынуждает заняться выработкой в республике целостной политики в управлении научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками и формированием сильной Национальной инновационной системы с эффективными механизмами взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования, что рассматривается как один из ключевых приоритетов всей стратегии развития страны.

Эта задача решается на фоне специфических социально-экономических условий РК. По результатам независимого анализа, представленного Всемирным банком (ВБ), значительным успехам Казахстана последних десяти лет на пути стабилизации экономики способствовали, прежде всего, высокие темпы развития нефтяного сектора.

Решение этой задачи подкреплено значительным увеличением финансирования науки. За 7

лет оно должно возрасти в 25 раз. Таким образом, если расходы на науку в 2006 г. составят чуть более 13 млрд тенге, то к 2012 г. они достигнут отметки 350 млрд, а к 2015 г. составят 425 млрд тенге.

Основным звеном национальной инновационной политики Казахстана предлагается рассматривать формирование инновационной системы образования, которая должна обеспечить качественную подготовку новой генерации квалифицированных специалистов, восприимчивых к инновациям, готовых создавать и реализовывать инновационные проекты. Казахстан пытается интегрировать в этот процесс опыт многих развитых стран, которые начали свой путь к прогрессу с усиления образования, формирования человеческого капитала. При этом подчеркивается, что ведущая роль в обеспечении перехода к эффективной экономике, основанной на знаниях, всегда принадлежала университетам. «В этом плане техническим университетам страны принадлежит особая миссия, связанная с тем, что сегодня конкурентоспособность любого государства, его экономический успех определяется долей добавленной научно-технологической стоимости товаров и услуг. Для выполнения этой миссии необходима трансформация технических университетов в вузы инновационные, исследовательские» [2].

В Казахстане разработана государственная программа по развитию Национальной инновационной системы. Отдельные ее элементы мы уже запущены и апробированы в 2005 г. Три региональных технопарка в городах Караганда, Уральск и Алматы будут функционировать, предоставляя предпринимателям и ученым комплекс услуг, необходимых для коммерциализации научной деятельности – аренда помещений, лабораторное оборудование, услуги по поиску финансирования, в том числе на грантовой основе, образовательные программы [3].

В принятой в 2003 г. «Стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг.» устанавливается, что «система образования в Казахстане должна стать динамично развивающейся и способной адекватно реагировать на ускоряющиеся мировые процессы глобализации и информатизации. Необходима четкая государственная политика в области реформы образования и подготовки трудовых ресурсов, особенно в части профессионального технического образования и инновационного менеджмента. Систематизация работы в этом направлении будет осуществляться на основе изучения опыта развитых стран в тесном взаимодействии с работодателями. В некоторых странах, например в Германии, все субъекты бизнеса обязаны быть членами организаций, обеспечивающих подготовку и переподготовку рабочих кадров в соответствии со спросом на рабочую силу. Каждый член таких организаций должен платить свой взнос и давать заявки на требуемые ему профессии рабочих кадров. Как показывает зарубежный опыт, инновационная деятельность требует адекватного высшего образования, дополненного в аспирантуре и докторантуре. Реформа образовательного процесса должна быть сквозной и охватывать все уровни и направления подготовки профессиональных кадров. Согласно этому документу государственная политика в области образования и подготовки профессиональных кадров должна решать следующие задачи:

- определение подготовки кадров для инновационной деятельности в качестве одного из приоритетов развития образования;
- создание институтов, занимающихся вопросами профессиональной подготовки, аттестации и переподготовки специалистов рабочих и технических специальностей с участием государства и частного сектора;
- повышение материально-технической и методической базы всех видов образования;
- разработка и внедрение образовательных стандартов, отвечающих международным требованиям;
- международное сотрудничество в области подготовки и привлечения высококвалифицированных специалистов для работы в Казахстане на создаваемых новых производствах и др.;
- создание (на основе международного опыта) новых или перепрофилирование действующих высших учебных заведений в специализированные институты (университеты) для подготовки кадров в области высокотехнологичных производств;
- подготовка специалистов по специальностям, необходимым для развития инновационной деятельности в республике, таким, как: менеджеры и эксперты инновационных проектов; специалисты по международному маркетингу и патентному праву, оценке потенциального риска инновационных проектов и способам его уменьшения, по организации венчурного финансирования и др».

В Законе РК «О Науке» дается следующее определение инновационной деятельности:

«Инновационная деятельность – деятельность, направленная на внедрение новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, результаты которой используются для экономического роста и конкурентоспособности» [4].

К концу первого десятилетия независимости Казахстана перед высшей школой в полный рост встали новые проблемы стратегической значимости: дисбаланс структуры подготовки кадров в разрезе специальностей; неэффективность государственного регулирования и слабость национальной саморегуляции рынка образовательных услуг, значительное распространение на этом рынке недобросовестной конкуренции, приводящее к снижению качества высшего образования и девальвации отечественных вузовских дипломов. Обе эти проблемы были порождены сначала необходимостью выживания казахстанской высшей школы в условиях рынка, а затем сугубо утилитарными и сиюминутными подходами к интеграции высшего образования в новые социально-экономические отношения [5].

Руководство системы науки и образования РК сформулировало ряд проблем развития образования и науки, преодоление которых должно эффективно интегрировать систему образования в национальный инновационный комплекс.

В числе первых по значимости проблем выделяется малоэффективная советская традиция обмена и использования научной информацией, для которой характерна закрытость, труднодоступность. В период 1990 г. не велась подписка на многие научные издания, что сказалось на принципах ведения научных исследований молодыми учеными. Для решения этой проблемы в 2005 г. создан Национальный центр научно-технической информации, который объединил Казахский институт научно-технической информации, имеющий базу данных всех отчетов научных программ и работ, и Республиканскую научно-техническую библиотеку, имеющую доступ к международной научной литературе. В 2006 г. начато субсидирование доступа к иностранным базам данных для молодых ученых. Частью этой проблемы является низкий уровень навыков работы с современным информационными технологиями (в частности Интернетом), и своеобразный информационно-технологический инфантилизм молодого поколения научных работников.

Вторым препятствием является слабое знание иностранных языков. Министерство образования и науки планирует требовать увеличения научных публикаций на английском языке до 30, а затем и до 50% по научным исследованиям, финансируемым из республиканского бюджета.

Третьей проблемой становится демографический кризис в научной среде. Согласно статистике 2004 г. доля кандидатов наук в возрасте до 40 лет составляет всего лишь 25%, докторов наук 1,2%. По статистике одного из исследовательских центров: средний возраст заведующих лабораториями – 62,9 лет, ведущих научных сотрудников – 59. Средний возраст кандидатов наук составляет 55 лет, докторов наук 65,5 лет. Поэтому «омоложение» науки является одной из первостепенных задач ее развития.

Следующей проблемой становится обновление и эффективное использование научного оборудования. В предыдущие годы министерство выделяло, пусть даже скромные, средства на закупку уникального оборудования как для ВУЗов, так и НИИ. Однако, такое оборудование часто не использовалось. Министерством образования и науки на сегодняшний день проводится работа по определению необходимого нового научного, лабораторного оборудования и созданию системы коллективных центров совместного использования научного оборудования.

Одной из значимых трудностей является проблема оценки научных исследований, обусловленная традицией консенсуса между государством и научным сообществом, в котором государство финансировало науку на минимальном уровне и не требовало результатов, при этом научный мир не поднимал вопрос об увеличении расходов.

Планируется, что первым шагом на пути объективной оценки научных исследований станет внедрение индекса цитируемости. Как предполагается, внедрение индекса цитируемости будет способствовать повышению прозрачности отечественной науки и, на его основе будет создаваться система оценки научных исследований.

Шестым препятствием является финансовая и научная независимость лабораторий и система оплаты труда. Создаваемый в Казахстане Национальный центр биотехнологий станет пилотным проектом по внедрению новых принципов управления наукой, одним из основополагающих элементов которой является научная и финансовая независимость лабораторий от директоров институтов. Предполагается, что это позволит достичь нескольких целей: (1) повысить научную активность ученых, (2) избавиться от неэффективных лабораторий, паразитирующих за счет успешных проектов других лабораторий, (3) снизить авторитет и давление директоров институтов, (4) позволит повысить зарплату и удержать наиболее перспективных ученых.

Еще одной проблемой оказывается нежелание ВУЗов выделять финансирование на науку и оплачивать научную деятельность. Ежегодно казахские университеты подают огромное количество заявок на финансирование научных исследований. Несмотря на то, что ВУЗы давно живут в рыночной среде они полностью делегируют государству обязанность по финансированию науки. При этом сами ВУЗы заблокировали финансирование научных проектов из собственных источников. По статистике Министерства образования и науки оборот только 45 государственных ВУЗов составляет 40,5 млрд тенге, что в три с половиной раза больше чем средства, выделяемые на всю науку Казахстана. Министерство образования и науки будет требовать паритетного софинансирования со стороны учебных заведений [6].

Как считает руководство страны, развитие Казахстана по инновационному пути приведет к кардинальным изменениям не только в науке, но и в сфере подготовки кадров. Инновационный процесс, с одной стороны, потребует, а с другой – создаст непосредственные предпосылки интеграции систем науки, образования и производства.

Известно, что кадровый потенциал науки в Казахстане за годы реформ не только количественно сократился, но и существенно «постарел». В промышленности острой проблемой является недостаток инженеров-технологов и проектировщиков по целому ряду современных наукоемких направлений развития производства. Не хватает специалистов по организации инновационной деятельности, научной и технико-экономической экспертизе, оценке и использованию интеллектуальной собственности, коммерциализации научных разработок и по многим другим специальностям.

Для комплексного решения этих проблем готовятся Концепция интеграции науки и образования, Целевая программа подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации на долгосрочную перспективу, другие образовательные программы. В их рамках, разработчики стараются учитывать инновационный аспект проблемы. Например, надо определить, какая целевая государственная поддержка необходима вузам, осуществляющим подготовку таких специалистов, развитию международного сотрудничества, организации тренингов в компаниях, занимающихся инновационной деятельностью. При такой постановке реально построение многоуровневой системы подготовки и переподготовки специалистов для научного и инновационного предпринимательства, решение вопросов привлечения молодежи в науку, в сферу инноваций. Инновационный процесс поможет привести в действие такие новые механизмы интеграции, как создание учебно-научных и научно-производственных консорциумов. Основа их деятельности – внедрение на предприятии научно-технологических разработок, созданных на кафедрах вузов и в лабораториях НИИ, в ходе которого одновременно происходит целевая подготовка как специалистов производства, так и студентов. В конечном итоге реальная интеграция образования, науки и производства должна стать одним из основных факторов развития Казахстана.

Литература

1. Резолюция Второго Инновационного Конгресса РК «Инновационное развитие – стратегический курс». 16-17 ноября 2005 г. Алматы. Казахстан: наука в поисках финансов // Эксперт-Казахстан, от 13.02.2006
2. Мутанов Г., ректор ВКГТУ им. Д. Серикбаева, председатель совета директоров технопарка «Алтай», WWW-документ -http://www.academy.kz/obshest_09_03_06.htm
3. Информация к интервью в журнале «FORTUNE» с заместителем премьер-министра – министра индустрии и торговли РК С. Мынбаевым. WWW-документ http://www.mit.kz/index.php?p=news_unit&id_mm=3&act=1&id=42

4. Закон РК «О Науке» от 9 июля 2001 г. №225 – II ЗРК
5. Гуревич Л.Я. Жакенова К.А. Высшая школа Казахстана после десятилетия реформ: взгляд изнутри // Евразия, 2001. – №3.
6. По материалам выступления вице-министра образования и науки РК А.К. Абдымомунова «Концепция Государственной программы развития науки Республики Казахстан до 2015 года» 7 декабря, 2005 г.



С.Е. Бегалина, магистрант
Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор

ПРОБЛЕМЫ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

К сожалению, пока рынок складских помещений неразвит и количество качественных предложений невелико. Независимо от технического состояния (новые или старые) здания требуют серьезной адаптации под потребности компании, и для некоторых компаний оказывается предпочтительным организация собственного комплекса.

Но и в том, и в другом случае надо начать с тщательного анализа и проработки проекта. Современный складской комплекс включает в себя не только само здание и технику, но и многие другие элементы, от правильного выбора и организации которых зависят его функциональные возможности. Например, удачно выбранный участок расположенный близко к центральным автотрассам и транспортным развязкам, дает не только удобство подъезда для транспорта компании и клиентов, но и делает складской комплекс привлекательным для потенциальных арендаторов. Это может быть важным фактором для компаний, проектирующих комплекс для коммерческой аренды или предполагающих использовать дополнительные площади под склад ответственного хранения [1].

Множество вариантов создания складского комплекса диктуются целями и задачами, которые ставят компании перед собой. Для примера рассмотрим проектирование, строительство и оснащение складского комплекса под собственные нужды.

Естественно реализация такого объема работ требует привлечения на различных этапах ряда специализированных компаний и согласования их действий. Для того чтобы эффективно реализовать такой сложный проект необходимо его предварительно рассчитать и спланировать. Поэтому желательно начать с организации координационного центра. Он может быть создан как силами самой компании-инвестора, так и привлеченной специализированной организации, которая будет заниматься проектом.

В любом случае надо создать инициативную группу или выбрать руководителя, который будет контролировать проект со стороны компании-инвестора. Привлечение организации, занимающимся всем комплексом работ, может значительно упростить задачу и повысить успешность всего проекта, что, в конечном счете, позволит сэкономить средства [2].

Конечно, можно и самим привлекать на каждый этап соответствующую компанию, но это требует хорошей подготовленности и наличия в штате специалистов, умеющих ставить задачи, формировать тех-задания и управлять привлеченными подрядчиками. Для компаний-инвесторов имеющих опыт в подобных проектах это не составит труда, но для других есть определенный риск. В любом случае, потребуются специалисты, разбирающиеся во всех сторонах процесса.

Вторым этапом будет разработка концепции складского комплекса. Взять эту работу на себя может компания, занимающаяся организацией всего процесса, или, если компания решает проблемы создания складского комплекса самостоятельно, с помощью подрядчика, который разработает такую концепцию. Сейчас такие услуги предлагают разные компании: консалтинговые, риэлтерские, строительные, даже поставщики оборудования и информационных систем. Каждая из таких компаний имеет свою специализацию, поэтому при проведении тендера следует обратить внимание на остальные составляющие, не являющиеся профильными для данной организации. На этапе

разработки решения важно, чтобы были оценены все стороны – логистическая, строительная, финансовая, техническая. Чем лучше компания-подрядчик может охватить все условия, тем более успешным окажется проект [3].

Если компания-инвестор не имеет на данный момент участка, то параллельно с разработкой концепции необходимо организовать его поиск, правильно сформулировав приоритеты и требования к участку для риэлтерской компании. Помимо удобного расположения, должна быть оценена общая требуемая площадь и необходимые мощности для подключения инженерных систем.

Создание концепции потребует от компании-подрядчика и опыта разработки генплана: это нужно, чтобы правильно спланировать размещение зданий, прилегающей территории и коммуникаций. В разработке концепции необходимо учитывать транспортные потоки, спроектировать удобные въезды, выезды, места стоянки для разгрузки и погрузки транспорта, парковки для грузового и легкового транспорта компании и клиентов. Кроме этого надо продумать подъезды к комплексу (они должны иметь достаточно места для стоянки транспорта ожидающего разрешения на въезд), освещение территории комплекса, которое планируется в соответствии с зонами размещения транспорта, режимами работы и политикой безопасности компании.

Затем необходимо разработать организацию самих корпусов и их инженерного обеспечения. Проектирование складских площадей, антресолей и транспортных узлов должно учитывать и существующие товаропотоки компании, и перспективы роста. А офисные площади, бытовые и технические помещения рассчитываются с учетом потребностей в складском, обслуживающем и инженерном персонале. Технологии реализации элементов здания определяются не только архитектурно-строительными требованиями. Например, устройство полов рассчитывается на основании планируемых статических и динамических нагрузок. А для сбережения тепла и изоляции воздействия внешней среды транспортные узлы могут герметизироваться докшелтерами. Аналогичная ситуация и при оснащении здания инженерными сетями. Например, для складов с холодильными камерами, изначально в концепции необходимо предусмотреть автономный источник питания. Существует много современных инженерных решений, но, разумнее подбирать каждое, исходя из конкретно поставленной задачи.

При разработке концепции также важно рассчитать внутреннюю топологию склада. Анализ товаропотока позволяет правильно распределить зоны приемки, отгрузки, хранения, отбора, комплектации, экспедиции товара и многих другие. Расчет транспортных потоков внутри склада и специфика товарообработки определяют выбор складского оборудования и техники. Так, в зависимости от конкретных условий складской комплекс может быть оснащен стационарными, передвижными, набивными, мансардными или специализированными стеллажными конструкциями. Опять-таки, исходя из ситуации, для транспортировки и размещения грузов может быть определено использование различных видов техники: погрузчиков, штабелеров, рич-траков, ручных или аккумуляторных самоходных гидравлических тележек. Вертикальной транспортировку товара можно также осуществлять грузовыми платформами, лифтами и подъемными механизмами. При высоком приоритете скорости подбора заказов или автоматизации комплектации имеет смысл подобрать конвейерное, сортировочное и другое необходимое технологическое оборудование для обработки потоков. Оснащение комплекса разумнее производить с расчетом на поэтапное наращивание мощностей.

Ни один современный складской комплекс сегодня не обходится без технологий автоматической идентификации товара и WMS (автоматизированной системы управления складом). Это значительно ускоряет многие операции с товаром и повышает эффективность использования складского пространства. Поэтому при разработке концепции следует предусмотреть такую возможность [4].

После этапа разработки концепции, на котором также проводится оценка финансовых затрат, необходимо выработать план реализации проекта, принять решение о приобретении выбранного участка и приступить к следующему этапу исследованию участка, разработке строительного проекта складского комплекса, проведения необходимых согласований с государственными инстанциями и получению разрешительной документации. Для этих целей привлекаются исследовательские и проектные организации. Согласование проекта и получение других необходимых доку-

ментов от различных инстанций, число которых доходит до нескольких десятков, должно происходить от имени владельца. Тем не менее, данная деятельность лицензируема (называется выполнение функций Заказчика-Застройщика), и может осуществляться по доверенности другими компаниями. Как показывает практика, при отсутствии опыта, эту работу лучше отдать специализированным организациям, имеющим лицензии, что значительно сократит сроки получения всех необходимых согласований и разрешений.

Такие функции берут на себя большинство строительных генподрядных организаций, которые также могут выполнять и проектные работы. При выборе проектировщиков имеет смысл рассмотреть и организации, предлагающие весь комплекс работ по проектированию, согласованию и строительству. Это снимет часть задач по урегулированию и управлению этими работами.

На этапе исследования и разработки строительного проекта часто возникают изменения в концепции, вызванные новыми данными, например, появлением дополнительных обременений и сервитутов, которые потребуют корректировки концепции и соответственно проекта комплекса. Все изменения такого рода, естественно должны прорабатываться без ущерба для логистической и других составляющих, поэтому если нет компании, решающей такие вопросы комплексно, необходимо предусмотреть авторский надзор разработчика концепции за проектированием и дальнейшей реализацией. Лучше изначально выбирать разработчика, предоставляющего такие услуги, на всех этапах реализации проекта, поскольку на последнем, зачастую, корректируется окончательный вариант оснащения оборудованием и техникой.

После прохождения последней стадии рабочего проекта-экспертизы, получается разрешение на строительство. Если строительная компания еще не была выбрана, то необходимо предоставить потенциальным подрядчикам рабочий проект для расчета смет и подготовки коммерческих предложений. Вопрос строительства и оборудования объекта инженерными системами, также может решаться в комплексе или по отдельности – при наличии штата специалистов в этой области. После этого начинается собственно строительство складского комплекса [5].

Несмотря на то, что строительство – наиболее развитая и изученная сторона, без контроля не обойтись, поскольку на этом этапе обычно возникают изменения и доработки. Например, при проведении земляных работ могут обнаружиться необозначенные на геоподоснове скрытые коммуникации. И встанет проблема их переноса, а если это невозможно, или требует слишком больших затрат, то и переработки концепции. Могут возникать корректировки по мере реализации различных элементов комплекса, вносятся изменения от подрядчиков – все это надо производить при всестороннем анализе проекта.

Заблаговременно, еще до окончания строительства, необходимо начать подготовку к последнему этапу: оснащению складским оборудованием и техникой, автоматизации комплекса, поскольку поставка или внедрение (в случае информационных решений), может занять до трех-четырех месяцев, а иногда и больше, например, в случае конвейерного оборудования и автоматизированных линий. Окончательно определяется состав оборудования и техники, их характеристики, оговариваются сроки, условия поставки и монтажа.

Строительство и оборудования склада под собственные нужды – один из частных случаев создания складских комплексов. Похожее взаимодействие между участниками проекта возникает и при реинжиниринге, переезде в новое помещение, инвестиционном проекте, редевелопменте промышленных территорий и других случаях. Но при любых задачах необходимо сразу подумать о всестороннем подходе к проекту, что является залогом скорейшей и успешной его реализации [6].

Литература

1. Скоробогатова Т.Н. Учеб. пособие по курсу логистика .
2. Манжосов Г.П. Современный склад. Организация и технология. – М.: КИА центр, 2002. – 224 с.
3. Зубин. Логистика: Учеб. пособие.
4. Неруш Ю.М. «Логистика: учебно-метод мат-лы». – М.: МИЭПМ- 2004.
5. Логистика: Учеб. / Под ред. Б.А. Аникина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М., 2000

И.К. Бейсембеков, магистрант

Научный руководитель: Д.А. Сейдуалин, к.э.н., доцент

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

В настоящее время проблемам повышения качества жизни населения уделяется существенное внимание в государственной и региональной политике. Процесс управления качеством жизни, ориентированный на улучшение качества жизни всех слоев населения и предоставление всем жителям равных возможностей на получение различных социальных благ, становится ведущим фактором, характеризующим развитость региона и страны в целом.

Вопросы обеспечения результативности и эффективности управления качеством жизни напрямую связаны с выбранным подходом к управлению. В соответствии с принципами менеджмента качества, отраженными в международных стандартах ИСО 9000:2005 и ИСО 9004:2009, наиболее действенной формой управления каким-либо объектом является сочетание системного и процессного подходов, предполагающих формирование системы управления, представленной в виде цепочки взаимосвязанных и взаимодействующих процессов, где выход одного процесса является входом в другой процесс. Следовательно, при управлении качеством жизни необходимо также сформировать систему управления качеством жизни, представляющую совокупность процессов, ориентированных на обеспечение развития основных категорий качества жизни: повышение материального благосостояния, социальной безопасности населения, обеспечение здоровья населения, демографического благополучия, культурного и духовного благосостояния и экологической безопасности.

При формировании системы управления качеством жизни необходимо придерживаться следующих принципов системного подхода.

Во-первых, система управления должна быть четко структурирована и представлена в виде иерархической совокупности элементов, между которыми имеются связи и отношения.

Во-вторых, каждый элемент системы управления должен обладать определенными свойствами, служащими отличительной характеристикой одного элемента от другого, и набором функций, определяющих его предназначение.

В-третьих, все элементы системы и их свойства должны быть сориентированы в направлении достижения главной цели системы управления, т. е. каждый элемент системы должен иметь свою конкретную цель, определенную во временном горизонте, при этом цели элементов в совокупности должны составлять цель всей системы.

В-четвертых, при формировании структурных элементов системы управления качеством жизни необходимо исходить из предпосылок функционально-структурного подхода к проектированию, согласно которому исходя из целей формируются функции, которые затем материализуются в виде конкретных элементов, выполняющих данные функции [1].

Учитывая принципы системного и процессного подходов, разработаем модель системы управления качеством жизни населения региона (рис. 1).

На первом этапе формирования системы управления качеством жизни необходимо определить главную цель системы управления. Учитывая, что в настоящее время процесс управления качеством жизни рассматривается через призму устойчивого социально-экономического развития, обеспечивающего равные условия для удовлетворения настоящих и будущих потребностей каждого отдельного человека, общества и экосистемы, следовательно, главной целью формируемой системы управления качеством жизни должно стать возвышение уровня развития потребностей каждого отдельного человека посредством создания равных условий и возможностей для их удовлетворения, а также обеспечения свободы выбора человеком способа их удовлетворения, не оказывающего негативного воздействия на общество и экосистему.

На втором этапе следует выявить субъект и объект управления качеством жизни. Как показано

на рис. 1, субъектами управления качеством жизни являются органы государственной и региональной власти, органы местного самоуправления совместно с общественными объединениями и представителями бизнеса. Объектом управленческого воздействия выступает качество жизни населения региона, рассматриваемое как особая системно-целостная категория, характеризующая уровень материального благосостояния, социальной безопасности, здоровья, демографического благополучия, культурного, духовного благосостояния населения и экологической безопасности региона [2].

На третьем этапе формирования системы управления качеством жизни необходимо определить основные направления взаимодействия между управляющей и управляемой подсистемами. Как видно из рис. 1, взаимодействие между субъектом и объектом управления осуществляется, с одной стороны, посредством разработки и реализации региональными органами государственной власти эффективных целевых программ, направленных на развитие критических категорий качества жизни; с другой – посредством механизма обратной связи, благодаря которому органы власти получают информацию о динамике интегрального индекса качества жизни, результативности функционирования системы управления качеством жизни и степени удовлетворенности населения качеством оказываемых государственных услуг, что позволит обеспечить своевременное реагирование органов власти на критические изменения внешней среды.

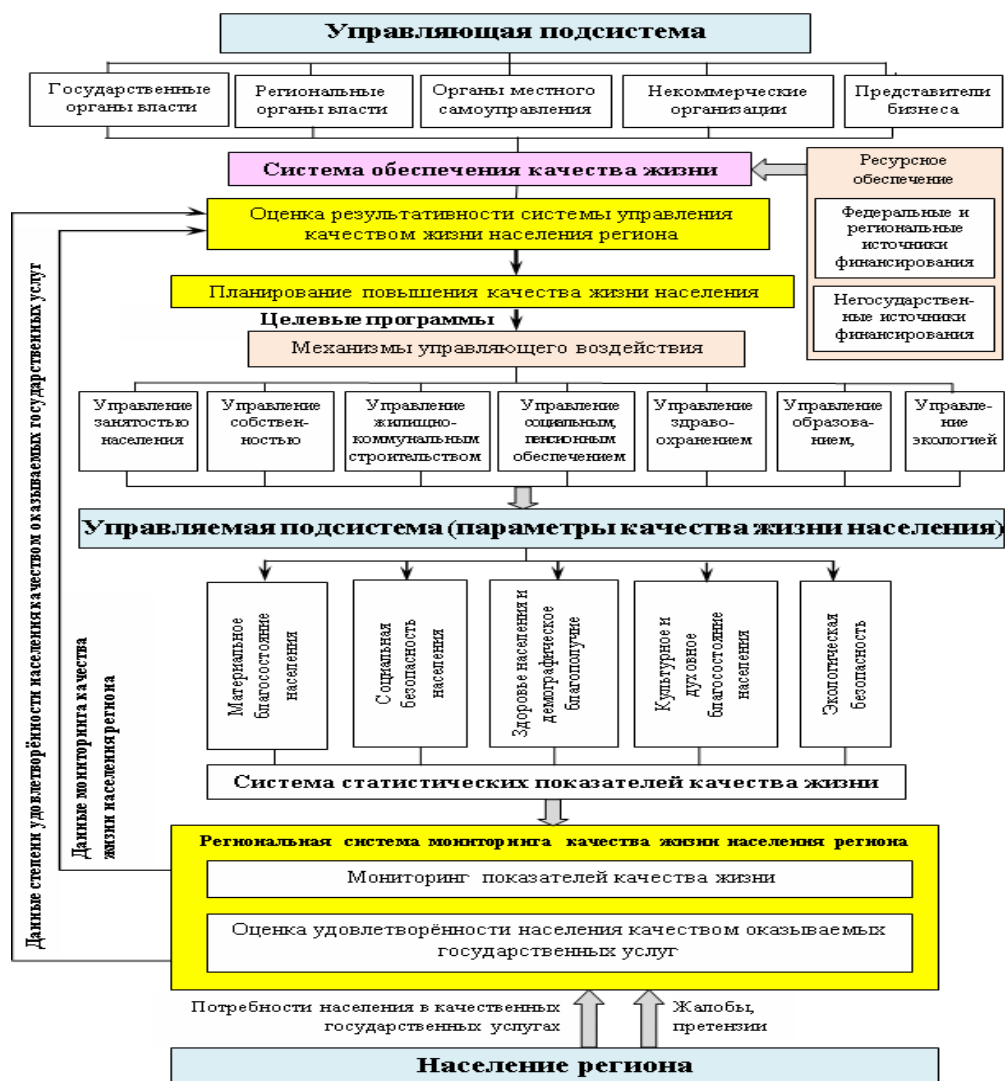


Рис. 1 – Модель системы управления качеством жизни населения региона

Механизмом обратной связи в данном случае будет выступать региональная система мониторинга качества жизни, включающая в себя два основных элемента.

Во-первых, систему мониторинга показателей интегрального индекса качества жизни во временном и пространственном диапазоне. Мониторинг показателей качества жизни необходим, с одной стороны, для определения ключевых направлений повышения качества жизни, предупреждения взрывоопасного социально-психологического напряжения в обществе, формирования толерантного поведения людей, с другой – для наиболее гибкого определения пропорций развития экономики и отвлечения ресурсов на социальные мероприятия с поступательным улучшением социального климата. Таким образом, мониторинг показателей качества жизни позволит органам государственной власти четко сориентировать целевые индикаторы развития на предстоящий период времени. Ответственными за обеспечение функционирования данного элемента системы мониторинга являются органы государственной статистики, которые по специально разработанной методике должны будут проводить количественные измерения основных синтетических категорий качества жизни и на их основе рассчитывать интегральный индекс качества жизни населения региона [3]. Результатами функционирования данного элемента системы мониторинга будут являться:

1. Ежегодный отчет о тенденциях развития качества жизни населения региона, представляемый руководству региона для формирования и корректировки целевых ориентиров развития региона в направлении повышения качества жизни и развития наиболее проблемных синтетических категорий качества жизни.

2. Официальные опубликованные статистические бюллетени по основным показателям качества жизни, которые будут представлять большую ценность для научного и бизнес сообщества при проведении ими всевозможных исследований.

Во-вторых, региональная система мониторинга качества жизни включает в себя систему мониторинга степени удовлетворенности населения качеством оказываемых государственных услуг. Данный элемент системы мониторинга охватывает:

1. Все региональные министерства и ведомства, задача которых в рамках данной системы мониторинга заключается в проведении ежегодной оценки степени удовлетворенности населения качеством оказываемых государственных услуг, проводимой по специально разработанной методике, основывающейся на анализе эффективности процесса управления претензиями и жалобами, поступившими со стороны общественности в адрес того или иного министерства или ведомства, а также на выборочных социологических опросах различных групп населения по выявлению общественного мнения к деятельности соответствующих министерств и ведомств.

2. Общественные объединения, задача которых заключается в выявлении «узких мест» в социально-экономическом, демографическом, культурно-нравственном и экологическом аспектах регионального развития и акцентировании внимания на выявленных проблемах не только органов власти, но и представителей общественности, с целью того, чтобы ни одна из синтетических категорий качества жизни не осталась без пристального внимания и контроля со стороны общественности.

На четвертом этапе формирования системы управления качеством жизни необходимо распределить обязанности, ответственность и полномочия между министерствами и ведомствами всех уровней, общественными объединениями и представителями бизнеса по управлению качеством жизни.

В рамках системы управления качеством жизни обязанности руководства региона можно распределить следующим образом:

Во-первых, в обязанности руководства региона входит обеспечение планирования повышения качества населения региона, осуществляемого посредством анализа параметров внешней среды и приоритетных направлений развития системы управления качеством жизни, выявленных по итогам оценки результативности системы управления качеством жизни. Результатами планирования повышения качества жизни являются утвержденные региональные целевые программы повышения качества жизни и программа обеспечения удовлетворенности населения качеством оказываемых государственных услуг, в которой будет установлена единая методика оценки удовлетворенности населения качеством оказываемых государственных услуг [4].

Для обеспечения разработки эффективных программ повышения качества жизни необходимо придерживаться следующих принципов:

1. При разработке программ повышения качества жизни необходимо широко использовать инструменты бенчмаркинга для изучения опыта работы регионов, обладающих наилучшими достижениями в определенных направлениях качества жизни, с целью получения полезных рекомендаций по эффективному решению существующих проблем в социально-экономическом развитии региона.

2. Программы повышения качества жизни должны создавать благоприятные условия для расширения возможностей человека посредством формирования социальной инфраструктуры, благоприятной для человеческого развития, устранения искусственных барьеров для обеспечения широкого выбора различных способов самореализации.

3. Целевые программы развития должны быть направлены на актуализацию человеческих возможностей, поскольку наличие свободы выбора различных способов самореализации еще не означает готовность и способность конкретного человека их использовать. Целевые программы должны быть направлены на формирование в сознании людей установок на социальную активность и мобильность, ориентирующих их на обретение благополучия за счет собственного кропотливого труда, а не за счет иждивенчества.

4. Программы повышения качества жизни должны корректировать ценностно-целевые ориентации человека в направлении возвышения уровня развития потребностей.

5. Целевые программы развития должны включать реально выполнимые на данном этапе развития задачи, на реализацию которых имеются все необходимые ресурсы. В основу программы должна быть положена идея разумного баланса интересов. Недопустимо улучшать положение одних групп людей за счет ухудшения других.

6. Программы повышения качества жизни должны разрабатываться специалистами, которые имеют специальные знания, навыки и опыт в рассматриваемой области, а также обладают необходимыми полномочиями для принятия тех или иных решений, т.е. целевые программы должны разрабатываться соответствующими региональными министерствами и ведомствами по своим ключевым направлениям.

Таким образом, следование данным принципам позволит существенно повысить качество разрабатываемых программ повышения качества жизни.

Во-вторых, в обязанности руководства региона входит своевременное и первоочередное финансирование деятельности министерств и ведомств, участвующих в реализации приоритетных целевых программ повышения качества жизни, а также мониторинг и оказание соответствующей поддержки деятельности социально-ориентированных некоммерческих организаций.

В-третьих, в обязанности руководства региона входит оценка результативности функционирования системы управления качеством жизни, проводимая ежегодно по специально разработанной методике на основании анализа: 1) данных мониторинга показателей интегрального индекса качества жизни во временном и пространственном диапазоне, представленных органами государственной статистики, и 2) отчетов о степени удовлетворённости населения качеством оказываемых государственных услуг, представленных от соответствующих министерств и ведомств. Результатом проводимой работы будет являться разработка годового отчета о результативности региональной системы управления качеством жизни, в котором будет дана оценка степени результативности системы управления и выделены приоритетные направления повышения качества жизни.

В рамках системы управления качеством жизни министерства и ведомства отвечают за разработку политики и целей в области повышения качества жизни населения; реализацию региональных целевых программ повышения качества жизни; организацию эффективной работы с жалобами и предложениями населения и общественных объединений, поступающими в адрес соответствующих министерств и ведомств; мониторинг удовлетворенности населения качеством оказываемых государственных услуг посредством проведения выборочного социологического опроса [5].

Следующий субъект управления в системе управления качеством жизни – это общественные объединения. В обязанности данного субъекта входит: акцентирование внимания органов власти и представителей общественности на социально-экономических, культурно-нравственных и экологи-

ческих проблемах развития региона; повышение социальной активности населения посредством привлечения граждан к решению общественно значимых проблем, к управлению государственными и общественными делами; защита интересов своих членов во взаимоотношениях с различными политическими институтами; обеспечение «обратной связи» между гражданами и органами власти, поскольку агрегируя и аккумулируя интересы различных слоев граждан, общественные объединения будут получать объективные данные об эффективности управленческих решений и ответной реакции на них населения [1].

В обязанности представителей бизнес сообщества по повышению качества жизни населения региона входит развитие в рамках своего предприятия интегрированных систем менеджмента, направленных на удовлетворение потребностей потребителей (внедрение систем менеджмента качества, соответствующих требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2008), работников организации (внедрение систем менеджмента социальной ответственности, соответствующих требованиям стандарта SA 8000:2008, и систем менеджмента промышленной безопасности и здоровья, соответствующих требованиям стандарта OHSAS18001:2007) и общества (внедрение систем экологического менеджмента, соответствующих требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 14001-2007).

Таким образом, реализация перечисленных этапов позволила сформировать модель системы управления качеством жизни, ориентированной на постоянное повышение ее результативной.

Литература

1. Митюгина М.М. Направления повышения эффективности деятельности общественных объединений как элемента системы управления качеством жизни населения региона / Митюгина М.М. // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: мат-лы V межд. заоч. науч.-практ. конф. – М.: Изд. «Международный центр науки и образования», 2012. – С. 77-85.
2. Митюгина М.М. Порядок разработки целевых программ повышения качества жизни / М.М. Митюгина // Стратегия устойчивого развития регионов России: Мат-лы VII Всерос. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. – С. 17-22.
3. Гаврилова Т.В. Принципы и методы исследования качества жизни населения // Технологии качества жизни. – 2004. – Т. 4.
4. Даниелян К. Доклад «Проблема формирования устойчивого развития на глобальном, региональном и национальном уровнях» / По материалам сайта <http://www.forum.am/groups>.
5. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.



А.Д. Бектемирова, магистрант

Ғылыми жетекшісі: О.Т. Төлемісов, э.ғ.д., профессор

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТІ ДАМУДА ЖАСТАРДЫҢ АЛАТЫН ОРНЫ

Жастар саясаты мемлекеттік саясаттың негізгі бағыттарының бірі ретінде жастардың өсіп-өркендеуін, азаматтық қалыптасуын алғышарттайтын құқықтық, экономикалық және ұйымдастырушылық жағдайларды құрып, нығайтуды көздейді.

Жалпы Қазақстан Республикасының жастар саясатындағы әлеуметтік жағдай мәселесін қарастырмас бұрын, жалпы жастар саясатының қалыптасу барысына талдау жасасақ, бұл жастар саясатының жалпы көрінісін, осы саладағы шешілмеген сұрақтардың сипаты мен көлемін анықтауға мүмкіндік береді.

Негізі, бұрынғы кезде жұмыссыз жүрген жас азаматтарға: барлық мемлекеттік өндірістерге, өнеркәсіптерге, ұйымдарға жас азаматтарды жұмысқа қабылдауға квота тағайындалған; мемлекеттік оқу орнын бітірушілерге, жас әскери қызметшілерге, үш жылдан астам еңбек өтілі барларға

жұмысқа орналасуға ұсыныс берілген; жұмыс іздестіру кезінде қиыншылықтар көрген, сондай-ақ жұмыссыз ата-аналары немесе оларды ауыстыратын кісілері барлар, бас бостандығынан айырылғандар отыратын жерлерден келген азаматтар, зағип жандар, еріксіз келген мигранттарға еңбекке орналасуда әлеуметтік қорғауды талап ететін кепілдіктер берілген.

Алайда, 1991 ж. кейінгі уақытта бұл заңның көптеген баптары бүгінгі Конституция мен заңдық актілерге енбей, олардың осы бағыттағы әрекеттері тоқтатылды [1, 2].

Қазіргі күнде әлеуметтік қызметтің одан әрі дамуы өз дәрежесіне сәйкес, құқықтық қамтамасыз етуді және жұмыс істеу тәртібін нақтылауды талап етеді. Әрине, көп нәрсе бюджеттік қаржыландыру мәселесіне келіп тіреледі. Осы орайда, Қазақстандағы жастардың әлеуметтік қызметін тек ішкі проблемалар аясына шектемей, халықаралық деңгейге көтерудің пайдасы мол болмақ.

Жастар саясатын жүзеге асырудағы мемлекеттің негізгі ролі негізгі мақсаты нақты тапсырмаларды шешуге бағытталған жастардың патриоттық рухты көтеруге негізделген жобаларын қаржыландыруда. Сонымен бірге, өз мәселелерін өздігінен шешуді көздейтін, жастар мүмкіндігін арттыратын кешенді бағдарламаларды іске асыруға көмегі бар құқықтық және қаржылық-экономикалық механизмдерді құру да мемлекеттің мойнында болса керек. Бұл бағытта жалпы шаруашылықты жүргізу жағдайында экономикалық ортаның белгілі жеңілдіктерін алғашқы кезеңде қалыптастыру, еңбек мотивацияларын арттыру, жастар ортасында кәсіпкерлікті дамыту және көтермелеу тапсырмаларын шешу сияқты мәселелер бар.

Демек, жастар саясатының тиімділігі қоғамда қалыптасқан дәстүрлер мен демократия принциптеріне деген сенімді айғақтап, оның ережелері мен принциптері төменнен шыққан бастамаға, яғни жастар ортасынан шыққан бастамаларға сүйенуі керек. Ол болмаған жағдайда аталмыш саясат тек қарапайым жария күйінде ғана қалмақ.

«Қазақстан жастары-2013» Ұлттық баяндамасының мәліметтеріне сүйенсек, жұмысқа орналасу қазіргі жастар үшін өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Еңбек нарығы бір жағынан заңнамалық және нормативтік актілер арқылы мемлекетпен, екінші жағынан нарыққа қатысушылардың өз іс-әрекеттерімен реттелетін күрделі жүйе болып табылады.

Жастардың бәсекеге қабілеттілігін қолдау және дамыту – Қазақстан Республикасы мемлекеттік саясатының өзекті және стратегиялық басымдылығы. Президенттің жыл сайынғы халыққа жолдауларында әлеуметтік бағдарлы мемлекетті құру және дамытуға басты назар аударылады. Бәсекеге қабілетті жастарды қалыптастырудың негіз қалаушы факторы және жастардың әлеуметтік-экономикалық табысты бейімделуінің индикаторы ретінде олардың жоғары біліктілігі мен нарықтық экономика жағдайында жоғары сұранысқа ие болуы есептеледі.

Қазақстандық жастардың еңбек нарығындағы жағдайын талдау қажеттілігі 2 маңызды фактормен анықталады: біріншіден, жастар Қазақстанның жалпы еңбекке жарамды тұрғындарының шамамен 1/3 бөлігін құрайды; екіншіден, жастардың жұмыссыздығы мемлекет үшін кері әлеуметтік-экономикалық салдарлар туындату мүмкіндігімен қауіпті [3].

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің ресми деректеріне сәйкес, жастардың жұмыссыздық деңгейі жыл сайын төмендеп келеді. 2012 ж. жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейі (4,6%) көптеген жылдар бойы жалпы жұмыссыздық деңгейінен (5,4%) алғаш рет төмен көрсеткішке ие болды. Жалпы жұмыссыздар санынан (473,0 мың адам) 57,7 мың адам (12,2%) 15-24 жас аралығында болған.

Қалаларға жастар жұмыссыздығының жоғары деңгейі тән. Бұл ауыл жастарының жұмыс іздеп қалаларға қоныс аударуына байланысты. Алайда, ауыл жастары көбіне тиісті біліктілігі болмауы себебімен еңбек нарығындағы бәсекелестікке төтеп бере алмайды. Олардың бір бөлігі уақытша жұмыс табады, екінші бөлігі экономиканың жеке меншік секторында қызмет етеді, үшінші бөлігі жұмыссыздар қатарын толықтырады.

2013 ж. II тоқсанында ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша, тұрғындар арасында 15-28 жас аралығындағы жастардың жұмыссыздық деңгейі 6,6 %-ды құраған, бұл көрсеткіш ауылдық жерлерде – 5,0%.

2013 ж. II тоқсанының қорытындысы бойынша экономикалық белсенді жастардың саны (15-28 жас аралығында) 2 407,5 мың адамды құрайды, осы жас ерекшелігі тобындағы экономикалық

белсенді емес жастар – 1 550,2 мың адам. Халықтың бұл тобының экономикалық белсенділік деңгейі 64,3%-ды құрайды.

Жалпы, 15-29 жас аралығындағы экономикалық белсенді жастардың құрамындағы республика бойынша ресми тіркелген жастар жұмыссыздығының деңгейі 0,9%-ды құрайды. Жұмыспен қамтылғандар саны (15-28 жас аралығында) 2 266,6 мың адамды немесе Қазақстанның 15-28 жас аралығындағы жастарының жалпы санының 60,1%-ын құрайды. Жалдамалы қызметкерлер ретінде 1 534,6 мың адам жұмыс істейді, бұл көрсетілген жас санатындағы барлық жұмыспен қамтылғандардың 65,1%-ын құрайды, өз бетінше жұмыспен қамтылғандар – 732,0 мың адам немесе осы жас аралығындағы жұмыспен қамтылған жастардың 30,4%.

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің деректері бойынша, жұмыспен қамтылған жастардың жалпы санында ерлер 53,3%-ды, әйелдер 46,7%-ды құрайды.

15 және одан жоғары жастағы жұмыссыз жастардың жалпы санынан 15-28 жастағылар 29,4 %-ды немесе 139,0 мың адамды құрайды.

Туризм саласы әлемдік экономикада маңызды рольдің бірін атқарады. Туризмнен түсетін табыс мұнай, мұнай өнімдері және автомобиль экспортының табысынан кейінгі тұрақты үшінші орын алады. Әлемдік туризмнің дәстүрлі аумақтары өте кең болғандықтан, туризмнің өсуі туристер баратын жаңа аумақтар есебінен басым дамиды деп есептейміз. Осыған орай, Қазақстанның әлемдік туристік нарықта өзінің лайықты орнын табуға үлкен мүмкіндігі бар.

Туризм, жалпы алғанда, мемлекет экономикасына бірнеше жақсы нәтиже әкеледі. Соның ішінде елдің инфрақұрылымын дамытуға жәрдемдеседі, елге шетел валютасының келуі арқылы экономикалық көрсеткіштерге оң ықпал жасайды, халықтың, әсіресе жастардың жұмыспен қамтылуына көмектеседі.

Туризм тек қана экономикалық емес, сонымен бірге әлеуметтік-мәдени маңызға ие. Себебі ол елдер арасындағы мемлекетаралық байланыстардың және мәдени айырбастың дамуына ықпалын тигізеді, аймақаралық байланыс көлемін арттырады, халықтың танымдық деңгейін көтереді.

Қазақстандағы қазіргі заманғы туризм дамуының деңгейі қолда бар туристік әлеуетті толығымен пайдалануға мүмкіндік бермей отыр. Туристік сала дамуының төмен деңгейі туризм саласын экономикалық реформалау жөніндегі ғылыми өңдеулердің тіптен болмауына байланысты. Қазақстанда туризм саласында тәжірибелік ұсынуларды жасау үшін кешенді және жүйелік талдау өткізетін ғылыми-зерттеу құрылымы жоқ. Сондықтан туризмді дамыту арқылы жастар саясатындағы бірнеше келелі мәселелерді шешуге ұмтылу қажеттігі туындайды.

Осыған орай, жастар саясаты саласындағы мәселелерді, оның ішінде жұмыссыздықты немесе өзін-өзі ұйымдастыру үрдістерін зерттеу және іске асыру үшін бірнеше қызықты да маңызды бағыттар мен жобаларды ұсынамыз. Бұл мәселелерді шешу үшін қазақстандық жастар үлкен де маңызды істерді қолға алулары тиіс. Мақсат-міндеттер мен құндылықтардың бір болуы жастар қозғалысын тұтас қалыпқа келтіреді және мемлекеттік жастар саясаты аясында ведомствоаралық өзара тиімді қарым-қатынасты қалыптастыруға мүмкіндік береді [4, 5].

Жұмыспен қамтудың белсенді саясатын жүргізу Қазақстан Республикасының Үкіметі қызметінің негізгі әлеуметтік басымдықтарының бірі болып табылады. Жұмыспен лайықты қамтуды қамтамасыз ету халықты әлеуметтік қорғаудың негізі, адам ресурстары әлеуетін дамыту және іске асырудың маңызды шарты, қоғамдық байлықтың артуы мен өмір сүру сапасын жақсартудың басты құралы болғандықтан, жастарға жүзеге асыру үшін ұсынылатын жобалар, бастамалар кейбір шарттарға сәйкес болуы қажет. Олар көпшілік үшін түсінікті және тартымды болуы тиіс. Сонымен қатар олар ауқымды, қабылдауға жеңіл, оны жүзеге асырушының барлық шығармашылық және интеллектуалдық қасиеттерін дамытатын болғаны дұрыс. Яғни осы бастаманы жүзеге асыра отырып жастар өзін-өзі ұйымдастырып, болашаққа жол тауып, басқа жастарға көмектесіп немесе жұмыссыздықты жоюға тырысу арқылы алға басудың бірнеше кезеңдерінен өтулері керек.

Осындай бастама ретінде Қазақстанда «Жиһангер» деп аталатын эко-этнотуристік қозғалысты дамытуды ұсынамыз.

Жиһангер қазақ тілінен аударғанда – өмірдің мағынасын іздеп жүрген, әлемге ашық жолаушы, саяхатшы, сапаршы және дүниенің барлық байлығын өз жүрегінде жинайтын арманшыл, қиялшыл

жиһангер болып табылады. Біз туристік қозғалысты осылайша атадық, себебі туризмді нағыз біріктіруші, жастарға жақын, жігерлендіруші, шабыттандырушы және мәнісіне орай халықаралық идея деп есептейміз. Қызықты, тартымды, дамытушы, ойнақы, этникалық, экологиялық – бұл тізімді соза беруге болады. Туризмді дамыту – жастарды ел ішінде біріктіретін және жастардың халықаралық өзара қарым-қатынастары мен достықтарына негіз болатын үрдіс. Бұл байқау жастарды мәдени және рухани құндылықтарға, өлкетануға, экологиялық тәрбиеге және салауатты өмір салтына жақын болуға әсер етеді. Себебі Қазақстан – ғажайып аймақ, бұрынғы батырлық кезең мен инновациялық келешектің бірігетін жері, батыстың құндылықтары және шығыстың дәстүрлерінің кездесетін елі, сондай-ақ түрлі мағыналар мен тарихи аңыздарға толы орын.

Жиһангер виртуалды алаңында бастау алатын бағыттар Қазақстанның жастар саясатын барлық елдерге танымал ететіндей бірыңғай жастар қозғалысын қалыптастыруға бағытталған.

Қазақстанның ішкі туризмі мәселелерін Түркия, Грекия, Египет және басқа да туристік елдердің мысалына сүйеніп шешпегені дұрыс. Жеке өзіндік бірегей бағыттар тауып, аумағымыздың маңыздылығын, тартымдылығын сақтай отырып туристерді тарту қажет.

Сонымен, біз мүлдем жаңа ойын, квест, тарихи, көшпенді, спорттық, ауылшаруашылық, білім және т.б. салаларды қамтитын туризм бағытын құруды ұсынып отырмыз.

БҰҰ Бас хатшысы Пан Ги Мун 2012 ж. 12 тамыздағы Халықаралық жастар күніне арнаған мәлімдемесінде: «Бізге жастарды тыңдау және олармен өзара іс-қимыл орнату қажет. Жастарды тартудың жаңа әрі аса ұтымды тегіктерін жолға қою қажет. Уақыт барлық деңгейде шешімдер қабылдау кезінде жастардың мүдделерін толығымен ескеру қажет екендігін талап етеді», – деген екен.

Сондықтан да туристік қозғалысты дамыту, әсіресе жастарды кіріктіру, біздің жерімізді ерекше «жандандыруға», оның мазмұнын толықтыруға, оған айрықша мағына беруге мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Әлеуметтік экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» Қазақстан Халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан. – 2012, 27 қаңтар.
2. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Жалпыға Ортақ Енбек Қоғамына қарай 20 қадам». – 2012, 10 шілде.
3. ҚР ұлттық Статистика агенттігінің жылдық жинағы.
4. «Қазақстан жастары-2013» ұлттық баяндамасы, 2013.
5. «Жұмыспен қамту -2020» бағдарламасы



Г.Б. Беспяева, магистрант

Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н., доцент

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Местное самоуправление – это стержневой элемент любой современной демократии. Говорить о строительстве гражданского общества при отсутствии данного атрибута просто невозможно. Необходимо признать, что в настоящее время в нашей республике на государственном уровне не сложилось единого видения сущности и целесообразности местного самоуправления. Хотя с формально-правовой точки зрения можно с полным правом утверждать, что в нынешнем свободном и демократическом Казахстане реализуется Европейская Хартия местного самоуправления, т.к. этот принцип зафиксирован в Конституции страны. Но действительность показывает, что становление системы местного самоуправления оказалось наиболее трудной задачей. Предполагалось, что оно составит одну из основ конституционного строя, основополагающий принцип организации власти, выступит инструментом тесного взаимодействия с населением и использования общест-

венного контроля за властью, который наряду с принципом разделения властей будет определять систему управления. На практике этот институт в Казахстане до настоящего времени не реализовал свои возможности. Система местного самоуправления должна дать людям, особенно проживающим в сельских районах (в Казахстане это около 44% населения), возможности для более полной реализации демократических прав и свобод, таких как, право на свободное получение информации, выражение мнения, на участие в выборах, право принимать участие в управлении своей страной непосредственно или через избранных представителей. Но важно отметить, что в Казахстане практически нет исторического опыта организации местного самоуправления, да и стартовые условия, в т.ч. менталитет населения, готовность в полной мере пользоваться имеющимися правами и свободами, существенно отличаются от европейских. Именно поэтому, на наш взгляд, сегодня необходимо проводить системную работу не только на уровне законодательных процессов, но и в плане подготовки необходимой «почвы» – базы для практического внедрения системы местного самоуправления в селах и районах страны.

Приоритетность формирования системы местного самоуправления в общей системе преобразований в Казахстане обусловлена тем, что именно на этом уровне происходит непосредственная реализация большинства функций социально-экономического регулирования, обеспечивающая условия для жизнедеятельности местного населения с учетом его интересов. В связи с этим построение и развитие всей системы социальных, экономических и политических взаимоотношений в стране представляется невозможным без учета происходящих процессов на этом уровне. Систему самоуправления необходимо рассматривать не просто как один из блоков преобразований, а как элемент социально-политической и экономической культуры изменяющегося общества, определяющей его мировоззренческой системой. В соответствии с этим целесообразно ставить вопрос о применяемой системе исходных посылок и установок.

Основным критерием успешности развития местного самоуправления является экономическая целесообразность. Следует понимать, что органы самоуправления – это самостоятельные структуры, предоставляющие социальные услуги населению на местах. Иными словами, характер взаимоотношений между органами местного самоуправления и населением должен носить не административный, а сервисный характер. Суть в том, что государство сознательно ограничивает сферы своего воздействия и уступает структурам местной власти право самостоятельности.

Глава государства Н.А. Назарбаев в своем выступлении указал, что маслихаты станут основой местного самоуправления, однако это отнюдь не исключает другие формы самоуправления и самоорганизации граждан. После поправок в Конституцию РК 2 п. ст. 89 изложен в следующей редакции: «Местное самоуправление осуществляется населением непосредственно, а также через маслихаты и другие органы местного самоуправления в местных сообществах, охватывающих территории, на которых компактно проживают группы населения. Органам местного самоуправления в соответствии с законом может делегироваться осуществление государственных функций».

Как мы видим, данная конституционная норма вполне допускает альтернативные формы самоуправления. Почему же маслихаты становятся основой формирования системы местного самоуправления в нашей республике?

Во-первых, многие научные исследования подтверждают необоснованность противопоставления государственной власти и самоуправления. Органы местного самоуправления выполняют двоякую функцию – государственную и общественную. Гармоничное сочетание государственных полномочий и общественных функций позволит реально повысить эффективность самоуправления. Подобное объединение позволит устранить те недостатки, которые имелись когда они функционировали по отдельности. Не менее важным является то, что поправки в Основной закон страны позволяют акимам населенных пунктов легитимно решать проблемы местного самоуправления наряду с осуществлением государственных полномочий. Следует отметить, что сельские акимы в силу отсутствия структур самоуправления фактически исполняли их обязанности, поэтому данные нововведения направлены лишь на законодательное закрепление сложившихся отношений.

Во-вторых, развитие местного самоуправления на основе маслихатов было продиктовано необходимостью эволюционного государственного и политического развития страны. Предполагается,

что постепенно мы придем к либеральной модели местного самоуправления. Но это будет зависеть от степени развитости социально-экономической инфраструктуры регионов и готовности населения автономно осваивать и поддерживать территории. Пока же, нужно формировать местное самоуправление, которое соответствует интересам государства и потребностям общества. Судя по всему, на данном этапе реализуется «переходная» модель, которая направлена на сохранение общественной стабильности и преодоление межрегиональной диспропорции развития.

В заключение следует отметить, целесообразным видится обращение к зарубежному опыту исследования децентрализации, который может быть использован в Казахстане с поправкой на государственные традиции, действующее законодательство, степень развития гражданского общества и другие факторы. Поэтому, необходима ратификация Парламентом РК Европейской Хартии местного самоуправления, на основе которой целесообразно подготовить Государственную концепцию «О местном самоуправлении в РК», которая должна быть вынесена на всенародное обсуждение. По итогам такого обсуждения можно будет разработать новый законопроект «О местном самоуправлении в Республике Казахстан». В будущем представляется необходимым в законодательном порядке по примеру многих европейских стран (Венгрии, Чехии, Словакии, Эстонии и др.), закрепить следующие важные формы прямого волеизъявления граждан на местах: местный референдум, местную общественную инициативу (для вынесения населением вопросов местного значения на рассмотрения органа местного самоуправления в пределах его компетенции) и местные общественные слушания.

Литература

1. Конституция РК, 1995 (с изм. и доп.).
2. Байменов А.М. Местное самоуправление в Казахстане: проблемы и перспективы // Выступление на международной конференции «Развитие местного самоуправления как необходимое условия устойчивого развития регионов», 21 мая 2010 г.



Ж.А. Бошанова, магистрант
Научный руководитель: З.Р. Карбетова, к.т.н., профессор

КАЗАХСТАНСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

На сегодняшний день многие казахстанские компании вкладывают немалые средства в развитие персонала. Этот вопрос является одним из первостепенных в управлении. Не только потому, что это позволяет повысить личную эффективность каждого сотрудника. А в первую очередь, как показывает международный опыт, потому что это позволяет улучшить показатели компании в целом.

Когда мы говорим о развитии персонала, важно сразу определить, что мы под этим понимаем. Понятие развитие персонала разные авторы трактуют по-своему. В учебнике В.Р. Веснина термин трактуется как «совокупность организационно-экономических мероприятий в области обучения, повышения квалификации и профессионального мастерства персонала, стимулирования творчества и т.п. Возможность развития должна предоставляться всем, ибо в результате не только совершенствуется сам человек, но и повышается конкурентоспособность организации, где он трудится [1. С. 159]. Автор учебника «Управление персоналом» Л.И. Лукичева считает, что развитие персонала представляет комплекс мер, включающих профессиональное обучение выпускников школ, переподготовку и повышение квалификации кадров, а также планирование карьеры персонала организации [2. С. 234]. По нашему мнению, эти два понятия можно объединить в одно: развитие персонала – это совокупность мероприятий, которая включает в себя подготовку, переподготовку, повышение квалификации и профессионального мастерства людей всех возрастов, любого опыта работы. Развитие персонала стимулирует развитие человека не только с профессиональной точки зрения,

но и с творческой. Развитие подразумевает обучение, которое выходит за рамки нынешней работы, оно ставит более долгосрочные цели. Развитие подготавливает к тому, чтобы не отставать от изменений и роста организации [3. С. 256]. Поэтому нами уделено внимание таким понятиям, как профессиональное развитие и личностное развитие.

Профессиональное развитие – это подготовка сотрудников к выполнению новых производственных функций, занятию должностей, решению новых задач, направленных на преодоление расхождения между требованиями к работнику и качествами реального человека. Оно требует значительных усилий со стороны людей и заинтересованности с их стороны [1. С. 160]. По мнению Н. Корнелиуса, автора учебника «HR менеджмент: поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика» профессиональное развитие персонала – это мероприятия, проводимые предприятием с целью раскрытия потенциала сотрудников, направленного на реализацию целей предприятия и на обеспечение соответствия возможностей, желаний и целей работников целям предприятия [4. С. 108].

Многие работники организации, кроме обучения в компании, самостоятельно посещают курсы, тренинги, семинары и получают второе высшее образование. Данное развитие называется личностным, т.е. процессом, при котором человек самостоятельно улучшает, совершенствует, получает новые навыки, умения. Кроме этого под личностным развитием понимается процесс приобретения совершенно нового опыта, формирования определенного стиля поведения и отношения к окружающим. Для многих компаний ценно то, что их сотрудники помимо обучения в организации, самостоятельно улучшают, развивают, приобретают навыки и умения в различных сферах деятельности, поэтому организации всячески способствуют этому. Их привлекают в различные непрофильные проекты, приглашают принять участие в конкурсах и корпоративных мероприятиях.

Взаимосвязь профессионального развития персонала с другими функциональными подсистемами системы управления персоналом организации показана на рисунке 1.

Таким образом, деятельность по развитию персонала включает в себя:

- разработку стратегии развития персонала, которая непосредственно связана со стратегией самой компании;
- выявление потребности в обучении;
- планирование самого процесса обучения и развития;
- программы адаптации вновь нанятого персонала;
- узкоспециализированные тренинги, так называемые “hard skills” тренинги: сертификация IT-специалистов; обучение бухгалтеров международным стандартам бухгалтерского учета, продуктовые тренинги и т.д.;
- программы по выявлению и развитию высокопотенциальных сотрудников, кадрового резерва;
- обучение на рабочем месте – супервизия и наставничество;
- раскрытие потенциала сотрудников, так называемый “коучинг”;
- дистанционное обучение, e-learning;
- программы по формированию организационной (корпоративной) культуры;
- оценку эффективности программ по развитию персонала.

Одним из самых широко применяемых методов развития персонала является обучение. Способы обучения персонала крупных корпораций вырабатываются согласно общей стратегии деятельности компании и включают программы и методы обучения персонала для работы в своих подразделениях. Можно выделить наиболее распространенные методы, применяемые в казахстанских и зарубежных компаниях:

1) организация постоянного обучения по специализированным программам компании – метод, распространенный среди крупных транснациональных компаний. Характерен опыт компании «АйБиЭм» (IBM): постоянное повышение квалификации сотрудников проводится по программам корпорации, на него отводится 5% рабочего времени;

2) обучение на рабочем месте в процессе работы предусматривает работу обучающегося работника вместе с опытным сотрудником компании для освоения специфики производственного

процесса на предприятии;

3) обучение в учебных центрах – в данном случае компании направляют своих сотрудников в специализированные учебные заведения для подготовки по различным программам (например, MBA) либо для освоения специальных технологий, использующихся только в данной организации (например, «Тойота») [5, с.149].

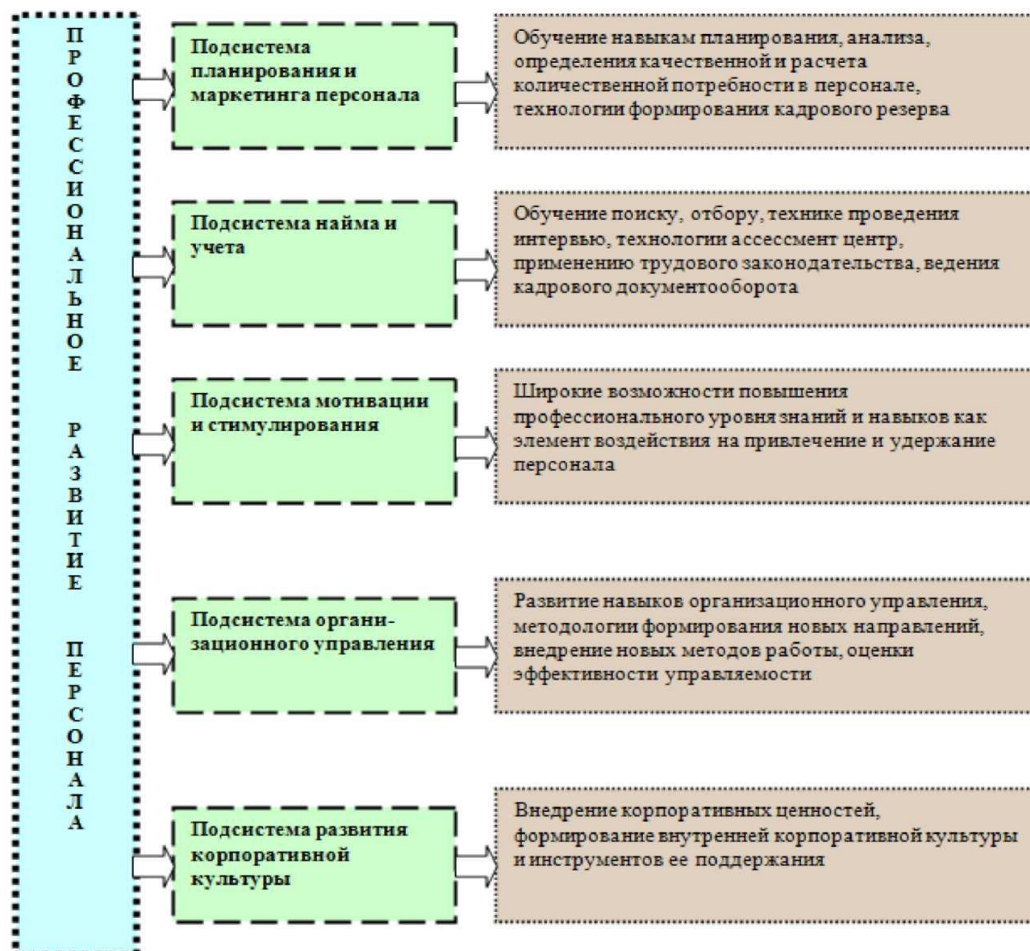


Рис. 1 – Функциональная связь профессионального развития персонала с подсистемами системы управления персоналом организации

Развитие персонала в казахстанских компаниях осуществляется в том числе с помощью внутреннего и внешнего обучения. Так, в крупных казахстанских корпорациях (АО «Казатомпром», АО НК «КазМунайГаз», АО НК «Казахстан темир жолы» и др.), функциональными подразделениями осуществляется планирование обучения своих сотрудников на год, планы консолидируются департаментом по управлению персоналом, который в дальнейшем заключает договоры с контрагентами на обучение.

Помимо этого, возможно и внеплановое обучение сотрудников за счет компании. Обучение за счет компании является эффективным средством мотивации сотрудников, которое повышает лояльность специалистов к компании, а также служит дополнительным способом снижения текучести кадров, так как часто компании заключают дополнительное соглашение к трудовому договору с сотрудником, прошедшим обучение, и обязуют его работать в компании определенный период времени (как правило, до 5 лет) либо в случае расторжения трудового договора по инициативе

работника возмещать стоимость обучения компании.

Следует отметить, что, несмотря на достаточно позитивные успехи в организации систем развития персонала в казахстанских компаниях, к сожалению, наша страна еще не достигла того уровня развития когда персонал фирмы можно назвать «наиболее ценным ресурсом». Анализируя данный факт можно выделить множество причин, как например социалистическое прошлое, «благодаря» которому специалисты по персоналу привыкли ограничиваться административными функциями.

Главной целью казахстанских фирм часто выступает максимизация прибыли, не задумываясь о людях, об их развитии и социальном обеспечении, т.к. прибыль – это в настоящее время самый важный фактор при управлении фирмой и, если японские фирмы считают что увольнение это самая крайняя мера, то на отечественных предприятиях это один из первых шагов при кризисе и как один из основных путей снижения издержек. В то время как во многих зарубежных компаниях персонал является главной движущей силой, и его развитию уделяется особенное внимание. К примеру, девиз компании «Ниссан» - «Предприятие – это кадры» в сжатой форме отражает кадровую политику японских компаний.

Так, каждый рабочий и служащий в Японии тратит на обучение около 20 дней в году, из них: 10 дней – за счет работодателя, 10 дней – за счет собственных средств и в нерабочее время. в рамках японской модели господствующее значение имеют моральные качества и преданность предприятию, поэтому на многих японских предприятиях учитываются прежде всего профессионально и социально важные качества работника, позволяющие ему сравнительно легко адаптироваться к условиям предприятия, проявлять творческую активность, готовность постоянному обучению на рабочем месте и вне его и высокую профессиональную мобильность. Поэтому в японской модели профессиональные знания и умения работников формируются в процессе профессиональной деятельности на предприятии, т.е. предприятия ориентируются на дообучение всех потенциальных работников, независимо от имеющейся профессии и квалификации. Особенно это характерно для выпускников профессиональных образовательных учреждений, которые, в японской модели признаются работниками «недостаточной квалификации» и направляются на специально организованные курсы [6, с.19]. Таким образом, в Японии образовательные функции четко разделены между общим образованием, обеспечивающим фундаментальное обучение, и внутрифирменным, обеспечивающим профессиональное обучение.

Для американской модели внутрифирменного развития персонала также характерна узкоспециализированная подготовка, основывающаяся, вероятно, на концепциях Форда и Тейлора, которые развивали узкое профессиональное обучение по схеме: знания – квалификация для конкретной операции – квалификация для выполнения конкретной функции [7]. Поэтому в евро-американской модели при распределении трудовых обязанностей четко определяются различные виды работ, для выполнения которых назначаются работники соответствующей квалификации, поэтому вопросам горизонтальной кадровой ротации внимания практически не уделяется, а, следовательно, возникает проблема взаимозаменяемости работников. Вопросы же вертикальной кадровой ротации решаются авторитарно с учетом величины стажа работника на предприятии.

Анализ международного опыта организации внутрифирменной подготовки показывает, что в странах с развитой рыночной экономикой организации внутрифирменной подготовки и в целом обеспечения уровня квалификации персонала уделяется самое серьезное внимание. Казахстанским предприятиям, внедряющим международные стандарты качества, целесообразно внимательно изучать, осмысливать и творчески перенимать как японский, так и евро-американский опыт организации и осуществления внутрифирменного обучения работников с целью обеспечения развития кадрового потенциала отечественных предприятий в том числе и в условиях кризисных явлений в экономике.

Так, к примеру, еще 5 лет назад в Казахстане никто не слышал про такой формат обучения сотрудников компаний, как модульные программы. Между тем еще в 60-х годах XX века американский психолог С. Постлезвайт предложил концепцию обучения, согласно которой единицу учебного материала можно считать автономной темой и свободно интегрировать в программу

занятий. Таким образом модульные программы тренингов разделены на модули, которые следуют друг за другом в определенной последовательности, наиболее удобной для понимания и усвоения информации. Модульные программы позволяют пройти больше тем и таким образом затратить меньше средств, чем на отдельные тренинги.

Бизнес-тренинг - это краткосрочное обучение, в течение которого участник получает практические знания и умения и навыки в какой-либо области бизнеса. А модульное обучение - технология, которая обеспечивает участнику развитие его мотивационной сферы, интеллекта, самостоятельности, коллективизма, склонностей, умений осуществлять самоуправление учебно-познавательной деятельностью. Разница между тренингом обычного формата и модульной программой представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение модульных и тренинговых систем развития персонала

Модульная программа	Тренинг
Количество модулей от 3 и выше. Последовательное прохождение нескольких циклов (модулей) обучения. Каждый модуль представляет собой отработку отдельного навыка. На занятиях дается необходимая теоретическая база, проводятся ролевые и деловые игры. Участники имеют возможность выбирать наиболее удобные для себя техники и возможность отрабатывать полученные навыки на рабочих местах.	1 тренинг - от 1 до 4 дней. Активная форма общения тренера с группой. Акцент делается на практической отработке навыков в режиме ролевых игр, моделировании реальных ситуаций.
Количество человек: 6-10 Участники объединены по профессиональным признакам (реклама, маркетинг, фармацевтика)	Количество человек: 8-16 Строго направленная группа по интересам (продажи, мотивация, делегирование и т.д.).
Отработка техник, индивидуально подходящих для каждого участника. Приобретение не одной техники (что свойственно одно- и двухдневных тренингам), а набора наиболее эффективных приемов для каждого участника.	Отработка, корректировка и закрепление функциональных навыков.

Модульная методика обучения максимально приближена к реальному бизнесу. Причем наиболее эффективны такие программы для участников, которые целеустремленно нарабатывают навыки для компании, в которой работают. В этом случае в конце курса они способны разработать небольшой консалтинговый проект.

Таким образом, в современных условиях становится все более очевидным, что промышленные предприятия, предполагающие или реализующие программы своего развития и продвижения товаров на рынки, поставлены перед необходимостью планирования и целенаправленного осуществления функций воспроизводства трудовых ресурсов. Реализация этих планов возможна при оптимальном планировании системы развития персонала с учетом требований производства, что в свою очередь, невозможно без разработки целостной системы внутрифирменного профессионального обучения персонала. При этом должно быть использовано многообразие форм и методов подготовки квалифицированной рабочей силы, причем в сочетании с единым методологическим подходом к прогнозированию их развития.

Литература

1. Веснин В.Р. Управление персоналом: теория и практика / В.Р. Веснин. - М. : Проспект, 2009. - 688 с.
2. Лукичева Л.И. Управление персоналом : учеб. пособие / Л.И. Лукичева. - 4-е изд., испр. - М. : Омега-Л, 2008. - 262 с.

3. Монди У.Р. Управление персоналом / У.Р. Монди ; пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой, С.В. Кошелевой. - СПб. : Нева, 2004. - 640 с.
4. Корнелиус Н. HR менеджмент: поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика / Н. Корнелиус. - Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. - 520 с.
5. Воробьев В.К. Системный подход к развитию компетенций персонала: опыт взаимодействия ОАО «Газпром газораспределение Оренбург» и ОГУ / В.К. Воробьев // Вестник ОГУ. - 2014. - № 5. - С. 148-150.
6. Парфенова Т. В. Японская модель управления человеческими ресурсами: опыт адаптации в других странах // Менеджмент в России и за рубежом, 2008 № 2.
7. Мирошин Д.Г. Зарубежный опыт организации внутрифирменного обучения: японская и евро-американская модель // Интернет-ресурс: <http://econfr.rae.ru/article/8036>



З.А. Ерсеитова, магистрант

Научный руководитель: Л.К. Мухамбетова, к.э.н., ст. преподаватель

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Основные направления развития системы социальной защиты базируются на анализе международного опыта и современного состояния. Предполагается построение такой системы, которая соответствует рыночным условиям и способствует формированию стимулов к стабильной оплачиваемой деятельности с более высоким уровнем охвата населения при минимальных затратах на администрирование.

Будет реализована комплексная модель решения социальных проблем, основанная на рыночных механизмах. Новая система будет смешанной и включит в себя элементы как солидарной, так и персонифицированной систем, как обязательного, так и добровольного страхования, и предназначена для обеспечения социальной защиты населения от основных рисков, с которыми может столкнуться человек в течение своей жизни.

Основополагающие цели и задачи новой системы социальной защиты должны содержать элементы по поддержанию экономического роста; справедливость в предоставлении защиты при наступлении рискованных случаев всем гражданам; действенное, эффективное функционирование и полный охват населения.

Законодательство, регулирующее социальную сферу, должно быть сформировано на основе социальных рисков.

Система должна быть справедливой. В отдельных странах это означает, что размер социальных выплат является одинаковым для всех граждан вне зависимости от вноса человека. В других странах подразумевается, что социальные выплаты каждого человека зависят от его трудовой деятельности: условий труда, размеров и продолжительности отчислений. Новая система социальной защиты будет основана на комбинировании двух представленных точек зрения. Реализация прав на социальную защиту должна быть легкодоступной для потенциальных получателей. Гарантированный государством минимальный объем пособий должен предоставлять одинаковый уровень выплат для всех получателей при наступлении социальных рисков. В то же время дополнительный уровень защиты должен зависеть от трудовой деятельности каждого конкретного человека.

Система социальной защиты должна стимулировать индивидуальную ответственность каждого гражданина, а не его зависимость от государства. В целом все трудоспособные граждане должны быть ответственными за свое собственное будущее и благосостояние своих семей.

Система должна быть действенной. Пособия должны обладать адресностью, то есть предоставляться тем, кто имеет на это право и наиболее нуждается в них. Система должна быть

эффективной, то есть прозрачной и хорошо управляемой, низкозатратной и простой, дублирование пособий должно быть сведено до минимума. Основные компоненты системы должны гибко регулироваться.

Система должна за определенный короткий срок обеспечить максимально полный охват населения.

С учетом вышеизложенного предполагается организовать систему социальной защиты на основе социальных рисков и включающую в себя следующие элементы защиты:

- государственные выплаты всем гражданам на одинаковом уровне за счет средств бюджета, предназначенные для социального обеспечения при наступлении социальных рисков;
- обязательное социальное страхование за счет отчислений работодателей и работников;
- накопительная пенсионная система;
- социальная помощь и специальные государственные программы поддержки определенных категорий граждан за счет средств госбюджета.

Кроме того, граждане имеют право на осуществление добровольного страхования на случай наступления социальных рисков.

Учитывая специфику Казахстана, на основе международного опыта при рассмотрении институциональной базы системы социальной защиты предпочтение должно быть отдано смешанной системе, при которой эффективно используются возможности как государственных, так и частных институтов.

Для более эффективного управления социальными выплатами должна быть разработана общегосударственная система персональной идентификации и национальная база данных с присвоением каждому гражданину персонального идентификационного кода и контролем над всеми социальными выплатами на основе персонального кода.

Широкомасштабное социальное обеспечение материнства и детства будет одним из приоритетов всей системы социальной защиты государства. В перспективе по мере совершенствования системы социальной защиты будут заложены стимулы по поддержке позитивных тенденций демографических процессов, в том числе путем внедрения механизмов мотивации повышения рождаемости, таких как изыскание возможности оплаты единовременного пособия беременным женщинам, вставшим на диспансерный учет в медицинскую организацию в ранние сроки беременности, и другие виды помощи.

Адресная социальная помощь должна предоставляться только самым незащищенным слоям населения на основе реальных критериев нуждаемости. Кроме того, будут разработаны специальные программы, нацеленные на предоставление дополнительной защиты определенной группе лиц - ветеранам, инвалидам, малообеспеченным гражданам.

Важным в общих подходах к реформированию социальной защиты является повышение роли социальных нормативов, поэтапное увеличение и приближение минимальной заработной платы к уровню прожиточного минимума. Размер социальных выплат будет рассчитываться исходя из норматива, имеющего реальную социально - экономическую природу. Будет оптимизировано соотношение между размером минимальной заработной платы и уровнем социальных пособий.

Принципы обеспечения выплат уже назначенным на момент внедрения социального страхования получателям государственных пособий возрасту, потере кормильца и трудоспособности не потерпят изменений.

Предполагается повышение уровня участия в системе социальной защиты не только каждого конкретного гражданина, но и социальных партнеров Правительства - профессиональных союзов трудящихся и объединений работодателей, поскольку все системы социальной защиты прямо или косвенно финансируются за счет средств работников и работодателей.

Все работники, занятые в организациях, отчисляющих социальный налог, станут участниками системы социального страхования по потере кормильца, трудоспособности и работы. Запуск системы социального страхования будет учитывать особенности этапа внедрения. Финансирование системы социального страхования будет осуществлено за счет отчислений работодателя и работника. Законодательно будут определены минимальные и максимальные размеры выплат. Будет определен

максимальный предел доходов, из которого будут производиться отчисления взносов.

Учитывая возрастающую роль социального страхования в реформируемой системе социальной защиты, важным вопросом станет информационное обеспечение и учет в системе социальной защиты населения. Внедрение персонифицированного учета части социального налога, направляемого на социальное страхование, является одним из важнейших условий реформирования. Для определения точных размеров трансформации части социального налога будут проведены необходимые актуарные расчеты по всем видам социального страхования. При этом учет участия каждого гражданина будет осуществляться посредством специального идентификационного кода, являющегося единым стандартом.

Государственное регулирование системы социального обеспечения является основным принципом осуществления новой политики социальной защиты в Республике Казахстан. Роль государства будет ведущей даже в случае высокого уровня развития системы социального страхования, финансируемой не из государственного бюджета, так как контроль за деятельностью участников системы будет оставаться за государством.

Введение обязательных видов социального страхования предполагает создание специализированных институтов для аккумулирования отчислений граждан, участвующих в системе. Учитывая международный опыт развития систем социального страхования, основанных на принципе ограниченной солидарности, в целях сокращения административных расходов, обеспечения полноты охвата населения и надежности всей системы предполагается создать государственный фонд социального страхования в виде закрытого акционерного общества со 100-процентным участием государства. Фонд с индивидуальным прослеживанием участия и размера отчислений позволит за короткий срок охватить социальным страхованием формальный сектор труда, в том числе малоинтересные для частных организаций отдаленные сельские районы. Параллельно будут внедрены действенные механизмы контроля, исключающие возможность нецелевого использования финансовых средств в фонде. Учитывая тесную взаимосвязь Государственного центра по выплате пенсий с системой социального страхования, будут расширены его функции и обязанности. Обязательства государственного фонда социального страхования будут являться обязательствами государства только как акционера в рамках действующего закона об акционерных обществах. В то же время в перспективе возможно предусмотреть участие частных институтов при организации выплат из системы обязательного социального страхования. При изменении социально - экономических условий будут своевременно вноситься коррективы в основные параметры обязательного социального страхования.

Социальная защита населения является неотъемлемой функцией любого ориентированного государства. Страны бывшего социалистического лагеря, включая СССР, имели соответствующую тогдашнему общественно-экономическому строю систему социальной защиты. Реформирование экономики в этих странах, в том числе и в Казахстане, на основе либерализации всех сторон общественной жизни привело к обострению ситуации в социальной сфере и, прежде всего, по линии социальной защиты населения.

Система социальной защиты поддерживает социальную стабильность в обществе, способствует сохранению его устойчивости в периоды ускоренного развития или трансформации от одной системы к другой. Вместе с тем как западные, так и восточные страны, включая индустриально развитые, имеют разные системы государственного социального обеспечения, что обусловлено существующими национальными традициями, а также и спецификой развития самих систем. Так, расходы на государственное социальное обеспечение в одних странах составляют менее 15 % ВВП, а в других более 30 %. Объем социального обеспечения в решающей степени зависит от эффективности экономики страны. В экономически слабых странах система социальной защиты в состоянии обеспечить лишь относительно низкий уровень социальных гарантий. С ростом экономики становится возможным расширить и систему государственного социального обеспечения в трех направлениях: расширение сферы социального обеспечения; расширение состава социально защищенных групп; увеличение количества и повышение уровня услуг социального обеспечения.

Таким образом, целью реформирования системы социальной защиты в целом и, в частности, системы социальной поддержки социально-уязвимых слоев населения является необходимость повышения эффективности последней. Система оценки доходов и потребления казахстанских семей не связана с эффективностью проводимых социальных программ и их влиянием на благосостояние населения. Согласно оценке Международной организации труда эффективность программ социальной помощи в Казахстане с точки зрения удельного веса средств, поступающих семьям с доходами ниже бюджета прожиточного минимума, в суммарных социальных трансфертах составляет 19%. Аналогичный показатель в экономически развитых странах составляет до 50%.

Для того чтобы повысить качество и доступность проводимых социальных программ необходимо внедрение единых требований к стандартам предоставления социальных услуг населению, развитие страховых механизмов, а также создание новых моделей управления социальной инфраструктурой.

Литература

1. Лаптаева Е. «Социальная инфраструктура региона: сущность, особенности функционирования и регулирования», автореферат, с.18
2. Назарбаев Н.А., «Новый Казахстан в новом мире», «Послание Президента Казахстана: современная социальная политика», Алматы, Киси, 2007
3. «Состояние и перспективы развития социальной сферы в Казахстане: занятость и уровень жизни населения» Вестник КазГУ. Серия экономическая. Алматы, 2011, № 5-с. 24
4. Гайсина С.Н. «Система социальной защиты населения в условиях перехода к рыночной экономике». Известия АН Республики Казахстан, Серия общественных наук- с.11



Д.Ж. Есмаганбетова, магистрант
Научный руководитель: Н.А. Курманов, доктор PhD

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ОПЫТА

Развитие экономики любого государства основано на одновременном совершенствовании технологии производства и технологии управления. На современном этапе одним из важнейших факторов и источников экономического развития является инновационная деятельность.

В условиях глобализации мировой экономики Казахстана сталкивается с рядом проблем: незначительная интеграция с мировой экономикой, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи с производством, несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

Для решения данных проблем Казахстану предстоит построить конкурентоспособную экономику, основанную на знаниях, способную стать фундаментом общественного благосостояния.

Принятая Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы нацелена на достижение устойчивого развития страны, при этом инновации определены как основной фактор, определяющий конкурентоспособность национальной экономики; полноценное использование инноваций для дальнейшего развития экономики. [1;18 с.]

Инновации стали важнейшим фактором экономического развития, основой конкурентоспособности фирм, национальных экономик.

Инновационной можно считать такую экономику, в которой знания позволяют генерировать

непрерывный поток нововведений, отвечающий динамично меняющимся потребностям, а часто и формирующий эти потребности.

Оценка складывающейся ситуации приводит к выводу о появлении новой комбинации традиционных экономических ресурсов, и к пониманию того факта, что все они утрачивают свой прежний статус. Если ранее говорили о четырехсекторной структуре национальной экономики, то в настоящее время выделяют шесть секторов.

В перспективе в Казахстане необходимо формирование инновационной, посткризисной экономики, основанной на использовании знаний, приобретающей черты интеллектуальной экономики, создающей возможности для практического применения интеллектуального капитала человека в развитии наукоемких производств, обеспечивающих переход к шестому экономическому укладу.

Современные тенденции развития национальной экономики в условиях глобализации обуславливают необходимость выработки стратегической модели социально-экономического развития Республики Казахстан в контексте мирового инновационно-инвестиционного опыта.

Данная модель предполагает высокую концентрацию производства, научно-технических знаний и новых технологий. Так, в развитых странах на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, подготовке кадров, организации производства, приходится около 70% прироста валового внутреннего продукта.

Создание данной модели основывается на применении характерных для нее инструментов, в том числе в сфере государственной поддержки.

Необходимо отметить, что в Казахстане заложены основы кластерных структур. Первые обозначенные кластеры представляют новую точку зрения на развитие национальной экономики, экономики региона или города, раскрывают новые возможности, которые нацелены на повышение конкурентоспособности экономики в целом.

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, они направлены на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики.

По опыту зарубежных государств, взаимодействие целых групп отраслей внутри кластеров способствовало росту занятости инвестиций и ускорило распространение передовых технологий в национальной экономике.

Создание и развитие технопарков и технополюсов представляется важнейшими элементами современной структуры рыночной экономики, как симбиоз науки, образования, производства и бизнеса, как новые организационные формы сращивания предприятий, инновационных компаний, вузов, государственных и муниципальных учреждений в единую систему.

В реализации Стратегии индустриально-инновационного развития важную роль должна сыграть наука Казахстана. Предполагается проведение активной государственной научной и инновационной политики, осуществление структурных преобразований в науке, повышение объема государственного финансирования фундаментальных и прикладных исследований.

В целом Казахстан сегодня характеризуется как приоритетный регион для инвестиций, здесь созданы все условия для зарубежных инвестиций, политическая стабильность, динамичное развитие экономики.

Современная экономика обладает достаточно широким набором инновационных инструментов обеспечения эффективности ее деятельности одним из которых, является венчурное предпринимательство. Венчурное предпринимательство действует в разных отраслях и сферах производства, в том числе и традиционных.

История развития венчурного капитала в Америке насчитывает уже полвека. Возникнув еще в 1950-е гг, он стал типичной формой хозяйствования в 1970-1980-х гг.

Для американской инновационной модели экономического развития характерна ставка на мелкие венчурные фирмы, деятельность которых поддерживается государством с помощью целой системы льгот, налоговых стимулов. Государство играет активную роль в общей координации научно-исследовательских работ, в реализации широкомасштабных программ развития НИОКР и поощрения частных компаний.

Активное участие государства США в инвестиционном обеспечении инновационной модели

экономического развития основано на единстве следующих постулатов:

- научные знания есть ключ в будущее;
- высокие технологии являются двигателем социально-экономического развития;
- ответственность правительства заключается в поощрении науки и технологий.

Япония занимает второе место в мире после США по уровню развития науки и технологий. В Японии с середины 1980-х годов мелкие инновационные фирмы с венчурным финансированием также стали рассматриваться в качестве источника инновационной модели экономического развития. [2; 124-132с]

Основными участниками современного инновационного инвестирования в стране выступают финансово-промышленные группы инвестируют средства преимущественно в прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Евросоюз, являющийся конкурентом США и Японии в сфере инновационной деятельности, к приоритетным направлениям исследований относит:

- науки о жизни, в том числе генетику;
- биотехнологии в сфере здравоохранения;
- борьбу с серьезными заболеваниями;
- нанотехнологии, новые устройства и производственные процессы;
- аэронавтику и космос, устойчивое развитие экологической системы;

Однако в отличие от США, Японии и Великобритании в большинстве европейских стран несколько иной тип инновационной модели экономического развития и его инвестиционного обеспечения, в том числе и в венчурной форме.

Так, во Франции и Германии главную заботу о нововведениях берут на себя крупнейшие фирмы, национальные гиганты.

Они держат под контролем все фундаментальные (или лицензионные) технические и технологические стадии инновационных процессов.

Анализ экономического развития в развитых странах, добившихся успехов в реализации нововведений, выпуске и экспорте наукоемкой продукции, позволяет выделить некоторые направления-векторы инновационного развития.

Во-первых, это использование зарубежного научно-технического потенциала и перенесения нововведения в собственную экономику.

Во-вторых, заимствование, состоящее в том, что, располагая дешевой рабочей силой и используя часть собственного научно-технического потенциала, осваивается выпуск продукции, производящейся ранее в развитых странах, с последующим наращиванием кадров инженерно-технического сопровождения производства.

В этой ситуации требуется партнерское взаимодействие государственной и корпоративной форм собственности.

Такая стратегия принята в Китае и в ряде стран Юго-Восточной Азии при создании конкурентоспособной автомобильной промышленности, высокоэффективных средств вычислительной техники, бытовой электроники.

В-третьих, наращивание и использование собственного научно-технического потенциала, что позволяет создавать новый продукт, высокие технологии, реализуемые в производстве и в социальной сфере.

Следовательно, Казахстану предстоит интегрировать существующие вектора в единую стратегию инновационной модели экономического развития и роста, способные не только обеспечить освоение значительных ресурсов, но и серийно реализовать проекты высоких технологий. Научно обоснованная стратегия инновационного экономического развития и роста Республики Казахстан должна стать комплексной и системной, включающей структурную, промышленную, научно-техническую, инвестиционную и внешнеторговую политику как необходимые предпосылки для обеспечения прочной стабилизации, устойчивого развития и эффективного функционирования отечественных товаропроизводителей.[3; 88с]

На рисунке 1 представлена авторская стратегическая модель социально-экономического

развития Республики Казахстан. Модель представляет собой блок-схему взаимодействия социально-экономических факторов и разработано на основе методологического подхода построения инновационной модели структурной перестройки экономики Республики Казахстан, в которой предусмотрено преобладание производства высокотехнологической продукции и формирование эффективной системы использования знаний, а также составляющих и взаимосвязей в ранее созданной модели инновационно-ориентированного экономического развития.

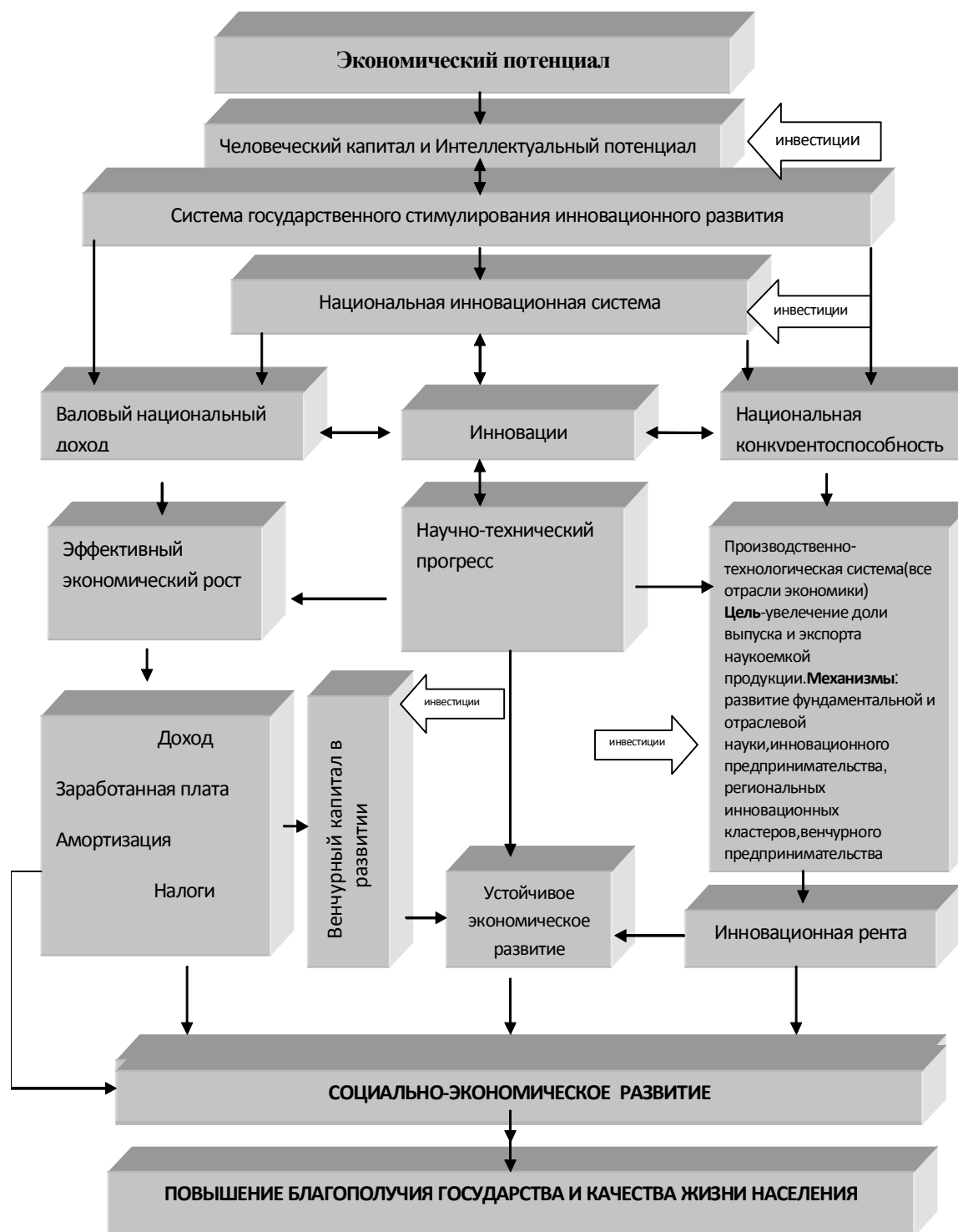


Рис. 1 – Стратегическая модель социально-экономического развития РК

В разработанной модели основными компонентами являются экономический потенциал, человеческий капитал и интеллектуальный потенциал общества, государственная система стимулирования инновационно-инвестиционно экономического развития, национальная инновационная система, инновации, конкурентоспособность, научно-технологическая система, включающая все отрасли экономики, инвестиции и др.

В результате реализации стратегии инновационно-инвестиционного экономического развития растут благополучие государства и улучшает качество жизни населения.

Рассмотрим отдельные компоненты разработанной модели.

Экономический потенциал страны является базовым компонентом модели. Это ресурсы страны, которые свидетельствуют о способности национальной экономики производить конкурентоспособные товары и услуги, а также инициировать и реализовывать прогрессивное развитие общества для обеспечения стране достойного места среди других государств.

Научно-технический потенциал должен выполнять важную роль в инновационно-инвестиционном экономическом развитии. Однако, степень реализации научно-технического потенциала и инновационного зависит от благоприятных экономических и правовых условий.

Национальная инновационная система предназначена для объединения усилий государства организаций науки, научно-технической образовательной сфер, государственных и негосударственных институтов инновационной направленности с целью превращения знаний и инноваций в ключевые факторы в экономическом росте.[4; 10-21с.]

В настоящее время существуют три подхода в понимании НИС: как совокупности институтов, деятельность которых направлена на генерирование и диффузию инноваций, где акцент делается на коммерциализацию, повышение практической отдачи от науки; как комплекс связанных экономических механизмов и видов деятельности, которые обеспечивают поддержку нелинейной модели инновационного цикла, в котором двужущие силы инновационных процессов не задействованы; как часть национальной экономической системы, нацеленной на внедрение инновационных процессов в поступательное развитие экономики. Для ее реализации требуется формирование адекватной экономической атмосферы, благоприятной для инноваций социального климата.[5; 115-137с.]

НИС в Республики Казахстан пока только формируется и находится на первом этапе становления. Важно успеть вовремя приступить также к формированию и развитию региональных инновационных систем, которые могут развиваться параллельно с национальными НИС, что увеличит темпы повышения национальной конкурентоспособности.

Если вспомнить М. Портера, по мнению которого «современная конкурентоспособность зависит от производительности, а не от доступа к входным ресурсам или масштабов отдельных предприятий»

Научно-технический прогресс является важнейшим средством решения задач инновационного развития.

Система государственного стимулирования инновационного развития формируется, исходя из целей политики развития науки и инновационной сферы, определяемых государством.

В заключении отметим, что на данный момент Республика Казахстан значительно отстает по уровню экономического развития от развитых технологически-конкурентоспособных стран. В связи с этим, особое значение приобретает создание эффективного механизма концентрации научно-технических и финансовых ресурсов на проведение целенаправленной политики структурной перестройки национальной экономики, а также посредством участия Казахстана в крупномасштабных международных инновационных проектах.

Как нам всем хорошо известно, в последние годы Казахстан добился значительных успехов в количественных показателях экономического роста, что позволило государству войти в пятидесятку развитых стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности мировых экономик. И это не предел. Также намечен курс по вхождению в клуб тридцати наиболее развитых стран мира. Вхождение в элитарный клуб развитых государств мира предполагает переход от индустриальной к

постиндустриальной стадии развития, отход от углеродной к «зеленой» экономике, динамичный рост, основанный на создании благоприятного инвестиционного и инновационного климата.

Литература

1. Назарбаев Н.А. «Стратегия независимости». – Алматы: Атамұра. – 2010.
2. Манцев О. Венчерное предпринимательство: Мировой опыт и отечественная практика // Вопросы экономики. – 2014.
3. Сабден О. Повышение конкурентоспособности человеческого капитала в Республики Казахстан // Формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в Казахстане., – Алматы: Институт экономики. – 2012.
4. Моргунев Е.В. Национальная государственная инновационная система: сущность и содержание. – 2014.
5. Денисов В.А. Концепция социально-экономического развития в условиях глобализации. – 2014. –



Б.С. Естаева, магистрант

Научный руководитель: Б.Н. Исабеков, д.э.н., профессор

ПУТИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Управление организацией предстает в виде процесса осуществления определенного типа взаимосвязанных действий по формированию и использованию ресурсов организации для достижения ею своих целей.

Менеджмент не эквивалентен всей деятельности организации по достижению конечных целей, а включает в себя только те функции и действия, которые связаны с координацией и установлением взаимодействия внутри организации, с побуждением к осуществлению производственной и других видов деятельности, с целевой ориентацией различных видов деятельности и т.п.[1]

Достижение целей организации требует определенной производственной и управленческой деятельности сотрудников организации, т. е. совокупности поступков, активного поведения.

Если деятельность полностью или частично приводит к достижению поставленных целей, с управленческой точки зрения она считается эффективной. Степень эффективности определяется тем, насколько удалось достичь указанных целей.

Помимо эффективности действия, направленные на достижение целей, характеризуются выгодностью и экономичностью. Первая заключается в получении определенного положительного результата, например прибыли; вторая показывает, сколько на единицу этого результата приходится затрат. Чем в большей степени результат их превышает, тем экономичнее деятельность.

Эффективная деятельность характеризуется такими признаками, как результативность, простота и рациональность технологии и организации, точность, надежность всех элементов (оборудования, материалов и работников), высокое качество процессов и их результата, соответствие целям организации и т. п.

Для достижения необходимой эффективности управленческой деятельности следует заблаговременно создать для нее необходимые условия в виде предпочтительных позиций в тех или иных областях, предотвращения влияния, как в настоящее время, так и в будущем неблагоприятных обстоятельств, особенно тех, последствия которых могут быть необратимыми.

Само осуществление деятельности должно быть своевременным, что требует выбора наиболее удачного момента для ее начала, оптимальной последовательности отдельных этапов, предотвращения неоправданных перерывов и потерь времени.

Важность учета этих обстоятельств в условиях усложнения хозяйственных процессов трудно переоценить [2].

Эффективно работающее предприятие предполагает единовременное функционирование всех стадий и направлений менеджмента, т.е. взаимосвязь их во времени и пространстве.

Обеспечение прибыльности, а значит, эффективности работы всех подразделений предприятия — главная задача менеджмента. Она включает рациональную организацию производственного процесса, развитие технико-технологической базы, эффективное использование живого труда (кадров), обеспечение творческой активности работников.

Какой бы характер хозяйственная деятельность ни носила, но если она направлена на получение прибыли или предпринимательского дохода, то можно сказать, что она осуществляется при помощи менеджмента. Таким образом, менеджмент охватывает деятельность промышленных предприятий, банков, страховых обществ, гостиниц и целый ряд других хозяйственных организаций, которые выступают в рыночном механизме в качестве самостоятельных экономических субъектов.

Уровень прибыльности фирмы в значительной степени определяется рынком, но зависит также от рационального использования производственных ресурсов и эффективности управления. Прибыль является залогом стабильного функционирования предприятия. Любое предприятие находится под воздействием ситуации, складывающейся на рынке: изменяется положение конкурирующих фирм, условия и формы финансирования, соотношение спроса и предложения.

Все это определяет долю риска, которая возмещается прибылью. Менеджмент призван снизить долю риска не только в настоящем, но и в будущем периоде, поэтому менеджеры наделяются правом самостоятельности в принятии решений в изменяющейся обстановке.

Ориентация предприятия на удовлетворение рыночных потребностей в товарах и услугах предполагает многообразие видов деятельности менеджеров. Вот далеко не полный их перечень: новая техника и технология производства, обеспечение высококвалифицированными кадрами, материальное и моральное стимулирование труда, улучшение условий труда, регулирование и координация деятельности подразделений и служб, планирование деятельности по периодам, стратегическая деятельность, контроль и др. В общем, вся деятельность менеджеров сводится к выполнению общих функций управления. Своевременность и качество выполнения этих функций реализуются на рынке в виде прибыли.

Общую эффективность организации необходимо рассматривать в композиции двух составляющих:

- эффективность с точки зрения использования внешних возможностей организации (внешняя эффективность);
- эффективность с точки зрения использования ее внутренних возможностей (внутренняя эффективность).

Исходя из этого определения можно провести демаркационную линию между «сферами влияния» маркетинга как целостной системы организации и управления деятельностью предприятия, направленной на определение его рыночной политики в целях обеспечения максимального сбыта производимой продукции, и менеджмента как особого вида деятельности, превращающего неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу, которой и надлежит решать задачи, определяющие рыночную политику предприятия [3].

Повышение внешней эффективности должна находить свое выражение в своевременном удовлетворении запросов рынка путем предоставления потребителям нужных товаров и услуг, — это поле деятельности «классического» маркетинга.

Повышение внутренней эффективности — это оптимальное использование внутренних возможностей организации в целях производства высококачественных товаров и услуг по низкой себестоимости, — целиком и полностью вотчина «классического» менеджмента.

Анализ внутренней эффективности (менеджмента организации) — один из сложнейших разделов экономической теории, что обусловлено тремя обстоятельствами:

- результаты работы аппарата управления проявляются в результатах деятельности всего коллектива предприятия;
- существуют определенные трудности как в оценке результатов управления, так и в учете затрат, связанных с достижением этих результатов;

– оказывает влияние временной фактор: результат может быть как сиюминутный (по оперативным решениям), так и развернутый во времени (по стратегическим решениям).

Об эффективности менеджмента можно судить при исследовании жизненного цикла предприятия.

Каждое предприятие имеет определенный жизненный цикл. Это совокупность стадий, через которые организация проходит за период своего функционирования: рождение, детство, юность, зрелость, старение, возрождение. Одновременно с этим каждое предприятие само по себе уникально, имеет особенности предназначения, и его следует рассматривать как отдельный объект исследования и разработки направлений развития по стадиям его жизненного цикла.

Жизненный цикл развития организации, приведенный в таблице 1, содержит основные задачи менеджмента и стратегические направления деятельности предприятия [4].

Таблица 1 – Эффективность менеджмента в жизненном цикле организации*

Фаза жизненного цикла	Направления деятельности менеджмента и организаций
Фаза 1 – создание бизнеса (творческая часть)	Концентрация усилий на развитии технологии бизнеса и рынка, ожидание вознаграждения в будущем, контроль немедленной обратной связи. Успех приводит к кризису лидерства (основатель бизнеса не справляется с проблемой роста)
Фаза 2 – управление (формализация и построение структур и систем управления)	Построение формальных управленческих систем: организац. структура, система отчетности и контроля, стандартизация бизнес-процессов, процедур и правил, установление более формальных связей, развитие управленческих кадров. Успех ведет к кризису автономии (кризис управления)
Фаза 3 – делегирование	Необходимость децентрализации функций, делегирования полномочий. Создаются центры прибыли, система мотивации основана на результатах работы, централизованное управление сосредоточено на выработке стратегии. Успех ведет к частичной потере контроля
Фаза 4 – координация	Внедрение процедур корпоративного планирования. Новые продуктовые группы рассматриваются как центры инвестиций, технические функции (логистика, автоматизация), ПР смещаются к центру. Успех ведет к кризису бюрократии (люди теряют творческий и предпринимательский интерес)
Фаза 5 – сотрудничество	Создание структуры на основе самостоятельных бизнес-единиц; перераспределение функций и ролей между подразделением и центром. Возникают повышенные требования к менеджерам, мотивация ориентирована на конечный результат. Существует большая вероятность возникновения кризиса синергии в группе

*Составлена автором по источнику 5.

Рождение любой организации связано с необходимостью удовлетворения интересов потребителей, с поиском и занятием свободной рыночной ниши. Главная цель организации на данной стадии – выживание. Она требует от руководства таких качеств, как вера в успех, готовность рисковать, работоспособность. Характерным для стадии рождения является небольшое количество партнеров. Особое значение на этом этапе должно придаваться всему новому и необычному.

Стадия «детство» связана с рисками, т. к. именно в этот период происходит несоразмерный по сравнению с изменением управленческого потенциала рост организации. На этой стадии большинство вновь образующихся фирм терпит крах из-за неопытности и некомпетентности менеджеров. Основная задача в этот период – укрепление своих позиций на рынке, конкурентоспособность. Главная цель организации на этой стадии – кратковременный успех и обеспечение быстрого роста.

Период «юности» – это период перехода от комплексного менеджмента, осуществляемого небольшой командой единомышленников, к дифференцированному менеджменту с использованием простых форм финансирования, планирования и прогнозирования. Главная цель организации в этот период – обеспечение ускоренного роста и, как правило, полный захват своей части рынка. Интуитивная оценка риска руководством организации уже недостаточна. Она нуждается в специа-

листах с узкоспециализированными знаниями.

В период «зрелости» развитие организации ведется в интересах сбалансированного роста на базе устойчивой структуры и четкого управления. Руководитель удовлетворен логичностью и стройностью системы управления.

Это снижает его интерес к адаптации организации к изменениям внешней среды, а также к обновлению и децентрализации. К руководству приходят опытные администраторы, при этом талантливые специалисты заменяются более «популярными». Эта стадия связана с проникновением в новые сферы деятельности, расширением и дифференциацией, однако именно в этот период активно зарождается бюрократизм в управлении.

Выделяются три стадии «зрелости» организации: ранняя, промежуточная и окончательная. Период ранней стадии характеризуется систематическим ростом организации, промежуточный период – сбалансированным ростом, а окончательная «зрелость» – это время формирования индивидуальности и имиджа организации.

Стадия «старения» характеризуется торжеством бюрократии на всех этапах управления, гибелью новых идей в громоздких управленческих структурах. Задачей организации при этом является борьба за выживание и стабильность.

В период «возрождения» в организацию приходит новая команда менеджеров, специфические взгляды которых позволяют осуществлять программы внутренней перестройки, изменять структуры управления. Главная цель в этот период – оживление организации, когда необходимо учитывать особенности управления на каждой из рассмотренных стадий жизненного цикла организации для ее эффективного управления.

С развитием организации развивается и её менеджмент (табл. 2).

Для любых условий функционирования, для обеспечения высокого качества товаров и услуг предприятие должно выбрать те варианты менеджмента, которые отвечают особенностям и задачам этапа жизненного цикла. Должно быть обеспечено поддержание эффективной деятельности в настоящем и сохранение устойчивого положения на рынке в стратегическом плане.

Несвоевременная корректировка задач, целей, стратегии и, соответственно, системы управления приводит к динамическому спаду, а затем и переходу к последней стадии жизненного цикла.

Таблица 2 – Фазы развития менеджмента по фазам роста организации*

Компоненты менеджмента	Фаза 1	Фаза 2	Фаза 3	Фаза 4	Фаза 5
Центр сосредоточения менеджмента	Производство и продажа	Эффективность операций	Расширение рынка	Консолидация организации	Проблемы взаимодействия и инноваций
Оргструктура	Неофициальная (слабо формализованная)	Централизованная и функциональная	Децентрализованная и географическая	Линейный персонал и продуктивные группы	Матричное построение команд, самостоятельные бизнес-единицы
Стиль управления высшего руководства	Индивидуалистический и предпринимательский	Директивный	Основанный на делегировании	Посредством личного участия	Наблюдательный
Системы и объекты контроля	Показатели продаж	Центры стандартизации и расходов	Центры отчетности и прибыли	Центры планирования и инвестиций	Совместная постановка цели
Система мотивации	Владение	Зарплата в зависимости от результатов труда	Личное вознаграждение	Участие в распределении прибыли	Групповое вознаграждение

*Составлена автором по источнику 6.

Концепция жизненного цикла предприятия показывает направления диагностики эффективности его функционирования, увязывает ключевые факторы внешней и внутренней среды, в том числе и наиболее характерные симптомы кризиса в организации.

Руководитель должен знать, на каком этапе развития находится организация, и оценивать, насколько менеджмент соответствует этому этапу. Именно поэтому широко распространено понятие жизненного цикла организаций как предсказуемых изменений.

Диагностика изменений в организации должна показать характерные особенности эффективности менеджмента предприятия и направления его совершенствования с учетом стадии жизненного цикла, выявить перспективы и ключевые компетенции. Диагностика должна дать возможность сформулировать цели и ключевые задачи, последовательное достижение которых позволит организации двигаться в желаемом направлении. Среди этих целей могут быть:

- увеличение прибыли,
- повышение эффективности производства,
- рост предприятия и масштабов его деятельности,
- создание деловой репутации,
- определенное технологическое превосходство и
- снижение риска банкротства.

Можно говорить об эффекте управления, выраженном системой параметров, характеризующих новое состояние производства, достигаемое в результате управленческих воздействий. Эффект управления проявляется в том, что элементы системы приведены в действие и используются в соответствии с их назначением наиболее рациональным способом.

Следовательно, эффективная система управления возможна при научном управлении. То есть это управление с правильно выбранными целями, средствами их достижения, при наилучшем использовании ресурсов, с получением наивысших результатов. Эффективная система управления организацией по определению обязана обеспечить рост эффективности функционирования объекта управления.

Литература

1. Агапцов С.А, Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия // *kmtec* /, 2005.
2. Аксентьев А.В. Теория систем менеджмента и эффективность организации. – М.: Издательство БЕК, 1999. – 453 с.
3. Албастова Л. И. Технология эффективного менеджмента. – М. Центр, 2001. – 236с.
4. Базаров Т. Ю., Беков Х. А. Методы оценки управленческого персонала государственных и коммерческих структур. – М.: Инфра-М, 2004. – 134 с.
5. Бледных М., Смирнова Г. Жизненный цикл предприятия и его эффективность. // *Кожа и обувь*. - №6 (12).
6. Булатов А.Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации // *kmtec* /, 2005.
7. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. – М.: Экономистъ, 2003. – 528 с.



А.Л. Жынгылбаева, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Бейсенгалиев, д.э.н., доцент

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ КАЗАХСТАНА

В настоящее время структура электроэнергетики имеет три основных сегмента:

– Крупные электростанции национального уровня, обеспечивающие выработку значительных объемов электроэнергии Экибастузские ГРЭС-1 и ГРЭС-2; Аксуйская ГРЭС; Карагандинская

ГРЭС-2 и Иртышский каскад ГЭС – Бухтарминская ГЭС, Усть-Каменогорская ГЭС и Шульбинская ГЭС.

– Национальная электрическая сеть, обеспечивающая услуги по передаче и диспетчеризации электроэнергии и регулированию мощности, а также согласованные межгосударственные перетоки электроэнергии с энергосистемами сопредельных стран СНГ.

– Региональные энергокомпании, обеспечивающие выработку электрической и тепловой энергии, а также распределение энергии: электростанции регионального уровня, распределительные электросетевые компании (РЭК) и системы теплоснабжения городов и поселков.

Данная структура сложилась в Казахстане в результате реализации в 1996-97 гг. правительственных программ по реформированию электроэнергетики, основными из которых являлись: Программа приватизации и реструктуризации в электроэнергетике (постановление от 30.05.1996 г. №663) и Программа дальнейшего развития рынка электроэнергии на 1997-2000 гг. (постановление от 31.07.1997 г. № 1193).

Сегодня в Казахстане эффективно функционирует конкурентный оптовый рынок электроэнергии, базирующийся на двусторонних сделках купли/продажи электроэнергии. Развитие конкуренции на оптовом рынке базируется на открытом доступе к услугам по передаче электроэнергии по Национальной электрической сети и обеспечении права выбора оптовыми потребителями своего поставщика электроэнергии. Региональные энергокомпании (РЭКи) осуществляют функции выработки распределения и торговли электроэнергией на региональных розничных рынках.

В результате развития конкуренции на оптовом рынке отпускные цены на электроэнергию, вырабатываемую электростанциями снизились с 4,0 центов/кВтч (1996 г.) до 0,7-0,8 цента/кВтч (2002 г.). В 2002 г. впервые достигнуто положительное сальдо экспорт/импорт электроэнергии, равное 130,5 млн кВтч. В 2003 г. ожидается увеличения экспорта электроэнергии до 3,5-4,0 млрд кВтч.

В сопредельных государствах СНГ и, в первую очередь, в России казахстанская модель конкурентного рынка электроэнергии получила признание и на ее основе реализуются реформы электроэнергетики ряда стран СНГ.

Необходимость совершенствования модели рынка. Однако, нельзя успокаиваться на достигнутом – необходимо движение вперед. Опыт функционирования электроэнергетики стран Европейского союза показывает необходимость формирования рыночной инфраструктуры: Системного Оператора (Transmission System Operator – TSO) и Оператора спот рынка электроэнергии (Spot Market Operator) для обеспечения сбалансированности суточного графика производства/потребления электроэнергии. Основными функциями указанных операторов являются:

Системный оператор – непрерывное (в режиме реального времени) поддержание баланса производства/потребления электроэнергии по ЕЭС Казахстана путем физического и последующего финансового урегулирования возникающих дисбалансов между почасовыми контрактными и фактическими величинами выработки/потребления электроэнергии;

Оператор спот рынка – обеспечение участникам спот рынка услуг по предварительной (за день вперед) корректировке контрактных почасовых объемов выработки/потребления электроэнергии на базе заключения краткосрочных сделок купли-продажи, реализуемых на централизованных спот рынках.

С целью реализации рыночных механизмов балансирования контрактных и фактических величин потребления/производства электроэнергии в ЕЭС Казахстана проектом Концепцией дальнейшего совершенствования оптового рынка электроэнергии, предусмотрено формирование спот рынка электроэнергии «за день вперед» и балансирующий рынок в режиме реального времени. Для организации функционирования указанных рынков необходима разработка Правил спот рынка электроэнергии «за день вперед» и Правил балансирующего рынка в режиме реального времени.

Создание и эффективное функционирование спот рынка электроэнергии за день вперед и балансирующего рынка в режиме реального времени без современных телекоммуникационных систем, включая спутниковые системы передачи данных, автоматизации диспетчерского управления на базе специального программного обеспечения SCADA, создания автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии и электронной системы торговли электроэнергией не представ-

ляется возможным. Поэтому проектом Модернизации Национальной электрической сети предусмотрено формирование информационно-технической базы для дальнейшего совершенствования оптового рынка электроэнергии Казахстана.

Состояние электростанций национального уровня:

ЭГРЭС-1 В работе 4 из 8 энергоблоков мощностью 500 МВт в единице, энергоблоки №1,2,5 и 8 находятся на консервации. Выработка электроэнергии на ЭГРЭС-1 за 2002 г. составила 5,1 млрд кВтч. Коэффициент использования установленной мощности работающих энергоблоков в 2,5 раза ниже проектной величины (0,29 против 0,77 для пылеугольных энергоблоков).

ЭГРЭС-2 В работе 2 энергоблока по 500 МВт каждый. Выработка электроэнергии за 2002 г. составила 4,47 млрд. кВтч. Коэффициент использования ниже в 1,5 раза ниже проектного (0,51 против 0,77).

Аксуйская ГРЭС В работе 6 из 7 энергоблоков мощностью 300 МВт в единице. Выработка электроэнергии за 2002 г. составила 8,25 млрд. кВтч. Коэффициент использования работающих энергоблоков ниже в 1,45 раза проектного (0,525 против 0,77).

КарГРЭС-2 (неблочного типа) В работе все 7 агрегатов (6х100 МВт + 1х60 МВт). Выработка электроэнергии в 2002 г. составила 3,12 млрд кВтч. Коэффициент использования установленной мощности ниже в 1,43 раза ниже проектного (0,54 против 0,77)..

Каскад Иртышских ГЭС – оперативный резерв мощности ЕЭС Казахстана.

Бухтарминская ГЭС – верхняя ступень каскада, установленная мощность – 675 МВт, зимний среднесуточный расход воды не ограничен. Водохранилище многолетнего регулирования объемом 49,6 млрд куб.м, что обеспечивает возможность работы данной ГЭС в энергетическом режиме. Выработка электроэнергии в 2002 г. составила 2,77 млрд кВтч.

Усть-Каменогорская ГЭС – средняя ступень каскада, установленная мощность 331,2 МВт, зимний среднесуточный расход ограничен величиной 340 куб м./с с допустимым расходом 820 куб.м/с при необходимости использования каскада ГЭС в качестве аварийного резерва ЕЭС Казахстана. Водохранилище суточного регулирования объемом 0,65 млрд куб.м. Выработка электроэнергии в 2002 г. составила 1,67 млрд кВтч.

Шульбинская ГЭС – нижняя ступень каскада, установленная мощность 702 МВт, зимний среднесуточный расход ограничен величиной 390-430 куб м./с с допустимым расходом 700 куб.м/с при необходимости использования каскада ГЭС в качестве аварийного резерва ЕЭС Казахстана. Водохранилище суточного регулирования объемом 0,92 млрд куб.м. Выработка электроэнергии в 2002 г. составила 1,77 млрд кВтч.

Проблемы крупных ГРЭС при росте электропотребления до 2015 г. В соответствии с прогнозными оценками, выполненными институтом «Энергия» и ОАО KEGOC, потребление электроэнергии в Казахстане на среднесрочную перспективу увеличится к 2005 г. до 62,5 - 67 млрд кВтч (мин. вариант – макс. вариант), к 2010 г. – до 75-82 млрд. кВтч, а к 2015 г. электропотребление вырастет до 86 – 95 млрд кВтч

Для покрытия указанного роста электропотребления потребуется до 2015 гг. увеличить производство электроэнергии действующими и вновь сооруженными электростанциями Казахстана в 1,5-1,65 раза, сравнению с уровнем 2002 г.

Однако, к 2005 г. парковый ресурс выработают 2700 Мвт установленных мощностей ТЭС, к 2010 г. – 2500 МВт, а к 2015 - еще 4670 Мвт. Всего к 2015 г. выработает свой парковый ресурс 58% (10620 МВт) действующих электростанций Казахстана. При этом основная доля приходится на крупные электростанции национального уровня – 72,5% (7700 МВт) .

Налицо необходимость первоочередного принятия мер по продлению паркового ресурса крупных электростанций национального уровня на 30% путем замены наиболее термонапряженных элементов в паровых турбинах и котлоагрегатах.

Данные меры в сочетании с завершением работ по вводу в действие энергоблока №3 на ЭГРЭС-2 позволят увеличить выработку электроэнергии на крупных ГРЭС национального уровня с 27 млрд кВтч (2002 г.) до 50 млрд кВтч в год (коэффициент использования – 0,6).

По оценкам экспертов для восстановления ресурса действующих электростанций нацио-

нального уровня необходимы инвестиции порядка 770 млн долл.

Активы НЭС включают линии электропередачи и трансформаторные подстанции напряжением 1150-220кВ. Принятые АО КЕГОС в период с 1998-2002 гг. меры по капитальному ремонту и модернизации НЭС позволили обеспечить достаточно высокую степень надёжности системы передачи электроэнергии.

В настоящее время АО «КЕГОС» активно реализует проект Модернизации национальной электрической сети, который предусматривает:

- замену на 41 подстанции устаревшей высоковольтной аппаратуры на современные элегазовые выключатели, разъединители, измерительные трансформаторы тока и напряжения, ограничители перенапряжений нелинейные (ОПН);
- полное оснащение шунтирующими реакторами (100% реактивное) ВЛ-500 и 220 кВ;
- установку на всех подстанциях НЭС устройств релейной защиты и автоматики на базе микропроцессорной техники;
- внедрение современных систем телекоммуникаций, включая спутниковые системы передачи данных;
- значительное повышение эффективности оперативно-диспетчерского управления на базе внедрения автоматизированных систем SCADA;
- создание автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии на базе цифровых счетчиков типа «Евроальфа»;
- внедрение электронной системы торговли электроэнергией.

Общий объем инвестиций по проекту Модернизация НЭС составляет 258 млн долл. США.

В состав региональных энергокомпаний входят:

- электростанции регионального уровня, большинство из которых работают в комбинированном цикле и производят электрическую и тепловую энергию;
- распределительные электросетевые компании (РЭКи) сочетающие в настоящее время функции естественной монополии (распределение электроэнергии) и конкурентный вид деятельности – торговлю электроэнергией;
- теплоснабжающие организации – тепловые сети городов и поселков.

Электростанции регионального уровня Суммарная установленная мощность электростанций регионального уровня составляет 8860 МВт и имеет тенденцию к существенному росту за счет ввода новых газовых электростанций в регионе Западного Казахстана – до 2015 гг. прогнозируется ввод 2000 МВт новых мощностей в данном регионе.

Действующие ТЭЦ используют перегретый пар докритических параметров (давление – 13 Мпа) и парковый ресурс основного оборудования (котлы и турбины) в 2 раза выше, чем на ГРЭС национального уровня – 220 тыс. часов против 110 тыс. часов. Однако, из-за длительного срока эксплуатации многих из этих электростанций ожидается следующая динамика выработки паркового ресурса и, соответственно, снижение мощности электростанций и покрытия ими растущего электропотребления:

- 2005 г. – 752 МВт;
- 2010 г. – 1000 МВт;
- 2015 г. – 1160 МВт.

Общее снижение мощности электростанций регионального уровня без принятия мер по продлению паркового ресурса составит к 2015 г. – 2912 МВт.

С учетом того, что большая часть действующих ТЭЦ регионального уровня обеспечивает комбинированную выработку электрической и тепловой энергии, утрата ряда источников теплоснабжения может оказать крайне негативное влияние на обеспечение населения тепловой энергией и горячим водоснабжением и привести к социальным конфликтам.

Необходимый объем инвестиций для продления паркового ресурса ТЭЦ регионального уровня оценивается экспертами величиной, равной 300 млн долл.

Низким является уровень оснащённости ПС устройствами автоматики, телесигнализации и управления, средствами диспетчерской, технологической и оперативной связи, современными

приборами учета электроэнергии.

Низкое техническое состояние активов, наличие существенной доли неплатежей и хищения электроэнергии обуславливает высокий уровень потерь электроэнергии в большинстве РЭКов. Так, в ряде РЭКов потери электроэнергии достигают 35% от уровня поступления электроэнергии в сети РЭК при норме технических потерь – 10-12%.

Изложенные факты говорят о необходимости первоочередного выполнения в РЭКах организационно-технических мероприятий по сокращению неплатежей за поставленную электроэнергию и внедрения современных систем коммерческого учета электроэнергии для снижения уровня коммерческих потерь электроэнергии до норматива технических потерь.

С учетом того, что большинство РЭКов осуществляет электроснабжение сельских населенных пунктов целесообразным представляется выбор приоритетов при определении объемов инвестиций, необходимых для восстановления электросетевых активов РЭКов.

Так, в связи с тем, что правительственная Программой развития сельских территорий прогнозирует значительные объемы миграционных потоков сельского населения в города, регулирование и оптимизация расселения людей в сельские населенные пункты с высоким и средним потенциалом развития приоритет в направлении необходимых для восстановления сельской электрификации инвестиций должен быть отдан первой и второй группам сельских населенных пунктов.

Литература

1. Программа приватизации и реструктуризации в электроэнергетике (постановл. от 30.05.1996 г. № 663)
2. Программа дальнейшего развития рынка электроэнергии на 1997-2000 гг. (постановл. от 31.07.1997 г. №1193).
3. Казахстанская электроэнергетическая ассоциация <http://www.kea.kz>



Д.К. Исаев, магистрант

Научный руководитель: З.Р. Карбетова, к.т.н., доцент

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Конкуренция является основным мотивом конкурентоспособности, где в условиях ужесточения этой конкуренции за потребителя выживают те производители, которые внедряют инновации. При этом конкуренции присущ разрушительный характер, что влечет за собой формирование нового более высокого уровня конкурентоспособности, который характеризуется развитием партнерских отношений между конкурентами.

Курс на создание конкурентоспособной экономической модели был сформулирован в Стратегии вхождения страны в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных государств и в настоящее время экономическая политика Казахстана реализуется с учетом необходимости поступательного повышения национальной конкурентоспособности. По инициативе Главы государства в настоящее время в республике начата реализация Стратегии «Казахстан-2050», главной целью которой является вхождение в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира [1].

В настоящее время в Казахстане внедряется модель конкурентоспособной экономики с приоритетными отраслями, имеющими экономический потенциал повышения конкурентоспособности. Развивается система кластеров, определяющих долгосрочную специализацию экономики страны. В период, предшествующий вступлению Казахстана в ВТО, усиливается значение повышения конкурентоспособности экономики. Необходимость повышения конкурентоспособности в современных условиях предопределяется постоянно усиливающимися процессами глобализации мирохозяйственных связей и растущей интеграцией Казахстана в мировую экономику.

Ключевым фактором, способным повысить конкурентоспособность казахстанской экономики и отраслей промышленности, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды. Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономике, основанной на знаниях, альтернативы инновационному пути развития нет, поскольку создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов влияют на рост объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности.

Международная конкурентоспособность рассматривается как инструмент в борьбе за место в мирохозяйственной системе, как механизм повышения эффективности национальной экономики, поэтому неслучаен переход многих стран к стратегии открытости и углублению ориентации на мировой рынок. Поэтому конкурентоспособность страны заключается в способности производить товары и услуги, соответствующие требованиям международного рынка и обеспечивать высокий уровень жизни населения в долгосрочной перспективе. Характерными чертами конкуренции на современном этапе являются следующие:

- глобализация, которая ужесточает конкурентную борьбу, повышая требования к странам быть конкурентоспособными на международных рынках;
- симбиоз различных видов и форм конкуренции;
- процесс открытия новых возможностей;
- переход от ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым;
- расщепление потребительского рынка на сегменты с возрастающей интенсивностью конкуренции;
- агрессивный характер конкурентной борьбы, в результате которой побеждает предприниматель-инноватор;
- партнерские отношения и создание гибких альянсов, на основе которых происходит взаимный обмен новейшими научно-техническими достижениями, инновациями, ноу-хау, в результате чего взаимно обогащают друг друга и усиливают свою конкурентоспособность [2].

На современном этапе важное значение приобретают меры, которые позволяют задействовать научно-технический фактор в интересах повышения конкурентоспособности товаропроизводителя, отрасли, региона, страны. Государством предпринимаются широкие меры для развития науки и инновационной деятельности.

Конкурентоспособность национальной экономики представляет собой способность экономики в условиях эффективной конкурентной среды производить, потреблять и реализовывать создаваемые в стране товары и услуги, использовать свои экспортные возможности для неуклонного повышения собственного экономического и инновационного потенциала, обеспечивая при этом высокое качество жизни населения. Концепция конкурентоспособности основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевая рабочая сила, богатые природные ресурсы и т.п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера.

Стремление Казахстана повысить свою конкурентоспособность на национальном и на мировом рынках требует выработки особых механизмов управления, обеспечивающих эффективное использование имеющегося социально-экономического потенциала и овладение методами активизации сетевого взаимодействия. Для решения этой проблемы выделены три условные формы конкуренции регионов и соответствующие им формы конкурентоспособности, представляющие определенные субъектно-объектные связи и отношения в различных условиях развития региональной экономики [3].

Повышение конкурентоспособности национальной экономики предопределяет возможность ее модернизации, устойчивого развития, роста благосостояния населения, безопасности страны.

Ключевым фактором, способным повысить конкурентоспособность казахстанской экономики и отраслей промышленности, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды. Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономике, основанной на знаниях, альтернативы инновационному пути развития нет, поскольку создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов влияют на рост объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности.

Следует помнить, что параметры оценки уровня конкурентоспособности низшего уровня должны входить как базовые переменные в параметры оценки высшего уровня иерархии. Многообразие существующих подходов к понятию конкурентоспособности в настоящее время чаще всего определяется:

- 1) либо особенностями постановки задачи и цели исследования;
- 2) либо особенностями выбора предмета исследования (товар, услуга);
 - субъекта конкуренции (предприятия, отрасли, регионы, национальная экономика, государство);
 - объекта конкуренции (спрос, рынок, факторы производства: природно-сырьевые ресурсы, рабочая сила, капитал, ценные бумаги, информация, политическая власть);
 - масштаба деятельности (товарные рынки, отраслевые рынки, региональные рынки, меж-региональные рынки, мировые рынки) [4].

Сегодня для Казахстана важно не только достижение хороших позиций в различных международных рейтингах, но и обеспечение устойчивого роста отечественной экономики и благосостояния нашего общества. Согласно этой концепции определены следующие шесть приоритетов:

- конкурентоспособная ментальность;
- макроэкономическая, институциональная и правовая среда;
- инновационность и технологичность;
- вертикальные и горизонтальные аспекты конкурентоспособности;
- эффективный бизнес;
- устойчивое развитие, высокое качество жизни населения, современная система образования.

При этом имеет смысл говорить о конкурентоспособности лишь того товара, который уже обладает какой-то долей рынка, причем показатель конкурентоспособности существенно зависит от той доли, которую он занимает в настоящее время [5].

В процессе проведенных исследований, нами рассмотрен ряд принципиальных положений механизма повышения конкурентоспособности экономики страны и ее регионов:

1. Координирующая роль Национального совета по конкурентоспособности и экспорту – достижение качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей РК до 2015 года.

2. Развитие государственно-частного партнерства, которое ведет к объединению усилий центральных органов государственного управления, региональных властей частного бизнеса и науки через создание регионального фонда развития.

3. Использование форм корпоративного управления дает возможность созданию социально-предпринимательских корпораций, для стимулирования малого и среднего бизнеса, отбора инвестиционных проектов, разработки программ развития и бизнес-планов, переподготовки местных кадров в регионах.

4. Развитие сетевых экономических структур, преимущество которых является усиление взаимной конкурентоспособности входящих в них предприятий, их интеграция в «восходящие» сетевые структуры может развиваться по двум разным направлениям: первое – объединение предприятий, близких по размерам; второе – объединение на основе интеграции крупного и малого бизнеса, при котором возможны такие формы, как лизинг, аутсоринг, франчайзинг и др.

5. Элементом механизма повышения конкурентоспособности становятся локальные террито-

рии инновационного развития – СЭЗ, индустриальные парки, технополисы, региональные технопарки.

Таким образом, в рамках государственного регулирования, государство должно играть роль своеобразного катализатора конкурентоспособности. Государство при помощи своей политики может оказывать влияние на все четыре компонента национального ромба, но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому чрезвычайно важно четко сформулировать приоритеты государственной политики: поощрение всяческого развития, усиление конкуренции на внутреннем рынке, стимулирование производства инноваций.

Вхождение Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира само по себе еще не может обеспечить высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики и высокое качество жизни населения. В связи с этим только совместные усилия всего казахстанского сообщества позволят достичь такого положения, когда каждый гражданин Республики Казахстан будет обеспечен минимально необходимым спектром услуг по мировым стандартам.

Литература

1. «Стратегия «Казахстан-2050» – Новый политический курс состоявшегося государства: Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана // Наука и образование. – 2012. – № 5-6. – С.2-33
2. Токсанова А.Н. Казахстан в рейтинге глобальной конкурентоспособности по методологии ВЭФ // Вестник КазУЭФМТ. – 2013. – №2. – С. 17-22
3. Кенжебаева А. Пути повышения конкурентоспособности экономики // Основы экономики. – 2012. – №2-3. – С. 15-18.
4. Воронов А. Конкуренция в XXI веке //Маркетинг. – 2001. – №5. – С. 16-24.
5. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики.- Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75-81.



Р.О. Искалиев, магистрант

*Научный руководитель: **Н.А. Курманов, доктор PhD***

ИННОВАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И НАСЕЛЕНИЯ

XXI в. – век высоких информационных технологии. Наша жизнь не мыслима сегодня без оперативных электронных услуг. Это уже касается не только тесной взаимосвязи государственных органов и представителей средств массовой информации, но и напрямую власть и население. Дело в том, что если в прошлом веке именно СМИ являлись тем мостом и проводником между исполнительной властью и населением, то сегодня мы достигли того уровня развития, когда власть сама напрямую может в оперативном режиме, без участия СМИ, вести диалог с населением и влиять на общественное настроение и сознание. И для этого созданы абсолютно все условия. Время ожиданий населения ответов на свои запросы в десятки дней и месяцы сегодня доведены до минимума [1]. Бумаготворческая деятельность власти уходит в прошлое. Сегодня в тренде уже мобильность, сверхскорость реакции на те, или иные ситуации в обществе со стороны власти и такие же быстрые решения и ответы. Иначе, работа власти, в общем, будет оценена неудовлетворительно. А для этого существует ряд общественных институтов, которые проводят разного рода анкетирования на предмет удовлетворенностью работой органов власти. Чтобы максимально быстро реагировать на ожидания и потребности простых граждан госуправление сегодня широко использует «электронные услуги». Эти отношения соответственно на всех уровнях регулируются Законами. Ведь мы все помним, когда люди толпились в очереди в акиматах и министерствах, чтобы получить любую услугу от власти. В каком-то смысле до поры до времени

этот метод срабатывал. Но в век высоких технологии, когда все меняется с сумасшедшей скоростью, госаппарат тоже должен был перестроиться на новую модель взаимоотношения. Сегодня те же услуги просто переведены в электронный формат, когда население избавляется от бюрократических проволочек и препона. Просто услуги по новому оказываются на основе современных информационно-коммуникационных технологий посредством Интернета, позволяют реорганизовать работу органов власти и достигать нового качества управления, соблюдая регламенты обслуживания бизнеса и общества и повышая результативность принимаемых решений. Это позволяет в разы повысить количество не только предоставляемых услуг, но и качество взаимодействия власти, бизнеса и общества. Такая важная функция власти в итоге преследует одну цель – обеспечить своевременный доступ граждан к официальной информации органов управления, а это в свою очередь повышает качество и эффективность реализуемых решений.

Международный опыт показывает, что высокие технологии, в том числе информационные и телекоммуникационные, уже стали локомотивом социально-экономического развития многих стран мира, а обеспечение гарантированного свободного доступа граждан к информации – одна из важнейших задач государств мира [2].

В любой современной стране, независимо от особенностей ее государственного устройства и уровня экономического развития, государство – основной поставщик услуг населению, организациям и всем ветвям власти. Современное развитие человеческой цивилизации характеризуется очередным этапом научно-технической революции – внедрением во все сферы жизни информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ), которые меняют уклад жизни людей и составляют фундамент и материальную базу для перехода к информационному обществу, обществу с высоким социально-экономическим, политическим и культурным развитием.

Технические возможности Интернета сделали официальные сайты наиболее эффективным, оптимальным, быстрым и самым экономичным способом получения необходимой для населения информации о деятельности госорганов. Таким образом, важнейшим показателем информационной открытости органов власти на сегодня является качество официальных Интернет-ресурсов. Это неоспоримый факт. Это и есть первые черты инновации, внедряемых во взаимоотношения власти и населения.

Открытые Интернет-источники информации дают возможность обеспечить коммерческим и некоммерческим организациям, предприятиям, гражданам – независимо от сферы их деятельности и масштаба – равные права на доступ к государственным информационным ресурсам. Во многом благодаря развитию системы официальных сайтов органов власти в сети Интернет и созданию единого информационного пространства, мы можем надеяться на возможность реального обеспечения прав граждан на свободный поиск и получение информации, что, в свою очередь, является одним из важнейших условий существования и нормального функционирования правового государства [3].

Официальные интернет-сайты созданы уже практически во всех властных структурах. При этом их наличие еще далеко не определяет успешность использования этого инструмента в работе. Наилучший результат достигается при грамотном подходе к использованию интернет-технологии и учете требований к качеству разрабатываемых интернет-ресурсов. По содержанию официальных сайтов можно судить об уровне открытости и закрытости каждого органа власти и государства в целом, прозрачности управленческих решений и процедур, возможности граждан страны получать интересующую их информацию.

Информационная открытость органов государственной и муниципальной власти предполагает эффективность не только прямой, но и обратной связи. Обратная связь органов государственной власти – это часть процесса политической коммуникации, которая обеспечивает органы власти информацией о состоянии общественного сознания, мнениях, настроениях и взглядах социума на проводимую властями политику, отражает результаты деятельности, последствия управляющих воздействий, реакцию на принимаемые решения.

Такая связь позволяет властям держать «руку на пульсе» настроений и ожиданий народа, а гражданскому обществу – активно влиять на власть.

Одной из форм обратной связи органов государственной и муниципальной власти с населением являются обращения граждан. Граждане могут обращаться в органы государственной власти или в органы местного самоуправления с предложениями, заявлениями или жалобами в письменной форме, в форме личного приема, по телефону или Интернету. Это разवे и не есть один из ярких показателей вхождения в нашу жизнь инновационности выстраиваемых взаимоотношений, когда по принципу одного окна, минуя длинные очереди мы можем совершить сразу несколько операций одновременно, обращаясь в госорганы. Мы имеем реальную возможность не только получить интересующую информацию, мы можем получить и услугу в режиме реального времени.

Наряду с этим, необходимо наладить систему мониторинга общественного мнения по самым актуальным вопросам жизни населения того или иного региона. Мониторинг общественного мнения, основанный на данных репрезентативных опросов, позволит властям выявить узловые проблемы, принять эффективные управленческие решения, значительно повысить уровень доверия к властным структурам. Органам власти следует основательно заняться своими Интернет-сайтами. И это тоже бесспорно.

Практика оказания государственных услуг посредством информационных технологий в Казахстане на современном этапе развивается бурно. Для этого создана достаточная правовая база. Другой вопрос, развитие уровня культуры коммуникации, как у самих гражданских служащих, так и у населения – культуры оказания государственных услуг через коммуникативные сети.

Как известно, слабое развитие и низкое качество государственных услуг снижает активность участия населения в решении проблем местных, областных и республиканских органов управления, что негативно сказывается на жизненном уровне населения. На местах процесс автоматизации оказания государственных услуг населению затягивается еще больше, поскольку сказывается нехватка квалифицированных специалистов на местных уровнях, недоступность информационных технологий для большинства населения и технологическая неразвитость компьютерных сетей в местных органах власти.

Вместе с тем, принимаются меры по устранению информационного неравенства и обеспечению широкого доступа казахстанцев в интернет-пространство. Так, значительно снизились, и ожидается продолжение снижения тарифов основными провайдерами за предоставление интернет-услуг. Плата за регистрацию доменных имен и их последующее сопровождение каждый раз удешевляется. К тому же, достаточно бурно развивается казахстанский сегмент Интернет пространства – зарегистрировано более 10 тыс. доменных имен. Тем самым, можно предполагать, что сформирован достаточный потенциал для успешной реализации проекта «электронное Правительство», посредством которого население получает широкий спектр госуслуг.

В настоящее время в РК внедряется технология 4G, развитие сетей широкополосного доступа (далее – ШПД) к сети Интернет осуществляется с использованием таких технологий, как: ADSL, CDMA/EVDO, 3G, FTTH. Все это безусловно ускоряет оперативность взаимоотношения власти и населения и увеличивает доверие к государству со стороны граждан страны.

Кроме этого, для развития казахстанского сегмента сети Интернет необходима готовность сетей телекоммуникаций для оказания услуг ШПД, создание дата-центров, увеличение количества электронных государственных услуг, предоставляемых через портал «электронного правительства», развитие порталов государственных органов, создание социально-значимых интернет-ресурсов и увеличение количества проектов по электронной коммерции.

Для повышения качества услуг, предоставляемых населению и бизнесу, проведена большая работа по улучшению деятельности центров обслуживания населения (далее – ЦОН). Создана необходимая нормативная правовая база, упрощены процедуры обслуживания населения и бизнеса, наблюдается положительная тенденция снижения уровня коррупции.

Сегодня существует один ответ на все вопросы населения при выборе обращения к власти. Это, безусловно, портал Электронного Правительства – информационно-справочный и интерактивный веб-портал, предоставляющий государственные услуги и сервисы в электронном виде и обеспечивающий единую точку доступа для получения самой необходимой информации о государственных услугах. Портал электронного правительства Казахстана www.egov.kz разрабаты-

вается по заказу Министерства транспорта и коммуникаций его дочерними организациями. По большому счету, это пока единственный универсальный интернет ресурс на территории Казахстана, где населению оказывается самый широкий спектр необходимых услуг.

Идея создания электронного правительства в Казахстане была озвучена в ежегодном Послании Президента Республики Казахстан 19 марта 2004 года. 10 ноября того же года уже была утверждена Программа формирования Электронного Правительства. Реализация программы предполагала поэтапное решение многих общественно важных задач: от публикации и распространения информации до предоставления услуг путем прямого и обратного взаимодействия между государственным органом и гражданином. Можно с уверенностью сказать, что первые два этапа на данном Портале уже активно реализуются. Если в 2006 году 12 апреля данный веб-портал был выпущен как информационно-справочный, то уже с 2010 года на портале появились первые транзакционные услуги, предполагающие возможность проведения онлайн-платежей. Уже в 2014 году в центрах обслуживания населения предоставляется 171 государственная услуга. К примеру, в 2011 году Центры обслуживания населения оказывали всего 59 услуг, а в 2012 году их количество возросло до 113. Надо признать, что это большой качественный скачок в сторону открытости, прозрачности и оперативности взаимоотношения граждан и власти.

Сегодня интернет технологии позволяют, не выходя из дома, каждому почувствовать свою значимость и по принципу одного окна проделать множество операции за один раз. Записаться на прием к министру, задать чиновнику вопрос через его Блог-платформу, задать интересующие вопросы акиму области, выступить с просьбой или обратиться за разъяснением, получить исчерпывающий ответ в кратчайшие сроки, написать и отправить письмо в любой государственный орган. При этом вы получаете гарантию доставки письма, можете отследить его статус и получить ответное письмо здесь же. На портале «Электронного правительства» Казахстана предоставляется возможность, не выходя из офиса, получить многие справки, внести изменения в регистрационные данные юридического лица и даже зарегистрировать новое юридическое лицо.

Так, в первую очередь была реализована онлайн-оплата налогов, государственных сборов, пошлин и штрафов за нарушение правил дорожного движения, в 2011 году – оплата услуг жилищно-коммунального хозяйства. В 2011 году веб-портал предложил казахстанцам услуги ЗАГС в новом электронном формате, автоматизировав процедуру подачи заявления на заключение/расторжение брака и регистрацию рождения ребенка. В 2012 году на веб-портале был запущен ряд других социально-значимых государственных услуг, среди которых услуги Министерства здравоохранения, Министерства внутренних дел и Министерства образования. Кроме того, было создано мобильное приложение для получения самых простейших услуг, таких как адресная справка, постановка в очередь в детский сад и оплата налогов. В целях упрощения процедуры обучения населения работе с порталом была разработана мультимедийная обучающая программа. Для увеличения взаимодействия между гражданами и правительством был реализован сервис обсуждения проектов электронных услуг. А также, для обсуждения были выведены и новые проекты законов. Сервисы взаимодействия граждан с правительством были выведены в отдельный блок «Граждане и правительство». В нем, помимо обсуждения проектов услуг и законов выведены следующие сервисы – интернет-конференции, электронные обращения граждан в государственные органы, запись на онлайн-прием к министрам, блоги первых руководителей, контакты государственных органов и их представителей.

В целях повышения информативности портала в 2012 году была проведена работа по интеграции базы данных нормативно-правовых актов Министерства юстиции Республики Казахстан. Вся актуальная законодательная база теперь всегда доступна в специальном разделе «Законодательство». В апреле 2012 года состоялся запуск услуги по записи электронной цифровой подписи на чипы удостоверений личности граждан нового образца в целях увеличения безопасности хранения и использования электронной цифровой подписи. С начала 2013 года были запущены услуги по регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей. В пилотном режиме состоялся запуск электронных услуг по выдаче паспортов, удостоверений личности, водительских прав, а также по регистрации населения по месту жительства. Кроме этого было запущено

множество вспомогательных сервисов для юридических лиц и по тематике земельных отношений. Впечатляют данные в цифрах. В мае 2013 года количество выданных электронных цифровых подписей достигло 2-х миллионов.

Портал www.egov.kz по сути является одним из основных проектов Электронного правительства – механизма функционирования правительства и местных органов власти, базирующегося на широком применении информационных технологий с использованием объединенных информационных ресурсов государственных органов и максимально ориентированного на предоставление услуг гражданам и организациям по всему Казахстану. Одним словом, работа портала нацелена на упрощение процедур предоставления государственных услуг населению по принципу одного окна; повышение эффективности предоставления государственных услуг, создание единой точки доступа ко всем информационным ресурсам государственных органов: открытый диалог с властью, конфиденциальность, установление прямого и обратного взаимодействия граждан с государственными органами.

Степень развития казахстанского электронного правительства оценивается как «развивающиеся» и считается одним из самых успешных. В апреле 2013 года был опубликован доклад Всемирного экономического форума (WEF), согласно которому Индекс сетевой готовности Казахстана находится на 43 месте из 144 стран. По сравнению с 2012 годом и 55 позицией в рейтинге страна показывает стремительный рост по многим параметрам и является лучшей среди стран СНГ. Каждые два года Департамент по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций проводит исследования по оценке уровня развития электронного правительства в мире (192 страны). В 2012 году электронное правительство республики Казахстан в этом рейтинге заняло 38 место. При этом индекс онлайн-услуг вырос на 10 позиций, а телекоммуникационной инфраструктуры – на 14 позиций. По индексу е-участия, который определяет возможность общения граждан с правительством, Казахстан занял 2-ое место, разделив его с Сингапуром.

Количество оказанных услуг на портале электронного правительства по состоянию на 31 декабря 2013 года превысил 26 млн, когда в 2012 году этот показатель был в 2,5 раза меньше, по сравнению с 2011 годом в 4 раза.

На портале «электронного правительства» реализована услуга «Виртуальная приемная», где граждане напрямую обращаются в государственные органы.

Кроме того, ведутся блоги первых руководителей государственных органов и Правительства Республики Казахстан, где каждый желающий может оставлять комментарии и задавать интересующие вопросы.

А на официальном интернет-ресурсе Президента Республики Казахстан создан специальный раздел «Президентская защита бизнеса». Также, на портале «электронного правительства» регулярно проводятся интернет-конференции с участием членов Правительства и представителей органов власти. Во время таких конференций граждане получают ответы на свои вопросы в интерактивном режиме. Завершается реализация проектов «е-Минфин» и «е-Статистика».

Все это дает надежду полагать, что будет происходить широкое вовлечение граждан, неправительственных и иных негосударственных организаций в процесс постоянного общественного мониторинга качества оказания государственных услуг.

Также активно применяются социальные площадки в сети Интернет для широкого обсуждения государственными органами и населением социальных проблем, в скором времени будет создан и запущен механизм вовлечения граждан в процесс реформирования и улучшения государства. Будут реализованы механизмы электронной оценки гражданами эффективности работы государственных органов, включая акимов всех уровней и органов местного самоуправления. И надо признать, это и есть наивысшая точка влияния граждан на жизнь государства посредством применения инновационных решений. Это – красноречивое доказательство активного взаимодействия населения и власти.

Государственными органами посредством инфраструктуры «электронного правительства» населению и бизнесу предоставляются 236 интерактивных и транзакционных услуг, 108 из которых

представляется на портале «электронного лицензирования» и 128 – на портале «электронного правительства». Порталом «электронного правительства» ежедневно пользуются свыше 25000 граждан. Выдано более 26 млн е-справок в 2013 году. Для получения электронных государственных услуг населению и бизнесу выдано более 2 млн. электронных цифровых подписей.

Информационная система «е-лицензирование» внедрена во всех государственных органах лицензиарах, 79 территориальных лицензиарах, 8 из 16 местных исполнительных органах. С 1 апреля 2012 года все лицензии центральных государственных органов формируются в электронной форме.

Обеспечен перевод центральных государственных органов на электронный документооборот без дублирования документов на бумажном носителе, документов со сроком хранения до 5 лет.

В рамках развития электронных акиматов реализован проект «Региональный шлюз «е-акимат» с возможностью автоматизации 20 государственных услуг.

Одной из путей решения вопроса приобщения населения к интерактивным способом общения с властью является, безусловно, увеличение количества пунктов общественного доступа к электронным услугам, а для этого уже созданы все условия [4]. Ведь уровень цифровизации местных сетей телекоммуникаций уже сегодня составляет 95,6%, а количество пользователей сети Интернет достигло 8,8 миллионов человек (53,5 %), не менее мощной является количество абонентов сотовой связи - 26,2 млн. абонентов (158,3 %).

Снижение тарифов на услуги Интернет и сотовой связи также является условием увеличения потенциальных пользователей электронного правительства.

В условиях перехода к информационному обществу одной из задач государства является обеспечение высокого уровня сопричастности каждого гражданина с жизнью страны, общественной солидарности и доверия к власти. Эта задача успешно реализуется.

Литературы

1. Вяткин Р. Депутат - СМИ - население: грани взаимодействия // Пресс-служба. – 2009. – №11. – С.64-68.
2. Крикунова В.В. Общественное мнение как средство международной политики / В.В.Крикунова // Вестник Моск. Ун-та. Сер.18, Социология и политология. – 2009. – №4. – С.218-221.
3. Аязбекова С.Ш. Имидж и этика государственного служащего. Учебное пособие / Под общ. ред. д-ра экон. наук А.С. Серикбаева. Астана, 2004. – 137 с.
4. Русаков А.Ю. Связи с общественностью в органах государственной власти: Учебное пособие. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 2006. 224 с.



Д.Я. Исхакова, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Бейсенғалиев, д.э.н., профессор

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Истоки управления персоналом неразрывно связаны с развитием экономики и уходят в глубину веков. История подтверждает, что проблема управления людьми возникла практически в одно время с организацией как социальным феноменом. В древнейших обществах – Шумере, Египте, Вавилоне, Древней Греции и Древнем Риме принципы управления передавались в царских династиях от поколения к поколению как ценнейшее тайное знание.

Большой вклад в развитие управленческой практики был сделан в Вавилоне, а значительный вклад в развитие практики теории управления внесли египтяне.

Накопление ресурсов и развитие технологии ярко высветили главное препятствие на пути к более высокой производительности – существующие в то время подходы к управлению. Именно в это время расплывчатые и противоречивые принципы управления сменила научная система знаний о законах рациональной организации труда, разработанная Фредериком Уинслоу Тейлором,

который считается основоположником научного менеджмента. Следует отметить, что в то время понятия «Менеджмент» и «Наука управления персоналом» считались синонимами. Более того, наиболее принципиальные моменты научного менеджмента относились к управлению персоналом.

На протяжении десятилетий становления независимости Республики Казахстан, совершенствование управления персоналом на предприятиях было и остается одним из ведущих направлений в развитии экономики. Эта тема остается актуальной и сегодня, так как кадровая политика является ключевым фактором в ее формировании. [1]

Управленческий персонал – это работники, трудовая деятельность которых направлена на выполнение конкретных управленческих функций. К ним относятся линейные и функциональные руководители и специалисты.

Руководители, которые направляют, координируют и стимулируют деятельность производства, распоряжаются ресурсами организации, принимают решение, несут полную ответственность за достижение целей организации и имеют право принимать решение, относятся к линейным. Руководители подразделов, основное задание которых заключается в содействии эффективной работе линейных руководителей относятся к функциональным. Руководители и главные специалисты в совокупности создают администрацию.

Управленческий персонал занят преимущественно умственной и интеллектуальной работой. Одним из показателей эффективности управления персоналом является формирование производственного поведения сотрудников, обеспечивающего достижения организационных целей. Производственное поведение определяется двумя основными факторами: желанием (внутренней мотивацией) и способностью сотрудника выполнять требуемые функции. И как показывает практика, современные методы управления персоналом крайне малоэффективны на долгосрочный результат. В современной деловой среде практикуется достаточно примитивный подход к выбору подходящего кандидата на должность. Основными критериями отбора являются номинальное наличие высшего или профессионального образования, а также результат устной беседы представителей компании с кандидатом. Таким образом, используемый подход к выбору кандидата, очевидно, является малоэффективным. Это подтверждается широко известным фактом низкой квалификации основного большинства сотрудников, а также большой текучкой кадров. Проблема управления персоналом волнует не только руководителей различных уровней, но и мешают работать самому коллективу [2].

Показателем эффективного управления сотрудниками любой организации является целостность системы управления персоналом. Организация может добиться целостности системы управления персоналом за счет осуществления следующих мер:

- четкого определения собственных целей организаций;
- детального моделирования “идеального” производственного поведения для всех должностей организации;
- координации в работе подразделений службы человеческих ресурсов;
- постоянного взаимодействия специалистов по человеческим ресурсам с линейными руководителями, непосредственно управляющим персоналом.

Сердцевиной всякой организации являются работающие в ней люди, которыми необходимо управлять также, как сотрудниками других функций. Именно сотрудники службы человеческих ресурсов, а не структура отдела, обеспечивают функционирование и обновление систем управления персоналом организации. Они должны обладать определенными качествами, среди которых ключевыми являются:

- знание сферы деятельности организации;
- знание специфики производственной деятельности, ее финансовые аспекты, видеть стратегические перспективы развития. Эти знания позволят им моделировать производственное поведение, разрабатывать системы управления персоналом и оценивать их эффективность;
- профессиональные знания и навыки в области управления персоналом. Подбор, профессиональное обучение, оценка, общение, коммуникации;
- лидерство и управление переменами – профессиональные навыки в области планирования,

анализа и разработки альтернативных стратегий, принятия решений, разрешения конфликтов;

- способность к обучению и развитию – обновление знаний.

В данном контексте задача организации состоит в том, чтобы определить функции, роли, ответственность и объяснить всем сотрудникам, почему это важно для них и компании, а также что будет происходить, и как работать. [3]

Один из принципов состоит в том, что организация создает условия для диалога с каждым сотрудником, задает роли, формат, частоту общения и ожидаемый результат. В небольших организациях HR, консультант или коуч проводит индивидуальные встречи с сотрудниками, на которых, используя методики и инструменты карьерного планирования, помогает сотруднику сформулировать и структурировать свои сильные стороны, ценности, интересы и поставить осознанную цель в рамках конкретной организации. В крупных организациях это могут выполнять руководители подразделений или менеджеры, кому подчинены сотрудники. Не менее важным является вопрос создания и поддержания мотивации. Обычно останавливаются на стандартном наборе мотивационных мер, изначально предполагающих, что сотрудники работают сугубо за материальное вознаграждение. Заработная плата и условия работы, конечно, важны, но не достаточны. Известный психологический факт состоит в том, что увеличение заработной платы перестает мотивировать работника уже через несколько месяцев. Также попытка привлекать, мотивировать и удерживать сотрудников, опираясь только на материальную составляющую, ведет к росту зарплат, разрыву ожиданий компании и сотрудника и, в итоге, уже хорошие менеджеры и специалисты каждый год переходят из компании в компанию, повышая себе заработные платы на определенный процент, а иногда и возвращаются в компании, где когда-то работали, но уже на новый уровень заработной платы [4].

Спорить с важностью роли компенсационного пакета не логично. Но указанные меры не решают массовую проблему ухода перспективных сотрудников при предоставлении им возможности дальнейшего улучшения компенсационного пакета. Конфликты, недопонятость, эмоциональная истощенность, являются основной причиной потери ценного сотрудника.

Главные вопросы менеджера при управлении современным персоналом состоят в следующем: как привлечь на предприятие «лучших»?; как сохранить рабочий состав?; как сделать их эффективными, мотивированными и работающими с полной отдачей? Зная о наличии таких проблем, многие компании (в том числе и национальные, инвестиционные) начали задавать новый дух в управлении. Внимание компании к карьере сотрудников, а главное – наличие такой системы на предприятии, работают на позитивный HR-бренд, формируют корпоративную культуру, которая привлекает активных людей, ориентированных на долгосрочные планы, рост и достижения. При приеме на работу, интервью включает в себя вопросы, связанные с подходом человека к своей карьере, так и рассказ о том, что компания может предложить в этой области и диалог с кандидатом на тему, что для него представляет реальную ценность, если кандидат начнет работать в данной компании [5].

Возможности роста и учета сильных качеств, ценностей и интересов сотрудников в повседневной работе дает им возможности самореализации и развития. Среднесрочное и долгосрочное планирование, наличие планов развития и роста ориентируют сотрудников на перспективу и достижения внутри компании, поддержка планов сотрудников со стороны руководителя. Одним из ключевых моментов роста на предприятии можно определить обучение (повышение квалификации персонала), на что предприятие затрачивает определенную сумму, дабы добиться в будущем более высоких результатов на предприятии.

Эффективная деятельность аппарата управления позволяет облегчить часть работы менеджеров более низших звеньев. При эффективном управлении в организации возрастает роль личности работника, знания его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией, что в совокупности повышает эффективность деятельности компании в целом.

Уровень эффективности работы системы управления персоналом зависит не только от профессиональной подготовки ее работников, но и от нагрузки на одного специалиста, то есть от

интенсивности его труда. Кроме того, не маловажное влияние могут оказывать и внешние факторы. Внешняя среда представляет собой совокупность факторов прямого воздействия (потребители, трудовые ресурсы, конкуренты и т.д.) и косвенного воздействия (экономика, технология, социально-политические факторы). Для определения стратегии поведения организации и выполнения ее в деятельности, руководство должно иметь полное представление как о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях, так и о внешней, тенденциях ее развития и расположении, которое занимает в ней организация [6].

В новых рыночных условиях особенно актуальным становится проблема соответствия уровня потенциала управленческого персонала требованиям, выдвигаемым к нему самим предприятием в жесткой конкурентной среде. Поэтому основная практическая задача управленцев состоит в эффективном сохранении и воспроизводстве, направленном формировании и рациональном использовании профессионально-подготовленного, отвечающего требованиям предприятия потенциала управленческого персонала.

Деятельность управленческого персонала в Республике Казахстан регулируется не только внутренними производственными регламентациями и указаниями, но и на более масштабном государственном уровне. Коллективно-договорное и индивидуальное регулирование системы управленческого персонала в Республике Казахстан осуществляется при помощи Трудового Кодекса РК, различных договоров, индивидуальных программ и концепций [7].

Эффективность совершенствования управленческого персонала и соответственно стабильность экономики предприятия зависят от взаимодействия всех рычагов управления, качества принимаемых решений и ответственности должностных лиц. А это в свою очередь способствует обеспечению устойчивого социально-экономического развития страны.

В современной мировой экономике акцент делается не столько на материальные ценности сколько на интеллектуальный потенциал. Способность нации поддерживать современную, и эффективную систему образования, повышать интеллектуальный потенциал рабочей силы путем обучения, которая становится критически важным фактором для обеспечения конкурентоспособности страны.

На сегодняшний день казахстанские экономисты подтверждают значимость человеческих ресурсов для национальной экономики в условиях высококонкурентной среды.

На современном этапе развития научно-технического прогресса роль человека имеет огромное значение. Сегодня это главный стратегический ресурс любого предприятия в борьбе с конкурентами. Это обуславливается его способностью к творчеству, которое в настоящее время становится решающим условием успеха любой деятельности. В этой связи мы понимаем что персонал является наиболее сложным объектом управления в организации, так как имеет возможность решать самостоятельно любые вопросы, имеет субъективные интересы, чрезвычайно чувствителен к управленческому воздействию и критически относится к предъявляемым к нему требованиям.

Количество и качество человеческих ресурсов является основополагающими факторами, определяющими будущее страны, в этой связи каждый руководитель должен приложить все усилия для реализации общенациональных целей сохранения устойчивости, роста экономического потенциала, и неуклонного улучшения условий развития персонала.

Литература

1. Дуракова И.Б. «Управление персоналом» гл.2, 3, пп. 5.1; 5.3, главы 5, 8, 9.
2. Кобцева Е.Н., Тюлькина Ю.С. «Управление организацией» гл.5, п.5.7.
3. <http://www.lifexpert.ru/research/survive.html>;
4. Бергер С. карьерный коуч, coach@berger.co/www.ACPRussia.ru
5. Бачурин А. Условия экономического роста // Экономист. – С. 32-38.



З.А. Ищанова, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, доктор PhD

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ФИРМЫ

Актуальность данной темы заключается в том, что на сегодняшний день формирование и развитие имиджа организации является одним из важнейших направлений современного менеджмента. Все более становится очевидным, что данная тематика и проблематика должна быть в фокусе внимания топ-менеджмента любой организации. Необходимость создания и поддержания имиджа компании диктуется стратегическими целями функционирования и развития организации. Опыт анализа имиджирования на мировом рынке показывает, что позитивный имидж способствует успешному управлению персоналом и созданию достойной репутации в деловых кругах. Развитие рыночных отношений требует усвоения этого опыта, а значит, формирует социальный заказ на качественно новый тип имиджевых технологий для управленцев разного уровня.

Корпоративный имидж выступает как один из инструментов достижения стратегических целей предприятия, затрагивающих основные стороны его деятельности и ориентированных на перспективу. Преимущества позитивного имиджа очевидны. Однако позитивная известность не появляется сама собой и не существует сама по себе. Она требует целенаправленной систематической работы, связанной с превращением реального имиджа предприятия в позитивный.

Корпоративный имидж – наличие и согласованность всех средств, передающих основную идею компании и создающая благоприятный отклик, увеличивающий степень доверия клиентов и партнеров [1].

Средства, которые позволяют идентифицировать организацию или предприятие с декларируемыми ими ценностями:

- организационная культура - система взаимодействий и отношений, способствующих ведению дела и достижению целей;
- система маркетинга и рекламная стратегия;
- корпоративный дизайн (фирменный стиль, внешняя атрибутика и др.);
- организация связей с общественностью (PR) с целью формировать позитивный имидж организации в общественном сознании.

Значение цельности корпоративного имиджа – каждый элемент, используемый средствами идентификации, являются рекламным носителем основной идеи, ассоциирующейся с деятельностью компании.

Этапы создания корпоративного имиджа:

Определение целевой аудитории, клиенты, партнеры, СМИ и т.д., изучение ее возраста, рода занятий и т.п.

Разработка главной идеи, концепции имиджа. Концепция корпоративного имиджа – это главные принципы, мотивы и ценности, характерные для фирмы и ее товаров, а также значимые для потребителя.

Составление программы формирования, внедрения и закрепления имиджа в сознании потребителя.

Для казахстанской практики постановки дела создание корпоративного имиджа обоснованно считается инновационным и справедливо находится в зоне особого внимания руководителей организаций, видящих в этом подходе мощный рычаг для развития.

Грамотно созданный корпоративный имидж позволяет увеличить доход компании. И, напротив, не сформированной профессионалами высокой квалификации, и – как следствие воспринимаемый коллективом, как «модное» движение, – такой «корпоративный имидж» способен пошатнуть не только доверие клиентов, но и репутацию всей фирмы.

Имидж может быть несколько различным для различных групп общественности, поскольку желаемое поведение этих групп в отношении организации может различаться. Другими словами, одна и та же организация может по-разному восприниматься (или стремиться к специфическому восприятию) инвесторами, государственными структурами, местной, национальной и международной общественностью. Например, для широкой национальной общественности предпочтительна

гражданская позиция компании. Для международной общественности глобальные компании стремятся быть “корпоративными гражданами мира”. Для партнеров важна высокая конкурентность позиции. Кроме того, существует внутренний имидж организации – как представление персонала о своей организации. Можно сказать, организация имеет несколько имиджей: для каждой группы общественности – свой.

Имидж организации есть целостное восприятие (понимание и оценка) организации различными группами общественности, формирующееся на основе, хранящейся в их памяти информации о различных сторонах ее деятельности. Он создается основной деятельностью организации, а также информационной работой, ориентированной на целевые группы общественности. Работа по созданию имиджа ведется целенаправленно для каждой группы и различными средствами. У каждой общественной группы есть своя система ценностей, соответственно их поведение в отношении организации будет различным. Для потребителей приоритетны высокое качество товара и его сервиса, доступная цена, для деловых партнеров – высокая конкурентоспособность организации, ее финансовые показатели, для общества – гражданская позиция фирмы [2].

Содержание понятия имиджа организации включает две составляющие. Описательную (информационную), которая представляет собой образ предприятия, или совокупность всех представлений (знаний) об организации. И составляющую, связанную с отношением, или оценочную составляющую. Оценочная составляющая существует в силу того, что хранящаяся в памяти информация не воспринимается безразлично, а пробуждает оценки и эмоции, которые могут обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные черты образа предприятия могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением.

Методика формирования корпоративного имиджа предприятия может быть представлена следующей последовательностью шагов:

Анализ маркетинговой среды предприятия и выделение целевых (наиболее важных для его деятельности) групп общественности.

Формирование набора наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой из целевых групп общественности.

Разработка желаемого образа предприятия (с точки зрения установленных стратегических целей) для каждой целевой группы общественности.

Оценка состояния имиджа предприятия в каждой из целевых групп общественности.

Разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа предприятия в сознании целевых групп.

Контроль достигаемых результатов и коррекция (при необходимости) плана.

Разработка корпоративного имиджа – сложный многоплановый процесс, требующий участия различных специалистов: по связям с общественностью, специалистов-системотехников, социологов, специалистов кадровых служб, программистов и электронщиков, юристов.

Разработка корпоративного имиджа предполагает проведение ряда важных мероприятий, которые должны осуществляться в строгой логической последовательности и в определенные временные периоды (этапы).

В процессе разработки коммуникационной политики организации предприятия необходимо решить следующие основные вопросы:

- выявление проблем и барьеров, которые стоят на пути эффективного использования человеческих ресурсов организации;
- определение и ясное формулирование целей организации и стратегии, которая будет использована для их достижения;
- создание мобильной организационной структуры управления коммуникациями организации, которая, во-первых, была бы гибкой, динамичной и постоянно соответствовала меняющимся тактическим целям предприятия; во-вторых, быстро адаптировалась при непредвиденных изменениях внешних условий; в-третьих, имела бы способность к эффективной самоорганизации звеньев по мере изменения задач [3].

По каждой из этих проблем предполагается опережающее создание комплекса правовых,

регламентирующих, организационно-распорядительных, руководящих и других нормативно-методических документов, которые должны создать условия, обеспечивающие реализацию вышеперечисленных мероприятий.

Хорошие и действенные отношения со СМИ заключаются в снабжении редакторов и журналистов необходимой им информацией. Взаимное доверие между организацией и средствами массовой информации является необходимым залогом хороших отношений. Прессе необходимо сообщать как можно больше информации о деятельности фирмы, в некоторых случаях можно предоставить сведения конфиденциального характера, но при этом оговорить, что это нельзя публиковать и объяснить почему.

Информационная служба должна обеспечивать непрерывный поток информации из организации, что предполагает наличие плана работы с прессой. Пресс-службы распространяют среди журналистов ряд информационных материалов, связанных с определенными событиями. Они объединяются в единый информационный пакет, который распространяется среди представителей СМИ.

При организации работы со средствами массовой информации необходимо оперативно отслеживать тенденции, которые происходят на информационном рынке города и региона.

Роль идеологии в формировании внутреннего имиджа организации

Конкурентная борьба остро ставит вопрос о необходимости поиска ключевых конкурентных преимуществ. Как можно победить конкурентов? В первую очередь, для этого следует сделать товары и услуги, предлагаемые клиентам, более привлекательными. Ценовая политика, расширение ассортимента, улучшение качества и сокращение времени обслуживания клиентов, обеспечение послепродажного обслуживания, льготы постоянным клиентам – это только часть методов, которые могут быть использованы. При этом следует иметь в виду, что поиск и реализация тех или иных конкурентных преимуществ – задача работников организации. Однако эта работа даст свой результат лишь в том случае, если сотрудники привержены своей организации, разделяют ее дела и готовы сделать все возможное для достижения ее успеха. Наблюдательность и изобретательность работников, заинтересованных в успехе своей организации, позволяет им находить все новые и новые средства для получения существенных преимуществ перед конкурентами в борьбе за потребителя.

Если же работников отличает равнодушие, недовольство условиями работы и своими профессиональными перспективами, недоверие к руководству, стремление найти другое место работы, то от них трудно ожидать внимания к клиентам, активной работы по поиску и реализации мер, призванных лучше удовлетворять запросы потребителей, улучшать качество продукции, услуг. Скорее всего, с таким персоналом организация быстро растеряет и те конкурентные преимущества, которые у нее были (или оставались) до недавнего времени.

Формирование самомотивации работников – одна из важнейших управленческих целей компании – может быть достигнуто лишь при наличии квалифицированно разработанной коммуникационной стратегии. В этом случае первостепенной стратегической задачей становится перевод корпоративных целей на язык, доступный рядовым исполнителям, с тем чтобы они:

- а) понимали цели организации;
- б) понимали свою собственную роль в достижении этих целей;
- в) направляли свои усилия на выполнение своих обязанностей, сознавая связь между выполняемой ими работой и целью компании.

Идеология должна обозначить цель, идеал, к которому стремится компания. Немаловажную роль в восприятии этого идеала играет имидж фирмы. От того, насколько близко примут и отчетливо поймут занятые идеал, зависит успех идеологического воздействия. Работники в основном плохо воспринимают чужеродные идеи и идеалы. Для того, чтобы нужный идеал стал предметом веры, необходимо чтобы человек считал его своим собственным идеалом. Имидж компании, представляя собой набор ярких и доходчивых образов, каждый из которых несет нужную идею, дает человеку материал для индуктивного вычленения этой идеи из воспринятого имиджа.

Групповые ценности – наиболее важный ориентир оптимизации «человеческих отношений» на производстве. Все это предусматривает создание развернутой внутриорганизационной инфор-

мационной среды, которая позволяет всем сотрудникам успешно ориентироваться в проблемах и быстро находить решения.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2002. – 256 с.
2. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.



Р.М. Ищанова, магистрант
Научный руководитель: Л.Н. Бурлаков, к.э.н., доцент

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

За годы независимости Республика Казахстан достигла значительного прогресса в формировании устойчивой системы профессиональной государственной службы. Вместе с тем, быстроменяющиеся социально-экономические условия, глобальные вызовы ставят перед государственной службой новые цели и задачи, решение которых связано с выходом на более высокий уровень государственного управления, влекущий за собой повышение качества реализации государственных функций и предоставления государственных услуг, внедрение новых механизмов управления.

В этой связи, основным направлением развития государственной службы на современном этапе становится кардинальное повышение ее эффективности. Важность этой цели подтверждается словами Главы государства из Послания народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее»: «Сегодня созданы все необходимые условия для успешной работы. Проведена административная реформа, работает новая структура Правительства и исполнительной власти. Каждый министр знает, что делать. Мы устранили дублирование и ненужные звенья в управлении. Акимы наделены необходимым объемом полномочий. В регионах есть все – программы, ресурсы, финансовые средства. Каждый отвечает за свой участок работы. Надо только засучить рукава и приняться за дело» [1].

Как известно, оценка эффективности государственной службы предоставляет государству возможность контролировать и оценивать деятельность государственных органов, выбирать адекватные средства реализации поставленных перед государственными служащими целей и задач и прогнозировать возможные последствия.

И все же приблизиться к пониманию проблемы оценки деятельности вряд ли возможно без осмысления ее сущности и содержания. В современной практике термин «оценка» многозначен. Он обозначает либо процесс, либо результат некоторой деятельности, направленной на изучение свойств объекта. Оценка предполагает наличие эталона, т.е. инструмента, свойства которого определяются потребностями субъекта оценки.

С этой точки зрения, оценка деятельности есть мера соответствия ожидаемых будущих результатов деятельности с эталоном. В то же время оценка деятельности это способ установления этого соответствия

Следует отметить, что оценка системы государственного управления представляет собой самостоятельную и сложную проблему теории административно – политического управления [2, с. 495].

Сложность этой проблемы предопределена отсутствием в государственном секторе единственного показателя результатов, каким в коммерческом секторе является прибыль, а также тем, что продукт организаций государственного сектора, как правило, трудно поддается измерению и не предназначен для конкуренции. Существенной сложностью оценки также выступает отсутствие общепринятых и однозначных оснований оценки.

В Казахстане оценка эффективности государственного управления в целом, ведет свой отсчет с момента принятия Указа Президента Республики Казахстан от 19 мая 2010 года №954 «Система ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы».

В настоящее время в государственных органах страны единая, общепринятая система оценки деятельности государственных служащих в том или ином виде отсутствует, хотя попытки внедрения подобной системы предпринимались в 2012 году.

Впервые на официальном уровне о необходимости внедрения такой системы было заявлено в рекомендациях Всемирного Банка. В 2005 году в отчете 31707- kz «Реформирование системы оплаты труда в государственном секторе» было отмечено, что «система государственной службы в настоящее время стабилизировалась и устоялась в качестве признанного института, следующий этап ее развития должен предусматривать принятие мер по вознаграждению ответственности и эффективности труда» [3].

С учетом рекомендаций Всемирного Банка 29 декабря 2007 года было принято Постановление Правительства Республики Казахстан № 1367 «Об утверждении Правил оценки качества работы административных государственных служащих».

На практике государственные органы с Правилами поработали недолго. Через год после принятия постановление было поставлено на утрату. На наш взгляд, среди ключевых причин неудачного внедрения данного института в практику государственной службы можно выделить неготовность сообщества государственных служащих к кардинальным изменениям условий труда (преобладание коллективной психологии), а также сложность и трудоемкость самой процедуры оценки.

Однако время не стоит на месте. Сегодня в государственные органы приходит новое поколение руководителей и исполнителей, которые проявляют повышенный интерес к установлению связи между качеством труда и вознаграждением.

На современном этапе мировая практика накопила определенный опыт в этом направлении и нами представлены критерии, на основе которых осуществляется оценка эффективности государственных служащих в Великобритании, США и Германии. Как видно из таблицы 1, в Великобритании акцент делается на степени выполнения задач, в Германии на общую оценку, которая включает учет личностных качеств государственных служащих, а в США оценивается количество и качество выполненных действий.

Для нашей страны прямое заимствование методики оценки деятельности государственного служащего какого-либо отдельного государства не представляется возможным. Но избежать учета отдельных элементов не удастся.

Таблица 1 – Зарубежный опыт оценки деятельности государственных служащих*

Страна	Критерии оценки
Великобритания	– степень выполнения задач; – оценка деятельности по стандартам; – используется 5-балльная шкала
США	– количественные (осуществленные действия- запросы, переводы); – качественные (допущенные ошибки, жалобы на служащего); – временные (сроки выполнения проектов); – затраты (издержки на выполнение работы)
Германия	– общая оценка- использование комплексной характеристики (профессиональные знания, организованность, индивидуальные качества); – балльная система по 20-балльной шкале (первый балл присваивается при поступлении на государственную службу и увеличивается в зависимости от эффективности деятельности)

*Государственная служба современного Казахстана/ под ред. А.А.Орсариева, Г.К. Сулейменовой. – Астана: АГУ при Президенте РК, 2011 г. [4. С. 80]

Следует отметить, что методы оценки деятельности государственных служащих принято делить на три основные группы:

1. Количественные (метод рангового порядка, метод заданной балльной оценки, система графического профиля и др.).

2. Качественные (метод «глубинного интервью», групповые фокусированные интервью, прямое наблюдение, мини-опросы).

3. Комбинированные (метод суммируемых оценок, метод ранжирования, метод графического шкалирования рейтингов и др.) [5, с.50].

Выбор метода зависит от специфики оцениваемого предмета и объекта, а также цели и содержания такого исследования.

На наш взгляд, в целом процедура оценивания и критерии оценки должны удовлетворять следующим требованиям:

– соответствие показателей работы сотрудников на каждой должностной позиции общим целям государственного органа;

– объективность оценки, то есть каждому баллу должны соответствовать конкретные поведенческие проявления;

– четкая и ясная оценочная шкала;

– результаты оценки как позитивные, так и негативные должны быть ощутимы для сотрудника;

– прозрачность и понятность системы оценки (полная информированность сотрудников о технологии оценочных процедур).

В качестве инструментов оценки деятельности государственных служащих должны выступать показатели, предусматривающие сложную структуру системы оплаты труда, состоящей из:

1) фиксированной части (например, месячной тарифной ставки как компенсации за качественное выполнение текущих должностных обязанностей и соответствие работника требуемому уровню компетенции);

2) переменной части, мотивирующей на достижение целей организации, командного и личного результата;

3) по результатам индивидуальной работы, которая может быть не обязательной и вводиться на период разового задания, зависящего только от труда самого сотрудника;

4) по результатам работы государственного органа; имеет долгосрочный характер и начисляется по итогам года.

Для того чтобы изменить формальное отношение многих служащих к оценке эффективности их деятельности, необходимо нормативно закрепить связь оценок эффективности и оплаты труда. В настоящее время в законопроекте предполагается установить особый порядок оплаты труда, при котором эта оплата ставится в зависимость от показателей эффективности и результативности деятельности служащего, но только по отдельным должностям.

Совершенствование методики оценки эффективности не может рассматриваться в отрыве от иных мероприятий административной реформы, некоторые из которых должны рассматриваться в качестве важнейших предпосылок внедрения метода управления по целям и повышения эффективности оценки деятельности госслужащих. К таким мероприятиям, в первую очередь, относятся:

– завершение анализа и распределения функций органов исполнительной власти;

– максимально четкое и конкретное закрепление этих функций в административных регламентах;

– выработка для каждой из функций количественных и качественных критериев эффективности их реализации, и установление в административных регламентах процедуры оценки эффективности деятельности государственного органа;

– утверждение Президентом Республики Казахстан обобщенных показателей эффективности и результативности деятельности государственных органов, принятия и исполнения управленческих и иных решений.

Только после разработки административных регламентов и на их основе представляется возможным установить конкретные критерии и показатели эффективности деятельности служащего

в их должностных регламентах. Это может стать значительным шагом на пути построения комплексной системы оценки эффективности деятельности государственных служащих в РК.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана “Нұрлы жол – Путь в будущее” от 11 ноября 2014 года
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2007 г.
3. Kazakhstan – Reforming the public sector wage system – Policy Note № 31707/ECON Mngmt (ECSPE), 2005.
4. Государственная служба современного Казахстана/ под ред. А.А.Орсариева, Г.К. Сулейменовой. – Астана: АГУ при Президенте РК, 2011 г.
5. Оценка эффективности деятельности государственных органов/ Под ред. Байкадамова Б.К., Кусмангалиевой Ж.Д., Уакпаева Б.С., Тусуновой Л.К.: Методическое пособие для НПО и независимых экспертов. – Астана: ПРООН, 2011 г.



Г.М. Кабдулданова, магистрант

Научный руководитель: Ф.А. Шуленбаева, д.э.н., профессор

ТРЕХСЕКТОРНАЯ МОДЕЛЬ КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ – НОВАЯ ФОРМА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Проблема формирования кластеров для инновационного развития и повышения конкурентоспособности экономических систем является актуальной задачей для развития компаний и применения новых форм управления. В основе кластерного подхода находится понятие «кластер», по форме представляющий собой организацию соседствующих взаимосвязанных компаний и способствующих повышению их совместной конкурентоспособности. При планировании кластерных экономических систем можно использовать модель трехсекторной экономики (поставщики, производители и покупатели) и связанных с ними организаций (учебные заведения, научно-исследовательские институты и центры, органы государственного управления).

Использование математических моделей и современных информационных технологий в управлении позволяет решить проблемы распределения инвестиционных ресурсов и перераспределения трудовых ресурсов. Новая форма управления в кластерной трехсекторной модели экономики, позволяет адекватно отражать процессы воспроизводства экономики, в которой три агрегированных продукта (предметы труда, средства труда и предметы потребления). Каждый из трех секторов производит свой продукт: материальный (нулевой) – предметы труда, фондосоздающий (первый) – средства труда, потребительский (второй) – предметы потребления. За каждым сектором закреплены основные производственные фонды (ОПФ), а трудовые ресурсы и инвестиции могут перемещаться между секторами.

Источником экономического роста и повышения конкурентоспособности кластерных экономических систем в условиях нестабильной внешней среды является ресурс межличностных отношений, основанных на сотрудничестве между хозяйствующими субъектами. Этот ресурс основан на формировании новых взаимоотношений между субъектами хозяйствования для обеспечения роста фондовооруженности субъектов при распределении инвестиционных ресурсов и перераспределении трудовых ресурсов.

Экономическая теория в последние десятилетия в значительной степени прошла под знаком экономического роста, вызвала к жизни огромное количество исследований, как теоретических, так и эмпирических, одновременно происходили существенные изменения и в характере экономического роста, появились новые явления и процессы. Новые теории появились не на пустом

месте, они возникли во многом на основе и развитии детально разработанной так называемой неоклассической теории экономического роста [1], осуществлена предварительная классификация и составлена общая картина современного состояния теории экономического роста.

Образование кластера – это естественный процесс, он не может быть образован «на пустом месте». В этом его основное отличие от территориальных производственных комплексов и научно-производственных объединений, типичных для плановой экономики. Кластер по возможности учитывает рыночный механизм, он может быть эффективен, только если создан по инициативе и при поддержке самих компаний, которые осознали необходимость создания кластера с целью повышения своей конкурентоспособности.

Важность расположения объектов экономической деятельности в непосредственной близости друг от друга была признана географами столетия назад, но в аналитической и нормативной экономической литературе была подчеркнута лишь в последние десятилетия. Несмотря на то, что главную роль играет частный сектор, ведущие силы, масштабы и последствия кластеризации широко обсуждаются. Многие лица, ответственные за принятие решений, пытались применить ее на практике, результаты этих попыток были различными.

По отношению к кластерной концепции, как на государственном, так и на национальном уровне принимается ряд государственных мер. Это относится к политике, за проведение которой традиционно несут ответственность различные министерства, такой как поддержка промышленности, политика в области науки и технологий, конкурентная политика, политика в области образования и рынка труда, социальная политика.

Кластеризация обычно определяется как процесс концентрации компаний и других действующих лиц в пределах одного географического района, сотрудничающих в конкретной области деятельности и устанавливающих тесные связи, способствующие повышению их совместной конкурентоспособности.

На практике кластерный подход оказался полезным для развития и применения новых форм управления, когда вместо прямого вмешательства используются формы косвенного побуждения. Данный подход основывается на создании сетей и системы институтов, создающих стимулы для вызванного потребностями рынка образования кластеров и восстановления активности существующих кластеров.

Кластеры имеют большое значение, поскольку позволяют компаниям работать более продуктивно и активнее применять инновации, чем, если бы они действовали отдельно. Интерес к кластерам вырос во многих странах, так как они помогают добиваться конкретных целей, а не просто характеризуют экономическую ситуацию.

Сегодня на экономической карте мира преобладают следующие кластеры: в одном месте критическая масса взаимосвязанных отраслей промышленности и институтов – от поставщиков до университетов и государственных органов, которые добились небывалых успехов в определенной сфере деятельности. Самые известные кластеры такого типа находятся в Силиконовой Долине и в Голливуде, но кластеров огромное количество по всему миру.

М. Портер объясняет, как кластеры влияют на конкуренцию тремя основными способами:

- во-первых, они повышают производительность труда расположенных в данном районе предприятий;
- во-вторых, они определяют направление и скорость внедрения инноваций;
- в-третьих, способствуют появлению новых видов коммерческой деятельности в пределах кластера.

Географическая, культурная и институциональная близость обеспечивает компаниям особый доступ, более тесные связи, более достоверную информацию, сильные стимулы и другие преимущества, которые сложно использовать на расстоянии. Мировая экономика, основанная на научном знании, становится более актуальной. Конкурентное преимущество становится все больше связано с местными факторами-знаниями, связями и мотивацией, которые не могут воспроизвести находящиеся на расстоянии конкуренты [2].

В современных экономических условиях, которые характеризуются не только обострением

конкурентной борьбы, но и мировым финансовым кризисом, все большее значение приобретает эффективная инвестиционная деятельность, обеспечивающая повышение конкурентоспособности экономических систем промышленного комплекса как базовых элементов отечественной экономики.

Для создания условий устойчивого экономического роста экономических систем промышленного комплекса в долгосрочной перспективе необходимо рассмотреть теоретические основы формирования перспективной инновационной политики экономических систем, подтвердившие свою жизнеспособность в тех секторах хозяйства, где рациональное применение инвестиционных ресурсов обеспечило наибольший эффект.

В общей стратегии экономического развития экономических систем на первое место выходит инвестиционная стратегия, которая должна быть согласована с ее целями и направлениями и сформирована с учетом разработанного инвестиционно-хозяйственного механизма. Вместе с тем инвестиционная стратегия оказывает существенное влияние на формирование экономической стратегии. Ее целью является расширение масштабов производства и повышение его конкурентоспособности.

Наиболее эффективным, конкурентоспособным и перспективным направлением развития малого предпринимательства является его кооперация с крупным бизнесом посредством формирования кластеров. До сих пор ученые не выявили понятие кластера. М. Портер дает более точное понятие о кластере. Кластер – это устойчивое географически локализованное партнерство, объединяющее производителей, потребителей, университеты и другие структуры; направленное на оптимизацию условий современного развития и рост конкурентоспособности друг друга. Функционирование кластера предполагает наличие вокруг крупного предприятия большого количества малых и средних организаций [3].

Несмотря на то, что это не аксиома, можно выделить следующие критерии, которым должен соответствовать кластер:

Критическая масса предприятий. Необходимо, чтобы они могли извлечь выгоду из динамики конкуренции и сотрудничества, которую подразумевает кластеризация. В зависимости от отрасли промышленности и производимой продукции требуется различное количество предприятий (от пяти до двадцати). В целом можно сказать, что, если в состав кластера входит менее 15-20 предприятий, он не является значительным кластером.

Критическая масса деятельности. Данный критерий дополняет предыдущий. Минимального количества предприятий недостаточно. Можно ли назвать кластером объединение 20 предприятий, на которых трудятся 40 человек? С другой стороны, разве нельзя назвать кластером объединение 5 предприятий, на которых трудятся 3000 человек и которое производит 30% ВВП?

Сосредоточение предприятий в непосредственной географической близости друг от друга. Часто кластеры определяют на региональном уровне (например, предприятия, производящие обувь в Арагоне), не учитывая тот факт, что они должны располагаться в непосредственной близости друг от друга. Предприятия должны располагаться достаточно близко друг к другу, чтобы добиться всех положительных экстерналий, сделать возможным обмен информацией и социальные связи, вытекающие из феномена кластеризации.

Компании должны конкурировать в одной отрасли промышленности. Технопарк нельзя назвать кластером. Большинство описанных нами преимуществ (обмен технологиями, информацией, специалистами) становятся возможными, только если участники кластера заняты в одной отрасли промышленности или у них много общих черт.

Так как кластер является также социальным явлением, ожидается определенная степень специализации местной экономики в основном виде деятельности кластера. Кластер должен также считаться, по крайней мере, в перспективе, с разнообразными действующими лицами. Важным фактором, который поможет оценить это, будет отрасль промышленности, в которой специализируются участники кластера.

Кластер, как было отмечено выше, это целый комплекс взаимодополняющих друг друга компаний: научно-исследовательских, промышленных и др., которые начинают работать вместе для усиления конкурентных преимуществ конечного продукта.

Существует три сценария построения кластера:

- 1) «сверху вниз», когда инициатива формирования кластера исходит из центральных или региональных органов власти;
- 2) «снизу вверх», когда инициаторами реализации кластерной политики выступают местные объединения предпринимателей;
- 3) «смешанный вариант», когда параллельно применяются оба подхода [4].

Функционирование кластера предполагает наличие вокруг крупного предприятия большого количества малых и средних организаций. Кластер нельзя создать с нуля, так как невозможно заставить взаимодействовать между собой, если им это не будет выгодно. Кластеры направлены на достижение следующих целей:

- снижение издержек за счет эффекта синергии и унификации подходов к вопросам качества, инжиниринга, логистики, информационных технологий и т.д.;
- повышение конкурентоспособности участников кластера за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию;
- обеспечение занятости в условиях реструктуризации крупных предприятий и аутсорсинга [5].

Тесное сотрудничество всех участников в рамках кластера обеспечивает планирование работы объединения на перспективу. Это дает возможность полной загрузки мощностей крупных предприятий, уменьшает производственные издержки, создает единое экономическое и информационное пространство.

Однако для многих малых предприятий, которые отличаются индивидуализмом, тесное сотрудничество в рамках кластера несет в себе определенную опасность утраты самостоятельности и способности к проведению собственной стратегии на рынке. В связи с этим данное партнерство требует более высокого уровня стратегического мышления руководителей малых предприятий. Эффективные кластерные стратегии используют во многих западных странах, построение на базе центров деловой активности, которые доказали свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке.

Следовательно, развитие кластеров и эффективное управление ими дает преимущества, как для власти, администрации, так и для бизнеса, как крупного, так и малого. Преимущества для администрации: увеличивается налогооблагаемая база; появляются возможности для диверсификации экономического развития региона; снижается зависимость от отдельных бизнес-групп.

Преимущества для бизнеса связаны с улучшением кадровой инфраструктуры, появлением инфраструктуры для исследований и научно-технических разработок, снижением издержек для более успешного выхода на мировой рынок.

Литература

1. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Портер М.Э. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 418 с.
4. Современная прикладная теория управления. – Ч. 1. Оптимизационный подход в теории управления / Под ред. А.А. Колесникова. – М: ФЦ «Интеграция» – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 400 с.
5. Эддоус М., Стенсфилд Р. Методы принятия решений. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.



А.А. Кажыганова, магистрант

Научный руководитель: З.Р. Карбетова, к.т.н., доцент

ПРЕОДОЛЕНИЕ СТЕРЕОТИПОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ЖЕНЩИН-МЕНЕДЖЕРОВ

Сегодня становление глобального женского движения, которое приобретает все больший общественно-политический вес и влияние, постепенно преодолевает традиционный стереотип строительства гендерного равенства. Мировое сообщество все больше осознает и подчеркивает неразрывную связь между целью достижения гендерного равенства и осуществлением других назревших глобальных задач в мире.

Термин «гендер» в отличие от других схожих понятий более точно может быть интерпретирован как «социальный пол», то есть обращается внимание не на биологические различия между полами, а на социальные. Веками складывались и выстраивались типичные, стандартизированные представления о понятиях «мужское» и «женское», об образах и ролях, присущих тому или иному полу. Эти стереотипы распространяются на всех представителей гендера независимо от индивидуальных особенностей, возраста или происхождения.

Актуальность темы не вызывает сомнений, так как затрагивают не только черты личности, но и особенности поведения и особенности принятия управленческих решений.

Новая тенденция в управлении ведет к постепенному закреплению женщин на местах крупных руководителей. Активная интеграция женской и мужской моделей поведения в бизнесе создает предпосылки и формирует осознанную необходимость изучения гендерных особенностей поведения личности в управленческой деятельности и организационно-методические аспекты менеджмента в зависимости от пола управленца.

От влияния личностного фактора ключевым образом зависит выбор управленческого решения. Поэтому для обеспечения эффективности работы любой организации необходимо именно его исследовать максимально полно.

Современный менеджмент давно покинул сферу очевидного. Обществу необходимы новые, неожиданные решения для эффективного руководства. Существующая теория управления нуждается в переосмыслении и качественной переоценке. Поэтому актуальность выявления и анализа гендерных аспектов менеджмента, сегодня приобретает новый уровень. Во многом это обусловлено активным проникновением женщин в системы управления и формированием отдельной социальной группы в лице Деловых женщин, что особенно заметно на примере развитых стран. Также бурное развитие такого направления экономической науки, как гендерная экономика, делает необходимым пересмотр управленческих теорий. Значительное укрепление позиций женщин в системе общественных отношений ведет к постепенному слому существующих гендерных стереотипов и представлений.

Динамичное проникновение женщин в управление экономикой отчетливо видно на примере США. В Казахстане же в 2005 году процентное соотношение женского к мужскому населению составляло 51,9% к 48,1%. Восемь лет спустя, согласно данным комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан 2014 года, картина слабо изменилась: 51,7% к 48,2%. Таким образом, женщин в Казахстане больше примерно на 591,2 тыс., чем мужчин [1]. Представленные данные еще раз подтверждают увеличение числа женщин, участвующих в экономической и политической жизни, что в процессе сопоставления вситуацией на сегодняшний день, позволяет рассчитывать на дальнейшее сдвиги в том же направлении.

Положение женщин в экономической жизни Казахстана можно считать полу-устойчивым. Количество работающих женщин в Казахстане незначительно отличается от количества работающих мужчин. Это означает, что вклад женского труда в производство значителен. Гендерные же различия в оплате труда объясняются неравномерным распределением мужчин и женщин по предприятиям различных видов экономической деятельности [1].

Сложившаяся демографическая ситуация, анализ занятости женщин и их вовлеченности в

образовательный процесс в целом дает основание предполагать все большее возрастание женского компонента в экономике, и также конкретно, в сфере менеджмента. Можно с уверенностью сказать, что соотношение количества мужчин и женщин на управленческих должностях стремительно изменяется и все больше женщин оказывается вовлеченными в предпринимательскую активность. При этом стоит отметить, что осуществляя одинаковую профессиональную деятельность, мужчины и женщины относятся к ней по-разному. Первые относятся к карьере как к престижной должности, вторые же чаще воспринимают ее как способ самореализации.

Женское лидерство как активно развивающаяся часть системы менеджмента притягивает к себе внимание многих исследователей в области психологии управления, экономики, социологии и политологии. Существует большое количество противоположных взглядов, концепций и исследований. При анализе учебной и научной литературы были выявлены две основные позиции по вопросу гендерных различий в системе управления. Одна из них заключается в твердой уверенности наличия, так называемого особого, присущего только женщинам способа принятия решений, исключительного стиля лидерства и свойственной ему системы ценностей. Следует понимать, что различия на основе гендерной типизации, что на сегодняшний день представляется не совсем точным, но они все же существуют.

Несмотря на слабое различие между мужчинами и женщинами с точки зрения эффективности руководства, не стоит забывать о проявления его ситуационной специфики, где в одной роли и ситуации мужчина является более эффективным, в другой – женщина. Отличия в управленческой деятельности, выявленные в ходе работы с учебной, научной литературой и современными публикациями в зависимости от гендера представлены ниже.

Таблица 1 – Психологические различия между мужчинами и женщинами

Характеристика	Женщины	Мужчины
Поведение	Эмоциональное	Сдержанное
Характер	Открытый	Замкнутый
Тип мышления	Наглядно-действенное	Словесно-логическое
Эмоциональная подпитка	Повышенная	Пониженная
Основа решений	Чувственность	Рассудочность
Отношение к внешнему миру	Идеализированное интуитивное	Реалистичное, критичное
Реакция на критику	Спокойное	Агрессивное
Действие словесного поощрения	Возбуждающее	Расслабляющее
Отношение к другим	Гибкое	Прямолинейное
Объект внимания	Форма	Содержание
Ориентированность	Личная	Деловая
Наблюдательность и точность	Повышенные	Пониженные
Способ преодоления препятствий	Хитрость, ловкость	Интеллект, сила
Ориентированность на проблемы	Текущая	Перспективная

Некоторые параметры таблицы 1 дают ясное представление о том, что женщины в ряде случаев обладают отличительными преимуществами для успешного осуществления функций управления. Если мужчины-руководители чаще всего используют агрессивный подход в процессе управления организацией, подчиняя себе коллектив, и выступают основными явными лидерами, единолично сосредотачивая властные полномочия; то женщины более склонны к социальному партнерству, они стремятся к профессиональному развитию и повышению самооценки работников, разделяя власть.

Также не стоит упускать такую важную отличительную черту, как «ситуативность» женского менеджмента. В отличие от мужчины, женщина-руководитель эффективным образом реализует не только стратегии выживания, но и стратегии развития организации. Она склонна к осторожному выстраиванию более сложных отношений коллегами и партнерами, избегая при этом ненадежных соглашений и рискованных сделок [2]. Также имеет место прямая зависимость между финансовой и организационной эффективностью компаний и присутствием женщин в топ-менеджменте. Из анализа результатов исследования, основанного на двух крупномасштабных опросах, которое было проведено ведущей международной компанией McKinsey& Company, где первый оценивал влияние женщин-руководителей на эффективность организационной модели фирмы, а второй определял, есть ли корреляция между наличием в компании женщин – топ-менеджеров и ее финансовыми результатами, следует вывод о том, что присутствие женщин на руководящих постах положительно влияет на работу компании [3].

По мнению экспертов ведущих рекрутинговых компаний России и бывших стран СНГ, в Казахстанских организациях средняя доля высокопоставленных женщин-руководителей составляет около 30%. В некоторых индустриях добывающей промышленности, мужчины снисходительно относятся к женщинам руководителям, однако при компетенции женщины проблем среди ее подчиненных мужчин не возникает. Мужчины в стиле руководства преимущественно склонны к директивному компоненту, уделяя меньше времени эмоциональному аспекту, в свою очередь женщины больше к коллективному. Деятельность руководителя в лице женщины часто направлена на постепенные преобразования; она, стараясь избежать рискованных шагов и необдуманных действий выбирает стратегию «маленьких действий», чем в целом можно определить ее склонность к тактическому, а не стратегическому планированию [4].

При принятии решений женщина-менеджер несколько чаще полагается на свои ощущения и интуицию; небольшая гендерная разница в данном вопросе объясняется еще и тем, что «в то время как увеличение количества информации о проблеме может оказывать заметную помощь в принятии решений руководителям среднего звена, представителям высшего эшелона власти по-прежнему приходится опираться на интуитивные суждения» – утверждает специалист по управлению Питер Шодербек [5].

Из вышеизложенного следует, что мужчины и женщины по-разному воспринимают ситуацию и по-разному позиционируют себя на рабочем месте. Существуют различия в восприятии, связанные с организационной структурой, в способах, методах и средствах, используемых для решения проблем, в стиле управления. В целом, женщины склонны считать, что организация функционирует нормально, если каждый работает как часть целого. Мужчины, с другой стороны, считают, что работа должна быть завершена каждым самостоятельно, без чьей-либо помощи. Женщины также имеют тенденцию быть более благосклонными и мягкими, тогда как мужчины более прямыми и агрессивными. Эти отличия говорят о том, что для грамотного и полноценного функционирования организации, а также для повышения ее эффективности и финансовых показателей, необходимо придерживаться гендерного равновесия на управляющих постах.

Литература

1. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Женщины и мужчины Казахстана 2009-2013. – Астана, 2014.
2. Попова Л.В. Лидерский потенциал женщин в информационном обществе. Материалы второй международной междисциплинарной научно-практической конференции. – Минск, 2001.
3. Борисова Д., Стерхова О. Женщины как ценный актив. McKinsey&Company.
4. Байкинова А. Третий казахстанский топ-менеджмент – женщины. Эксперт Казахстан. – 2013.
5. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности: Учеб. пособие. Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб.: Речь, 2003.



РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В РК

Рынок труда, являясь одним из основных компонентов рыночной экономики, может быть описан как подсистема или элемент некой большой системы, именуемой рынком. Одновременно рынок труда является целостной системой, которая имеет элементы и взаимосвязи между ними, отражающие социально-экономические, институциональные, организационные и другие стороны рынка труда. В работе мы развиваем наиболее перспективный с нашей точки зрения подход, который позволяет представить развитие социально-экономических отношений на рынке труда как институциональный процесс, характер которого меняется в течение XX в. и результатом которого является тот уровень развития государственных институтов рынка труда, который мы имеем сегодня. Наиболее распространенное определение рынка труда с точки зрения институциональной экономики, которое разделяется многими авторами и используется нами с некоторыми уточнениями, заключается в следующем.

Рынок труда – совокупность спроса на рабочую силу и предложения рабочей силы, благодаря сочетанию которых происходит размещение экономически активного населения относительно имеющихся рабочих мест и сам процесс размещения регулируется действующими институтами рынка труда. Под институтами рынка труда мы понимаем совокупность формальных (и неформальных) норм, правил и санкций, определяющих условия реализации права пользования рабочей силой наемного работника и с той или иной степенью эффективности сокращающих его риски при смене или потере работы. Институты являются макроэкономическим продуктом жизни общества и кроме нормативно-правовой базы, утверждающей нормы и санкции, включают также организации, обеспечивающие устойчивость и преемственность взаимодействий участников рынка труда. Целью функционирования этих организаций и является максимально возможное в данных конкретно-исторических условиях снижение рисков наемного работника. В данном случае под рисками понимается возможность возникновения неблагоприятных ситуаций на рынке труда, результатом которых является недопотребление работником материальных и духовных благ в случаях потери работы, долговременной или кратковременной потери работоспособности, достижения пенсионного возраста. Структура рынка труда может быть раскрыта по различным признакам. Как правило, при классическом поэлементном подходе, авторы исходят из минимального набора компонентов, которые необходимы для появления и развития цивилизованного рынка труда в современном понимании:

1. Субъекты рынка труда.
2. Программы, решения и юридические нормы, которые были приняты субъектами рынка труда.
3. Рыночный механизм.
4. Безработица и социальные выплаты, связанные с ней.
5. Рыночная инфраструктура [1].

При таком подходе выделяются элементы согласно роли каждого из них в функционировании рынка труда, но в этом случае элементы имеют разное экономическое содержание и структуру. Для предмета нашего исследования целесообразно использовать институциональный подход, поскольку мы исследуем государственное регулирование рынка труда и, на наш взгляд, целесообразно рассматривать его по совокупности государственных институтов. При институциональном подходе к государственному регулированию выделяются компоненты (институты), имеющие одинаковое экономическое содержание и структуру, но различающиеся по характеру рисков, снижать или предупреждать которые, они предназначен.

Современные институты рынка труда в традиции Международной организации труда и Всемирного банка условно разделены на 5 видов, комплексно охватывающих все вопросы пользования рабочей силой наемного работника.

2. Глобализация и стремительный технический прогресс конца XX в. привели к серьезным изменениям на рынке труда: изменению структуры и характера спроса на рынках труда в развитых

странах; снижению стабильности рабочих мест и гарантий занятости; повышению требований к профессиональной подготовке работника; увеличению удельного веса нестандартных видов труда. Под влиянием этих объективно складывающихся на рынке труда условий государственное регулирование этой сферы во многих странах столкнулось с рядом проблем:

1) трудовое законодательство и система коллективно-договорного регулирования в странах «государства благосостояния» привели к ряду деформаций рыночного механизма на рынке труда, когда наемные работники разделились на две группы: постоянно занятые, которые располагают солидным «социальным пакетом»; и остальные, которые практически не имеют возможности получить статус занятого и конкурировать;

2) ограничения на процедуру увольнения оказались неэффективными с точки зрения смягчения напряженности на рынке труда (с 1971 по 1981 гг. в странах ОЭСР безработица возросла с 3,5% до 6,6% экономически активного населения) [2].

Практика показала, что либеральный рынок труда в условиях развития производительных сил показывает более высокие адаптационные возможности, удовлетворяет требованиям гибкости и мобильности, которые так необходимы работодателю в условиях жесткой конкуренции, в том числе на мировых рынках.

Несмотря на сохраняющиеся различия либеральной и социальной модели регулирования рынка труда, можно обозначить три общие тенденции в развитии государственного регулирования рынка труда в мировой экономике:

1) Трансформация государственного регулирования и законодательства о труде в направлении либеральных норм и правил.

2) Приоритет институциональных изменений в сфере занятости, включая ужесточение системы страхования от безработицы над прямыми государственными расходами на рынке труда.

3) Приоритет эффективности государственных расходов на рынке труда, в том числе на активные программы содействия занятости.

Направление вектора государственного регулирования рынка труда в Казахстане находится в русле мировой тенденции либерализации рынка труда в условиях интеграции стран в мирохозяйственное пространство. Вторая тенденция в Казахстане также отчетливо прослеживается: наличие всех государственных институтов, то есть законов и организаций, которые накапливают опыт и оттачивают профессиональность своего вмешательства в процессы трудовых отношений. Что касается третьей тенденции, то она в Казахстане выражена наиболее слабо, так как происходит только осмысление этой проблемы и велика потребность разработки методических основ исчисления эффективности, основанной на социальных и экономических критериях.

3. Становление базовых институтов рынка труда в Казахстане объективно ставит задачу повышения эффективности их функционирования. Понимание эффективности, как исключительно экономической категории, которая оценивает затраты государства на рынке труда с точки зрения экономии бюджетных средств в данной сфере, не дает возможности адекватно оценить эффективность государственной политики. Поскольку минимизация затрат на вложения в человеческий капитал в современных условиях не должна являться самоцелью, а целью должно являться повышение уровня человеческого капитала, который даст наемному работнику возможность повысить свою конкурентоспособность на рынке труда, трудоустроиться (или открыть свой бизнес) и в среднесрочной перспективе освободить государство от заботы о своих доходах. Применение экономической категории «эффективности» к государственному регулированию рынка труда является достаточно новой задачей и в научных исследованиях, которые, затрагивая широкий спектр вопросов регулирования рынка труда, категорию эффективности фактически не используют. Используемые в настоящее время аналитические показатели уровня и динамики занятости населения, включая «полную и эффективную занятость» понятие эффективности используют в ином смысле, не соизмеряя какие-либо затраты и получаемый на их основе эффект. На наш взгляд, многие из этих показателей, являющихся индикаторами состояния сферы занятости населения, можно считать в определенном смысле показателями качества государственного регулирования рынка труда, учитывая, что достаточно трудно отделить позитивную роль государственного регули-

рования от положительного импульса экономического цикла в стадии роста. Одновременно, для государственных программ, связанных с расходами бюджетных средств, возможно использование комплексной - количественной и качественной оценки (активные программы содействия занятости или система социального страхования). Осуществление комплексной оценки должно исходить из положений, учитывающих тот факт, что критерием оптимального соотношения экономической и социальной компоненты является максимальный эффект от их совместной (системной) реализации:

Экономическая компонента анализа эффективности той или иной программы, осуществляемой социальным институтом, позволяет сравнивать эффективность альтернативных проектов и сопоставлять затраты на получение конкретного результата. Такой анализ назван нами общей эффективностью, а результирующий показатель измеряется в затратах на 1 человека (или чел./млн у.е.). Трудоустройство, как направление государственной политики, характеризуется сильным разбросом показателя текущей эффективности, исчисляемой на основе фактического определения на место постоянной занятости после обращения в службу занятости. В 2005 г. в Карагандинской области отмечался высокий процент трудоустройства – 78%, в то время как по Казахстану среднее значение в 2004 г. сложилось на уровне 54,3%, на селе 48,1%. Профобучение и переподготовка увеличились в Карагандинской области с 3-6% в 2001-2002 гг. до 19% в 2005 г. По сравнению со среднереспубликанскими значениями (10%) – это безусловно, положительное явление. Так, например, в Костанайской, Жамбылской, Северо-Казахстанской, Павлодарской и Мангистауской областях удельный вес направленных на обучение составляет 2-5% от обратившихся. Однако, согласование перспективного спроса на профессиональную подготовку и переквалификацию является в настоящее время наиболее острой проблемой регулирования занятости, характерной для всего Казахстана. В 2005 г. из общего количества граждан Казахстана, прошедших переподготовку и повышение квалификации, было трудоустроено 60,9% против 47,1% в 2002 году. При этом в Карагандинской области процент трудоустройства в 2002 г. составил 55%, а в 2004 г. – 57%. Удельный вес работников, которым были предложены общественные работы в Карагандинской области, в 1999-2000 гг. составил 36-37%, в 2001 г. – 21,8%, в 2005 г. – 28% из всех обратившихся в центр занятости по поводу трудоустройства, что составляет существенную долю его услуг. Общее оживление экономики региона и результаты запуска в 1999 г. программы импортозамещения привели к тому, что многие возобновившие свою деятельность предприятия получили шанс вернуться в реальную экономику и укрепиться на региональном и национальном рынке. Это выразилось в том, что в 2000 г. из всех трудоустроенных 36% заняли новые рабочие места, в 2005 г. – 75%.

4. Однако, с начала 2002 г. проводимая государственными органами управления политика импортозамещения и соответствующее появление новых рабочих мест без соответствующей профессиональной и квалификационной подготовки и переподготовки предлагающего свой труд населения, привели к формированию в регионе структурной безработицы. В течение 2002-2005 гг. конкуренция за одно вакантное место снизилась с 7 до 4 человек, но одновременно на начало каждого месяца имелось около 3,5-4 тыс. вакансий, которые заполнялись только наполовину. Анализ положения в Карагандинской области выявил три основные причины такого положения дел: несоответствие структуры спроса на рабочую силу и ее предложения; отсутствие коллективных договоров, защищающих интересы работника, при регулярной практике занижения и невыплаты заработной платы, неудовлетворительных условий труда на некоторых предприятиях приводит к хроническому появлению свободных вакансий на этих предприятиях при отсутствии желающих их заполнить; низкие возможности территориальной мобильности населения при неравномерном развитии различных регионов области. Хроническое несоответствие структуры спроса и предложения рабочей силы выразилось в сохранении большого среднего срока безработицы (2005 г. – 11,3 месяца) и росте удельного веса безработных, находящихся вне постоянных мест занятости более года. Несмотря на то, что уровень длительной безработицы в 2003-2005 гг. несколько снизился как в РК, так и в Карагандинской области, длительные безработные составляют более 51% всей категории безработных. Особенно тревожную часть группы длительно безработных составляет молодежь (возрастная группа с 16 до 24 лет), 61% которой имеет среднее общее образование, и 71,1% ранее не работали. В целом по Казахстану за 2005 г. удельный вес этой группы безработных

составил 53,4%. Это очевидное последствие распада системы профессионально-технических училищ, которые необходимо возродить на основе территориального спроса на рабочую силу и удовлетворять местную потребность в квалифицированных рабочих кадрах [3]. Территориальные диспропорции в регионе выражены достаточно отчетливо. На основе среднесрочного значения уровня безработицы за три предшествующих года нами составлен рейтинг городов и районов Карагандинской области. Если обратиться к структуре затрат на рынке труда в Казахстане и сравнить их с международной практикой, то можно отметить как общие, так и особенные черты. Доля затрат на активную политику в общих затратах государства на рынке труда варьируется от 31% до 55%, в Карагандинской области расходы составляют 90% в 2004 г., причиной этого является отсутствие системы социального страхования и пособия по безработице, заменителем которой в Казахстане является адресная социальная помощь. В последние десятилетия существенно выросли требования к квалификации рабочей силы. Усиливающаяся конкуренция на мировом и национальном рынках требует всё более высокого уровня подготовки. Рынок труда Казахстана и Карагандинской области, как отмечалось нами выше, зафиксировал состояние структурной безработицы, когда с рынка была выбрана фактически вся высококвалифицированная рабочая сила. Отсутствие же Фонда занятости, то есть возможности планировать затраты на профподготовку на средне и долгосрочный период, недостаточность бюджетных средств в сочетании с низким качеством действующих программ и отсутствием нормальных профессиональных школ, привели к структурным диспропорциям на рынке труда и повысили необходимость увеличения государственных затрат на статью профессиональной переподготовки работников. Можно отметить, что удельный вес этой статьи расходов 6% (2002 г.) и 9% (2001 г.) был в несколько раз меньше, чем даже самые низкие затраты развитых стран. В то же время, 41% в 2005 г. является, несомненно, положительным структурным сдвигом в сумме государственных расходов на рынке труда.

5. Совершенствование института занятости немыслимо без анализа и адекватной оценки результатов его деятельности. Одно из направлений такой оценки – расчет интегральной и других показателей эффективности различных направлений и программ

Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы о состоянии активных программ содействия занятости в Карагандинской области и активизировать факторы повышения эффективности этих проектов:

- качество профессиональной подготовки. Необходимо повысить качество программы профессиональной переподготовки, низкие затраты на одного члена программы в настоящее время обеспечивают слабое качество, которое выражается в малом проценте трудоустройства;
- увеличение удельного веса профессиональных общественных работ. Повышение эффективности общественных работ в целом осуществить трудно, поскольку определение на постоянное рабочее место на работах общего профиля имеет малую вероятность (наименее эффективными в этом смысле являются работы «Благоустройство города»). В то же время, профессиональные общественные работы для квалифицированной рабочей силы, особенно с высшим образованием (программа «Педагог-репетитор»), чаще заканчиваются фактом постоянного трудоустройства;
- материальная помощь на малый бизнес является в настоящее время относительно недорогим и очень результативным проектом, поскольку преобладает в сельской местности, характеризующейся высоким уровнем безработицы и отсутствием альтернатив занятости при невозможности миграции. Сельскохозяйственные кооперативы активно поддерживаются в течение нескольких лет лизингом техники, государственными закупками, маркетинговой информацией о спросе на соответствующих рынках. Поэтому интегральная эффективность проекта самая высокая, что говорит о необходимости распространения данной модели;
- микрокредитование является одной из наиболее плохо управляемых программ, поэтому интегральная эффективность этого проекта низка. Но в целом, для определения объективной результативности проекта, необходимо активизировать факторы: управление программой, обеспечение прозрачности решений, обеспечение консалтинговой деятельности (в том числе с использованием ресурсного потенциала областных бизнес-инкубаторов).

6. Несмотря на усилия государственных программ занятости в структуре безработицы

Карагандинской области остается 51% хронических безработных, которые и составляют ядро группы трудоспособных, но бедных. В программах, результатом которых является получение статуса наемного работника, малообеспеченные в основном представлены в подпрограммах «Общественные работы» – 95% и «Квота» – 85%. В других программах малообеспеченные представлены удельным весом от 26% до 46%. Негативным фактором является малая представительность бедных в программе «Профессиональная переподготовка» – 26%. В программе «Общественные работы» активно функционирует направление «Сельскохозяйственные работы» (привлекло 42% всех участников общественных работ), которое идет по цепочке: бригады общественных работ, материальная помощь, производственные кооперативы. В числе получивших материальную помощь на самозанятость 98% являются малообеспеченными гражданами, а в числе получивших микрокредиты – 88%. Если представительность малообеспеченных в программах с результирующим статусом наемного работника находится в 2004 г. на уровне 57%, то с учетом программ со статусом самозанятый или предприниматель – 67%.

7. Все институты рынка труда к 2005 г. уже сложились и подвергаются активному совершенствованию, поскольку стремительно изменяются экономические условия развития страны, появляются новые требования к рынку труда и функционирующим институтам. Приоритетами совершенствования институтов рынка труда на современном этапе являются:

Социальное партнерство. Для социального партнерства приоритетными задачами являются: настройка механизма сотрудничества социальных партнеров в вопросах соблюдения трудового законодательства и законодательства об охране труда на предприятиях республики; взаимодействие социальных партнеров по вопросам профессионального образования и подготовке кадров в рамках социального партнерства на региональном уровне. Институт занятости. Одним из приоритетных направлений является повышение эффективности государственного присутствия на рынке труда, выраженное в разных направлениях деятельности, из которых в работе нами рассмотрены: совершенствование мониторинга и прогнозирования спроса и предложения на рынке рабочей силы; внедрение инновационных технологий обслуживания населения; внедрение адресности (целевой направленности) активных программ содействия занятости; и разработка методических материалов по оценке их эффективности. Совершенствование рынка частных услуг занятости предполагается нам по следующим направлениям: запрет на деятельность без лицензии; административные взыскания за нарушение норм действующего законодательства о взаимоотношениях работника и работодателя; бесплатность для работника услуг частных агентств занятости, что является практикой многих стран мира; обязательность отчета о деятельности перед государственными областными или городскими управлениями труда, занятости и социальной защиты населения и полномочия аудиторской проверки у областных или городских служб содействия занятости населения.

8. В связи с актуализацией вопросов регулирования занятости населения и проведения активной политики снижения диспропорций спроса и предложения на рынке рабочей силы в условиях интенсификации структурных преобразований в экономике Казахстана, нами был разработан и предлагается ряд методических подходов к мониторингу и прогнозированию спроса на рабочую силу на рынке труда.

9. Одним из факторов повышения эффективности деятельности местных служб занятости, которые являются администратором государственных программ, направленных на интеграцию безработного и временно неактивного населения в официальный рынок труда, является совершенствование методики работы с клиентом и информационного обеспечения. Согласно опыту наиболее развитых в этом отношении стран, им необходимо перейти на индивидуальную работу с каждым субъектом, выстраивать для него индивидуальный путь прохождения через службу занятости и подбирать наиболее эффективную программу для каждого претендента. Под эффективной программой мы понимаем минимальные затраты государства при наибольшей вероятности положительного результата в трудоустройстве, причем трудоустройстве как минимум на среднесрочный период. Для реального осуществления такой процедуры индивидуального планирования и оптимизации маршрута прохождения через службу занятости нами предлагается логическая блок-схема пребывания клиента в службе занятости, которая поэтапно описывает его пребывание в

службе занятости и основана на новых методах выделения «групп приема» и персонального графика прохождения маршрута. Это позволяет проводить анализ и оценку: работы специалистов службы занятости; качества программы, которые предлагаются клиенту; уровня усердия клиента в освоении намеченного графика.

В заключении можно сказать, что современная система институтов, регулирующих рынок труда в странах мира, полностью сложилась к началу 1980-х гг.. Несмотря на различия между либеральными и дирижистскими странами, использующими соответственно неолиберальную и кейнсианскую теорию в качестве исходной установки государственной экономической политики, все институты в разной степени в реальной практике государственного регулирования применяются. При институциональном подходе к государственному регулированию выделяются компоненты (институты), имеющие одинаковое экономическое содержание и структуру, но различающиеся по характеру рисков, снижать или предупреждать которые, они предназначены. Действующая в Казахстане в настоящее время система институтов, рынка труда, сложилась и действует с 1999 года. Структурными элементами этой системы являются все базовые институты современного государства. Направление вектора государственного регулирования рынка труда в Казахстане находится в русле мировой тенденции либерализации рынка труда в условиях интеграции стран в мирохозяйственное пространство. Наиболее слабо в настоящее время разработаны вопросы социальной и экономической эффективности деятельности государственных институтов, то есть одна из общемировых тенденций не проявлена. Становление базовых институтов рынка труда в Казахстане объективно ставит задачу повышения эффективности их функционирования, что связано с современными требованиями гибкости и мобильности рынка. Для государственных программ, связанных с расходами бюджетных средств возможно использование комплексной, количественной и качественной оценки (активные программы содействия занятости или система социального страхования). Осуществление комплексной оценки должно исходить из следующих положений, учитывающих тот факт, что критерием оптимального соотношения экономической и социальной компоненты является максимальный эффект от их совместной (системной) реализации.

Экономический рост в Казахстане при отсутствии масштабной системы переподготовки кадров и ресурсов Фонда занятости, в условиях минимального бюджетного финансирования программ профессиональной переподготовки и региональной неравномерности развития привел к тому, что на рынке труда сложились устойчивые структурные диспропорции и значительная доля хронической безработицы. Оценка активных программ содействия занятости населения на основе расчета показателя интегральной эффективности показала, что наибольшую эффективность имеют профессиональные общественные работы и программы социальной помощи на samozанятость. Представительность малообеспеченных в программах с результирующим статусом наемного работника находится в 2004 г. на уровне 57%, то с учетом программ со статусом samozанятый или предприниматель – 67%. Институты рынка труда к 2005 г. уже сложились и подвергаются активному совершенствованию. В работе нами разработаны предложения по нормативно-правовому обеспечению частных агентств занятости, а также по институту страхования предложено корректировать размер и длительность выплаты пособия по безработице в зависимости от уровня безработицы в данном регионе. В целях развития научно-методической базы прогнозирования динамики рынка труда предложен графический метод, который на основе трендов, моделирующих ту или иную ситуацию на рынке труда, позволяет рассчитать перспективную численность в среднесрочном периоде. С целью перехода государственных служб занятости на инновационный метод работы с клиентами по индивидуальной программе, нами разработана логическая блок-схема, описывающая содержание метода, позволяющего выбрать для работника наиболее эффективную по срокам и затратам траекторию прохождения через службу. В этом случае предусматривается индивидуальный подбор наиболее успешного варианта программы по социально-демографическим характеристикам по методу использования групп приема.

Литература

1. Притворова Т.П., Абдразакова М.К. Оценка воздействия программ занятости на масштабы бедности населения (на материалах Карагандинской области) // Труд в Казахстане, 2004. – №11. – С. 25-29.
2. Абдразакова М.К. Оценка эффективности государственных программ содействия занятости населения // Вестник Карагандинского государственного университета, 2005. – № 3 (39). – С. 118-127.
3. Абдразакова М.К. Бесплатное образование как основа конкурентоспособности нации // Академик Е.А.Букетов – ученый, педагог, мыслитель: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию Е.А.Букетова (23-24 марта 2005г.). – Караганда: Изд-во КарГУ, 2005. – С.685-687.



А.А. Келимбетова, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, доктор PhD, и.о. доцента

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ И СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Последние годы мировое бизнес-сообщество все более активно признает необходимость повышения корпоративной социальной ответственности бизнеса. Эта тенденция набирает обороты на фоне усиливающихся требований к информационной прозрачности организаций и находит поддержку на самом верхнем уровне государственного управления.

Казахстан, наряду с другими странами, делает уверенные шаги на пути повышения социальной ответственности бизнеса. Подтверждением этому может служить учрежденный Указом Президента РК от 23 января 2008 года №523, конкурс по социальной ответственности бизнеса – «Парыз». Данный конкурс направлен на формирование и повышение субъектами частного предпринимательства своей корпоративной социальной ответственности перед обществом для дальнейшего улучшения благосостояния населения. Некоторые мультинациональные компании, работающие в Казахстане, вместе со своим приходом приносят элементы своей глобальной корпоративной культуры, частью которой является корпоративная социальная ответственность [1].

При большой популярности термина «корпоративная социальная ответственность», на рынке существуют неоднозначные его толкования и понимание. Данный термин напрямую связан с термином «устойчивое развитие». При этом под устойчивым развитием подразумевается «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» (Комиссия Брундтланд, ООН, 1987г.).

В целом, корпоративная социальная ответственность (КСО) может быть рассмотрена как концепция, поддерживающая принципы устойчивого развития. Как правило, КСО выходит за рамки обязательств и ответственности, установленных законами и предполагает добровольные инициативы организаций по принятию мер, способствующих устойчивому развитию.

Принято различать триединый подход при определении термина «устойчивое развитие». Данный подход подразумевает гармоничное развитие общества (также применимо в масштабах отдельной организации) в трех следующих измерениях:

- социальное измерение;
- экологическое измерение;
- экономическое измерение.

Успешность и эффективность организации в данных измерениях свидетельствует об эффективном процессе устойчивого развития. С практической точки зрения, приверженность принципам КСО и его декларирование может служить конкурентным преимуществом.

Так, согласно выступлению Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева на республиканском Форуме по вопросам социальной ответственности бизнеса (Жезказган, 24 января 2008 г.),

«Корпоративная социальная ответственность в современном мире воспринимается не только как благотворительность, но и как эффективная деятельность, повышающая деловую репутацию и капитализацию компании. Это добровольный вклад бизнеса в развитие общества, социальной, экономической и экологической сфер. Это осознанные инвестиции бизнеса в будущее».

В условиях всеобщей актуализации вопросов устойчивого развития и КСО возникает насущная потребность в более глубоком понимании процессов устойчивого развития, регламентации вопросов корпоративной социальной ответственности, ее анализе, измерении и верификации.

В связи с добровольным и индивидуальным для каждой организации характером принятия КСО, в мировой практике принято множество документов, так или иначе регламентирующих вопросы КСО. Существует целый ряд принципов, правил, стандартов, рекомендаций и индексов, позволяющих организациям ориентироваться, оценивать и улучшать свою активность в области КСО. Данные документы составляют методологическую базу вопросов КСО.

В числе наиболее значимых и часто используемых регламентирующих документов являются документы, отражающие руководящие принципы КСО и документы, отражающие систему подготовки отчетности по КСО.

К примеру, руководящие принципы КСО изложены в следующих документах:

Правила Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для транснациональных предприятий (The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) Guidelines for Multinational Enterprises);

Международная Амнистия по соблюдению прав человека для компаний (Amnesty International);

Глобальное соглашение ООН (Global Compact) и др.

Вопросы системы подготовки отчетности КСО можно встретить в таких документах как:

Руководство по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности (GRI версия G3);

Серия стандартов AA1000.

Дополнительно можно также упомянуть существование документов, регламентирующих системы управления и сертификации в области устойчивого развития (ISO 9000, ISO 14063, ISO 26000, SA 8000, OHSAS 18001), а также специализированные рейтинговые индексы (DJSI, FTSE4Good, KLD Domini 400 и т.д.).

Ниже даны краткие описания некоторых из основополагающих документов в области КСО.

Правила Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для транснациональных предприятий (The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Guidelines for Multinational Enterprises)

Данный документ был принят в 2000 году и является частью документа «Декларация и Решения стран ОЭСР по международным инвестициям и транснациональным компаниям». Правила Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для транснациональных предприятий включают в себя ряд добровольных рекомендаций, принципов и стандартов ответственного поведения бизнеса для транснациональных компаний, действующих в различных странах. Рекомендации затрагивают вопросы устойчивого развития, этического поведения, учета интересов заинтересованных сторон (стейкхолдеров) и другие вопросы, связанные с:

- принимаемыми в компаниях политиками и процедурами;
- раскрытием информации;
- трудовыми и производственными отношениями;
- окружающей средой;
- борьбой с взяточничеством;
- интересами потребителей;
- наукой, технологией и инновациями;
- конкуренцией;
- налогообложением [2].

Глобальное соглашение ООН, или как его еще называют – Глобальный договор, представляет собой добровольную инициативу, которая направлена на то, чтобы стимулировать перемены и

содействовать формированию ответственной гражданской позиции организации, а также поощрять новаторские решения и партнерства.

Глобальный договор не является средством обеспечения эффективности или оценки. При этом он направлен на достижение высокого качества и достоверности применительно к деятельности организаций и их вкладу в осуществление его принципов.

В основе Глобального договора лежат 10 принципов, затрагивающих 4 основные сферы:

Права человека

Принцип 1: Деловые круги должны поддерживать и уважать защиту провозглашенных на международном уровне прав человека; и

Принцип 2: Деловые круги не должны быть причастны к нарушениям прав человека.

Трудовые отношения

Принцип 3: Деловые круги должны поддерживать свободу объединения и реальное признание права на заключение коллективных договоров;

Принцип 4: Деловые круги должны выступать за ликвидацию всех форм принудительного и обязательного труда;

Принцип 5: Деловые круги должны выступать за полное искоренение детского труда; и

Принцип 6: Деловые круги должны выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости.

Принцип 7: Деловые круги должны поддерживать подход к экологическим вопросам, основанный на принципе предосторожности;

Принцип 8: Деловые круги должны предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды;

Принцип 9: Деловые круги должны содействовать развитию и распространению экологически безопасных технологий.

Противодействие коррупции

Принцип 10: Деловые круги должны противостоять всем формам коррупции, включая вымогательство и взяточничество.

Государственный стандарт Республики Казахстан «Социальная ответственность. Требования» (Social accountability international (Mod)), сокращенно СТ РК 1352-2005 (SA 8000:2001, Mod) разработан в целях продвижения корпоративных ценностей в вопросах социальной ответственности работодателя, способствует распространению приемлемых в глобальном масштабе требований к социальной ответственности организации.

Данный стандарт является рекомендательным и помогает организациям:

а) разрабатывать, поддерживать и осуществлять политику и процедуры с целью устранения тех проблем, которые она может контролировать или на которые она может влиять;

б) продемонстрировать заинтересованным сторонам, что политика, процедуры и деятельность соответствуют требованиям настоящего стандарта.

В стандарте СТ РК 1352-2005 (SA 8000:2001, MOD) основное внимание уделяется вопросам трудовых отношений.

Основными разделами требований этого стандарта являются следующие разделы:

– детский труд;

– принудительный труд;

– охрана труда политика в области профессиональной безопасности и охраны труда;

– свобода объединений и право на коллективный договор, планирование системы профессиональной безопасности и охраны труда;

– дискриминация;

– дисциплинарные меры;

– часы работы;

– заработная плата;

– системы управления [3].

– СТ РК 1348-2005 (OHSAS 18001:1999, MOD)

Государственный стандарт Республики Казахстан «Системы менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда. Требования» (OHSAS 18001:1999 Occupational health and safety assessment series. Requirements (mod)), сокращенно СТ РК 1348-2005 (OHSAS 18001:1999, mod) является рекомендуемым, но не обязательным к использованию стандартом, регламентирующим политику и цели организации в области профессиональной безопасности и охраны труда и оценки ее деятельности в этой области, как сторонними организациями, так и самой организацией.

Данный стандарт разработан на основе общераспространенной методологии PDCA (Планирование/Plan – Осуществление/Do – Проверка/Check – Действие/Act). Применение принципов методологии PDCA обеспечивает совместимость с другими связанными стандартами, такими как «Системы менеджмента качества. Требования» (СТ РК ИСО 9001-2001) и «Системы управления окружающей средой. Требования и руководства по применению» (СТ РК ГОСТ Р 14001-2000).

В стандарте СТ РК 1348-2005 (OHSAS 18001:1999, MOD) основное внимание уделяется вопросам безопасности и охраны труда. Основными разделами его требований являются следующие разделы:

Общие требования;

Политика в области профессиональной безопасности и охраны труда;

Планирование системы профессиональной безопасности и охраны труда;

Внедрение и управление системой менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда;

Контроль и корректирующие действия;

Анализ со стороны руководства.

Руководство по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности (GRI версия G3)

Глобальная инициатива по отчетности (The Global Reporting Initiative) или, как принято ее сокращенно называть GRI, является сетевой организацией, которая первая в мире начала активно развивать систему отчетности по устойчивому развитию и подтверждать ее постоянное улучшение и применение во всем мире.

Система отчетности GRI является одной из самых широко применяемых систем отчетности в области устойчивого развития.

Основным документом, регламентирующим систему отчетности по устойчивому развитию, является «Руководство по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности» (далее – Руководство). Данное Руководство содержит принципы, определяющие содержание отчета и обеспечивающие качество предоставленной информации.

Руководство также содержит Стандартные элементы отчетности, состоящие из показателей результативности и прочих характеристик, а также дополнительные рекомендации по отдельным техническим вопросам отчетности.

Протоколы к показателям разработаны для каждого из показателей результативности, включенных в Руководство, и содержат основные определения и рекомендации по сбору и обобщению информации, а также другие сведения, призванные помочь составителям отчетов и обеспечить единообразную интерпретацию.

Отраслевые приложения содержат рекомендации по отдельным отраслям и содержат специфичные для них Показатели результативности.

В рамках системы отчетности GRI существуют также Технические протоколы, в которых приводятся рекомендации по отдельным вопросам отчетности.

Серия стандартов AA1000

«AccountAbility» образован в 1995 году как Институт социальной и этической отчетности. На сегодняшний день, «AccountAbility» имеет формат глобальной некоммерческой сети организаций в области совершенствования корпоративной социальной отчетности. Серия AA1000, разработанная «AccountAbility», наделяет организации эффективным инструментарием и стандартами управления процессом подготовки отчетности в области устойчивого развития и улучшения качества такой отчетности.

«AccountAbility» функционирует в форме открытой модели управления, которая предполагает участие коллективных и индивидуальных членов, в лице представителей бизнеса, общественных

организаций и государственных структур из разных стран мира.

Серия стандартов AA1000 состоит из трех основных групп стандартов, описанных ниже.

AA1000APS (Accountability Principles Standard/ Стандарт принципов отчетности в области устойчивого развития)

Цель данного стандарта является обеспечение организаций международным и доступным набором принципов, которые обеспечивают структурированный процесс понимания, управления, внедрения и оценки отчетности в области устойчивого развития.

В основе данного стандарта лежат основополагающие принципы:

Принцип полноты включения/ предоставления информации, который подразумевает обязательства организации по предоставлению полной информации в области устойчивого развития, с учетом информации, затрагивающей всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Принцип существенности, который подразумевает необходимость организации определить (с целью раскрытия) информацию по устойчивому развитию, необходимую заинтересованным сторонам для того, чтобы делать обоснованные выводы, принимать решения и совершать действия.

Принцип реагирования, который подразумевает оценку организацией степени реагирования на запросы и замечания заинтересованных сторон, с последующим отражением данной информации в отчете.

AA1000AS (Assurance Standard/ Стандарт верификации)

Стандарт верификации AA1000 – это общеприменимый стандарт оценки отчетности организации по показателям ее устойчивого развития, а также оценки лежащих в его основе процессов, систем и уровня компетентности. Стандарт дает представление о ключевых элементах процесса верификации.

Данный стандарт предполагает две основные формы верификации:

Верификация Принципов отчетности в области устойчивого развития без подтверждения надежности информации, представленной в отчете.

Верификация Принципов отчетности в области устойчивого развития с подтверждением надежности информации, представленной в отчете.

В зависимости от целей верификации, характера подтверждающих данных и характера утверждения, AA1000AS предусматривает два уровня верификации:

высокую степень верификации;

среднюю степень верификации.

Соответствие уровню верификации определяется в зависимости от значения и степени названных характеристик, которые приведены в тексте стандарта.

AA1000SES (Stakeholder Engagement Standard/ Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами)

AA1000SES – это общеприменимая общедоступная нормативная база для планирования, исполнения, оценки, информирования и нефинансовой аудиторской проверки качества взаимодействия с заинтересованными сторонами. В настоящее время настоящий стандарт имеет статус предварительного Проекта.

Рассмотренная выше информация является сжатой и отражает только основные принципы и критерии в области устойчивого развития. Кроме того, существуют принципы и стандарты, не раскрытые нами в данной статье. Такое многообразие и многофакторность регламентов часто обуславливает нехватку ясного и профессионального понимания многих вопросов в области отчетности по устойчивому развитию. Это может повлечь совершение ошибок при составлении отчетности, недостаточное раскрытие той или иной информации, что, в итоге, может отразиться на оценке уровня КСО организации ниже ожидаемого. В связи с этим многие организации, участвующие или планирующие участие в процессе устойчивого развития привлекают независимых консультантов для оказания соответствующей методологической помощи.

Некоторые стандарты и регламенты предполагают верификацию отчетности в области устойчивого развития. При этом основным требованием к верифицирующим организациям является наличие соответствующего опыта в данной сфере. Таким образом, если организация планирует

подтвердить (верифицировать) свой социальный отчет, она неизбежно обратится к внешним независимым консультантам.

Роль консультантов может быть комплексной, и может включать широкий спектр услуг, включая:

- подготовку социального отчета (отчета по устойчивому развитию);
- аудит (верификацию) социального отчета;
- консультирование по вопросам показателей устойчивого развития и содержанию отчетности;
- анализ бизнес-процессов, связанных с устойчивым развитием;
- разработку и внедрение стратегий, политик, процедур и других документов, регламентирующих деятельность в области устойчивого развития;
- анализ эффективности действующих социальных и благотворительных программ;
- сравнительный анализ существующей отчетности в соответствии со стандартами мировой практики;
- прочие услуги, связанные с вопросами устойчивого развития.

Литература

1. Пусенкова Н.Н. Культура корпорации // ЭКО. – 2001. – № 6. – С. 1655-173.
2. Закон о труде Республика Казахстан.
3. Уткин Э.А. Управление фирмой. – М.: Акалис, 2010. – 10-15 с.



Ж.Б. Кенжин, ст. преподаватель

*Западно-Казахстанский аграрно-технический им. Жангир хана
г. Уральск*

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Одним из важнейших направлений на современном этапе развития экономической системы является активизация человеческого фактора. Согласно Посланию Президента РК Н.А. Назарбаева «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана», социальная модернизация – это центральный вопрос деятельности нового Парламента и Правительства, всех ответственных сил Казахстана – партий, общественных объединений, творческих и профессиональных союзов, средств массовой информации, всех патриотов нашей страны [1].

Во время посещения акимата Карагандинской области глава государства отметил: «Мы накануне вступления в ВТО. Открываясь миру, нужно осознавать опасность деиндустриализации. Если наши товары будут уступать иностранным конкурентам по качеству и цене, то отечественные предприятия могут остановиться. Но мы не должны допустить этого». По словам Президента страны Н.А. Назарбаева, казахстанские производители должны «закалиться в Таможенном союзе, выиграть конкуренцию сначала здесь, а потом уже выходить на мировой рынок». «Поэтому мы проводим индустриализацию страны, создавая другую экономику, независимую от сырьевых ресурсов», – добавил Н. Назарбаев [2].

Таким образом, в настоящее время важнейшую основу долгосрочных конкурентных преимуществ любой организации закономерно составляют человеческие ресурсы, т.е. люди, их высокая квалификация, система ценностных ориентаций, знания, навыки, умения и стремление к реализации поставленных целей, трудовая мораль. Ключевые задачи организационного управления сегодня сосредоточены на рациональном использовании персонала, однако, сами по себе работники не могут создать систему управления, отличающуюся единством целей и действий, общностью корпоративных ценностей и интересов. Очевидно, что объединение в единое целое работников, каждый

из которых обладает своими собственными интересами, возможно только на основе эффективной организации их деятельности.

Доминирующая роль инноваций в процессе развития системы общественного производства и воспроизводства характеризуется конкретными социальными зависимостями, наглядно демонстрирующими тесную взаимосвязь инновационного управления с возрастанием человеческого фактора в организационном развитии. В конкурентной борьбе выигрывают те фирмы, страны, регионы мира, которые быстрее и эффективнее других создают и осваивают новое знание, лучше адаптируют предлагаемые продукты и услуги к дифференцированным и динамично развивающимся потребностям человека. Это означает, с одной стороны, рост возможностей самореализации для человека как работника, сокращение доли рутинных, нетворческих элементов трудового процесса, обогащение содержания труда при одновременном возрастании требований к качеству и квалификации персонала; с другой стороны, снижение стабильности, возрастание факторов, увеличивающих неопределенность перспектив трудовой карьеры.

Разработка и формирование инновационных управленческих технологий, основанных на актуализации гуманистических принципов управления, в современных условиях становится лучшим основанием для выработки групповых и организационных целей, решения производственных задач.

Отдавая должное теории и практике организационного управления, следует отметить, что качественно новая общественно-экономическая ситуация требует иного методологического обоснования приемов эффективного воздействия на персонал. Пока же в сложившейся практике недостаточно полно исследованы факторы и критерии организационного управления человеческими ресурсами в условиях инновационного развития. Требуют содержательного исследования и практической апробации оценочные показатели эффективности системы управления человеческими ресурсами инновационной организации.

Таким образом, исследование механизмов управления человеческими ресурсами организации в условиях инновационного развития требует углубленной разработки, а существующие на сегодняшний день теоретические положения – внимательного анализа, обобщения и увязывания с реалиями и особенностями становления рыночных отношений в Казахстане и общемировыми тенденциями, происходящими в сфере развития персонала организаций.

Сегодня Казахстан по показателям инновационной деятельности отстает от передовых мировых тенденций и ей необходима эффективная национальная инновационная система – система финансового, информационного, инфраструктурного обеспечения, которая позволила бы решить существующие в этой области проблемы. К факторам, сдерживающим активное инновационное развитие страны, можно отнести недостаток бизнес-инкубаторов, центров передачи технологий, научных парков. Инноваторам из-за низкой доступности помещений, трудно создать инновационное производство. Усиление защиты интеллектуальной собственности и повышении эффективности системы государственных закупок могли быть стать дополнительным стимулом для увеличения числа инновационных компаний. Казахстанские инновационные компании должны заниматься внедрением достижений научно-технического прогресса, новых «прорывных» технологий, крупных изобретений и создаваться в тех отраслях, где у государства высокий потенциал конкурентоспособности.

В частности, это относится к промышленности (нефтегазовая, химическая и др.), электроэнергетике, АПК, телекоммуникационной сфере, космическим и военным разработкам, биологии и медицине и т.д. Также следует предпринять меры, чтобы отечественные предприятия были заинтересованы в развитии инновационных проектов, а не традиционной сферы торговли и услуг. Малые предприятия, компаний имеют более высокие конкурентоспособные возможности по причине высокой мобильности и скорости внедрения инноваций. Следовательно, необходимо направлять усилия в направлении развития инновационных структур, относящихся к статусу МСБ. Для увеличения доли небольших компаний, занимающихся внедрением новых продуктов и технологий, необходимо:

- формировать спрос на новые технологии, что невозможно при низкой конкуренции практически во всех отраслях;
- улучшить доступ предприятий к финансовым ресурсам;

- повысить квалификацию специалистов.

Инновационная деятельность на промышленных предприятиях страны находится еще не на высоком уровне. По оценкам восприимчивости предприятий промышленности к инновационным процессам, которая характеризуется долей активных предприятий, инновационная активность предприятий Казахстана в 2011 г. составить 4,3%. (по предварительным прогнозным данным). Для сравнения: доля инновационно активных предприятий в США составляет около 50%, Турции – 33, Венгрии – 47, Эстонии – 36 и в России -9,1%.

Среди инновационной продукции промышленных предприятий наибольший удельный вес в инновационной продукции занимает продукция вновь внедренная или подвергавшаяся значительным технологическим изменениям – 80%, продукция подвергавшаяся усовершенствованию составила 14,6%, и прочая инновационная продукция – 5,4%. Основными видами инновационной деятельности предприятий, имеющих завершённые инновации, являются: внедрение новых технологий, оборудования, материалов – 55,2%, научно-исследовательская деятельность – 13,3%, проектно-конструкторская деятельность – 5,8%, участие в научно-технических программах – 4,1%.

В целом инновационное развитие в Казахстане является недостаточно развитым и имеет весьма низкую активность. Анализ показывает, что функциональные возможности технологических парков за 2003-2010 гг. были сужены до функций технологических бизнес-инкубаторов и бизнес-центров ввиду отсутствия у технологических парков финансовой обеспеченности процессов коммерциализации технологий и отсутствия опытно-промышленной базы. Жесткая конкурентная среда на мировом рынке, слабый уровень отраслевого менеджмента, а также ограниченные временные рамки коммерциализации и неравные объёмы и условия реализации привели к тому, что венчурные фонды страны пока не могут инвестировать инновационные технологии.

Еще одним фактором, сдерживающим модернизацию национальной экономики и динамику инновационного процесса, остается низкий уровень инвестирования в НИОКР, науку и технологий. В отсутствии спроса на технологические инновации, вероятный успех большинства программ передачи технологии останется низким. В этом отношении, очень существенной является государственная политика (целевые программы через госзаказы или госзадания), направленная на стимулирование национальные компании инвестировать в инновации либо через их собственные лаборатории, либо через заказы научным организациям.

Кроме того, необходимо дальнейшее совершенствование системы управления наукой с целью концентрации финансовых средств, кадрового и научно-технического потенциала на приоритетных направлениях науки, и в первую очередь – на обеспечение нужд эффективного развития реального сектора экономики страны, особенно в тех отраслях, где Казахстан уже имеет конкурентоспособные результаты. Необходимо отметить, что темп финансовых инвестиций в НИОКР должен быть совместимым с темпами развития человеческих ресурсов, которые могут эффективно использовать инвестиции.

Также необходимо создать условия для трансферта и коммерциализации результатов научных разработок и введения их в хозяйственный оборот. Начиная с 2010 года в Казахстане научные и технологические разработки, инновационные проекты в виде коммерциализации нашли применение для внедрения в производство. На форуме «Сильный Казахстан построим вместе» 4 июля 2011 года Глава государства Н.А. Назарбаев призвал всех ученых и инноваторов, работая на инновационно-индустриальное развитие, создать абсолютные инновации, которым нет аналогов в мире и построить сильный индустриальный Казахстан [3].

Абсолютные или радикальные инновации, основанные на исследованиях новых технологий, фундаментально отличаются от эволюционных улучшений существующих продуктов. Абсолютные инновации – это продукты, процессы, услуги, обладающие невиданными ранее свойствами или известные, но значительно улучшенные по производительности и свойствами. Поэтому абсолютной инновация становится, когда она уже реализована и всеми признается абсолютной.

На современном этапе в Казахстане ожидается инновационный прорыв в инфокоммуникационных технологиях. Основные приоритеты текущего года – высокие технологии, альтернативная энергетика и образовательный кластер. По поручению Президента Н.А. Назарбаева до конца 2011 года ожидается развитие 20 абсолютных инновационных технологий.

Казахстан достиг определенных результатов в эволюционном развитии инноваций: создана необходимая инфраструктура поддержки инноваций в лице Национального инновационного фонда, Фонда науки, Казагроинновации, венчурных фондов, региональных технологических парков, офисов коммерциализации, отраслевых конструкторских бюро, международных центров трансферта технологий. Начато строительство первой очереди Парка инновационных технологий.

Впервые в истории Казахстана с 2010 г. запущена схема предоставления инновационных грантов по 4 позициям. Ее эффективность подтверждается 2-х кратным увеличением количества заявителей в 2011 г., а также и тем, что на 7,5 млрд тенге выделенных средств поступило заявок на сумму 65 млрд тенге. Также существенно возросла эффективность региональных технологических парков, которые в рамках государственного финансирования, предоставляют весь спектр услуг бизнес-инкубирования.

В начале 2011 г. Президентом Казахстана Н.А. Назарбаевым выдвинута идея разработки и реализации общенационального проекта «100 казахстанских инноваций» до 2020 г.

На Форуме ученых Казахстана, состоявшегося 1 декабря 2011 г., Глава государства подчеркнул, что в XXI в. понятия «наука» и «инновации» стали неразделимы. Важная сторона вопроса развития казахстанской науки – это адекватное мировым инновационным трендам содержание научно-инновационных работ. На 2012 г. расходы в сфере научных исследований ожидаются 42 миллиарда тенге. В ближайшие 3 года расходы на науку достигнут 118 млрд тенге [4].

По поручению Главы государства Н.А. Назарбаева, в настоящий момент Правительством РК до 2020 г. выработаны ключевые направления развития инновационной системы Казахстана. Развивается система технологического планирования. На основе опыта развитых стран определены технологические направления отраслей экономики, пересматриваются их прогнозирование, планирование и приоритизация.

В Казахстане с бурной научно-технологической революцией существующие технологии быстро устаревают, и то, что сегодня считается инновацией, завтра теряет смысл. Поэтому государственным органам, национальным холдингам и компаниям необходимо предусматривать инвестиций в новейшие технологии, обладающие долгосрочным потенциалом.

Глава Государства Н.А. Назарбаев определил инновации дальнейшим приоритетом развития страны. В короткие сроки очень важно Казахстану выработать конкурентную инновационную среду, в которой, с одной стороны, генерировались бы инновационные решения, с другой – они мгновенно находили бы применение на практике и приносили прибыль.

Глава государства Нурсултан Назарбаев пообещал молодежи работу в высокотехнологичных отраслях. Об этом Президент заявил, выступая 1 декабря 2012 г. в ходе масштабной спортивно-массовой акции «Одна страна! Одна судьба! Один лидер!», прошедшей на стадионе «Астана-Арена».

Нурсултан Абишевич Назарбаев отметил, что в столице Казахстана будет построен новейший инновационный центр. «Там будет развиваться научно-технологический прогресс, новые технологии. На этой базе экономика Казахстана повернется совсем в другое русло. И вам (молодежи – прим. авт.) придется работать в высокотехнологичных отраслях, заниматься наукой, развивать все это, поэтому это большая великая победа», – заключил Н.А. Назарбаев.

Кроме того, за 8-летний период становления и развития инновации в Казахстане созданы инфраструктура поддержки инноваций на республиканском и региональном уровнях, которые в рамках государственного финансирования предоставляют широкий спектр бизнес-услуг. С целью создания абсолютных инноваций предлагаем ведущим ученым страны, НИИ совместно с национальными компаниями проводить глобальные исследования в области АПК, ядерной энергетики, металлургии, нефтяной и газовой промышленности, биологии, медицины и т.д., перейти к международным инновационным проектам евразийского уровня.

Таким образом, главной чертой постиндустриальной экономики, которую можно назвать объективной предпосылкой радикального изменения стратегии организации, стало превращение информации и знаний в ведущий фактор производств. Это привело к тому, что современные организации все более и более зависят от возможностей работников эффективно использовать их во благо производства.

Главным критерием успешности управления предприятием в социалистической экономике всегда были исполнительность и дисциплина. Новые условия хозяйствования потребовали новых знаний, умения мыслить масштабно и перспективно, способности адаптироваться к непривычным условиям в меняющейся среде. Решение важнейших управленческих задач, таких как отбор, обучение, подготовка, вознаграждение, мотивация персонала в сложившихся условиях, оказалось невозможным в рамках существующих устаревших подходов к управлению.

Поиск новых источников повышения эффективности деятельности современных предприятий, рассмотрение в качестве такого источника персонала организации, применение новых методов в управлении означают революционный поворот в управленческом мышлении. Современный подход к управлению человеческими ресурсами предполагает акцент на формировании такой организационной культуры, которая создает все условия для постоянного обучения, развития, сплочения, удовлетворенности работой, мотивации персонала в достижении целей организации. Необходимость серьезного внимания руководителей к вопросам поддержки и изменения организационной культуры, формирование единой системы организационных ценностей обусловливается и тем обстоятельством, что знания, профессионализм, преданность организации, умение работать в команде, готовность к переменам становятся главными гарантами качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг. В свою очередь, выпуск качественной продукции, способность максимально удовлетворять растущие запросы потребителей – решающие факторы конкурентоспособности любой современной организации.

При таком понимании сущности бизнеса руководители должны уметь формировать организационную культуру, которая будет интегрировать интеллект людей, пробуждать в них инициативу, творчество, новаторство, стремление к успеху, самостоятельным действиям и решениям, привлекать в организацию профессионалов и создавать такие условия, которые будут способствовать их желанию трудиться, способствовать идентификации целей сотрудников с целями организации. Только в таких условиях возможно максимально раскрыть потенциал каждого сотрудника, а это залог успешного функционирования компании в современной быстро изменяющейся среде.

Литература

1. Н. Назарбаев, Президент Республики Казахстан: Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана // www.akorda.kz. 2012.
2. Сайт ИА «BNews.kz» / <http://www.bnews.kz/ru/news/post>. 2013.
3. «Сильный Казахстан построим вместе», выступление Президента Н.А. Назарбаева на Форуме 4 июля 2011 г.
4. Форум ученых Казахстана. Выступление Президента Казахстана Н.А. Назарбаева 1 декабря 2011 г.



А.К. Кожяхметова, магистр

Научный руководитель: Л.К. Мухамбетова, к.э.н.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКЕ РК

Стратегический менеджмент – функция управления, распространяется на долгосрочные цели и действия компании. Формулировка стратегии (образа действий) и ее четкий инструментарий являются ядром управления и важным признаком хорошего менеджмента компании.

Стратегическое управление – разработка и реализация действий, ведущих к долгосрочному превышению уровня результативности деятельности фирмы над уровнем конкурентов.

Стратегия – образ организационных действий и управляющих подходов, используемых для достижения организационных задач и целей организации.

Пять элементов стратегии (Г. Минцберг):

- стратегия как план;
- стратегия как позиция;
- стратегия как приём;
- стратегия как паттерн действий;
- стратегия как перспектива.

Стратегический анализ – является основным элементом стратегического планирования. Стратегический анализ выступает в качестве инструмента стратегического управления, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные и перспективные её направления. Основным методом портфельного анализа является построение двумерных матриц. С помощью таких матриц происходит сравнение производств, подразделений, процессов, продуктов по соответствующим критериям.

Стратегия – решение задачи о том, как достичь стратегической цели из исходной ситуации с помощью имеющихся ресурсов и с учетом возможных действий конкурентов.

Стратегические решения чаще всего основаны на интуиции и опыте Стратега, так как рассчитать логически все возможности и варианты развития ситуации конкурирования даже в военном противоборстве невозможно. Для расширения опыта, знаний Стратега возможно привлекать «советников» (группа по разработке и анализу возможностей и стратегий). Тем не менее, либо ответственность и инициатива остается за Стратегом, либо «процесс стратегического планирования» превращается в бюрократические процедуры и потерю инициативы в конкурировании.

Классический стратегический государственный менеджмент должен решать три основных задачи:

1. Устанавливать цели на несколько лет вперед;
2. Разрабатывать меры по их достижению в масштабах страны и регионов;
3. Изыскивать соответствующие организационные ресурсы внутри государства.

Иными словами, государственный стратегический менеджмент призван найти сочетание ресурсов и методов государственного администрирования, с одной стороны, и возможностей и рисков, исходящих из окружающей среды, а с другой стороны, действующих в настоящем и будущем, при которых государство способно достигать основных целей. По мнению экспертов, стратегический менеджмент должен: четко определять перспективы и цели; содержать все основные проблемы организации государственного управления; создавать рамки для более детального планирования и принятия текущих решений; придавать государственному администрированию стройность и внутреннее единство; заставлять высшее руководство мобилизовать государственные структуры для активной работы.

Стратегические цели – это те ключевые результаты, к которым государственный менеджмент должен стремиться на протяжении длительного времени. Ученые – эксперты считают, что нормативное количество целей может колебаться в пределах от 4 до 6. Цели носят общий характер, они являются вспомогательными средствами управления, планирования, руководства и мышления. Например, стратегической целью многих государственных организаций может быть достижение максимально высокой степени охвата соответствующих групп населения.

Существующая модель государственного управления экономикой слабо направлена на достижение общих целей и у нее отсутствует внятная стратегия государства как особой организации. Общемировой тенденцией сегодня является применение не функционального, а во многом противоположного ему процессного подхода к управлению, с необходимостью применения которого взамен устаревшего функционального – связано появление таких понятий и категорий, как миссия организации и ее осуществление, цели и их достижение организацией, входы (ресурсы) и выходы (эффективность функционирования организации), и ряда других, взаимосвязанных процессами принятия управленческих решений.

В настоящее время теория и практика разработки стратегий развития сосредоточена в сфере управления хозяйствующими единицами в рыночной экономике на уровне фирм, компаний и корпораций. Следует отметить, что большинство публикаций в области экономического управления в основном посвящены проблемам формирования стратегий именно на этом уровне, пока слабо разработаны методы серьезных обобщений и теоретического осмысления накопленного опыта в

категориях и системе координат науки управления. На более высоком уровне – отрасль экономики, территория как объект хозяйства, инфраструктурные комплексы и, наконец, национальная экономика в целом, – имеются лишь теоретические работы по проблемам государственного управления.

Одному из самых важных и являющемуся исходным – вопросу определения стратегии как способа действия в теории управления, пока нет однозначного методологического подхода. В этих условиях назрела необходимость выработки общей государственной парадигмы, которая могла бы объединить накопленные в этой сфере научные знания в качестве комплексной теоретико-методологической и методической основы для выработки и принятия государственных решений в области экономики, определяющих состояние экономической безопасности, обеспечивающих повышение конкурентоспособности и устойчивое развитие на долгосрочную перспективу. Вполне очевидно также, что такая парадигма потребует решить целый комплекс важных теоретических и методологических вопросов, связанных с методическим обеспечением процесса эффективного стратегирования развития национальной экономики.

С общеметодологической точки зрения правильность принимаемых государственных управленческих решений, вызывающих соответствующие экономические последствия, зависит от их адекватности системной сущности государства, а также конкретным социально-экономическим условиям, в которых эта сущность проявляется в виде общей функции, т.е. миссии государства в национальной экономике. Общей функцией самой национальной экономики является обеспечение материальных условий для удовлетворения потребностей социума. С помощью этой общей функции национальная экономика реализует в свою очередь свою миссию.

Эффективность функционирования национальной экономики представляет собой степень достижения результата, заданного общей функцией национальной экономики и выступает как степень соответствия полученного результата тому, который имел бы место при всей полноте и правильности выполнения национальной экономикой своих функций. Необходимость институционализации общей функции национальной экономики в лице государства состоит в том, что эффективное функционирование современной рыночной экономики не может быть без активного участия государства в экономике.

Согласно процессному подходу государство в экономике осуществляет следующий управленческий цикл: в соответствии с общенациональной целью (функция целеполагания и планирования) «запускает» механизм самоорганизации национальной экономики (функция организации и мотивации), контролирует, корректирует и регулирует возникающие в этом процессе сбои – флуктуации (функция контроля и регулирования). Последние – в условиях стабильно протекающего процесса воспроизводства (что, впрочем, еще не свидетельствует об эффективности функционирования) становятся решающими. Стратегический процесс объединяет функционирование и взаимодействие таких категорий, как объект, субъект и предмет стратегического процесса, сам процесс разработки стратегии как таковой и, наконец, результат стратегического процесса – стратегию (или стратегический план). Система категорий стратегического процесса имеет самостоятельное научное значение, не связанное с конкретной экономико-теоретической парадигмой. За 15 лет, минувших с момента принятия Стратегии – 2030, Казахстан вошел в пятерку самых динамично развивающихся стран мира.

В результате по итогам 2012 года мы войдем в число 50 крупнейших экономик планеты по объему ВВП. Существуют признанные рейтинги, по которым все страны мира сверяют свое развитие – в рейтинге Всемирного экономического форума Казахстан занимает 51 место из более двухсот стран мира.

Формирование экономической стратегии государства в условиях становления конкурентных рыночных отношений по предметной сущности представляет собой процесс, при котором возникают специфические организационно-экономические отношения позиционирования на мировом рынке.

Экономическая стратегия – государства как понятие должно обладать четырьмя признаками: во-первых, принадлежностью стратегического процесса государству как субъекту соответствующей стратегии (наличие субъекта стратегии); во-вторых, наличием объекта государственной стратегии, в качестве которого выступает национальная экономика; в-третьих, наличием предмета

государственной стратегии, в-четвертых, предварительной идентификацией и анализом действий других хозяйствующих субъектов на исследуемом стратегическом пространстве, могущих представлять определенные угрозы для субъекта идентификации, иными словами, наличием стратегического анализа на предмет стратегии.

Целевые установки управляемой системы то есть государства, могут быть представлены как долгосрочные результаты, которых она стремится достичь для осуществления своей миссии, и которые являются ориентирами ее направлений развития, основанием для контроля достижений, фундаментом синергетического эффекта, а также отправными точками мотивации населения страны. В стратегическом управлении цели выступают как результаты, которых стремятся добиться в определенной перспективе. Цели ставятся перед управляемой системой в целом, перед ее стратегическими подсистемами, а также перед конкретными исполнителями. Они, безусловно, должны соотноситься со страновой миссией и соответствовать принципам целеполагания: ясностью, измеримостью, достижимостью, а также должны иметь временные рамки их осуществления.

Целиком и полностью поддерживая новую цель, поставленную в Послании «Стратегия Казахстан 2050: время выбрало нас» нашим Президентом 2050 год для перспективы Республики Казахстан – это не символ, а реальность, исходящая из глобальных прогнозов развития всей мировой цивилизации до 2050 года. [1.6,10-11];[2.21];[3.1-2]

Литература

1. Карбетова З.Р., Карбетова Ш. Р. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – Астана: Изд-во КазУЭФМТ, 2009. – 225 с.
2. Гончаренко Л.П. Экономическая и национальная безопасность. – М.: Экономика, 2009. – 543 с.
3. Послание Президента РК народу Казахстана «Стратегия Казахстан-2050». – Астана, 2012.



К.Н. Конев, магистрант

Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н., доцент

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И АТТЕСТАЦИЯ КАДРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективность государственного управления определяется потенциалом кадров, осуществляющих данный вид деятельности, степенью их осмысленного участия в управлении политическими, экономическими, социальными и культурными процессами.

Компетентные служащие – одно из важнейших условий реализации целей и задач государственного управления. В нынешних условиях деятельности государственных органов, когда усиливается государственный и общественный контроль над соблюдением прав человека, социальных гарантий работника, роль оценки деятельности государственных служащих возрастает [1].

В Стратегии Казахстан-2050 определен приоритет развития государственной службы: «Профессиональное государство. Создать эффективный и современный корпус государственных служащих Казахстана, преданных делу и способных выступать представителями народа в достижении наших приоритетных целей». «Необходимо создать общегосударственную систему управления кадрами с мощной и эффективной подготовкой в стране и за ее пределами, со справедливым порядком продвижения по служебной лестнице, с единой информационной системой, с гарантированной системой социальной защиты, с бережным отношением к основополагающему ресурсу управления – человеческому капиталу» [2].

В Концепции новой модели государственной службы оценка эффективности деятельности работы государственных служащих будет ориентирована на конечный результат и станет основанием для премирования и поощрения государственных служащих, определения потребности в перепод-

готовке и повышении квалификации, повышения по службе. В новой модели будет также усовершенствован механизм проведения аттестации государственных служащих, которая будет распространяться только на государственных служащих, деятельность которых по результатам оценки определяется как недостаточно эффективная.

Порядок и условия проведения оценки и аттестации государственных служащих будут определены соответствующим нормативным правовым актом по представлению уполномоченного органа по делам государственной службы [3].

Реализация кадровой политики неразрывно связана с применением научных методов оценки деятельности государственных служащих, правильным определением их пригодности и перспектив развития. Актуальность проблемы оценки кадров вытекает из необходимости соответствия государственных служащих занимаемой должности и потребности формирования резерва профессиональных кадров.

Первоначальная оценка способностей кадров, когда выявляются их потенциальные возможности осуществляется в процессе подбора и расстановки кадров. Условия службы постоянно изменяются, возрастают требования к профессиональному уровню, усложняется система взаимосвязей, появляются новые виды деятельности и возникает необходимость аттестации как формы текущей оценки готовности выполнять должностные обязанности состава государственных служащих.

Правильная построенная система оценки и аттестации государственных служащих – важный показатель уровня и качества кадровой работы.

В научной литературе существуют различные подходы к определению понятия «аттестация» и «оценка деятельности» (табл.1,2) [4].

Таблица 1 – Анализ определений «оценка персонала»

Определение	Значение	Автор
Оценка персонала	процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений	Е.А. Борисова
Оценка персонала	степень подготовленности работника к выполнению именно того вида деятельности, к которой он занимается, а также реальных возможностей для оценки перспектив роста	Т.Ю. Базарова, Б.Я. Еремина
Оценка работы кадров управления (как периодическая – аттестация, так и текущая)	проводится с целью улучшения расстановки и использования управленческого труда, совершенствования аппарата управления, интенсификации социально-экономического развития коллектива	Г.Щекин
Оценка персонала	запланированная, строго формализованная и стандартизированная оценка сотрудников как членов организации, занимающих определенные должности	Н.П. Беляцкий, С.Е. Велеско

Хотелось бы отметить, что в зарубежной практике чаще говорят об оценке деятельности, тогда как на постсоветском пространстве чаще говорят об аттестации. Однако следует отметить, что аттестация является частью оценки деятельности работника.

Таблица 2 – Анализ определений «аттестация»

Определение	Значение	Автор
1	2	3
Аттестация	в переводе с латинского «attestatio» переводится как свидетельство, что означает определение квалиф. работника, уровня знаний учащихся, отзыв, характеристика, процесс оценивания соответствия кого-либо некоторым критериям	Большой юридический словарь

1	2	3
Аттестация административных госслужащих	периодически осуществляемая процедура по определению уровня их профессиональной подготовки, правовой культуры и способности работать с гражданами	Е.И. Кривокора, Ю.Н. Кривокора
Аттестация государственного гражданского служащего	проводится для опред. его соответствия замещаемой должности гражданской службы, при решении вопросов, связан. с опред. преимущественного права на замещение должности гражданской службы при сокращении должностей гражданской службы в госоргане, а также вопросов, связанных с изменением условий оплаты труда гражданских служащих	С.А. Заварихина
Аттестация	периодическую комплексную проверку уровня деловых, личностных, а также соответствие моральных качеств работника его должности и выполняемой работе	А.Г. Хныкин
Аттестация государственных гражданских служащих	юр. обязанность прохождения периодической проверки уровня своей профессиональной подготовленности (квалификации) и соотв. занимаемой должности, организуемая представителем нанимателя в соотв. с установленными правилами с целью оптимизации использования кадров, стимулирования роста их квалификации, повышения ответств. и установления возможности сохранения, изменения или прекращения служебных контрактов	Ю.Н. Полетаев
Аттестация персонала (оценка соотв. занимаемой должности)	процедура систематической формализованной оценки согласно заданным критериям соотв. дея-сти конкретного работника четким стандартам выполнения работы на данном рабочем месте в данной должности за определенный период времени	Е.А. Борисова
Аттестация персонала	кадровые мероприятия, призванные оценить соответствие уровня труда, качеств и потенциала личности требованиям выполняемой деятельности. Главное ее назначение — не контроль исполнения (хотя это тоже очень важно), а выявление резервов повышения уровня отдачи работника	Т.Ю. Базарова, Б.Я. Еремина
Аттестация	периодически осуществляемая процедура по определению профессиональной подготовки государственных служащих, их правовой культуры и способности работать с гражданами.	Об утверждении Правил проведения аттестации административных госслужащих. Указ Президента РК от 21 янв. 2000 г. №327

Анализ определений показал, что единого мнения по понятиям аттестации и оценки не существует. На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

Оценка и аттестация – это периодически осуществляемые процедуры, организуемые работодателем.

Оценивается эффективность деятельности сотрудника, а не сам сотрудник.

Аттестация – часть оценки деятельности сотрудника.

Определяется соответствие квалификации сотрудника каким-либо критериям.

Деятельность сотрудников важна не сама по себе, а в целях реализации задач организации.

Определяется квалификация работника, уровень деловых, личностных качеств, уровень знаний.

В результате оценки происходит накопление информации, которая нужна для управления людьми. Так, полученная информация может послужить для оптимизации использования кадров, стимулирования роста их квалификации, изменения условий оплаты труда, повышение ответственности и установление возможности сохранения, изменения или прекращения служебных контрактов.

Процесс оценки государственных служащих и эффективности их деятельности должен включать в себя следующие элементы:

- установление четких стандартов деятельности для каждой должности (рабочего места) и критериев оценки эффективности этой деятельности в должностных регламентах госслужащих;
- выработка процедуры оценки эффективности деятельности (периодичность, методы оценки);
- непосредственно оценка эффективности деятельности по тем или иным методам;
- обсуждение результатов с работником оценки;
- принятие решения по результатам оценки и документирование оценки.

Учитывая всё вышеизложенное, несколько отметить, что отдельной сложной и комплексной проблемой остается соотношение количественных и качественных показателей деятельности госслужащего и их оценка. В последние годы качество стало главной характеристикой деятельности не только частного, но и государственного сектора в ряде зарубежных стран.

Литература

1. По общей ред. Бойко Е. А. Технологии кадровой работы в органах государственной власти: методический комплекс. Новосибирск: СибАГС, 2006. – 300 с.
2. «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»
3. Указ Президента РК от 21 июля 2011 г. №119 «Концепция новой модели государственной службы». – Астана, 2011.
4. Кривокопа Е.И., Кривокопа Ю.Н. Проблемы оценки результатов труда в государственных органах управления. Северо-Кавказский университет. Сер. «экономика». Вып. 2. – С.101-106.



О.К. Конеев, магистрант

Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н.

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Целенаправленная деятельность любой социально-экономической или организационно-производственной системы невозможна без управления.

Система, которая реализует функции управления, называется информационной системой управления предприятием. Самыми важными функциями, которые реализуются в такой системе, есть прогнозирование, планирование, учет, контроль, анализ, регулирование, стимулирование, принятие решений.

Управление связано с обменом информацией между компонентами системы, а также системы с окружающей средой. В процессе управления получают сведения о состоянии системы в каждый момент времени, о достижении (или наоборот не достижении) заданной цели с тем, чтобы повлиять на систему и обеспечить выполнение принятых управленческих решений.

Итак, любой системе управления экономическим объектом присущая своя информационная система, которая называется информационной экономической системой.

Экономическая информационная система (ЕИС) – это совокупность внутренних и внешних потоков информации, которые циркулируют как в прямом, так и в обратном направлениях, а также методов, средств и специалистов, которые принимают участие в процессах переработки информации и принятия управленческих решений [1].

Информационная система является системой информационного обслуживания пользователей и выполняет технологические функции из накопления, сохранения и переработки информации. Ее содержание, порядок формирования и процесс функционирования определяются методами и структурой управленческой деятельности, принятыми на определенном экономическом объекте.

Современный уровень информатизации общества определяет необходимость использования

в разных экономических информационных системах новых технических, технологических, программных средств.

Автоматизированная информационная система (АИС) – это система управления, ориентированная на широкое и комплексное использования технических средств и экономико-математических методов для решения информационных задач управления трудовыми ресурсами в разных звеньях народного хозяйства.

Внедрение АИС содействует повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности экономических объектов и обеспечивает качество управления. Так, опыт создания АИС, внедрение в практике экономической деятельности оптимизационных методов, формализация ситуаций финансово-хозяйственных процессов, оснащение предприятий и учреждений современными вычислительными средствами коренным образом изменили технологию функционирования информационных процессов управления.

Созданные за три десятилетия внедрения ЭВМ в сферу управленческой деятельности многочисленные АИС различаются между собой назначением, проблемной ориентацией, местом применения, автоматизированными функциями и т.п. С целью повышения эффективности расходов на развитие действующих систем и проектирования новых, устранение параллелизма и дублирование во внедрении научных исследований и проектно-конструкторских работ, создание типичных проектных решений и типичных АИС осуществлена классификация последних.

Наивысшим классификационным признаком АИС есть предметная сфера ее применения: экономико-организационная, технологическая и проектно-конструкторская. Согласно этому совокупность АИС делится на такие классы:

- экономико-организационного управления (АИС);
- управление технологическими процессами (АИС ТП);
- управление организационно-технологическими процессами;
- научных исследований (АИС НДР);
- учебные АИС [2].

Экономико-организационные АИС охватывают межотраслевые АИС (автоматизированная система плановых расчетов, автоматизированная система финансовых расчетов, автоматизированная система государственной статистики, автоматизированная система управления «Труд», автоматизированная информационно-поисковая система научно-технической информации, автоматизированная информационно-управляющая система Госкомитета со стандартов и т.п.), производственные АИС (отраслевые автоматизированные системы управления, АСУ акционерных обществ и концернов, автоматизированные системы управления предприятиями та организациями (АСУП), территориально-административные АСС (территориальные АСУ областей, АСУ городского хозяйства, административных районов, территориально-производственных комплексов).

К автоматизированным информационным системам управления производственными процессами принадлежат системы, предназначенные для управления непрерывным производством, автоматизированными поточными линиями, комплексными линиями агрегатов и станков, станками с числовым программным управлением (ЧПУ). В последнее время верстать с ЧПУ объединяются в обработочные модули и вместе из транспортными системами образуют гибкие производственные системы (ГВС).

Информационная система управления предприятием и организационно-технологическими процессами – это многоуровневые системы, которые объединяют АИС управление технологическими процессами и АИС управление предприятиями.

Высокое качество и эффективность межотраслевых расчетов и научных исследований обеспечивают автоматизированные информационные системы научных исследований. Методической базой таких систем являются экономико-математические методы, технической – разнообразная вычислительная техника и технические средства для проводки экспериментальных работ по моделированию исследуемых процессов.

Как организационно-технологические АИС, так и АИС научных исследований могут включать в свой контур системы автоматизированного проектирования (САПР), которые используются для

проектирования деталей и узлов машин, элементной базы, производственного и технологического проектирования.

Учебные АИС приобретают значительное распространение при подготовке специалистов в системе образования, при переподготовке и повышении квалификации рабочих разных областей.

По уровню в системе государственного управления выделяют отраслевые, территориальные и межотраслевые АИС. Это системы организационного управления, но следующего – высшего – уровня иерархии.

Отраслевые АИС функционируют в сферах промышленного и агропромышленного комплексов, в строительстве, на транспорте. В этих системах решаются задачи информационного обслуживания аппарата управления соответствующих министерств и ведомств.

Территориальные АИС предназначены для управления административно-территориальными районами. Деятельность территориальных АИС направлена на качественное выполнение управленческих функций в регионе (например, контроль по уровню безработицы, за по состоянию социальных выплат), формирование отчетности, предоставления оперативных ведомостей местным органам власти [3].

Межотраслевые АИС являются специализированными системами функциональных органов управления национальной экономикой (плановых, финансовых, статистических и др.). Имея в своем составе мощные вычислительные комплексы, межотраслевые многоуровневые АИС обеспечивают разработку экономических и хозяйственных прогнозов, государственного бюджета, осуществляют контроль по результатам и регулирование деятельности всех звеньев народного хозяйства, а также контроль наличия и распределения ресурсов.

Современный уровень развития процессов информатизации экономической и хозяйственной деятельности нуждается в единых подходах к решению организационных, технических и технологических проблем. Основными факторами, которые определяют результаты внедрения и функционирования АИС, а следовательно, и процессов информатизации, есть:

- активное участие человека-специалиста – в системе автоматизированной обработки информации и принятие управленческих решений;
- признание информационной деятельности как одного из разновидностей бизнеса;
- наличие научно обоснованной программно-технической и технологической платформы, которая реализуется на конкретном объекте;
- создание и внедрение научных и прикладных разработок в сфере информатизации согласно требованиям пользователей;
- формирование условий организационно-функционального взаимодействия и его математического, модельного, системного и программного обеспечения;
- постановка и решения конкретных практических задач в сфере управления работой с учетом заданных критериев эффективности.

Литература

1. Демистификация ИТ: Что на самом деле информационные технологии дают бизнесу / М. Арутюнян, Н. Ермошкин, С. Карминский и др.; Под общ. ред. Н. Ермошкина. – М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006.
2. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: Центрполиграф, 2004.
3. Информационное обеспечение процесса управления экономическими системами / Под ред. М.А. Боровской, И.К. Шевченко. – Таганрог, 2008.



СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Термин «качество» широко применяется на практике и, казалось бы, всем понятен. Однако дать однозначное определение этому слову оказывается не так просто. Известные ученые, специалисты промышленности и сферы услуг, представители государственных и муниципальных органов управления и надзора пытаются дать собственную трактовку качеству.

Причем, с развитием общества, меняется и понимание качества. Эволюцию определения качества как свойства объектов рассмотрим на примере последних десятилетий, когда безоговорочно признали, что прогресс и развитие общества напрямую связаны с пониманием этого термина.

До последнего времени большинство специалистов по управлению качеством определяли качество применительно к продукции как «совокупность свойств, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением», используя рекомендации действующего ранее ГОСТ РК 15476-79.

В международной практике существовало множество различных трактовок качества. Один из самых авторитетных ученых в области управления качеством американец Уильям Эдвардс Деминг считал, что «качество нацелено на требования потребителя, настоящие и будущие» [1]. Таким образом, он ставил во главу цели любой компании удовлетворение требований потребителей, которые и дают окончательную оценку качеству. К этому следует добавить, что потребители имеют не всегда одинаковые вкусы и даже не всегда знают, что они хотят от продукции или услуги. Поэтому и компании не должны работать на одинаковом уровне качества для всех. Джозеф Джуран определил качество продукта как «пригодность для определенной цели и использования» [2]. Его коллега Филипп Кросби (США) считал, что качество определяется «согласованностью с требованиями» [3]. Говоря о требованиях, он имел в виду не только нормы, установленные в законах и стандартах, но и желания потребителей.

Развернутое и подробное определение качества сформулировано Армандом Фейгенбаумом: «... качество есть обобщенные комплексные характеристики рыночного исследования, проектирования, производства и обслуживания, в результате которых определяется степень соответствия производственной продукции или услуги ожиданиям потребителя» [4]. Из этого определения вытекают следующие выводы:

- только потребитель может решить, насколько хорошо реализованы в товаре или услуге его нужды, требования и ожидания;
- потребитель будет судить о качестве товара или услуги не только во время покупки, но и в процессе их эксплуатации;
- необходимые характеристики товара или услуги, ожидаемые потребителями, могут быть как четко установлены, так и не до конца известны производителю;
- характеристики качества товара или услуги могут быть четко сформулированы только потребителем;

Фейгенбаум показал, как трудно определить качество применительно ко всем товарам и услугам сразу. Характеристики качества различны, как и люди.

До 2000 г. официальное определение качества в международном стандарте на термины и определения в области управления качеством ISO 8402 звучало как «совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые потребности». Установленные потребности определяются законами, стандартами, общепринятыми нормами как формальными, так и нет. Например, ни одна автомобильная компания не может продавать автомобили, не соответствующие условиям безопасности и экологичности, записанным в международных или национальных стандартах. Эти требования закреплены законодательно. Вместе с тем, наличие аудиоаппаратуры в автомобиле также очевидная потребность покупателей и все

автопроизводители учитывают это. Но данное требование не является обязательным и не регламентировано стандартами [5].

Другое дело предполагаемые потребности. Их присутствие в товаре или услуге определяется изучением требований конкретных потребителей, зачастую не совпадающих между собой.

Эволюцию преобразования конкретных требований потребителя в ожидаемую им ценность продукта можно проиллюстрировать на примере учета его пожеланий по установке автомобильной противоугонной системы (рис. 1).



Рис. 1 – Преобразование ожиданий потребителя в интегральную ценность*

**Рисунок составлен автором*

Понятие качества будет трансформироваться и дальше, т.к. изменяются все факторы, влияющие на качество – уровень конкуренции, требования потребителей, новые технологии, законодательство и др. Для примера приведем формулировки, принятые в компании FORD в 70-х гг. XX в. При традиционном подходе к управлению деятельностью считалось, что «качество – это соответствие всем необходимым техническим требованиям, которые определены в рабочих чертежах, технических условиях и других подобных документах». При современной философии менеджмента качества «качество определяется покупателем; покупатель хочет иметь изделия и услуги, которые в течение всего срока их службы удовлетворяют его или ее потребностям и ожиданиям по цене, соответствующей ценности» [6].

В соответствии со стандартом ГОСТ РК ИСО 9000-2001 менеджмент качества – это скоординированная деятельность по руководству и управлению организацией применительно к качеству.

Джозеф М. Джуран, известный американский специалист в области качества, автор многих исследований, основатель теории качества, академик международной академии качества, определял качество как пригодность к использованию. Он подчеркивает баланс между свойствами продукции и продукцией, свободной от дефектов. По Джурану, под словом “продукция” подразумевается результат какого-либо процесса и включает товары и услуги. Понятие качества продукции имеет очень важное значение в практической деятельности, потому регламентировано ГОСТом 15467-79 “Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения”. Согласно

этому нормативному документу под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением [7].

В соответствии с международным стандартом ИСО 9000:2000 качество – это совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Международный стандарт определяет качество как совокупность характерных свойств, формы, внешнего вида и условий применения, которыми должны быть наделены товары для соответствия своему назначению. Все эти элементы определяются требованиями к качеству, которые воплощены на этапе проектирования в технической характеристике изделия, в конструкторской документации и технических условиях, предусматривающих качество сырья, конструктивные размеры, сочетание оттенков, глянец и т.д.

Понятие качества продукта с позиций его соответствия требованиям потребителя сложилось именно в условиях рыночной экономики. Идея такого подхода к определению качества продукции принадлежит голландскими ученым Дж. Ван Этингеру и Дж. Ситтигу. Ими разработана специальная область науки квалиметрия. Квалиметрия – наука о способах измерения и квантификации показателей качества. Квалиметрия позволяет давать количественные оценки качественным характеристикам товара. Квалиметрия исходит из того, что качество зависит от большого числа свойств рассматриваемого продукта. Для того, чтобы судить о качестве продукта, недостаточно только данных о его свойствах. Нужно учитывать и условия, в которых продукт будет использован.

По мнению Дж. Ван Этингера и Дж. Ситтига, качество может быть выражено цифровыми значениями, если потребитель в состоянии группировать свойства в порядке их важности. Они считали, что качество – величина измеримая и, следовательно, несоответствие продукта предъявляемым к нему требованиям может быть выражено через какую-либо постоянную меру, которой обычно являются деньги.

Вместе с тем нельзя рассматривать качество изолированно с позиций производителя и потребителя. Без обеспечения технико-эксплуатационных, эксплуатационных и других параметров качества, записанных в технических условиях (ТУ) не может быть осуществлена сертификация продукции.

Степень соответствия показателей качества изготовленных изделий нормам качества, заданным в конструкторской документации, называют степенью соответствия техническим требованиям. Следовательно, превосходство в качестве предлагаемой продукции реально приводит к увеличению прибыли.

Опираясь на современные исследования казахстанских авторов, можно выделить другие аспекты управления качеством [7].

Под управлением качеством будем понимать воздействие на производственный процесс с целью обеспечения требуемого качества продукции (услуги). В этом понятии присутствуют три элемента: субъект управления (кто воздействует), объект управления (на что направлено воздействие) и сам механизм воздействия.

Управление качеством осуществляется путем реализации управленческих функций. Эти функции при управлении качеством представляются в таком общем виде, как политика в области качества; планирование качества; обучение и мотивация персонала; организация работы по качеству; контроль качества; информация о качестве продукции, потребностях рынка и научно-техническом прогрессе; разработка необходимых мероприятий; принятие решений руководством предприятия; реализация мероприятий; взаимодействие с внешней средой – решение вопросов качества с поставщиками, потребителями, государственными органами.

Эти функции тесно связаны между собой, и их последовательная реализация представляет собой процесс управления качеством продукции.

Следует отметить, что если по результатам контроля качества и анализа полученной информации будут подготовлены, утверждены руководством и внедрены все необходимые мероприятия, то следующий цикл управления должен повториться на более высоком уровне. Поэтому петля качества превращается в так называемую “спираль качества” с повышением качества продукции

после каждого успешного цикла управления.

Качество зависит от многочисленных и разнообразных факторов технического, экономического, социально – психологического характера, в том числе, от эффективного управления им [8].

Одним из наиболее известных подходов к инкорпорированию (объединению) качества в пределах организаций является тотальное управление качеством (Total Quality Management (TQM).

Всеобщее управление качеством (Total Quality Management) - концепция, предусматривающая реализацию скоординированного, комплексного и целенаправленного внедрения и применения систем и методов управления качеством во всех сферах деятельности: от стадии проектирования до этапа послепродажного обслуживания при рациональном использовании технического потенциала и активном участии работников, служащих и руководителей всех подразделений и звеньев организации.

Под свойством продукции подразумеваются не предметы роскоши, а технологические свойства продукции, предназначенные для удовлетворения потребностей клиента.

Можно сделать следующий основной вывод, что адаптивное управление качеством должно быть целенаправленным, а основное требование к такой направленности вытекает из условия наиболее полного удовлетворения спроса потребителей путем повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и улучшения условий ее эксплуатации.

Литература

1. Аристов. О.Л. Управление качеством: Учебник. Издательский Дом «ИНФА-М», Москва.
2. Фейгенбаум А. Управление проектами. Российский опыт. – Санкт-Петербург. Вектор, 2010
3. Житерев М.И. Управление качеством продукции: Учеб. пособие. – М.:ИНФРА - М, 2001.
4. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством: Учебник. – М.: ИНФРА - М, 2001
5. Варгина М.К. Направления совершенствования работ по управлению качеством в регионах мира // Сертификация. – 2007. – №1.
6. Галеев В.И. Проблемы внедрения стандартов ИСО серии 9000 на примере опыта ряда предприятий/ Сертификация. – 2010. – №3.
7. Мазур И.И. и др. Управление проектами: Учеб. пособие 3-е издание. ОМЕГА-Л: М., 2010.
8. Галеев В.И., Варгина М.К. Управление качеством: проблемы, перспективы // Сертификация. – 2004. – №4.



Н.Б. Макашева, магистрант

Научный руководитель: **Н.А. Курманов**, доктор PhD, доцент

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Термин “контроль” не является однозначным. В переводе с французского слово “контроль” означает проверочный документ, оформленный в двух экземплярах или в двух записях [1].

В течение длительного времени понятие контроля связывалось, прежде всего, с проверкой правильности составления документов, записей в массовых журналах и т.д. Контроль как явление ассоциировался с деятельностью главным образом бухгалтеров, кассиров, финансовых работников.

В словарях и энциклопедиях контроль определяется как проверка чего-либо; проверка правильности тех или иных действий в области производства и управления; наблюдение с целью проверки; учреждение или тот, кто занимается проверкой отчетности, деятельности какого-либо другого учреждения или ответственного лица.

Контроль, как правило, ассоциируют с властью, “командованием”, “поймать”, “уличить”, “схватить”. Такое представление о контроле уводит в сторону от главного содержания функции контроля.

Понятие “контроль” как вид административной деятельности выходит за рамки понятия “контролирование”. Кроме того, он включает и активную деятельность менеджера – управление.

Управленческий контроль не является разовой акцией. Это процесс непрерывный, включающий наблюдение и регулирование разных видов деятельности организации с целью облегчения выполнения управленческих задач.

Эффективный управленческий контроль создается на основе его соединения с процессом стратегического планирования. Он обеспечивает наблюдение за осуществлением стратегических планов таким образом, чтобы менеджеры могли определить, насколько хорошо они выполняются и где необходимо сделать изменения или применить регулирующие меры.

В самом общем виде контроль можно определить как процесс соизмерения (сопоставления) фактически достигнутых результатов с запланированными [3].

Как видно из определения, контроль имеет меньшее отношение к отдаванию приказов сотрудникам, и большее – к процедуре оценки успешности выполнения намеченных организацией планов и удовлетворения потребностей внутренней и внешней среды.

Слово “контроль” первоначально использовалось в бухгалтерском учете для отражения практики хозяйственной деятельности организации. Именно этим значением пользуется некоторая часть управляющих и теории бизнеса.

Однако функцию контроля в классическом менеджменте следует понимать как вид управленческой деятельности, благодаря которой можно удерживать организацию на нужном (верном) пути, сравнивая показатели ее деятельности с установленными стандартами (планами) [4].

Некоторые организации создали целые системы контроля. Их функции состоят в посредничестве между планами и деятельностью, т.е. система контроля обеспечивает обратную связь между ожиданиями, определенными первоначальными планами менеджмента, и реальными показателями деятельности организации. И тот, кто владеет современными и точными системами контроля, имеет больше шансов выжить. Для менеджмента характерно большое количество не только различных видов планов, но и видов и систем контроля. Все системы контроля всегда базировались на идее обратной связи, а именно: они сопоставляют реальные достижения с прогнозными данными. В результате устанавливаются отклонения с тем, чтобы либо исправить негативные влияния (результаты), либо усилить действие, если результаты позитивные.

В процессе контроля можно получить ответы на следующие вопросы: чему мы научились? что в следующий раз следует делать иначе? в чем причина отклонений от намеченного? какое воздействие оказал контроль на принятие решений? было ли воздействие контроля позитивным или негативным? какие выводы следует сделать для выработки новых целей?

В основу создания всех систем контроля должны быть положены следующие основные требования-критерии:

- эффективность контроля – определяется успешность, полезность контроля (уменьшение расходов, связанных с обнаружением и устранением выявленных в процессе контроля недостатков; сокращение расходов на контроль, затрат на персонал и технику контроля);
- эффект влияния на людей – выясняется вопрос, вызывает ли у работников применяемая технология контроля положительные стимулы или негативные, стрессовые реакции (демотивация труда);
- выполнение задач контроля – контроль должен определить совпадения или отклонения в системе управления организацией; способствовать устранению отклонений; выработке эффективных решений;

4) определение границ контроля - контрольные мероприятия не могут осуществляться без ограничений. Длина проверяемых отрезков должна позволять выявить отклонения на самой ранней стадии. Нужно соблюдать нормы контроля, определенные действующим законодательством.

Управленческий контроль – это одна из функций управления, без которой не могут быть реализованы в полной мере все другие функции управления: планирование, организация, руководство и мотивация. Так, планирование должно постоянно учитывать реальные возможности и изменяющиеся условия функционирования и развития фирм. Контроль призван обеспечивать правильную оценку реальной ситуации и тем самым создавать предпосылки для внесения корректив в запланированные показатели развития, как отдельных подразделений, так и всей фирмы. Поэтому конт-

роль выступает одним из главных инструментов выработки политики и принятия решений, обеспечивающих нормальное функционирование фирмы и достижение ею намеченных целей как в долгосрочной перспективе, так и в вопросах оперативного руководства.

В функцию контроля входят: сбор, обработка и анализ информации о фактических результатах хозяйственной деятельности всех подразделений фирмы, сравнение их с плановыми показателями, выявление отклонений и анализ причин этих отклонений; разработка мероприятий, необходимых для достижения намеченных целей. В связи с этим контроль рассматривается не только как фиксирование отклонений, но и как анализ причин отклонений и выявление возможных тенденций развития. Наличие отклонений в одном из звеньев может потребовать принятия срочных решений, касающихся оперативной деятельности конкретного подразделения.

Важной функцией управленческого контроля является разработка стандартной системы отчетности, проверка этой отчетности и ее анализ как по результатам хозяйственной деятельности фирмы в целом, так и каждого отдельного подразделения. Поэтому осуществление функции контроля опирается в первую очередь на организацию системы учета и отчетности, включающей финансовые и производственные показатели деятельности и проведение их анализа.

Контроль – это процесс, обеспечивающий достижение целей организации. Он необходим для нарушения и разрешения возникающих проблем раньше, чем они станут слишком серьезными, и может также использоваться для стимулирования успешной деятельности. Руководители начинают осуществлять функцию контроля с того самого момента, когда они сформулировали цели и задачи и создали организацию.

Один из важных аспектов контроля состоит в том, чтобы определить, какие именно направления деятельности организации наиболее эффективны. Определяя успехи и неудачи организации и их причины, мы получаем возможность достаточно быстро адаптировать организацию к динамичным требованиям внешней среды.

Контроль – это критически важная и сложная функция управления. Одна из важнейших особенностей контроля, которую следует учитывать в первую очередь, состоит в том, что контроль должен быть всеобъемлющим. Каждый руководитель, независимо от своего ранга, должен осуществлять контроль как неотъемлемую часть своих должностных обязанностей, даже если никто ему специально этого не поручал.

Классики науки управления (Ф. У. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон, Г. Черч) подчеркивали, что без контроля невозможно управлять любым процессом. Так, А. Файоль отмечал, что в любом мероприятии цель контроля состоит в проверке того, все ли происходит в соответствии с принятым планом, действующими инструкциями и установленными принципами. Цель контроля – выявить слабые места и ошибки, своевременно исправить и не допускать их повторения. По его мнению, следует контролировать все: предметы, людей, действия [5].

Рассматривая контрольную деятельность в управлении предприятия, А. Файоль разделял ее на шесть основных групп:

- с точки зрения административной необходимо выяснить, существует ли программа работы и соответствует ли она моменту;
- с точки зрения коммерческой – все материалы, поступающие и выходящие, должны быть точно учтены по количеству, качеству, цене;
- с точки зрения технической нужно проследить ход операций, их результаты, состояние машин и оборудования;
- с точки зрения финансов необходимо проконтролировать кассу, имущество, материалы, расходный капитал и пр.;
- с точки зрения охраны – надо проверить средства, употребляемые для охраны имущества (от пожаров, краж и т.д.);
- с точки зрения учета необходимо выяснить, как быстро поступают отчеты, дают ли они точное представление о положении предприятия, как ведется статистика.

Таким образом, по А. Файолю контроль соотносится со всеми основными функциями управления и реально сам становится особой функцией.

Контроль есть фундаментальный элемент процесса управления. Ни планирование, ни создание организационных структур, ни мотивацию нельзя рассматривать полностью в отрыве от контроля. Действительно, фактически все они являются неотъемлемыми частями общей системы контроля в данной организации. Это обстоятельство станет более понятным после того, как мы познакомимся с тремя основными видами контроля: предварительным, текущим и заключительным. По форме осуществления все эти виды контроля схожи, так как имеют одну и ту же цель: способствовать тому, чтобы фактически получаемые результаты были как можно ближе к требуемым. Различаются они только временем осуществления [6].

Предварительный контроль. Этот вид контроля осуществляется до фактического начала работ. Основными средствами осуществления предварительного контроля является реализация определенных правил, процедур и линий поведения. Поскольку правила и линии поведения вырабатываются для обеспечения выполнения планов, то их строгое соблюдение – это способ убедиться, что работа развивается в заданном направлении. Аналогично, если писать четкие должностные инструкции, эффективно доводить формулировки целей до подчиненных, набирать в административный аппарат управления квалифицированных людей, все это будет увеличивать вероятность того, что организационная структура будет работать так, как задумано. В организациях предварительный контроль используется в трех ключевых областях – по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам.

Человеческие ресурсы. Предварительный контроль в области человеческих ресурсов достигается в организациях за счет тщательного анализа тех деловых и профессиональных знаний и навыков, которые необходимы для выполнения тех или иных должностных обязанностей и отбора наиболее подготовленных и квалифицированных людей. Для того, чтобы убедиться, что принимаемые работники окажутся в состоянии выполнить порученные им обязанности, необходимо установить минимально допустимый уровень образования или стаж работы в данной области и проверить документы и рекомендации, представляемые нанимаемым. Существенно повысить вероятность привлечения и закрепления в составе организации компетентных работников можно также путем установления справедливых размеров выплат и компенсаций, проведения психологических тестов, а также при помощи многочисленных собеседований с работником в период перед его наймом. Во многих организациях предварительный контроль человеческих ресурсов продолжается и после их найма в ходе курса обучения. Обучение позволяет установить, что же дополнительно нужно добавить и руководящему составу, и рядовым исполнителям к уже имеющимся у них знаниям и навыкам, прежде чем приступать к фактическому исполнению своих обязанностей. Курс предварительного обучения повышает вероятность того, что нанятые работники будут трудиться эффективно.

Материальные ресурсы. Очевидно, что сделать высококачественную продукцию из плохого сырья невозможно. Поэтому промышленные фирмы устанавливают обязательный предварительный контроль используемых ими материальных ресурсов. Контроль осуществляется путем выработки стандартов минимально допустимых уровней качества и проведения физических проверок соответствия поступающих материалов этим требованиям. Один из способов предварительного контроля в этой области состоит в выборе такого поставщика, который убедительно доказал свои возможности поставлять материалы, соответствующие техническим условиям. К методам предварительного контроля материальных ресурсов относится также обеспечение их запасов в организации на уровне, достаточном для того, чтобы избежать дефицита.

Финансовые ресурсы. Важнейшим средством предварительного контроля финансовых ресурсов является бюджет, который позволяет также осуществить функцию планирования. Бюджет является механизмом предварительного контроля в том смысле, что он дает уверенность: когда организации потребуются наличные средства, эти средства у нее будут. Бюджеты устанавливают также предельные значения затрат и не позволяют тем самым какому-либо отделу или организации в целом исчерпать свои наличные средства до конца.

Текущий контроль. Как это собственно следует из его названия, текущий контроль осуществляется непосредственно в ходе проведения работ. Чаще всего его объектом являются подчиненные

сотрудники, а сам он традиционно является прерогативой их непосредственного начальника. Регулярная проверка работы подчиненных, обсуждение возникающих проблем и предложений по усовершенствованию работы позволит исключить отклонения от намеченных планов и инструкций. Если же позволить этим отклонениям развиваться, они могут перерасти в серьезные трудности для всей организации.

Текущий контроль не проводится буквально одновременно с выполнением самой работы. Скорее он базируется на измерении фактических результатов, полученных после проведения работы, направленной на достижение желаемых целей. Для того чтобы осуществлять текущий контроль таким образом, аппарату управления необходима обратная связь.

Обратная связь – это данные о полученных результатах. Простейшим примером обратной связи является сообщение начальника подчиненным о том, что их работа неудовлетворительна, если он видит, что они делают ошибки. Системы обратной связи позволяют руководству выявить множество непредвиденных проблем и скорректировать свою линию поведения так, чтобы избежать отклонения организации от наиболее эффективного пути к поставленным перед ней задачам.

Заключительный контроль. В рамках заключительного контроля обратная связь используется после того, как работа выполнена. Либо сразу по завершению контролируемой деятельности, либо по истечении определенного заранее периода времени фактически полученные результаты сравниваются с требуемыми [7].

Хотя заключительный контроль осуществляется слишком поздно, чтобы отреагировать на проблемы в момент их возникновения, тем не менее, он имеет две важные функции. Одна из них состоит в том, что заключительный контроль дает руководству организации информацию, необходимую для планирования в случае, если аналогичны работы предполагается проводить в будущем. Сравнивая фактически полученные и требовавшиеся результаты, руководство имеет возможность лучше оценить, насколько реалистично были составлены им планы. Эта процедура позволяет также получить информацию о возникших проблемах и сформулировать новые планы так, чтобы избежать этих проблем в будущем. Вторая функция заключительного контроля состоит в том, чтобы способствовать мотивации. Если руководство организации связывает мотивационные вознаграждения с достижением определенного уровня результативности, то, очевидно, что фактически достигнутую результативность надо измерять точно и объективно.

Литература

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. Изд. 3-е. – М., 2002. – С. 538.
2. Галькевич Р. С. Набоков В.И. Основы менеджмента. – М., 1998.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.
4. Глухов В.В. Основы менеджмента: Учебно-справочное пособие / Санкт-Петербургский Государственный технический университет. – СПб.: Специальная литература, 1998. – С. 237.
5. Гравин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. – М., 2002.
6. Егоров Ю.Н., Варкута С.А. Планирование на предприятии. – М.: Инфра, 2001. – С. 176.



Г.Б. Мапышева, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.Н. Исабеков, э.ғ.д., профессор

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІКТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖҮЙЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Кәсіпкерлікті басқару жетекші қағидалар негізінде жүзеге асырылады. Басқару қағидалары – бұл қызметті жүзеге асыратын басқару органдары мен адамдардың өз қызметінде жетекшілік ететін негізгі ережелері.

Басқару – біздің ойымызша, қоғамның экономикалық заңдарының өзгеруі және іске асырылуын

ұйымдастыратын, ұйымдастырушылық-экономикалық, әлеуметтік қатынастардың нысандары, халық шаруашылығы экономикасының және оның жеке салаларының даму пропорциялары анықталатын буын. Тиісті түрлендірулердің табыстылығы шешімдердің қаншалықты дұрыс жасалып қабылдануына және осы шешімдерді қабылдау кезінде қандай қағидалардың орнатылуына байланысты болады.

Шағын кәсіпкерлікте басқару процесі бір-бірімен байланысып жатқан өндірісті жобалау, жоспарлау және ұйымдастыру кезеңдерін қамтиды. Сонымен бірге, жобалау кезеңі кәсіпкерлікті басқаруда маңызды, әрі міндетті болып табылады және әр кезеңде бірыңғай мақсатқа жету үшін кәсіпкерліктің өнімділігі мен құндылығын, оларды пайдалану тиімділігін сақтау, жоғарылату міндеттері шешіледі. Басқару процесіндегі аталған кезеңдердің айқындылығын мойындай отырып, қазіргі уақытта басқарудың экономикалық әдістерін ұстанумен ғана түбегейлі табыстарға жетуге болады [1. 24-26 бб.].

Шағын кәсіпкерлікті дамытуды басқарудың негізгі жағдайлары мен алғышарттарына мемлекет экономикасында өтіп жатқан үрдістермен тығыз байланысты жағдайларды және алғышарттарды енгізуге болады. Сонымен қатар, шағын кәсіпкерлікті басқару үрдісі кәсіпкерлік саясатын жүргізудің жүйелі бағыттарын қалыптастыруды талап етеді.

Инфляция жағдайында қаржы тұрғысынан оң нәтижелерге айтарлықтай тез жетуге болғандықтан, негізінен қаржы айналымы саласында басталған Қазақстанның шағын және орта бизнесінің даму тәжірибесі бүгіндері бірте-бірте көміскілене бастады. Реформалардың негізгі мақсаты – макроэкономикалық тұрақтылық кәсіпкерлік қызметтің, ұсақ және орташа тауар өндірушілерге айналғанға дейін кеңейтілуін қалайды. Олар өздерінің арасында ішкі бәсекелестік ортаны қалыптастыруы қажет. Бұндай жағдайда мемлекет кәсіпкерлікті дамытуға қолдау жасау жолына түсуі тиіс.

Мемлекет басшысының актілері мен тапсырмаларын орындау мақсатында Қазақстан Республикасы Экономикалық даму және сауда министрлігі «Қазақстан Республикасы Президенті Әкімшілігіне Ақпараттық материалдарды ұсынудың 2012 жылға арналған кестесін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Президенті Әкімшілігінің 2011 жылғы 29 желтоқсандағы №01-38.143 бұйрығының 60-тармағына сәйкес жартыжылдық негізде Шағын бизнесті (оның ішінде облыстар бөлінісінде) дамыту туралы талдамалық баяндаманы қалыптастырады.

Осы талдамалық баяндамада 2012 жылдың бірінші жартыжылдығындағы кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың негізгі бағыттары туралы ақпараттар көрсетілді. Мәселен, қолайлы іскерлік климатты құру үшін елде кәсіпкерлік қызметін реттейтін нормативтік құқықтық база жетілдірілуде, бизнеске салық жүктемелерін төмендетілуде, кәсіпорын ашу рәсімдері жеңілдеуде, қаржылық және қаржылық емес шаралар түрінде бизнесті кешенді қолдау жүзеге асырылуда.

Мемлекеттік қолдаудың маңызды бағыты шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын дамыту болып табылады. Бұл үшін арнайы құрылған ұйымдар арқылы қаржылық, ақпараттық-талдамалық және материалдық-техникалық қолдауды қамтамасыз ету бойынша функциялар орындалады.

«Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы белсенді іске асырылуда, ол ілесіп Үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту мемлекеттік бағдарламасы ретінде жалпы кәсіпкерлердің арасында табысты және сұранысқа ие болды.

Монокалаларда ШОБ қолдаудың теңдессіз шаралары көзделген. Бекітілген Монокалаларды дамыту бағдарламасы шеңберінде экономикалық әлеуеті төмен және орта қалаларда ШОБ үшін салалық шектеулерді алып тастау және пайыздық ставкаларды субсидиялау мөлшерін ұлғайту көзделген.

Салықтық әкімшілендіруді одан әрі жетілдіру бойынша жұмыс жалғасуда. Ағымдағы жылы салық есептілігін 30%-ға қысқарту бойынша қосымша шаралар әзірленді, бұл бизнестің есептілігін беру уақыты мен шығындарын азайтуға мүмкіндік береді.

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің деректері бойынша 2012 жылғы 1 маусымдағы, белсенді жұмыс істейтін субъектілерінің саны және өнім шығарылымы (салыстырмалы бағаларда) сияқты Қазақстандағы шағын және орта бизнестің жай-күйін сипаттайтын негізгі индикаторлардың өсуі байқалды.

Тіркелген ШОК субъектілерінің саны осы күнге 1 495 976 бірлікті құрады, оның ішінде 234 538 шағын және орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар (жалпы санның 15,7%), 1 064 519 жеке кәсіпкерлер (71,2%) және 196 919 – шаруа (фермер) қожалықтары (13,1%).

ШОК белсенді жұмыс істейтін субъектілерінің саны республикада өткен жылғы тиісті кезеңмен салыстырғанда 23,6% ұлғайғанын және 839 345 бірлікті құрағанын көрсетті, оның ішінде 62 207 – шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар (жалпы санның 7,4%) және 7 613 – орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар (0,9%), 589 640 жеке кәсіпкерлер (70,3%) және 179 885 – шаруа (фермер) қожалықтары (21,4%) [2. 16,13 бб.].

Тіркелген ШОК субъектілерінің жалпы санындағы ШОК белсенді субъектілерінің үлесі – 56,1% құрайды.

ҚМ СК деректері бойынша белсенді жұмыс істейтін жеке кәсіпкерлердің ең көп саны Оңтүстік Қазақстанда – 63 076 (10,7%), Шығыс Қазақстан облысында – 55 122 (9,3%), Алматы облысында – 56 288 (9,5%), Алматы қаласында – 78 232 (13,3%) шоғырланған.

Белсенді жұмыс істейтін шаруа (фермер) қожалықтарының едәуір бөлігі Оңтүстік Қазақстанда – 66 640 (36,9%), Алматы облысында – 51 805 (28,2%), Жамбыл облысында – 15 496 (8,6%), Шығыс Қазақстан облысында – 15 217 (8,3%) белгіленген.

Республиканың барлық өңірлерінде ШОК белсенді субъектілер санының ұлғайғаны байқалды. Мұндай жағдай облыстар бөлінісінде былайша көрсетіледі: Атырау облысында олардың саны 21,0% өсті, Маңғыстау облысында – 20,0%, Қызылорда облысында – 28,9%, Батыс Қазақстан облысында – 20,0%, Ақтөбе облысында – 30,5%, Солтүстік Қазақстан облысында – 23,6%, Павлодар облысында – 24,6%, Жамбыл облысында – 25,5%, Қостанай облысында – 24,2%, Алматы облысында – 21,0%, Оңтүстік Қазақстан облысында – 19,4%, Шығыс Қазақстан облысында – 25,2%, Қарағанды облысында – 24,0%, Ақмола облысында – 21,9%. Астана және Алматы қалаларында – 32,9% және 25,5% өскені байқалды.

Талданатын кезең бойынша ШОК жұмыспен қамтылғандардың саны өткен жылғы тиісті кезеңмен салыстырғанда 6,5% ұлғайды және 2650,6 мың адамды құрады, оның ішінде 739 034 – шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар (жалпы саннан 27,9%) және 652 825 орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар (24,6%), 877 448 жеке кәсіпкерлер (33,1%) және 381 298 – шаруа (фермер) қожалықтары (14,4%).

Мұндай жағдай облыстар бойынша былайша көрсетіледі: ШОК жұмыспен қамтылғандар санының ұлғаюы Жамбыл облысында (2,2%), Ақмола облысында (4,5%), Алматы облысында (1,3%), Қарағанды облысында (5,8%), Қостанай облысында (9,3%), Қызылорда облысында (9,0%), Оңтүстік Қазақстан облысында (6,6%), Солтүстік Қазақстан облысында (9,9%), Шығыс Қазақстан облысында (9,6%), Маңғыстау облысында (3,1%), Павлодар облысында (5,3%), Атырау облысында (4,4%), Батыс Қазақстан облысында (4,9%) және Ақтөбе облысында (7,5%) және Астана қаласында (9,2%) және Алматы қаласында (9,5%) байқалды.

Кәсіпорындардың 71,8% жақыны жұмыс істейтін (экономикалық қызметті жүзеге асырған немесе жүзеге асыра алатын) кәсіпорындар. Ал, 2012 жылдың мәліметтерінде республика бойынша 133,7 мыңға жақын шағын кәсіпорындар тіркелді және 2013 жылдың 1 қаңтарында бұл көрсеткіш 145,1 мыңға жуық шағын кәсіпорындарға жеткен. Экономикалық қызметті жүзеге асырған немесе асыра алатын кәсіпорындар саны 2012 жылы 69,5% болса, ал 01.01.2014 жылы бұл көрсеткен 71,2 % құрады. 2009 жылдың белсенді кәсіпорындардың басым көпшілігі (42,1%) саудаға, автомобильді және үй мүліктерін жөндейтін салаларға, өнеркәсіп саласына (12,6%) және жылжымайтын мүліктеріне операция жасауға, жалдау және кәсіпорындарға қызмет көрсететін салаларға (12,8%) тиесілі [3. 16,13 бб.].

1-кесте. Аймақ бойынша кәсіпорындар саны*

Елді мекендер	Тіркелгендер				Жұмыс істеп тұрғандары			
	қорытынды, %				қорытынды, %			
	2011	2012	2013	2014 1 тоқсан	2009	2012	2013	2014 1 тоқсан
ҚР	100,0	100,0	104,0	113,2	100,0	100,0	96,0	102,5
Ақмола обл	3,3	3,3	105,8	110,6	3,7	3,8	96,9	101,8
Ақтөбе обл	3,8	3,7	123,6	128,0	4,0	4,1	100,6	105,5
Алматы обл	4,4	4,4	84,7	117,6	5,2	4,4	87,3	101,4
Атырау обл	2,5	2,5	135,9	111,3	3,0	3,1	102,7	100,0
Шығыс Қазақстан	6,9	6,7	120,6	119,7	6,8	6,8	95,7	100,0
Жамбыл обл	3,0	3,0	88,8	113,2	3,1	3,0	103,6	114,9
Батыс Қазақстан	2,2	2,2	107,6	109,5	2,6	2,6	96,2	100,2
Қарағанды обл.	6,6	6,5	99,9	113,7	7,1	7,1	96,3	104,4
Қостанай обл	4,1	4,0	125,8	115,0	4,4	4,4	99,0	102,8
Қызылорда обл	2,0	2,0	136,0	109,4	2,3	2,4	90,2	98,0
Маңғыстау обл	2,7	2,8	93,2	109,1	3,1	3,1	98,2	102,9
Павлодар облы	5,0	4,9	109,7	108,3	5,3	5,5	91,1	99,5
Солт Қазақстан	2,4	2,3	103,1	111,5	2,6	2,7	95,6	105,5
Оңт Қазақстан	9,0	9,1	95,2	112,0	8,1	8,4	92,6	103,9
Астана қаласы	7,5	7,7	144,4	116,2	8,8	8,9	100,8	102,0
Алматы қаласы	34,6	34,9	119,7	113,3	29,9	29,7	97,9	100,7

*ҚР статистикалық мәліметтері негізінде құралған

2012 жылмен салыстырғанда 2013 жылы Батыс Қазақстан (33,3%), Алматы (31,5%), Атырау (23,9%) және Шығыс Қазақстан (17,3%) облыстарында және Алматы (17,2%) қаласында белсенді жұмыс істейтін кәсіпорындар саны қарқынды өскені байқалады (1-кесте).

ШОК субъектілерінің өнім шығарылымы (салыстырмалы бағаларда) өткен жылмен салыстырғанда 2012 жылғы қаңтар-мамырдағы жедел мәлімет бойынша 2,9% ұлғайды және 2270,2 млрд теңгені құрады, оның ішінде 617,6 млрд теңге (27,2%) – шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар және 13,08,3 млрд теңге (57,6%) орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар, 307,8 млрд теңге (13,6%) жеке кәсіпкерлер және 36,3 млрд теңге (1,6%) – шаруа (фермер) қожалықтары.

Көрсетілген кезеңде ШОК субъектілерінің өнім шығарылымының (салыстырмалы бағаларда) ұлғаюы барлық облыстарда байқалды: Атырау облысында (2,0%), Алматы облысында (1,6%), Қарағанды облысы (1,9%), Қостанай облысында (1,7%), Ақтөбе облысында (2,9%), Шығыс Қазақстан облысында (3,5%), Қызылорда облысында (2,1%), Павлодар облысында (2,7%), Оңтүстік Қазақстан облысында (3,1%), Ақмола облысында (2,8%), Батыс Қазақстан облысында (2,0%), Солтүстік Қазақстан облысында (3,2%), Жамбыл облысында (1,9%), Маңғыстау облысында (1,1%) және Астана қаласында (3,5%) және Алматы қаласында (4,0%).

Салалық бөліністе 2012 ж. қаңтар-мамыр ШОК субъектілері шығарған өнімдердің жалпы көлеміндегі үлесін бөлу келесі нұсқада көрсетіледі: өнеркәсіпке – 23,1%, көтерме және бөлшек саудаға, автокөліктер мен мотоциклдерді жөндеуге – 23,6%, құрылысқа – 17,0%, ауыл, орман және балық шаруашылығына – 4,9%, жылжымайтын мүлікпен операцияларға – 3,6% және басқа салаларға – 27,8%.

1-таблицада көрсетілген деректер 2011-2014 жылдары Қазақстан Республикасындағы жалпы ішкі өнімнің (ЖІІ) 40%-ға өскенін (2011ж. – 10 214 млрд. теңге, 2014 ж. – 27 334 млрд. теңге.), сонымен бірге шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнім шығарылымы 4 есеге өскенін көрсетті.

Кәсіпкерлікті қолдау мәселесі онда жариялылық пен демократиялық болуы қажеттігіне байланысты белгілі бір дәрежеде саяси да сипат алады. Сондықтан бұл арада әттеген-айларға жол берілмегені жөн. Бірте-бірте макроэкономикалық тұрақтылыққа жету халықтың шағын индустрия саласындағы іскерлік белсенділігін арттыруға жәрдемдеседі, бірақ нақ осы кезеңде дәл теңдестіруге қол жеткізу қажет [4. 89-92 бб.].

Әдебиеттер

1. Түркістани И.Б. Индустриалды-инновациялық даму басымдылықтары.: Оқу құралы. – Астана, 2012.
2. Сәбденов О.Қ. Шағын кәсіпкерлікті стратегиялық басқару. – Алматы, 2001.
3. Токсанова И.А. Развитие малого предпринимательства. – Алматы, 2000.
4. ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері, 2013.



А.А. Михайлов, магистрант

Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Республики Казахстан и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами, правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план). Согласно закону «О внесении изменений в закон «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений»», вводится понятие приоритетный инвестиционный проект – инвестиционный проект, суммарный объем капитальных вложений которого соответствует требованиям законодательства РК; включенный в перечень, утверждаемый Правительством РК. Законом, упомянутым выше, регулируются также следующие понятия:

- срок окупаемости инвестиционного проекта – срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретает положительное значение;
- эффективность инвестиционного проекта – категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам участников проекта.

Инвестиционные проекты имеют определенную логику.

- С каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток (Cash Flow), элементы которого представляют собой либо чистые оттоки (Net Cash Outflow), либо чистые притоки денежных средств (Net Cash Inflow).

- Чаще всего анализ ведется по годам, хотя это ограничение не является обязательным. Анализ можно проводить по равным периодам любой продолжительности (месяц, квартал, год и др.) [1].

При этом, однако, необходимо помнить о сопоставимости величин элементов денежного потока, процентной ставки и длины периода.

- Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет.

- Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

- Коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов с помощью методов, основанных на дисконтированных оценках, должен соответствовать длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (например, годовая ставка берется только в том случае, если длина периода – год).

- Необходимо особо подчеркнуть, что применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. Множественность определяется как возможность применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами. Это достигается использованием имитационных моделей в среде электронных таблиц.

Для реализации инвестиционного проекта необходима тщательная проработка организационно-экономического механизма реализации проекта, т.е. формы взаимодействия участников проекта,

фиксируемая в проектных материалах в целях обеспечения реализуемости проекта и возможности измерения затрат, связанных с реализацией проекта.



Рис. 1 – Источники финансирования инвестиционных проектов

В качестве источников финансирования инвестиционной деятельности могут выступать:

- внутренние источники инвестиций;
- внешние источники инвестиций.

Традиционно финансирование капитальных вложений осуществлялось в основном за счет внутренних источников:

- чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий;
- амортизационные отчисления;
- средства, образующиеся в ходе осуществления инвестиционного проекта [2].

Они могут быть использованы в качестве инвестиций в случаях, когда инвестирование продолжается после ввода фондов в действие, и в общем случае включают прибыль и амортизацию производственных фондов. Использование этих средств называется самофинансированием проекта.

Внешние источники инвестиций делятся на:

- *субсидии* – средства, предоставляемые на безвозмездной основе: ассигнования из бюджетов различных уровней, фондов поддержки предпринимательства, благотворительные и иные взносы организаций всех форм собственности и физических лиц, включая международные организации и финансовые институты;
- *денежные заемные средства* (кредиты, займы), подлежащие возврату на заранее определенных условиях (график погашения, процентная ставка);
- *средства в виде имущества*, предоставляемого в аренду (лизинг). Условия возврата этих средств определяются договором аренды (лизинга).

Выделяют следующие формы инвестиций: денежные средства и их эквиваленты; земля; здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и испытательные средства, оснастка и инструмент, любое другое имущество, используемое в производстве и обладающее ликвидностью.

Как и любое универсальное средство, методы управления проектами ориентированы на некий усредненный, “нормальный” проект. Задача менеджера проекта – это определить, что же такое этот “нормальный” проект. Для этой цели выделяют четыре основных фактора (классификационных признака), которые и определяют каждый конкретный проект: масштаб (размер) проекта; сроки реализации; качество; ограниченность ресурсов.

В “нормальном” проекте все эти факторы учитываются как более или менее равноправные. Однако существуют проекты, в которых один из факторов играет доминирующую роль и требует к себе особого внимания, а влияние остальных факторов нейтрализуется с помощью процедур контроля.

С точки зрения масштабности, проекты делятся на малые проекты и мегапроекты.

Малые проекты допускают ряд упрощений в процедуре проектирования и реализации, формировании команды проекта. Вместе с тем затруднительность исправления допущенных ошибок требует очень тщательного определения объемных характеристик проекта, участников проекта и методов их работы, графика проекта и форм отчета, а также условий контракта.

Мегапроекты – это целевые программы, содержащие несколько взаимосвязанных проектов, объединенных общей целью, выделенными ресурсами и отпущенным на их выполнение временем.

Такие программы могут быть международными, государственными, национальными, региональными.

Мегапроекты обладают рядом отличительных черт:

- высокой стоимостью (порядка 1 млрд долл. и более);
- капиталоемкостью – потребность в финансовых средствах в таких проектах требует нетрадиционных (акционерных, смешанных) форм финансирования;
- трудоемкостью;
- длительностью реализации: 5-7 и более лет;
- отдаленностью районов реализации, а следовательно, дополнительными затратами на инфраструктуру.

Особенности мегапроектов требуют учета ряда факторов, а именно:

- распределение элементов проекта по разным исполнителям и необходимость координации их деятельности;
- необходимость анализа социально-экономической среды региона, страны в целом, а возможно и ряда стран-участниц проекта;
- разработка и постоянное обновление плана проекта [3].

С точки зрения срока реализации, проекты делятся на краткосрочные, среднесрочными и долгосрочными.

Краткосрочные проекты обычно реализуются на предприятиях по производству новинок различного рода, опытных установках, восстановительных работах. На таких объектах заказчик обычно идет на увеличение окончательной (фактической) стоимости проекта против первоначальной, поскольку более всего он заинтересован в скорейшем его завершении.

Средне- и долгосрочные проекты отличаются только сроками исполнения и для них характерно затягивание фазы первоначального планирования.

С точки зрения качества, проекты делятся на дефектные и бездефектные.

Бездефектные проекты в качестве доминирующего фактора используют повышенное качество. Обычно стоимость бездефектных проектов весьма высока и измеряется сотнями миллионов и даже миллиардами долларов.

Учитывая фактор ограниченности ресурсов, можно выделить мультипроекты, монопроекты и международные проекты.

Мультипроекты используют в тех случаях, когда замысел заказчика проекта относится к нескольким взаимосвязанным проектам, каждый из которых не имеет своего ограничения по ресурсам. Мультипроектом считается выполнение множества заказов (проектов) и услуг в рамках производственной программы фирмы, ограниченной ее производственными, финансовыми, временными возможностями и требованиями заказчиков.

В качестве альтернативных мультипроектам выступают монопроекты, имеющие четко очерченные ресурсные, временные и др. рамки, реализуемые единой проектной командой и представляющие собой отдельные инвестиционные, социальные и др. проекты.

Международные проекты обычно отличаются значительной сложностью и стоимостью. Их отличает также важная роль в экономике и политике тех стран, для которых они разрабатываются.

Специфика таких проектов заключается в следующем:

– оборудование и материалы для таких проектов обычно закупаются на мировом рынке. Отсюда – повышенные требования к организации, осуществляющей закупки для проекта.

Уровень подготовки таких проектов должен быть существенно выше, чем для аналогичных “внутренних” проектов.

Источником капитальных вложений является вновь созданная или так называемая сберегаемая часть чистого дохода. Различают реальные (капиталообразующие) инвестиции – вложения в создание новых, реконструкцию или техническое перевооружение существующих предприятий и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов. В первом случае предприятие-инвестор, вкладывающее средства, увеличивает свой производственный капитал – основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства. Во втором случае инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды – доход на ценные бумаги. Вложения денежных средств в создании производств при этом осуществляют другие предприятия и организации, выпустившие акции для привлечения финансовых средств на осуществление их инвестиционных проектов.

Литература

1. Мелкумов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций. – М.: ИКЦ “ДИС”, 2010. – 160 с.
2. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. – 247 с.
3. Хорн Дж.К. Ван Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 800 с.



Р.Ф. Мухитдинов, магистрант
Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Казахстан переживает период трансформации свободной экономики. Для республики процесс трансформации – это не только коренное преобразование всей системы экономических отношений, но и решение задач интеграции в систему мирохозяйственных связей, обеспечение целостности и экономической независимости страны.

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из условий успешного реформирования экономики. Создание и развитие сектора малого и среднего предпринимательства является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике.

Предпринимательство в сегодняшнем Казахстане, хотя и испытывает значительные трудности, уже свершившийся факт. Оно защищено законом и будет развиваться.

Сегодня многие стали понимать, что именно предпринимательство двигает развитие производства, рынка, а значит, и общества в целом. Страна процветает благодаря предпринимателям, а предприниматели – благодаря поддержке государства.

В Республике Казахстан интенсивно создаются все условия для развития предпринимательской деятельности, в частности, осуществлена большая работа по приватизации собственности, ставшей прочной экономической основой для развития предпринимательства.

В стране применяются широкомасштабные меры по государственной поддержке предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) – инициативная, самостоятельная деятельность граждан без образования юридического лица, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени чьего-то и под чью-то имущественную ответственность [1].

Предприниматель – это человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство, кто находит способы лучшего использования ресурсов, снижения потерь, кто создает новые рабочие места [2].

Предприятия среднего и малого предпринимательства играют ключевую роль в экономическом развитии страны. В настоящее время в Республике Казахстан в этой сфере занято около 1 млн человек. Предприятия малого и среднего предпринимательства формируют 11 % бюджета страны, их доля в ВВП составляет 17%, устойчиво и увеличивается объем инвестированных в них средств. По доле в ВВП малое и среднее предпринимательство занимает II место, после нефтяного сектора. Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития. Президент РК Н.Назарбаев в своем Послании Народу Казахстана дал поручение снизить административные барьеры для бизнеса и создать экономические стимулы для его развития – Правительство использует новые и эффективные методы по реализации поставленных задач;

Правительством за основу взят принцип взаимовыгодного сотрудничества, истинного партнерства государства и бизнеса для достижения общих стратегических целей;

Системность и оперативность предпринимаемых государством мер находит положительные отклики со стороны деловых кругов.

1. Равноправный и открытый диалог – совместные рабочие группы с представителями делового сообщества стали основным инструментом Правительства для создания лучших условий ведения бизнеса. По поручению ПМ РК, представители Ассоциаций активно вовлечены в работу по разработке нового Налогового кодекса, снижению административных барьеров, устранению условий для проявления коррупционных правонарушений. Ранее, закон “О частном предпринимательстве” сделал обязательным экспертизу всех законопроектов в профильных ассоциациях предпринимателей.

2. Системность – Правительство особое внимание придает принятию системных мер, нацеленных на долгосрочную перспективу. В новом налоговом кодексе предлагается устранение многочисленных льгот и преференций с заменой их на пониженную ставку налогообложения для не-сырьевого сектора экономики. Разрабатывается закон “О конкуренции” на принципиально новых принципах, создано Агентство по защите конкуренции, которое, по сути, будет защищать интересы бизнеса от недобросовестной конкуренции и ограничению конкуренции со стороны государственных структур.

3. Оперативность – Понимание важности вопроса вынуждает Правительство действовать и принимать решения в максимально сжатые сроки. После объявления Главой государства о введении моратория на проверки малого и среднего бизнеса до упорядочения регулятивных процедур, соответствующее постановление Правительства было подписано уже на следующий день. Налоговый и Бюджетные кодексы, закон “О конкуренции” разрабатываются в предельно короткие сроки [3].

Основные меры системного характера, направленные на создание условий для бизнеса:

1. Введение моратория на проверки малого и среднего бизнеса; 2. Выделение 4 млрд долл. США на поддержку казахстанского бизнеса ввиду сокращения возможностей банков второго уровня по кредитованию экономики;

3. Разработка нового Налогового кодекса, предусматривающего кардинальное снижение налогового бремени на не-сырьевые сектора экономики и упрощение налогового администрирования; 4. Проведение административной реформы, основной целью которой является устранения возможностей для коррупции со стороны недобросовестных чиновников; 5. Снижение административных барьеров; 6. Привлечение ассоциаций предпринимателей к законодотворческой деятельности, касающейся интересов бизнеса; 7. Реализация программы “30 корпоративных лидеров”, в рамках которой оказывается государственная поддержка прорывным проектам, которые, в свою очередь, создадут вокруг себя сотни малых и средних предприятий; 8. Разработка закона “О конкуренции”, создание профильного Агентства; 9. Совершенствование закона “О государственных закупках”, использование ресурса госзакупок для развития отечественного машиностроения; 10.

Создание и развитие центров поддержки предпринимательства и других объектов инфраструктуры; 11. Учебно-методологическое и информационное обеспечение деятельности субъектов предпринимательства. 12. Политическая воля – особое внимание проблемам предпринимательства со стороны Главы государства и Премьер-министра Республики Казахстан [4].

Государственная поддержка малого предпринимательства в Казахстане основывается на республиканском законодательстве. Регионам же предоставляются небольшие возможности в рамках своей компетенции конкретизировать общие установки, адаптировать их к региональным условиям функционирования малого предпринимательства. В настоящее время регионы вправе разрабатывать и принимать региональные программы развития малого бизнеса, создавать специальные фонды для его поддержки, определять и изыскивать для них дополнительные источники финансирования. Региональные власти могут так же привлекать МП к участию в региональных госзаказах. Однако, указанных полномочий недостаточно, поэтому в дальнейшем региональным и местным властям должна быть предоставлена большая свобода для регулирования всех сторон деятельности МП. Так, необходимо разрешить регионам в дополнение к приоритетам, установленным на республиканском уровне, определять собственные отраслевые приоритеты в развитии малого предпринимательства. Особенно важно передать в руки регионов один из важнейших инструментов стимулирования предпринимательства в малом секторе - регулирование ставок некоторых налогов.

В качестве примера можно привести опыт России, где в соответствии с федеральным законодательством регионы вправе устанавливать свои собственные ставки единого налога в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты, самостоятельно регулировать и размеры единого налога на вмененный доход, а также устанавливать льготы по налогообложению фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также других организаций, создаваемых в целях оказания услуг субъектам малого предпринимательства.

В связи с тем, что дальнейшее совершенствование системы государственного управления в РК связывается с передачей ряда функций центральных органов местным исполнительным органам, в том числе и по непосредственной поддержке малого предпринимательства.

В настоящее время законодательно-нормативная база, регулирующая развитие малого предпринимательства в Казахстане, включает более 100 документов, которые по своему содержанию и направленности могут быть отнесены к следующим пяти группам: документы декларативного характера (законы, указы, постановления, концепции, программы, соглашения и др.); документы по институциональному обеспечению развития малого предпринимательства – определяющие функции органов государственного управления в части регулирования названной сферы, а также по вопросам развития инфраструктуры; налоговое законодательство; документы по развитию малого предпринимательства в регионах, сферах деятельности и отраслях экономики; международные договоры и соглашения.

Стержневым и консолидирующим общегосударственным актом в перечисленном списке документов является Закон РК «О государственной поддержке малого предпринимательства».

В отношении государственных программ поддержки малого предпринимательства, являющихся основным инструментом реализации государственной политики в этой сфере можно сказать следующее. Они формируются исходя из принципа преемственности по отношению к предыдущим государственным программам поддержки и развития предпринимательства. Всего за годы суверенитета Казахстана принято и реализовывалось 5 государственных программ – на 1992-1994, 1995-1996, 1999-2000, 2001-2002 и 2004-2006 годы.

Одной из трудностей при изучении предпринимательской деятельности является то, что она состоит из целого ряда разнообразных и разносторонних тем, которые взаимосвязаны между собой. Другая трудность состоит в том, что изучаемый предмет предпринимательство весьма динамичен. Для преодоления этих преград рекомендуется быть в курсе самых последних новостей в этой области путем интенсивного чтения дополнительной литературы.

Все предприятия, осуществляющие одну и ту же предпринимательскую деятельность,

находятся в неравных условиях, так как в процессе они используют ресурсы разного качества. И при одной и той же цене на произведенную продукцию, определенную рыночными отношениями, предприятия имеют различные финансовые результаты.

Одним из решающих направлений развития экономики Казахстана является структурная перестройка, призванная обеспечить, в частности, развертывание сети малых предприятий. Роль этого сектора велика, поскольку он способствует рыночно ориентированному выпуску инвестиционных и потребительских товаров, а в конечном счете обеспечивает рост ВВП, доходов бюджетов и занятости, решение других социально-экономических проблем.

Малый бизнес, продолжая развиваться, сталкивается с многочисленными проблемами. Важнейшими задачами при этом остаются: реформирование налогообложения, совершенствования правовой базы, улучшение условий производства и сбыта продукции, защита субъектов малого бизнеса от преступных посягательств, всемирная финансовая поддержка малых предприятий.

Малым предприятиям трудно пробиться на рынок, занять там достойное место и выжить, но их главным преимуществом является гибкость и мобильность т. е. умение своевременно и легко адаптироваться к непредсказуемым рыночным процессам.

Правительство должно продолжить последовательную работу по стимулированию конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Надо поддержать работу микрокредитных организаций, в том числе за счет средств государства. Они оказывают поддержку сотням тысяч наших граждан в создании своего дела. Надо продумать меры по повышению доступности микрокредитования и созданию новых рабочих мест для большего количества казахстанцев.

Как явствует из самого определения, «малый бизнес» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях. При определении мер поддержки субъектам малого бизнеса на уровне стран ЕС могут применяться и другие показатели, а страны, входящие в ЕС, могут использовать и свои показатели при отнесении предприятий к малым. Другие Экономические организации устанавливают свои меры отнесения фирм к категории малого бизнеса. Так международная Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в которую входят экономически высокоразвитые страны, определяет предприятия с числом занятых до 19 чел. как «весьма малые», до 99 чел. как «малые», от 100 до 499 чел. как «средние» и свыше 500 чел. как крупные. В Великобритании отнесение предприятий к субъектам малого бизнеса основывается на данных оборота и численности занятых (различных по отраслям экономики). Во Франции малыми считаются предприятия, на которых численность занятых не превышает 500 чел. и годовой оборот до взимания налогов, оцененный на момент закрытия итогового баланса, ниже 200 млн франков. В странах Евразийского экономического сообщества, куда входят республика Беларусь, Российская Федерация, республика Казахстан, Кыргызская республика и республика Таджикистан, развитие малого предпринимательства еще не достигло уровня развитых в рыночном отношении стран. Доля населения, занятого в малом бизнесе, ещё весьма незначительна и составляет всего от 5% (Таджикистан) и до 10,2% (Россия) [5].

Таким образом, есть еще масса нерешенных вопросов и проблем в бизнес-среде Казахстана. Это и снижение налоговой нагрузки на предпринимателей, и улучшение налогового администрирования, и совершенствование таможенной тарифной политики и разрешительных процедур, и развитие структуры поддержки и сопровождения предпринимательской деятельности. Решением таких вопросов, как взаимодействие бизнеса и государства, равноправные отношения с Правительством, конструктивный диалог со всеми ветвями власти на всех уровнях и формирование положительного имиджа предпринимателя и занимается Форум предпринимателей.

Литератур

1. Закон РК от 31 января 2006 г. № 124-III «О частном предпринимательстве» (с изм. и доп. по сост. на 13.01.2014 г.).
2. Закон РК «О частном предпринимательстве» (с изм. и доп. по сост. на 24.12.2012 г.).
3. Кантарбаева А.К. Барьеры перед казахстанским предпринимательством и пути их преодоления.

4. Кантарбаева А.К. «Предпринимательство. институционально-эволюционный подход». – А.: Раритет. Алматы, 2000.

5. Кантарбаева А.К. Экономические регуляторы поддержки предпринимательства. – А.: Раритет, 2005.



Е.А.Мубарак, магистрант

Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н, доцент

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ РЕГИОНА

В литературе различают следующие формы социального взаимодействия: социально-демографические, социально-классовые и социально-групповые, социально-трудовые, социально-профессиональные, социально-территориальные, социально-этнические, межличностные. В территориальной организации общества региональная социальная общность предстает как относительно стабильная целостная совокупность людей, интегрированных в поселенческую организацию общими социальными интересами, потребностями совместных действий в многообразных видах жизнедеятельности и объединенных едиными условиями среды обитания.

Регион представляет собой целостную, пространственно-организованную форму жизнедеятельности социума как системы. Такая форма имеет свое содержание. Это взаимодействие субъектов в процессе воспроизводства условий жизнедеятельности; материально-вещественные факторы, выступающие основой воспроизводства; количественные и качественные показатели, характеризующие результат – уровень социально-экономического развития. Кроме этого, в регионе существуют функциональные внутрисистемные связи, вытекающие из отношений собственности, отношений по распределению предметов ведения и полномочий. Регион обладает самоуправляющимся механизмом, элементы которого взаимосвязаны, взаимозависимы и дополнены механизмом внешнего регулирования [1].

Такие качества, как относительная обособленность, целостность, комплексность, структурированность, подчиненность единой цели, связям с внешней средой и определяют регион как сложную социальную систему.

Таким образом, с точки зрения социальной идентификации региона и поиска его общих критериев (с целью выработки универсального определения), под регионом можно понимать разновидность внутренне дифференцированной социально-территориальной общности людей, населяющей определенную часть страны. Данная общность отличается от других частей особой совокупностью природных и исторически сложившихся условий существования (в области экономических, культурных, социальных), наличием конкретных органов власти и самоуправления, спецификой массового сознания и поведения.

Регион можно рассматривать также как совокупность взаимодействующих и сбалансированных подсистем: экономики региона, его социальной составляющей и экологической среды. Каждая из этих подсистем выступает предпосылкой и следствием эффективного функционирования других. Отличительным свойством выделяемого таким образом региона обычно является доминирование внутренних (экономических, социальных, политических, культурных) связей как более «плотных» и интенсивных над внешними, соединяющими данный регион с остальной территорией страны как часть с целым.

Следует признать особую промежуточную, или посредническую, функциональную роль региона в качестве управленческого звена, способного оптимально сбалансировать функциональные (вертикальные) и территориальные (горизонтальные) связи общественной системы. Канадский исследователь М. Китинг выделил определенные уровни социально-экономической самоорганизации, которые оптимально соответствуют масштабу минимального регионального управления [2]:

– рынок труда, локализуемый в пространственном масштабе, допускающем ежедневные или

менее частые маятниковые миграции рабочей силы;

- минимальную «экономии масштаба», необходимую для развертывания производств для удовлетворения массового потребительского спроса;

- масштаб, в котором эффективно функционируют насыщенные инфраструктурные сети относительно замкнутого (завершенного) типа;

- территорию, в масштабе которой производства среднего и малого бизнеса способны развиваться в системном единстве и организовываться в относительно самодостаточный рынок обмена товарами и услугами;

- минимально необходимый масштаб территории, в котором может эффективно реализоваться экологическая политика и улучшение качества жизни;

- территориальный масштаб, в пределах которого система профессионального обучения и повышения квалификации может эффективно соотноситься с локализованной структурой предложения рабочих мест.

С точки зрения социологии управления, операционализация понятия «регион» находит свое логическое продолжение в попытке анализа возможных вариантов механизмов рыночного управления социально-экономическим развитием региона. Тем более, что в условиях современной России, когда экономическое пространство страны «расслоилось», наиболее остро встает вопрос о построении регионов и их функционировании на новых культурно-экономических основаниях. Приоритетным направлением в формировании такого основания является создание инфраструктурного обеспечения деловой активности и социальных условий жизни людей.

В условиях децентрализации функций государственного управления и расширения функций самоуправления на региональном уровне происходит смещение акцента с централизованной плановой экономики на разработку самостоятельной стратегии социально-экономического развития на уровне муниципального управления. Практические проблемы регионального управления характеризуются сложностью, информативностью, комплексным характером процессов принятия управленческих решений и предполагают полисистемное исследование и моделирование региональных систем, прогнозирование социально-экономического развития регионов. Все это требует разработки новых методологических и технологических подходов к построению информационных систем принятия решений, которые должны стать органической составляющей реального муниципального управления, удовлетворяющей современные информационно-аналитические потребности муниципальных органов власти и хозяйствующих субъектов территории.

Выяснение направленности социального развития на региональном уровне должно исходить из объективных тенденций движения социально-территориальной структуры и, прежде всего, неравномерности экономического и социального развития регионов, условий и факторов их социальной дифференциации. Поэтому актуализируются методологические вопросы изучения социально-территориального среза социальной организации территориальной общности как объекта и субъекта социального развития, ее основных направлений, ориентиров и приоритетов, отраженных в федеральной и региональной социальной политике.

Объективно складываются два среза социальной дифференциации: межрегиональный и внутрирегиональный, которые имеют общие и особые основания [3]. Социальная дифференциация на уровне региона выражается в прямых и обратных связях процессов, происходящих в региональном социально-экономическом комплексе со сдвигами в социальной территориальной общности. Межрегиональная социальная дифференциация обусловлена, наряду с воздействием условий природной среды, совокупностью экономических и социальных факторов, конституирующих индивидов в социально-территориальной общности.

Социально-экономическая система характеризуется иерархичностью управления и активностью отдельных ее подсистем, имеет сложную внутреннюю структуру. Взаимодействие элементов в рамках данной системы определяется формально заданными и неформально формируемыми связями. Первые, например, присущи региону в силу сложившихся исторических и экономических условий и отражают стратегические положения экономической политики государства в реальных исторических условиях. Вторые складываются в процедурах принятия решения при разработке

тех или иных экономических стратегий, с учетом характера воздействий внешней среды на внутреннюю структуру.

Регион рассматривается как целенаправленная и многоцелевая система, имеющая неоднородные внутренние и внешние цели, самостоятельные подцели отдельных подсистем, систему показателей измерения целей, многообразные стратегии их достижения и т. д.

Основными факторами, действующими в рассматриваемой системе, являются: собственный ресурсный потенциал региона (трудовые, природные, производственные, финансовые ресурсы), привлекаемые в регион ресурсы (как правило, в виде инвестиций и централизованных капитальных вложений) и реальные процессы общественного производства.

Одно из актуальных направлений исследований регионального развития заключается в выявлении социальных последствий экономического развития. В обыденном сознании многих участников неперенной и органической составляющей любой реформы экономики, причем синхронно действующей, остается повышение благосостояния всех социальных групп и категорий населения. Поэтому необходимо выявить реальные тенденции в социальном развитии, формируемые преобразованиями в экономике, начиная с этапа их становления.

В соотношении экономических и социальных целей развития следует видеть два взаимосвязанных, но различных аспекта. Первый – соотношение экономических и социальных целей общественного развития – теоретический, связанный с научными представлениями. Второй – практический, связанный с определенными этапами решения задач по установлению их конкретного соотношения.

Отметим известную условность и относительность разграничения экономических и социальных целей развития, ибо цель производства непосредственно, или в конечном итоге включает в себе социальную цель — удовлетворение растущих материальных, социальных и духовных потребностей членов общества. Более того, нередко ставится под сомнение правомерность самой постановки проблемы изменения соотношения экономических и социальных целей развития, поскольку базисным и первичным для достижения социальных целей всегда является создание необходимых экономических ресурсов.

Обращаясь к проблеме взаимоотношения экономической и социальной сфер в условиях рыночного хозяйства, российские идеологи либеральной экономики исходят из полной независимости экономики от государства, из наличия свободы конкуренции и экономической свободы [4]. Категорически не допускается возможность возникновения каких-либо социальных явлений и процессов в сфере общественного производства и связи между ними, что полагается возможным лишь в таком взаимоотношении: цель развития экономики в обеспечении экономического эффекта – прибыли, а часть ее в форме налоговых поступлений в бюджет направляется государством на реализацию определенных социальных функций. При этом государство не должно ни регулировать экономику, ни вообще вмешиваться в нее. А основные социальные функции государства должны быть обращены преимущественно к социальной защите ограниченной части населения.

Кризисные процессы в экономике и социальной сфере с различной интенсивностью и социальными последствиями протекают в отдельных регионах, что требует полного и достоверного учета факторов их социальной дифференциации для обоснования социальной политики, согласующей меры федерального и регионального уровней управления.

Формирование концепции, программы экономического и социального развития регионов на среднесрочную перспективу следует проводить в контексте основных социальных ориентиров регулирующего воздействия, учитывая две противоположных тенденции: одна – негативные социальные последствия реформирования, другая – позитивные социальные изменения, требующие стимулирования.

К социальным приоритетам необходимо отнести блокирование негативных тенденций в различных сферах и областях жизнедеятельности: в социально-демографической сфере – депопуляции населения; в области благосостояния – роста обнищания населения и имущественного неравенства, усиления социальной поляризации; в сфере образования – роста численности молодежи, для которой ограничен доступ к получению высшего и среднего образования; в сфере общественного труда –

кризиса воспроизводства рабочей силы, фактически поставившего перед государством проблему спасения главной производительной силы; в сфере медицинского обслуживания – нарушения доступности всех видов медицинских услуг и недостатки в ведомственном секторе медицинских учреждений.

Нивелирование уровней социального развития регионов, ослабление его неравномерности достижимо только при использовании эффективного механизма регулятивного воздействия посредством системы оперативных и стратегических управленческих решений, опирающихся на прогнозирование, программирование, планирование.

Социальная модель советского общества, имевшая гарантом Конституцию, утвердившую реальную систему гарантий социальных прав и свобод граждан, функционировала в целом в соответствии с принципами и целями социального развития общественной системы. Распределение функций и ресурсов, полномочий по достижению социальных целей и задач осуществлялось по всем уровням административно-территориальной и отраслевой организации (общесоюзный, республиканский, региональный, районный; министерство, ведомство, объединение, предприятие).

Новая социальная модель, которая внедряется в управление социальным развитием, ориентирована на принципиальное изменение меры ответственности государства за социальное развитие и преодоление «якобы» частично по инерции продолжающихся сохраняться функций. Модель предполагает перераспределение ответственности за социальное развитие по трем основным уровням: федеральному, региональному и местного самоуправления [5].

На региональном уровне сохраняются крайне ограниченные ресурсы и доминирует деятельность по правовому законодательному обеспечению, а также по созданию методической базы осуществления социальной политики (важнейшие целевые социальные программы адресного назначения и федерального характера).

Перераспределение социальной ответственности означает для регионального уровня расширение функций и увеличение ответственности за социальное развитие по сравнению с федеральным уровнем.

Наконец, на уровень местного самоуправления предполагается перенести основную ответственность за социальное развитие. Новый курс в социальном реформировании, связывается с переходом к «конструктивной социальной модели общества», которая предполагает, что государство «объективно» уже не станет нести в прежнем объеме ответственность за социальное развитие и будет преодолена инерция в распределении ответственности, которое сложилось еще в советский период.

Курс на дальнейшее углубление социальных реформ ставится в связь с недостаточной их эффективностью и включает новую социальную модель, которую предлагается осуществить, не ожидая, когда завершится смена поколений. Механизм функционирования социальной ответственности предполагается выстроить примерно в такой пропорции: если принять благосостояние индивидов за 100%, то до 50% расходов на всю совокупность услуг социальной сферы должно оплачиваться самим работником, а остальные 50% в равных долях – федеральным и региональным уровнями.

В действующем же подходе сохраняется консервативное представление, присущее рыночной экономике, о затратном характере социальной сферы как тормозящей экономический рост.

На общем фоне падения реальных доходов подавляющего большинства населения страны предъявленная к реализации программа социальных мер несет реальную угрозу дальнейшего обнищания населения.

Ставка на «сильное местное самоуправление» в регионах, переживающих кризис в экономике, пребывающих в депрессивном состоянии, т. е. лишенных даже при качественной налоговой системе и налоговой политике необходимых финансовых ресурсов, на поверку оказывается ее уходом от фактической ответственности федеральных органов управления за социальное развитие регионов [6].

Следует отметить, что регион не есть уменьшенный вариант общества или уменьшенное подобие его. Это специфическое социокультурное пространство. В нем преломляются конкретные экономические, социальные, демографические, национальные, религиозные и иные особенности территории, которые могут быть представлены в социологических критериях и понятиях. С позиций

социологического подхода регион прежде всего выступает как форма территориальной организации социальной структуры общества, социальных связей и отношений, социальных институтов и процессов, социальных общностей и групп в их развитии. Подход к региону как к социуму, т.е. общности людей, проживающих на локализованной территории, выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни населения, трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, охраны окружающей среды, развитие системы расселения и т. п.

Данный подход шире экономического, он включает культурные, этносоциальные, образовательные, медицинские, политические, социально-психологические и другие аспекты жизни регионального социума, синтез которых и составляет главное внимание региональной социологии.

В системе централизованно-отраслевого управления и тотального огосударствления региональных ресурсов в советский период в регионах доминировали интересы развития производительных сил отраслей общесоюзной специализации, и регион рассматривался преимущественно как производственный ресурс какой-либо отрасли (или суммы отраслей), всего народного хозяйства. Соответственно население региона в данном контексте выступало как «главная производительная сила» этой отрасли или народнохозяйственного комплекса. Социально-экономический статус региона в этой технократической системе организации социального пространства являлся вторичной, «остаточной», так сказать, компонентой в системе отношений «центр-регион».

В демократической системе территориальной организации социума регионы выступают в качестве равноправного субъекта социально-экономических отношений и наделены собственностью, имуществом и правами для реализации социально-экономических интересов населения регионов – создания необходимых условий для его социального воспроизводства. Одновременно «центру» делегируется выполнение общих социальных функций, важных для каждого региона – обеспечение прав и свобод граждан, национальной целостности и безопасности государства, общих правил экономической жизни. Между центром и регионами устанавливаются отношения партнерства и взаимной ответственности. Для качественного выполнения своих воспроизводственных функций регионам передается часть общенациональных ресурсов, собственности, доходов.

Таким образом, социально-экономические интересы региона состоят в создании условий для социального воспроизводства населения, включая:

- эффективное использование территориальных природных ресурсов и обеспечение устойчивости экосистемы региона;
- обеспечение занятости, роста доходов и уровня жизни населения;
- развитие социальной инфраструктуры региона, обеспечивающей удовлетворение материальных и духовных потребностей населения;
- создание условий для социокультурного развития проживающих на территории региона этносов и народов;
- обеспечение взаимодействия региона в системе межрегиональных экономических связей и национальных рынков капиталов, товаров, услуг, роста вклада населения региона в экономику страны.

Реализация региональных интересов предполагает наличие субъектов социально-экономических отношений, действующих на уровне региона, и соответствующей активной региональной политики.

Литература

1. Полозов В.Р. Социальное развитие: тенденции современного российского общества. – СПб., 2004.
2. Keating M. The Invention of Regions. Political restructuring and Territorial Government in Western Europe. Unpublished paper for European Consortium for Political Research. – Oslo, 29 March-3 April, 1996.
3. Тощенко Ж.Т. «Социология жизни» как концепция исследования социальной реальности // Социологические исследования. – 2001. – №2.
4. Структурные проблемы развития экономики социальной сферы в рыночных условиях / Под ред. Е.Н. Жильцова, П.Н. Ломанова. – М. 1998.
5. Стратегический анализ социально-экономического развития региона: принципы, основные направления, проблемы. – СПб., 2004.
6. Староверов В.И. Социология регионов // Российская социологическая энциклопедия. – М., 1998.

А.Б. Мырзабекова, магистрант

Ғылыми жетекшісі: О.Т. Төлемисов, э.ғ.д.профессор

ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ

Инвестициялық саясат – инвестициялардың неғұрлым басым бағыттарын айқындайтын шаралар жүйесі, өндірісті, кәсіпкерлікті дамыту, пайда немесе басқа да түбегейлі нәтиже алу мақсатында шаруашылық жүргізуші субъектінің (кәсіпорынның, фирманың, компанияның, т.б.), аймақтың, елдің ішінде де, сондай-ақ одан тысқары жерлерде де қаражат (инвестиция) салудың көлемін, құрылымы мен бағытын белгілейтін шаруашылық шешімдерінің жүйесі.

Инвестициялық бағдарламаларға сәйкес инвестициялық саясат мынадай жолдармен жүзеге асырылады:

- 1) мемлекеттік инвестицияларды тікелей басқару;
- 2) салық жеңілдіктерін беру;
- 3) демеу-қаражат, жәрдем-қаражат, бюджеттік несие түрінде қаржылай көмек беру;
- 4) тиісті несие саясатын, баға белгіленімін;
- 5) амортизациялық саясат жүргізу;

6) нормалар мен стандарттардың қолданылуына, сондай-ақ, міндетті түрде сертификаттау ережесінің орындалуына бақылау жасау [1].

Кәсіпорынның инвестициялық қызметі – оның жалпы шаруашылық қызметінің ажыратылмайтын бөлігі болып табылады. Кәсіпорынның экономикасында инвестицияның маңызы орасан зор. Қазіргі өндіріс үшін ұзақ мерзімді факторлардың маңызының өсуі ерекше. Егер де кәсіпорын ойдағыдай жұмыс істейтін, өнімнің, сапасын арттыратын, шығындарды азайтатын, өндіріс қуаттарын кеңейтетін, өзінің шығарған өнімдерінің бәсекеге жарамдылығын арттыратын және рынокта өзінің жайғасымын нығайтатын болса, онда капитал салу қажет және оны салу пайдалы. Сондықтан да, оған инвестициялық стратегияны мұқият әзірлеп, жоғарыдағы айтылған мақсаттарға жету үшін оны үнемі жетілдіріп отыруы қажет. Кәсіпорынның инвестициялық стратегиясы екі біріктіруден анықталады: көлемі және ресурстар сипаты, сол сияқты нарыққа және бәсекеге жарамдылығы. Бұл екеуінің біріктілігін талдау кәсіпорынның стратегиясын қисынға келтіруге мүмкіндік береді. Сонымен, жалпы түрінде инвестиция ақша қаражаты ретінде, банктік салықтар, акциялар және басқа да құнды қағаздар, технология, машиналар, жабдықтар, лицензиялар, оның ішінде тауар белгілеріне, несиелер, кез – келген басқа да мүліктер немесе мүліктер құқығы, зиялы құндарды кәсіпкерлік қызмет объектілеріне немесе басқа да қызмет түрлеріне пайда және әлеуметтік нәтижеге жету мақсатында пайдаланады.

Қазіргі экономика жағдайында кәсіпорынның инвестициялық саясатын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестер және басқа да контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Бүкіл әлемде кәсіпорындар пайда табу мақсатымен құрылады. Нарықтық экономика жағдайында шаруашылық жүргізудің негізгі принциптері түбегейлі өзгеріске ұшырады. Біздің экономика әміршіл-әкімшіл жүйеден нарықтық жүйеге өтті. Нарық жағдайында әрбір кәсіпорынның алдына қойған мақсаты неғұрлым көп пайда табу. Егер әміршіл-әкімшіл жүйеде кәсіпорындардың қызметі қатаң орталықтандырылған жоспар негізінде жүзеге асырылса нарықтық жүйеде әрбір мекеме тұрақты дамуы үшін, көп көлемде пайда табуы үшін өз бетінше тиімді қызмет етуі керек. Яғни шаруашылықты әміршіл-әкімшіл әдіспен ұйымдастыру өндірушінің үстемділігіне негізделді. Әрине бұндай жағдайда нарықтық механизм қажет емес. Тауар өндірушілер мен тұтынушылар арасындағы байланыстар орталық органдардың шешімі арқылы анықталды. Мұнда барлығы алдын-ала баланс құру арқылы есептелді. Орталық органдар өздерінің қарамағындағы шаруашылықтарға не өндіру, кімге өндіру және қандай бағамен өндіру керектігін бұйрық-нұсқау түрінде беріп отырады.

Ал нарықтық механизм бұған қарама-қарсы принципке негізделген, бұл сұрақтар қарапайым түрде шешіледі: тауар өндірушілер мен тұтынушылар нарықта кездеседі, сөйтіп өндірістің көлемі мен бағасын анықтайды. Меншік формасының тең құқылы және алуан түрлі болуына негізделген нарықтық экономика адамды қожайыннан кәсіпкерге айналдыра отырып, жауапкершілік сезімін оятады, өйткені ол өз пайдасына жұмыс істей бастайды. Ол алуан түрлі талап-тілектерімен қоса тұтынушыны алдыңғы орынға қояды. Кәсіпорындардың шаруашылық қызметі сол уақытта әрекет етіп отырған экономикалық жүйенің принциптері мен заңдылықтары шеңберінде жүзеге асырылады. Әміршіл-әкімшіл жүйе кезінде тауар тапшылығы орын алған болатын. Ал қазіргі уақытта тауарлар да, ұсынылатын қызмет түрлері де артты. Бүгінгі таңда нарықтық механизмнің бәсеке принципі кеңінен таралып отыр. Әрбір кәсіпорын тиімді жұмыс істеу үшін біртектес өнім өндірушілермен бәсекеге түсіп, әлдебір артықшылықтарының негізінде озып шығуы үшін көптеген күш жұмсауда. Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындардың тиімді жұмыс істеуі оның қаржылық тұрақтылығының кепілі болып табылады. Бұл жағдайда тұрақтылықты қамтамасыз ету механизміне оның бәсеке қабілеттілігін жатқызсақ болады [2].

Кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың ең негізгі бағыттарының бірі болып бәсеке қабілеттілігін арттыру табылады. Жалпы алғанда кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігі оның жалпы қызметінің тиімділігіне тікелей тәуелді және пайдаланылатын технологиялық процестерге, маркетингтік қызметтің кәсіби ұйымдастырылуына, менеджментке, сондай-ақ басқа да экономикалық және технологиялық жағдайларға байланысты. Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігінің деңгейіне негізінен мынандай басты факторлар әсер етеді:

- 1) өндірістік технологияны жетілдіру дәрежесі мен ғылыми-техникалық деңгейі;
- 2) жаңалықтар енгізу мен жаңашылдықтарды пайдалану;
- 3) қазіргі заманға сай автоматтандырылған өндіріс құралдарын енгізу және т.б.

Кәсіпорынның инвестициялық саясаты олардың таңдаған инвестициялық стратегиясының бір бөлігі болып табылады. Инвестициялау стратегиясы кәсіпорынның инвестициялық қызметінің ұзақ мерзімді мақсаттар жүйесін тұлғалайды. Инвестициялық саясатты әзірлеу барысында мақсатқа сай, келесі белгілерді сақтау керек:

- 1) жоғары экономикалық, ғылыми-техникалық, экологиялық және әлеуметтік тиімділікке жету;
- 2) салынған капиталдан кәсіпорын қолайлы табыс табуы керек;
- 3) қаржылық ресурстарды оңтайлы пайдалану;
- 4) инвестициялар тиімділігін жоғарылату үшін мемлекет араласуын қолдау;
- 5) шетел инвесторларынан несие жеңілдіктерін алу;
- 6) инвестициялық тәуекелділікті азайту.

Коммерциялық тәуекелдіктің әсер етуі (құрылыстық, өндірістік және көліктік) жобалау табысының өзгеруі және сәйкес тиімділіктің төмендеуі. Мұндай тәуекелдіктер тапсырыс берушілер арқылы азайтылуы мүмкін. Қаржылық қордың құрылуын, коммерциялық сақтандыруды және инвестициялық қоржындардың әртараптандырылуын, коммерциялық емес тәуекелдіктерден қорғауды Қазақстан Республикасының Үкіметімен қадағаланады.

Мемлекеттік капиталдық салымдарды қаржыландырудағы шығындар қарастырылады. Мемлекеттік бюджетте – егер де олар сәйкес федералдық мақсатты бағдарламаға кеткен шығыстардың бөлігі болса. Қазақстан Республикасының субъектілер бюджетінде егерде сәйкес аймақтық мақсатты бағдарламаға кеткен шығындар болса. Мемлекеттік бюджет шоттарынан қаржыланытын инвестициялық жобаларды әзірлеу, қарастыру және бекіту сияқты федералдық мақсатты, бағдарлама мемлекеттік бюджеттің орындалу есебін көрсету барысында, бюджеттік несиелердің өтелу есептері де көрсетіледі. Бюджетті орындайтын органдар берілген бюджеттен нестелер жөнінде реестр жүргізеді. Егер капиталдық салымдар кәсіпорындар мен корпорациялардың меншік құралдарының негізінде жүзеге асатын болса, құрылыс жөніндегі серіктестер қаржылық салымдардың қаржыландыру шартын және тәртібін анықтайды. Қазіргі кезде құрылыс салушы кәсіпорындар өз бетінше инвестициялық бағдарламаларды жасайды және өткізу үшін қажетті материалдық және қаржылық ресурстарды үлестіреді. Кәсіпорынның инвестициялық бюджеті диверсификация құжат болып табылмайды, керісінше капиталдық салымдарды қаржыландыру көздерінің

стратегиясын белгілейді: менеджментті қоса отырып, жобаны өткізудің ұйымдық жоспары; өнім және менеджментті қоса отырып, жобаны өткізудің ұжымдық жоспары; өнім және маркетинг жоспары; жобаны өткізудің қаржылық жоспары; капиталдық салымдардың экономикалық тиімділігін бағалау.

Жобаны өткізудің қаржылық жоспары бизнес-жоспардың басты бөлігі болып табылады. Ақша ағымдары ағымдағы инвестициялық және қаржылық қызметтер арқылы анықталады. Қызметтердің әрбір түрі бойынша есептер кәсіпорынның ақшалай қаражаттарының жыныстануы мен сальдо түсімінің белгіленуімен анықталады.

Кәсіпорынның инвестициялық қызметін әзірлеу барысында жобаларды өткізумен байланысты мүмкін болатын тәуекелділіктерді мақсатты бағалау керек.

«Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту-Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына арналған Жолдауында «Ағымдағы дамудың маңызды мәселелерінің бірі Қазақстан экономикасына келетін инвестициялар ағынын эртарлап тандыру болып табылады» деп инвестициялық саясаттың қазіргі бағыттарына назар аударған болатын [3].

Осыдан қазіргі ҚР үкіметінің инвестициялық саясатының мақсаты – экономиканы дамыту және заманауи технологияны қолдану арқылы іс жүзіндегі өндірісті кеңейту мен жаңарту, бар жұмыс орындарын сақтау және жаңа орындарды ашудағы, қоршаған ортаны қорғаудағы инвестицияны ынталандыру.

Республикаға шетел инвестицияларын тартудың негізгі нысаны бірлескен кәсіпорындар мен 100% шетел капиталы бар еншілес кәсіпорындар болғаны белгілі. ҚР Ұлттық статистика агенттігінің мәліметтері бойынша шетел фирмаларымен бірлескен кәсіпорындардың көбі Түркия, Ресей, Қытай, Германия, АҚШ, Италия, Оңтүстік Корея, Ұлыбритания және басқа елдермен бірлесе отырып құрылған. Олардың ішінде «Филипп Морристин» қатысуымен «Табако К.» АҚ, «Шеврон Оверсиз К.» (АҚШ), «Теңізмұнайгаз» «Теңішшевройл» БК және ABN Амговапк, Техакавапк, Альфабанк және т.б.

Қазақстандық кәсіпорындардың халықаралық деңгейде бәсекелестік қабілетін арттыратын маңызды фактор – инновациялық жобаларға салынатын инвестицияларды ынталандыру болып табылады. Елімізде инновациялық жобаларды жүзеге асыру үшін инвестициялар тарту бойынша біршама тәжірибе жинақталған, мысалға, Қарағанды, Екібастұз, Өскемен, Шымкент қалаларында инновациялық сипаттағы жобалар іске асырылған болатын. Айта кету керек, жаңа өндірістердің басты ерекшелігі – бастапқы шикізат көзі ретінде техногендік өнімдер, өнеркәсіптік тауарлар және өндірістік қалдықтар қолданылды, ал негізгі шикізат көздері, баршаға мәлім, экспортқа және басқа елдерге жөнелтілуде. Сонымен қатар, қазіргі таңда Қазақстанда инновациялық қызметтің қажетті инфрақұрылымының жоқтығынан, инвестициялық жаңалық ашқан кәсіпорындар бірқатар қиындықтарға тап болады. Сол себепті жаңа технологияны ойлап табудан, оны жүзеге асырып, өндіріске енгізуге және өнімдер шығаруға дейін ұзақ уақыт кетеді. Атап айтсақ, қаржы институттары, әдетте, технологиялық сипаттағы инвестициялық жобаларды тәуекел деңгейінің жоғары болатындығына байланысты қаржыландыруға құлықсыз. Сондай-ақ, несиелерді кепілдендіруге жоғары талаптар қойылады, ғылыми-зерттеу жұмыстарының құнын бағалау механизмі жоқтың қасы, несиелердің мөлшерлемелік деңгейі әлі де болса жоғары деңгейде қалып отыр.

Қазіргі таңда кәсіпорындардың тиімді инвестициялық саясат жүргізуі үшін мынадай мәселелерді шешу қажет:

- 1) салықтық жеңілдіктер мен инвестициялық преференцияларды тек жаңа кәсіпорындарға жаңа өнімді өндіру барысында ғана беру;
- 2) Қазақстан Республикасының «Тікелей инвестицияларды қолдау туралы» Заңын инвестициялық жобаларды сараптауды ұйымдастыру мен жүргізу бойынша баптарын жетілдіру;
- 3) отандық және шетелдік инвесторлардың құқықтарын теңдестіру мақсатында жаңа «Инвестициялар туралы» заңды жетілдіру;
- 4) «Құнды қағаздар нарығындағы инвесторлардың құқықтары мен мүдделерін қорғау туралы» Заң қабылдау;
- 5) инвестициялық жобалардың қаржылық тиімділігін бағалау бойынша әдістемелік нұсқаулар

әзірлеу, жобаларды талдау үшін нақты қаржылық көрсеткіштер мен қаржылық ақша ағындарын негізге алу;

6) инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау үшін экономикалық көрсеткіштер жүйесін әзірлеуде экономикалық, әлеуметтік, құрылымдық сипаттағы факторларды ескеру;

7) инвестициялардың тиімділігінің экономикалық негіздерін анықтау барысында өндірістік шығындарын толық есепке алып, кәсіпорынды да, тұтынушыны да қанағаттандыратын табыс алынуы тиіс;

8) инвестициялық жобаларды бағалау бойынша әдістемелік нұсқауларда тәуекелділік факторларының міндетті түрде ескерілуі, инвестициялық жобаларға инфляция деңгейін ескере отырып түзетулер енгізу;

9) инвестициялық жобалардың тиімділігін анықтаудың уақытша әдісін әзірлеу.

Аталған шаралардан басқа инвестициялар және инвестициялық жобалау туралы біртұтас заңдық және нормативтік-құқықтық негіздерді дәлірек айтқанда, Инвестициялық кодексті қалыптастыру қажет. Бұл инвестициялық саясаттың және инвестициялық жобалауды жетілдірудің негізгі бағыттарын нақты анықтауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Янковский К.П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.
2. Сейтказиева А.М. Инвестиционная деятельность предприятия // Алматы: Экономика, 1998. – 172 с.
3. «ҚР Индустриалды-инновациялық дамуының 2003-2015 жж. арналған стратегиясы»: Астана, 2003.



П.Б. Налибаева, магистрант

Ғылыми жетекшісі: О.Т. Тулемисов, э.ғ.д., профессор

ҚАЗІРГІ ҰЙЫМДАҒЫ БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕРДІ ЖАСАУ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ОПТИМИЗАЦИЯЛАУ ӘДІСТЕРІ

Қазіргі қоғамның дамуы жүйелік сипаттағы терең әрі динамикалық өзгерулермен сипатталады. Мемлекеттік, саяси және экономикалық тұлғалар өзгеріп, жаңа әлеуметтік және өндірістік технологиялар енеді. Осы процестердің барлығы күрделі ұйымдасқан әлеуметтік жүйелердегі басқарудың маңызын елеулі арттырады.

Әлемде жұмыс күшінде және біріккен еңбек құрылымында маңызды сапалық өзгерістер пайда болды. Енді басқарушылар, білімі төмен, тіл алғыш атқарушылармен емес, мамандармен көп кездесетін болды. Қазіргі өндіріс өзінің технологиялық құрылысы бойынша кәсіби маманданған еңбекті кең пайдаланады. Сондықтан, қазіргі менеджерлер басқару шешімдерін іске асыруға шығармашылық ықпал ететін және бағалай білетін жұмыскерлерді басқарады.

Сонымен қатар, жұмысшылар құрамы да өзгереді: егер бұрын шаруалар, жұмысшылар және сервистік қызметкерлер басым болса, қазіргі экономикада басты маманданған топтар болып «басқарушылар және мамандар» саналады. Олардың арасындағы қайшылық кез-келген ұйымның динамикасын анықтайды.

Басқаша айтқанда, басқарудың әлеуметтік объектілеріндегі үлкен өзгерістер қазіргі өндірістік менеджменттің сипаты мен түрін өзгерту қажеттілігіне әкеп соғады. Ал бұл процесс өте күрделі және ерекшеліктері әлі толық зерттелмеген. Өндірістік менеджмент ұлттық экономиканы ұйымдастыру қағидаларын өзгерту және қоғамда нарықтық реформа жүргізу кезінде ерекше рөлге ие болады.

Өндіріс құрылымын, экономикалық байланыс сипатын өзгерту, макроэкономикалық дисфункциялар және жалпы қаржылық дисбаланс, жекеменшік революциясы және тұтыну жүйелері кәсіпорын дамуындағы белгісіздік және дезорганизация сипатын тудырады. Мемлекеттік кепілдік

жүйесінің жойылуы және өзара міндеттерді орындау ортақ экономикалық кеңістіктің бөлшектенуіне әкеледі. Мұндай жағдайда әр аймақ, әр өндіруші өзінің жеке антикризистік басқармалық стратегияларын қолдануы қажет.

Осылайша, әлеуметтік-экономикалық жүйенің түбірлі трансформациясы нарықтық реформалардың арнайы ғылыми-басқармалық қамтамасыз етілуін және терең теориялық өңделуді қажет етеді:

- реформалау процесінің басқарылу мәселелерін және;
- реформалардың әлеуметтік бағасының оптималдандырылуы;
- басқарудың «маркетингтік» қасиетінің пайда болу мәселелері, яғни, мәдениеттің өзгеруі және менеджменттің технологиялық тәсілдері;
- өндіріс сапасына радикалды ықпал ету мақсатымен басқарушылық жаңалықтарды енгізу [1].

Қазіргі өндірістің дамуының елеулі ерекшеліктері бүкіл басқару философиясының және менеджменттің тәжірибелік қайта бағытталуының өзгеруіне әкеп соқты. Бұл процестерді талдай отырып, Ю.Г. Волков және И.В. Мостовая өндірісті ұйымдастырудың төрт басты жаңа ерекшеліктерін анықтайды:

- күрделі технологиялық, экономикалық, тұтынушылық және әлеуметтік-конъюнктуралық өзгерістерге жауап түріндегі қазіргі менеджментті ақпараттандыру;
- корпоративтік қағидаларды және клиенталдылықты енгізу негізінде өндірістік басқару жүйелерін әлеуметтендіру;
- эвристика, жаңа енген психологияның, прогностиканың дамуын есептей отырып менеджментті инновациялау;
- антикризистік реттеу стратегияларын қолдану, технократикалық басқару ойынан социократикалық ойлауға көшу, ортаны құраушы мәдениеттілік есебінен өндірісті басқаруды экологизациялау.

Бүгінде көптеген кәсіпорындарда қоғаммен байланыстың арнаулы бөлімдері пайда болуда, себебі, жеке фирмалардың өндірістік және маркетингтік саясаты олардың қызметінің жетістігі өнімдеріне және өндіріске деген қоғамдық пікірдің сипатына байланысты. Басқаша айтқанда, қазіргі менеджмент дамуының мәні әлеуметтанушыны, әлеуметтік философты қызықтырмай қоймайды: әкімшілікті реттеу және басшылық ракурстағы емес нағыз адамды басқару үрдісіне айналып бара жатыр. Және де ол қызметтестікті іске асырудың құндылығы, қажеттелігі және мүмкіндіктері, топтың сәйкестігі позициясы жағынан маңызды болуы керек. Осыған орай, мамандар қазіргі өндірісті басқару формаларын ұйымдастыру мәселелеріне байланысты мәселелерді зерттеуге көп көңіл бөледі.

Бірақ басқару технологияларын зерттеу және әлеуметтік әрекеттестіктің жаңа түрімен қаланған инновация енгізу қағидаларының ұйымдастырылуы айырықша өзектілікке ие.

Негізгі ұлттық ресурсы түрінде адам капиталын әлеуметтік басқарудың сапасы қазіргі өндірістің табысты нарықтық өзгерістеріне және қарқынды бәсекелестікке әкелудің басты факторы болуы мүмкін.

Өндірістік саладағы инновациялық менеджменттің басты қағидалары:

- валеологиялық (превентивті, антикризисті, әлеуметтік-экологиялық);
- коммуникативті (ақпараттық, мәдениеттік, әлеуметтік-реактивті);
- синергетикалық (инновациялық, эвристикалық, барлаушылық, ықтималдылық);
- социократикалық (адамның орталықтандырылуы, клиенталды, ынтымақтастық) [2].

Бүгінде инновациялық өндірістік менеджмент әдеттегі басқару мен бюрократикалық басқару түріндегі қарама-қайшы әрекеттестік түрінде іске асады. Ол «басқару» моделінен «үйлестіру» моделіне және «технократикалық» ойлау стилінен жаңа «социократикалық» басқару стиліне көшумен сипатталады.

Басқарушылық инновациясының қажеттілігі нарыққа көшу жағдайларындағы әлеуметтік ұйымдастырудың өзгеруінің тоқыраушылық процесінде өндірістің мәні ерекше: еңбек ұжымының ішінде маманданған кадрлар топтарының статусы төмендейді, жұмыс күші басты өндірістен өндірістік емес салаға көшеді, квалификацияланған еңбектің үлесі азаяды, жасырын жұмыссыздық дамиды. Бұның бәрін тривиалді әлеуметтік басқару стратегияларын іске асыру арқылы жоюға

болады. Қазіргі еңбектегі және өндірістегі өзгеріс сапалық сипатта болып келеді. Олар тіпті жеке кәсіпорында да байқалады және әлемдегі экономикалық күштің орналастырылуында да бейнесін табады.

Менеджменттің жаңа философиясының іске асуы, ең алдымен өндірістік демократияның жетілуі және дамуы, менеджерлер мен жұмысшылардың қызметтестігінің қарқындылық жүйесін құру және басқарудың децентрализациясын білдіреді. Себебі, еңбек қазіргі адамдар үшін өмір сүру жолынан өзін-өзі дамытудан өзін-өзі бекітуге айналуға.

Басқару қызметі тек басшы – бағынышты тік қатынастарын ғана қамтымайды. Ұйымдарға сондай-ақ өзін-өзі ұйымдастыру тән. «Өзін-өзі басқару» ұғымы әдетте екі мағынада болады: кең және тар. Кең мағынада «өзін-өзі басқару» ұғымы белгілі бір ұйымдастырушылық жүйенің автономды функциялануын, өзінің ішкі проблемаларына байланысты шешімдерді қабылдауға құқылылығын білдіреді. Бұл мағынада өзін-өзі басқарудың кейбір деңгейі кез-келген кәсіпорын, мекеме, т.б. тән. Бірақ әлеуметтік көзқарас бойынша, яғни тар мағынада, өзін-өзі басқару – ұжымдық басқару, ұйымның барлық мүшелерінің сәйкес басқару органның жұмысына қатысуы, атқарушыларды шешімдерді қабылдау процесіне жұмылдыру болып табылады. Өзін-өзі басқару – бұқаралық, ұжымдық немесе топтық ауқымдағы әлеуметтік ықпалдың өнімі [3].

Басқаруда өзін-өзі ұйымдастыруды қолдану соңғысының тиімділігін арттырады және еңбек ұйымдарындағы маңызды даму факторын құрайды. Өзін-өзі басқару процестері конструктивті де, деконструктивті де рөл атқаруы мүмкін, яғни, дезорганизация ретінде байқалады.

Басқару циклының соңғы ұғымы – бұл «әлеуметтік реттеу». Ол басқару объектісінің тұрақтылығын сақтау және оған реттеушілерді (нормалар, ережелер, мақсаттар, байланыстар) енгізу арқылы дамыту арасындағы тепе-теңдікті сақтауға бағытталған, мақсатты басқарушылық ықпалды білдіреді. Әлеуметтік реттеу жанама басқару болып табылады және («тікелей» басқарумен қатар) объектіге қажетті нәтижені беру және оған жету жолдарын нұсқау арқылы жүзеге асады. Әлеуметтік реттеу арқылы басқару субъектісі тұрғысынан қалаулы басқару объектісінің мотивациясы мен мақсатты ойлауды тудыратын қызмет шектеулері және мүмкіндіктері пайда болады.

Әдебиеттер

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения: Учебник по спец. «Менеджмент организации». – 5-е изд. – М. : Дашков и К, 2008. – 496 с.
2. Гапоненко Т. В. Управленческие решения: Учеб. пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 284 с.
3. Лафта Дж.К. Управленческие решения: Учеб. пособие для вузов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.



Г.Ж. Орманова, магистрант
Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Исследовано управление устойчивостью организации розничной торговли. Установлено, что в условиях рыночной экономики основой устойчивости предприятия является управление финансовыми ресурсами, направленное не только на максимизацию прибыли в краткосрочном периоде, но и на поддержание состояния финансовой устойчивости. Проблема финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем, поскольку неустойчивое финансовое положение сдерживает развитие, снижает платежеспособность отечественных предприятий торговли и может привести к их банкротству. Низкая финансовая устойчивость предприятий является одной из причин их невысокой инвестицион-

ной привлекательности. Обеспечение устойчивого финансового положения предприятия позволяет привлекать дополнительные инвестиции, повышать качество обслуживания покупателей, ассортимент реализуемой продукции, увеличивать объемы продаж и, в конечном итоге, повышать рентабельность предприятия. Если финансовая устойчивость предприятия считается надежной, то это позволяет не только привлекать инвестиции, но и получать отсрочку платежа у поставщиков, привлекать денежные средства на более низкий процент, а это снижает издержки и увеличивает его конкурентоспособность [1].

Розничная торговля продуктами питания, являясь одной из важнейших отраслей хозяйства, обеспечивает распространение и реализацию товаров повседневного спроса, необходимых для качественной (нормальной) жизни населения, и вопросы финансовой устойчивости торговых предприятий имеют важное не только экономическое, но и политическое значение. Финансовая устойчивость предприятия связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так, многие бизнесмены, включая представителей государственного сектора экономики, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет взятых в долг. Однако, если структура «собственный капитал – заемные средства» имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, когда несколько кредиторов одновременно потребуют свои средства обратно в «неудобное» время.

В настоящее время особое место в организации торгового обслуживания населения занимает розничная торговля. Благосостояние населения и регионов оценивается, в первую очередь, по уровню торгового обслуживания. Розничная торговля является конечным звеном, замыкающим цепь хозяйственных связей в процессе товародвижения от изготовителей к потребителям. В розничной торговой сети материальные ресурсы переходят из сферы обращения в сферу коллективного, индивидуального, личного потребления, т.е. становятся собственностью потребителей. Это происходит путем купли-продажи, поскольку покупатели приобретают нужные им товары в обмен на свои денежные доходы. Итак, когда товар превращается в деньги, создаются стартовые возможности для нового цикла производства. Отсюда следует, что розничную торговлю следует рассматривать в процессе кругооборота всего общественного продукта, где стадии производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны между собой.

Вопросы, связанные с исследованием методов диагностики и управления финансовой устойчивостью предприятий розничной торговли продуктами питания в научной литературе практически не разработаны. Существующие отдельные рекомендации по управлению финансовой устойчивостью предприятия связаны только с некоторыми элементами деятельности предприятия. Но, следует отметить, данные рекомендации не адаптированы к особенностям предприятий розничной торговли, отсутствует системное и комплексное рассмотрение методов управления финансами торговли и степень их влияния на финансовую устойчивость.

По управлению продажами в розничной торговле сводится к простой констатации, как и любое управление, оно должно включать прежде всего 4 функции:

1. Планирование продаж (что делать).
2. Организация продаж (кем и как делать).
3. Мотивация торговой команды и клиентов.
4. Контроль над процессом продаж (почему возникают отклонения от плана) [2].

Рост объемов реализации товаров является наиболее перспективным и надежным средством обеспечения устойчивости торгового предприятия.

Увеличение массы продаваемых товаров невозможно без выполнения некоторых мероприятий, в числе которых изучение потребительского рынка и оценка спроса населения в той местности, в которой функционирует торговое предприятие. Для потребительской кооперации это очень существенный вопрос, так как обслуживаемое сельское население имеет меньшую степень градации по уровню предъявляемого спроса, и просчеты в этой области могут привести к сокращению количества продаваемых товаров по причине невостребованности некоторых из них. Научная оценка спроса и конъюнктуры рынка и формирование на их основе товарного предложения не менее важны,

чем многие другие стороны коммерческой деятельности. Выбор верного пути в формировании товарного предложения требует определения контингента покупателей и особенностей их запросов, а также знания природно-климатических особенностей территории обслуживаемого рынка.

Объем товарной массы неразрывно связан с ее внутренним содержанием или ассортиментом.

Чем более качественно подобран ассортимент товаров торгового предприятия, тем большая прибыль будет получена. Ассортиментная политика торгового предприятия – это целенаправленная деятельность в области товарного обеспечения рынка, основанная на долгосрочном планировании и регулировании, направленная на удовлетворение спроса потребителей с учетом оптимизации номенклатуры товаров и обеспечения рентабельности всей деятельности.

Ассортиментная политика торгового предприятия имеет комплексный характер. Игнорирование одного из направлений деятельности может свести к нулю все остальные усилия. Ассортиментная политика, проводимая розничной торговой организацией, не должна иметь застойных тенденций. Расширение и упорядочение ассортимента товаров необходимо перевести под пристальное внимание коммерческих работников. Расширение ассортимента подразумевает внедрение в продажу новых товарных групп, видов, моделей, которое сопровождается предварительным просчетом необходимости и эффективности этого внедрения.

В условиях рыночной экономики, когда предложение превышает спрос, значительно повышается значение процесса формирования ассортимента.

В розничной торговле рассматривается, в первую очередь, торговый ассортимент, который объединяет номенклатуру товаров нескольких отраслей промышленности и сельского хозяйства, исходя из специализации розничного торгового предприятия, его мощности и других факторов. Номенклатуру каждой отрасли удобно делить на товарные группы, подгруппы, виды, типы, сорта, размеры, марки, артикулы и т.д.

Формирование товарного ассортимента является одновременно и средством и методом управления ассортиментом. С целью достижения максимальной прибыли при полном удовлетворении потребностей покупателей коммерческие работники розничной торговли потребительской кооперации обязаны учитывать множество общих и специфических факторов, влияющих на формирование и поддержание торгового ассортимента и объединенных в две большие группы. К общим факторам относятся: социальные, экономические, демографические, национально-бытовые, природно-климатические. Специфические факторы включают в себя: тип магазина, его материально-техническую базу, объем его деятельности, район деятельности, условия снабжения товарами, специфику сельского расселения, численность и состав обслуживаемого населения, транспортные связи в районе, наличие конкурентов [3, 4].

В условиях рыночной экономики нет четкого мнения, каков должен быть ассортимент товаров, чтобы наилучшим образом удовлетворить спрос покупателей, обеспечить получение необходимых прибылей и решить другие коммерческие задачи. Каждое торговое предприятие ищет свою нишу на рынке, исходя из сложившихся конъюнктурных условий. Поэтому коммерческие работники потребительской кооперации должны четко представлять, на каких покупателей они рассчитывают, в какой конкурентной обстановке предстоит вести работу и др. Для этого считается возможным использовать широко применяемый в рыночной экономике метод АВС-анализа.

Данный метод позволяет определить оптимальное соотношение групп и видов товаров в розничном торговом предприятии с учетом основных требований для достижения поставленной цели. Метод предусматривает многоступенчатое деление всего торгового ассортимента по нескольким критериям на три категории по каждому критерию. К категории “А” относятся товары, составляющие около 70% значения критерия. К категории “В” относятся товары, составляющие около 25% значения критерия, а к категории “С” – около 5%. Причем, в первую категорию рекомендуется включать примерно 15% наименований товаров от общего количества, во вторую группу 35%, а в третью 50%.

Коммуникации предприятий розничной торговли с покупателями осуществляются с помощью рекламы, стимулирования сбыта, создания определенной атмосферы магазина, мероприятий по связям с общественностью, личных продаж и слухов. Все эти элементы продвижения должны ри-

тейлом использоваться согласовано, чтобы у покупателей сложился четкий позитивный имидж магазина. Продвижение может преследовать различные цели: позиционирование предприятия розничной торговли, увеличение притока покупателей и объемов продаж, информирование о расположении и предложении магазина, объявления о проведении различных акций.

Основная часть бюджета на мероприятия по продвижению расходуется на рекламу и стимулирование сбыта. Рекламные объявления публикуются в различных СМИ, каждое из которых имеет свои преимущества и недостатки. Реклама в газетах наиболее эффективна для информирования покупателей о распродажах и акциях торгового предприятия, а телевизионная реклама – для создания позитивного имиджа.

Мероприятия по связям с общественностью и слухи считаются самыми надежными источниками информации, но их трудно контролировать.

Стимулирование сбыта обычно применяется для достижения краткосрочных целей. К стимулированию сбыта относятся распродажи, презентации товаров, купоны, а также игры, конкурсы и лотереи. Большинство мероприятий, направленных на стимулирование сбыта, частично оплачиваются поставщиками.

Одно из самых популярных мероприятий по стимулированию сбыта в розничной торговле – специальные распродажи, поддерживаемые рекламой. Основная цель специальных распродаж – стимулирование притока покупателей в магазин и сокращение товарных запасов. Реклама таких распродаж может появляться в печати и на радио, а иногда ограничиваться объявлениями на дверях магазина. Чаще всего, распродажи проводятся для того, чтобы избавиться от остатков товаров в конце сезона.

Для того чтобы пробудить интерес покупателей к товару, в магазинах проводятся демонстрации и презентации. В супермаркетах, например, покупателям предлагают продегустировать тот или иной продукт.

Купоны наделяют покупателей правом на получение скидки на определенные товары, приобретаемые в этом же магазине. Это самое популярное средство стимулирования сбыта в супермаркетах. Торговцы распространяют купоны посредством прямой рассылки или размещения их в бесплатных газетах. Игры, конкурсы и лотереи – эти способы стимулирования сбыта отличаются от прочих методов стимулирования тем, что победителей определяет жребий, и награду могут получить лишь несколько покупателей.

Литература

1. Абрютин А.В. Экономический анализ торговой деятельности. – М, “Финансы и статистика”, 1998.
2. Алексеев Н.С. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров. – М, Прогресс, 1990.
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997.
4. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – К: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1999.



К.К. Раушанов, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМ ПРОЦЕССОМ В РК

Сущность, функции и роль финансовой категории бюджета реализуются в сфере практических действий и деятельности государства по предоставлению общественных услуг (благ), связанной с функционированием таких форм организации бюджетных отношений, как бюджетно-налоговое право, бюджетная политика, бюджетный процесс, бюджетная система и бюджетный механизм. Без них бюджет превращается в абстрактное понятие, в область чисто теоретических измышлений и конструкций.

Эти понятия наполняют бюджетные отношения практическим содержанием и выступают организующим началом категории бюджета.

Каждая из названных организационных составляющих бюджетных отношений занимает свою нишу в процессе функционирования последних и управления бюджетом, или государственным (муниципальным) финансовым хозяйством, т.е. является надстроечной организационно-финансовой категорией управления бюджетом, или категорией бюджетного управления.

Основной организационно-финансовой категорией бюджетных отношений выступает бюджетный процесс. Бюджетный кодекс РК и современные экономисты определяют бюджетный процесс как регламентируемую нормами права деятельность государственных органов и органов местного управления по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, обеспечению контроля за его исполнением [1,2]. На наш взгляд, это больше технический, нежели экономический подход к данному понятию. Как организационно-финансовую категорию бюджетный процесс необходимо рассматривать с двух позиций: узкой (технической, юридической) и широкой (экономической).

С узкой позиции, как отмечалось, бюджетный процесс – это деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов. С широкой позиции, бюджетный процесс – это комбинированная категория, включающая в себя собственно процесс составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов; бюджетное право; систему бюджетов; бюджетную систему и бюджетный механизм, т.е. синтезирующая весь комплекс отношений организации и управления бюджетами всех уровней власти посредством бюджетного механизма, закрепленных нормами бюджетно-налогового права [2]. Поэтому и рассматриваемые сейчас организационно-финансовые категории точнее следует называть не категориями управления бюджетами, а категориями управления бюджетным процессом (в широком понимании последнего).

Таким образом, отношения, закрепленные нормами бюджетно-налогового права, возникающие в процессе управления и функционирования бюджетной системы и бюджетного механизма, составляют содержание бюджетного процесса в широком, экономическом понимании его как организационно-финансовой категории.

Кассовое исполнение бюджета начинается после его утверждения законодательными (представительными) органами власти. Эта стадия бюджетного процесса имеет своей целью выполнение доходной и расходной частей государственного, республиканского и местных бюджетов.

В узком смысле, исполнение бюджета состоит в обеспечении поступления, расходования и учета движения бюджетных ресурсов. Однако фактически оно далеко выходит за рамки этих чисто технических операций и представляет собой сложную систему экономических отношений, связанных с образованием и использованием централизованных денежных доходов государственных органов власти для финансового обеспечения выполнения ими своих функций.

Содержание процесса исполнения бюджета более подробно раскрывают его задачи [3]:

- обеспечение полного и своевременного поступления налогов и других платежей, выявление резервов для мобилизации дополнительных доходов бюджета;
- распределение всех поступающих доходов по уровням бюджетов согласно существующему законодательству (территориальное перераспределение бюджетных ресурсов), осуществление территориального регулирования в рамках имеющихся бюджетных возможностей;
- распределение доходных источников по утвержденным бюджетным ассигнованиям в календарном разрезе (целевое перераспределение бюджетных ресурсов по статьям расходов бюджетной классификации);
- финансирование мероприятий в пределах утвержденных по бюджету сумм в течение финансового года;
- хранение временно свободных финансовых ресурсов государства;
- осуществление оперативного учета и контроля за движением бюджетных средств, определение степени эффективности расходования государственных средств.

Одной из организационно-финансовой категорией бюджетной системы выступает бюджетный механизм. Государственно-правовая, надстроечная форма финансовой категории бюджета прояв-

ляется в динамизме бюджетной системы, т.е. в ее постоянных изменениях и приспособлениях к меняющимся социально-экономическим и политическим условиям развития страны.

Роль такого инструмента адаптации приведения бюджетной системы в соответствие с меняющейся средой играет бюджетный механизм.

Для эффективного управления системой бюджетных и межбюджетных отношений на всех уровнях государственной власти, претворения в жизнь важнейших направлений бюджетной политики государства, исполнения законов о бюджетах необходим четкий и отлаженный бюджетный механизм.

Бюджетный механизм является составной частью финансового механизма, который, в свою очередь, входит в хозяйственный механизм государства. Все составные части хозяйственного механизма взаимосвязаны и имеют единую законодательную основу, в то же время каждая из составных частей хозяйственного механизма имеет свое строго определенное функциональное назначение [4].

С научных позиций теоретической базой бюджетного механизма является теория финансового механизма. Раскрытию последней посвящены работы многих ученых-экономистов, в том числе советского периода: Д.А. Аллахвердяна, Г.В. Базаровой, П.С. Никольского, М.А. Песселя, В.К. Сенчагова и др. Их исследования по многим вопросам актуальны и в настоящее время, для условий рыночной экономики [5].

Финансовый механизм, по определению большинства ученых, есть комплекс мер, форм и методов, используемых государственными органами для финансового воздействия на производство с целью решения социально-экономических задач, реализации финансовой политики государства. При этом финансовый механизм служит инструментом управления финансовыми отношениями в целом по стране и на ее территориях.

Теория бюджетного механизма в современной научной литературе, к сожалению, рассмотрена недостаточно полно, кроме общих определений понятия бюджетного механизма, не исследованы его сущность, состав, место и роль в управлении бюджетной системой.

Существуют следующие наиболее распространенные определения бюджетного механизма.

Так, А.Б. Зейнельгабдин, характеризуя понятие бюджетного механизма, указывает, что проявление присущих бюджету свойств, использование бюджета в качестве инструмента распределения и контроля находит свое выражение в бюджетном механизме. По его определению, «бюджетный механизм как совокупность конкретных форм бюджетных отношений, специфических методов мобилизации и использования бюджетных средств создается государством. Он является реальным воплощением бюджетной политики и отражает конкретную нацеленность бюджетных отношений на решение экономических и социальных задач каждого исторического этапа развития страны» [2].

Ж. Елубаева в своих работах также акцентирует внимание на понятии бюджетного механизма. Она считает, что бюджетный механизм «является реальным воплощением бюджетной политики, отражает конкретную нацеленность бюджетных отношений на решение экономических и социальных задач. С помощью бюджетного механизма можно практически использовать бюджет в качестве инструмента государственного регулирования экономики, стимулирования производственных и социальных процессов» [6].

Утверждение, что бюджетный механизм «является реальным воплощением бюджетной политики», недостаточно точно. Наверное, более правильно говорить, что бюджетный механизм представляет собой комплекс элементов управления, предназначенных для реализации бюджетной политики. Бюджетный механизм можно назвать механизмом управления бюджетным процессом, реализации на практике функций и принципов бюджетной системы и бюджетной политики на основе норм бюджетно-налогового права. По эффективности бюджетного механизма можно судить о степени соответствия принятой бюджетной концепции сложившимся социально-экономическим реалиям, и наоборот. Бюджетный механизм приводит в действие бюджетную систему в соответствии с принятой правительством бюджетной политикой и на основании норм бюджетно-налогового права.

Итак, государство создает бюджетный механизм и его элементы для реализации своей бюджетной политики. Воздействие бюджетного механизма на формирование экономики, на решение

социальных задач, на исполнение других функций государства огромно. При этом значение и роль бюджетного механизма в условиях проводимых экономических реформ в Казахстане особенно усиливаются в связи с кардинальными изменениями в экономике страны, ростом негосударственных форм собственности, необходимостью установления четких межбюджетных отношений на всех уровнях бюджетной системы.

Бюджетный механизм влияет на пропорции валового внутреннего продукта и валового регионального продукта, на совершенствование структуры общественного производства, на размещение производительных сил на территориях. Через бюджетный механизм государство может применять различные формы прямого и косвенного воздействия на экономику, например, в виде государственных инвестиций, целевых бюджетных программ, субсидирования предприятий и т.д. Правильно построенный бюджетный механизм может и должен влиять на рост экономики, на создание эффективной системы правопорядка и обороны, на подъем социальной сферы страны и др. Через главные бюджетные показатели – доходы и расходы бюджетов всех уровней бюджетной системы – можно определить происходящие в государстве экономические и социальные процессы, установить, насколько эти процессы соответствуют бюджетной политике государства, насколько сама бюджетная политика эффективна и оптимальна.

Бюджетный механизм, его состав, функции отражают политическую и экономическую ситуацию в государстве. Если меняется объективная основа бюджетного механизма – государственное устройство и, как следствие, формируется новая бюджетная политика, соответствующая новому государственному устройству, то меняется и бюджетный механизм [7].

Так, если бюджетный механизм в Советском Союзе соответствовал унитарному государственному устройству, централизованному управлению экономикой, то бюджетный механизм РК после распада СССР принял качественно новый характер и по составу, и по функциям, и по задачам. Децентрализованная система управления экономикой страны внесла принципиальные изменения в направления использования бюджетных средств, поставила новые задачи перед бюджетным механизмом.

Бюджетный механизм представляет собой конкретную бюджетную технику приведения в действие, функционирования и управления бюджетной системой страны (сбора налогов и других доходов, финансирования расходов и т.д.). Вместе с тем содержание бюджетного механизма составляет совокупность организационно-финансовых отношений, закрепленных нормами бюджетно-налогового права, складывающихся в процессе управления бюджетной системой, планирования (прогнозирования), организации, регулирования и контроля доходной и расходной частей бюджетов и внебюджетных фондов всех уровней власти. Организационно-технические и экономические начала в бюджетном механизме составляют органическое целое [8].

Структурно бюджетный механизм включает в себя следующие элементы: бюджетное планирование (прогнозирование), организацию бюджетного процесса, бюджетное регулирование и бюджетный контроль.

Бюджетный механизм, с одной стороны, опосредует совокупность организационно-финансовых, правовых отношений, складывающихся в процессе реального движения бюджетных и внебюджетных потоков (их планирования, организации, регулирования и контроля). С другой стороны, это комплекс конкретных действий органов управления бюджетной системой и бюджетным процессом по применению финансовых инструментов, рычагов, стимулов, санкций, методических приемов и техники бюджетного планирования, организации, регулирования и контроля.

Бюджетный механизм, приводящий бюджетную систему в действие, конструируется и организуется в рамках планируемого года и на перспективу для решения трех групп задач [8, 9]:

- построения, функционирования и управления доходным механизмом (включая налоговый);
- построения, функционирования и управления расходным механизмом;
- построения и реализации механизма межбюджетного взаимодействия.

Основная задача бюджетного планирования (прогнозирования) – обеспечение экономически обоснованных качественных и количественных параметров доходной и расходной частей бюджетов. Достижение этой цели может быть рассчитано на год и на среднесрочную перспективу,

поэтому следует различать тактику бюджетного планирования и его стратегию.

Бюджетное регулирование – это совокупность специальных мер оперативного вмешательства в ход исполнения бюджетов и бюджетов внебюджетных фондов, а также влияния через бюджетные инструменты на макроэкономические пропорции и показатели роста, на экономическое поведение хозяйствующих субъектов и социальные процессы в обществе [10]. Бюджетный механизм используется как инструмент государственного регулирования экономики, стимулирования хозяйственных и социальных процессов в обществе. В настоящее время в развитых странах через бюджетную систему распределяется и перераспределяется от 30 до 50% их национального дохода. Через эти процессы государство получает возможность прямого и косвенного регулирования экономики и социальной сферы: маневрирования налогами и элементами налогообложения (ставками, базами, льготами, санкциями), распределения государственных заказов, прямого государственного инвестирования в экономику, бюджетного финансирования социальной сферы, территориального выравнивания регионов и муниципальных образований через дотации, субвенции, нормативные отчисления от регулирующих налогов и т.д. Все это приводит к целенаправленному изменению народнохозяйственных пропорций, совокупных спроса и предложения, накопления и потребления как по стране в целом, так и в территориальном разрезе.

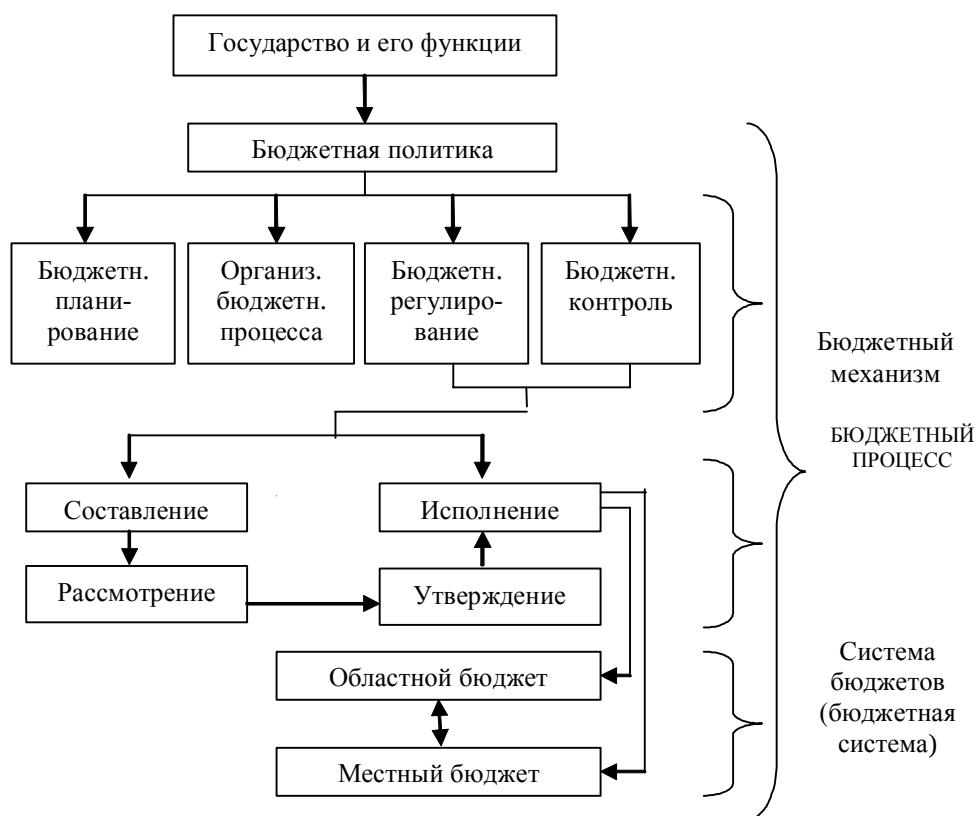


Рис.1 – Организация управления бюджетным процессом

Таким образом, бюджетный механизм выступает основным инструментом реализации бюджетной политики государства, регионов и территорий, содержание которой отражается в составе и структуре доходных и расходных статей бюджетной системы. Наконец, через бюджетный механизм непосредственно реализуется контрольная функция бюджета и бюджетной системы в целом. Исполнение доходной и расходной частей бюджетов всех уровней позволяет проследить за течением экономических и социальных процессов, проанализировать причины отклонения фактических бюджетных показателей от плановых и принять оперативные решения по исправлению недостатков и нарушений.

Нами разработана схема, отражающая организацию управления бюджетным процессом в РК (рис. 1). Значение этой схемы состоит в том, что она отражает место, роль, логическую взаимосвязь всех организационно-финансовых категорий, управляющих бюджетным процессом в государстве.

Объективной основой построения схемы является государство, его функции, бюджетная система. Государство, как известно, для реализации своих функций (оборонной, экономической, социальной и др.) использует бюджет, от которого во многом зависит, как будут реализованы названные функции. Поэтому в целях формирования и исполнения оптимального для данного периода времени бюджета, отвечающего современным задачам и функциям, государство широко использует соответствующие бюджетные технологии. Именно спектр данных технологий, их взаимозависимость и последовательность исполнения представлены в предлагаемой схеме.

Литература

1. Бюджетный кодекс РК от 4 декабря 2008 г. № 95-IV. Ведомости Парламента РК, 2008 г., № 21 (2525) ст. 93
2. Зейнельгабдин А.Б. Финансовая система Казахстана: становление и развитие: монография. – Астана: Изд. КазУЭФиМТ, 2008. – С. 226.
3. Проблемы эффективности использования средств госбюджета РК в условиях развития рыночных отношений /Ж.А. Кулекеев и др. Под общей редакцией д.э.н. А.С. Серикбаева. – Астана: Академия государственной службы при Президенте РК, 2003. – С. 178.
4. Баймуратов У.Б. Финансы Казахстана, том 2, Алматы, 2005. – С.320
5. Бюджетная политика и финансовый контроль / Под общ. ред. А.С. Серикбаева. – Астана: Академия государственной службы при Президенте РК, 2005. – 88 с.
6. Елубаева Ж. Финансовые механизмы стимулирования индустриально-инновационного развития Казахстана / Ж. Елубаева // Евразийское сообщество. – Алматы, 2004. – №4. – С.42-46.
7. Финансово-экономический словарь. Под научной редакцией д.э.н., проф. Абишева А.А., Алматы, 2006.
8. Саханова А.Н, Сейтамагамбетова М., Есенжигитова Р. Государственное регулирование экономики. Алматы, 2003. – С. 276.
9. Самуэльсон П. Экономика. Т.1. – М., 1992. – С. 542.
10. Галицкая С.В. Теория и практика бюджетного федерализма / С.В. Галицкая. – М.: Экзамен, 2002.



Ж.Н. Рахимбаев, магистрант

Ғылыми жетекшісі: О.Т. Төлемісов, э.ғ.д.

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ РОЛІ

Соңғы жылдары Қазақстанда кәсіпкерлік дүркінді қарқынмен даму үстінде. Кәсіпкерлік - өз атынан, өз тәуекеліне, өз мүлкі негізінде, өз бастауымен, өз бетімен жүргізілетін пайда табуға бағыттылған заңды және жеке тұлғалардың қызметінің түрі. Бүгін көпшілік кәсіпкерлік қызмет өндіріс және нарықтың, демек жалпы қоғамның дамуын қозғаушы күш ретінде туындайтындығына көзін жеткізді. Шетелдік елдер кәсіпкерліктің арқасында, ал кәсіпкерлік мемлекеттік қолдаудың арқысында өркендейді. Кәсіпкеріштен шығатын күш, ол адамдарды коммерциялық жетістіктерге жетуге ынталандырады. Оның мәні бастаған іс үшін өз басымен тәуекел етуді білдіреді, демек ешбір істе тәуекелге бел буусыз жаңа идеялар жүзеге аспайды.

Кәсіпкерлік қызметтің мәні мен пайда болуының алғышарттарын түсіну үшін осы қызмет түрінің даму тарихы мен осы ұғымға деген экономистердің көзқарасына шолу жасауымыз керек.

Ең алғаш рет кәсіпкер ұғымы тарихта құл иеленушілікпен байланысты кездестіріледі, осы кезде құлдар еңбегін пайдалану мүмкіндігі пайда болды, ал соғыс шаруашылық бастамалардың қозғаушысы ретінде туындады. Осы кезде тарихта көптеген кәсіпкерлер қалды, олардың қызметі шабуылдармен, тонаушылықпен, саудамен байланысты болды.

Алғашқы кәсіпкерлер өнеркәсіпшілер болды, олардың қызметі әскери кәсіппен байланысты болды. Осы кезде қару-жарақ жасайтын шағын фабрикалар құрылды, Римде кәсіпкерлік бастамамен құрылған гладиаторлар мектебі қызмет етті.

Орта ғасырларда кәсіпкерлердің жаңа типінің пайда болуына шаруашылық негіздер қалыптасты. Сол кездегі бастаушы кәсіпкерлер: саудагерлер, алып-сатарлар және қол шеберлері. Халықаралық саудамен қатар жергілікті сауда мен көшіп-қонушылармен сауда дамыды.

IX-XII ғғ. натуралды айырбас тауарлы – ақша қатынастарымен алмасады, ірі қалаларда ақша сарайлары жұмыс істейді.

XVI ғ. кәсіпкерлер әрекеті маманды және өркениетті қызметке айналады. Осы кезде акционерлі капитал пайда болады, акционерлік қоғамдар ұйымдастырылады. Ең алғаш акционерлі қоғамдар сауда саласында пайда болса, кейіннен олар экономиканың басқа да салаларында пайда бола бастады.

XVII ғ. соңына қарай алғашқы акционерлік банктер құрылды. Сол кезде – ақ банктер тек ақша жинақтау орнына ғана емес, өнеркәсіп, сауда және қызмет салаларына тиімді ақша салу нысанына айналды.

XVIII-XIX ғғ. банк ісін акционерлі ұйымдастыру нысаны барлық елдерде жылдам қарқынмен дами бастайды. Осы кезеңде ірі фирмалардың меншігі салымшылардың – акция иелерінің салымдарына бөлінді. Осы кезде ірі және шағын бизнес арасында алшақтық пайда болады. Шағын фирмалардың қызметі қиындап, орта және ірі фирмалар қызметі өркейе түседі.

Осы кезде максималды пайда табу мотиві жиі айтылады, кәсіпорындардың сәтті қызметі үшін тек оның иесінің мүдделі болуы жеткіліксіз, онда бір ерекше қасиеттердің болуы қажет болды. Осы жағдайларда кәсіпкердің жаңа типінің пайда болуы қажет шарт болды, ол кәсіпорынды ұйымдастыру және басқару қасиеттеріне ие болуы керек еді, менеджер немесе ірі өндірісті ұйымдастырушы.

Сонымен, “кәсіпкерлік” деген не “кәсіпкер” деген кім деген сұрақтарға жауап беру үшін экономикалық ілімдерге көз жүгіртейік.

Ең алғаш бұл түсініктері XVII ғ. аяғы мен XVIII ғ. басында ағылшын экономисі Р. Кантильон пайдаланды. Оның ойы бойынша кәсіпкер-тәуекел жағдайында қызмет ететін адам. Р. Кантильон байлықтың қайнар көзі деп жер мен еңбекті атап көрсеткен, себебі олар экономикалық игіліктердің шынайы құнын анықтайды [1]. Кейін XVIII ғ. аяғы мен XIX ғ. басында француз экономисі Ж.Б. Сэй кәсіпкерлік қызметті үш классикалық өндіріс факторлерінің үйлесімі ретінде анықтайды жер, капитал және еңбек [2]. Соған қоса ол Англияның өнеркәсіптік дамуының маңызды факторы ретінде – ағылшын кәсіпкерлерінің дарынын атап көрсетеді. Сэйдің негізгі тезисі кәсіпкерлердің өнім құрудағы ролін анықтауда. Сэй кәсіпкер деп өз тәуекелі мен өз есебінен қандай да бір өнім өндіруге баратын адам деп көрсетеді.

Өкінішке орай, экономикалық ғылымның негізін салушылар-классиктер кәсіпкер тұлғасына аса көңіл аудармады. Кәсіпкерлік қызмет олардың ғылыми талдауының пәніне айналмалды. Ағылшын- ғалым- экономистері А. Смит пен Д. Рикардо экономиканы өзін-өзі реттеуші жүйе ретінде қарастырды, онда шығармашылық кәсіпкерлікке орын болмады. Дегенмен, өз еңбегінде А. Смит кәсіпкерді сипаттайды. Оның ойы бойынша кәсіпкер – капиталдың иесі бола тұрып коммерциялық идеясын жүзеге асыру үшін және пайда табу үшін белгілі бір тәуекелге баратын адам [3]. А. Смиттің ойы бойынша кәсіпкерлік пайда тәуекелдің құны болып табылады. А. Смит нарықтың әр қатысушысы өз жағдайын жақсарту, өзіне “ақша жасау” ниетімен қызмет етеді дейді. Бірақ А. Смит еңбегінде нарық өзін-өзі реттеуші жүйе, оған мемлекеттің араласу қажеті жоқ деп көрсетеді. Д. Рикардо болса, кәсіпкерлік қызметті тиімді шаруашылықтың міндетті элементі ретінде қарастырады. К. Маркстің экономикалық теориясының негізінде кәсіпкер эксплуататор- капиталист ретінде қарастырылады. Тек XIX-XX ғғ. кәсіпкерлік институтының мәні мен ролін бағалана бастайды. Француз экономисі А. Маршалл жоғарыда аталған өндірістің үш классикалық факторіне төртінші факторды қосты-ұйымдастыруды. Осы уақыттан бастап, кәсіпкерлік ұғымы, оның атқаратын қызметі кеңейе бастайды. Америкн экономисі Дж.Б. Кларк Сэйдің “үштік формуласын” өзгертті, оның ойы бойынша өндіріс процесінде аталған үш факторге қоса “кәсіпкерлік қызмет” деген фактор қатысады. Соған қоса ол әр фактордің әкелетін пайдасын атап көрсетті:

капитал процент, кәсіпкерлік қызмет-пайда, еңбек-еңбек ақы, ал жер – рента. Оны Дж.Б. Кларк өз еңбегінде былай деп жазады: еркін бәсеке еңбекке соның арқасында алынатынды, капиталға соның көмегімен алынатынды, ал кәсіпкерге үйлестіру функциясымен алынатынды беруге тырысады [4]. Белгілі американ экономисті Й. Шумпетер “кәсіпкер” түсінігін-новатор ретінде анықтайды. Оның ойы бойынша кәсіпкердің функциясы - экономикалық өсуде маңызды рольді ойнайтын жаңалық енгізуді қамтамасыз етуде [5]. Бұл мәселеге 1974 ж. экономика бойынша Нобель сыйлығының лауреаты Фридрих Фон Хайек көз-қарасы басқаша болды. Оның ойы бойынша кәсіпкерлік- қызмет емес, жаңа экономикалық мүмкіндіктерді іздеу және зерттеу, іс-әрекет сипаты [6].

Соңғы тезис аса маңызды болды – кәсіпкерлік экономикалық еркіндікпен байланысты. Осылайша, М. Фелью еркіндікпен кәсіпкерлік арасындағы байланысты келесідей сипаттайды: экономикалық еркіндік жеке меншікке, экономикалық бастамаға, өз қалауы бойынша қауымдастық құруға құқық [7]. Еркін қызмет кезінде шешім қабылдау, жауапкершілік сияқты басқарушылық қызметтер туындайды, бірақ кәсіпкерлікті менеджер деп қатастыруға болмайды. Себебі “кәсіпкерлік” түсінігі “басқарушылық қызмет” түсінігінен ауқымды және кез-келген кәсіпкер менеджер қызметін игере алмайды. Ол туралы менеджмент негіздерінен оқулықтарда жақсы жазылған [8].

Қортындылай келе келесідей қортынды шығаруға болады: “кәсіпкер” және “менеджер” түсініктері көбіне сәйкес келеді, бірақ біріншісі – меншік иесі, ал екіншісі – басқарушы, демек меншік иесі менеджер функцияларын атқара алатын болса, менеджер меншік иесі бола ламайды.

Кәсіпкер туралы сөз қозғағанда кәсіпкерлік түсінігі де қолданылады.

Кәсіпкердің энциклопедиялық сөздігінде “кәсіпкерлік” келесідей сипатталады: бұл – азаматтардың пайда немесе жеке табыс табуға бағытталған, жеке мүлік жауапкершілігіне, өз атынан жүзеге асырылатын қызметі, ал кәсіпкер заңмен рұқсат етілген шаруашылықтың барлық қызмет түрлерін жүзеге асыра алады, соның ішінде, коммерциялық делдалдық, сауда-сатып алушылық, кеңес беру және басқа да қызмет түрлерін, сонымен қоса құнды қағаздармен операцияларды [9].

ҚР Азаматтық Кодексінің 10 бабында бұл қызметті келесідей сипаттайды: кәсіпкерлік меншік түрлеріне қарамастан, азаматтар мен заңды тұлғалардың, тауарларға (жұмысқа, қызметке) сұранымды қанағаттандыру арқылы таза табыс табуға бағытталған, жеке меншікке (жеке кәсіпкерлік) не мемлекеттік кәсіпорынды шаруашылық басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлік) негізделген ынталы қызметі. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады. Мемлекет кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне кепілдік береді және оны қорғау мен қолдауды қамтамасыз етеді [10].

Жоғарыда көрсетілген кәсіпкерлік түсінігінің анықтамаларын үйлестіре отырып, өз түсінігімізді келтіргіміз келеді. Кәсіпкерлік жеке мүддемен қоғамдық пайданы үйлестіре отырып, пайда табу мақсатымен қаражатты салумен байланысты қызмет түрі.

Біздің ойымызша кәсіпкерліктің бұндай анықтамасы ең толығырақ болып келеді, онда кәсіпкерлік тек белгілі бір қызметпен айналысуды ғана емес, тікелей қызметті білдіреді. Осы ретте 1993 ж. 13 қаңтардағы “Қазақстан Республикасында шаруашылық қызмет еркіндігі және кәсіпкерлік дамуы туралы” Заңдағы берілген анықтамадан көп ерекшеленбейді: кәсіпкерлік меншік, қарызға алынған қаражат пен мүлік есебінен барлық қатысушылар үшін өзара тиімді нәтижелер мен табыс алу мақсатымен жүзеге асырылатын бастамалы шаруашылық қызмет. Бірақ бұл анықтамада кәсіпкерлік түсінігінің басты элементі жеке мүдде мен қоғамдық мүдденің үйлесімі туралы сөз жоқ [11].

Кәсіпкерлік қызметтің әр нысанының экономикалық дамуы әсері әр түрлі және әрқайсысы өз бетінше маңызды. Жұмыс барысында зерттеу объектісі шағын кәсіпкерлік болғандықтан, осы қызмет түріне ерекше көңіл бөлінеді.

Шағын кәсіпкерліктің дамуы қазіргі таңда экономикалық саясаттың басымдылықтарының бірі болып табылады. Бірақ олардың даму процесі, қызметінің тиімділігі мемлекеттарапынан қолдаусыз және қазіргі заманға сай басқару жүйесінсіз мүмкін емес.

Жоғарыда аталған жағдайлар жалпы мемлекет алдында немесе жекеленген аймақ алдында тұрған кез-келген мәселелердің шешіміне – ол тұрғындарды жұмыспен қамту, олардың әл-ауқатын жақсарту, қызмет көрсету аясын кеңейту, әлеуметтік жағдайы нашар тұрғындарға көмек көрсету, мәдениет пен спортты дамыту және т.б. ең алдымен кәсіпкерлік қызметті дамыту арқылы жетуге

болады. Сондықтан, мемлекет те, жергілікті басқару органдары да бұл қызмет түрінің дамуына мүдделі болып ғана қоймай, бұл процеске белсенді қатысуы керек.

Егер кәсіпорын бірқатар қызмет түрлерімен айналысатын болса, есепке жылдық айналым немесе пайда көлеміндегі үлесі басым қызметі алынады.

Шағын кәсіпкерліктің мәні мен ерекшелігі – басқа ұйымдастырушылық нысанда жете алмайтын ерекше жетістіктерге жету мүмкіндігі болып табылады. Бүгінгі таңда шағын бизнес жоғары қарқынмен дамиды да оны сәтті жүзеге асырады. Штаты 20-30 адамнан аспайтын шағын компаниялар саны күннен күнге артуда. Кейін бұл компаниялар елшіліктер желісін арттырып, біртіндеп қызметін кеңейтеді. Бұл тенденция келесі жағдайлармен түсіндіріледі. Көптеген мамандар шағын бизнес икемді және қалыптасқан жағдайлар мен күтілмеген ситуацияларда жылдам қызметін ауыстыра алатындығымен байланыстырады. Көбіне шағын кәсіпорынның басқарушылық құрылымы қарапайым, ресми басқарушы мен іс жүзіндегі басшы бір тұлғада болады.

Шағын бизнестің тағы бір артықшылығы – қызметкерлерінің тығыз өзара байланысы, ұжымының ортақ мақсатқа жетудегі жоғары деңгейдегі ынтымақтастығы. Соған қоса шағын жұмыскерлер саны ірі кәсіпорындарда жиі кездесетін өкілеттіліктерді қайталау сияқты құбылыстың орын алмауына мүмкіндік береді.

Шағын кәсіпорынның артықшылығы ретінде ақпаратты берудің жылдамдығын атап көрсетуге болады. Басқарушылар мен оның қарамағандағылар бірін-бірімен тікелей байланысады, бұл жағдай тапсырманы жылдам алуға, жұмыс мәселелерін орнында шешуге, өзгерістерді жылдам енгізуге мүмкіндік береді. Нәтижесінде ұсыныстардың уақытылы айтылмай қалуы немесе пікірлердің қарама-қайшы келуі орын алмайды.

Сонымен қатар шағын кәсіпорында басқарушылардың шағын штатын ұстау қаражатты үнемдеуге және икемді басқаруды қамтамасыз етеді. Дегенмен, шағын кәсіпкерліктің кемшіліктері де бар, атап айтқанда ол елдегі және әлемдегі өзгерістерге қатты тәуелді болып келеді, оның қызметіне сыртқы факторлар қатаң әсер етеді. Шағын бизнес инвестициялау объектісі ретінде сирек пайдаланылады да, көбіне оның қызметі кеңейтілмейді. Шағын кәсіпорынның сату көлемі тек өндіріс көлемінде болады да, мәнді жеңілдіктер алуға мүмкіндіктері аз.

Дегенмен, жалпы әлемдік тәжірибеге сүйенсек, осы шағын кәсіпкерлік саласында барлық өндірілетін өнімнің жартысы келеді, 10 жаңа технологиялық жаңалықтың 9 шағын кәсіпорындарға келеді. Шағын бизнес біздің өміріміздің барлық салаларын қамтиды: өнеркәсіп және сауда, денсаулық сақтау және білім беру.

Экономиканың тұрақты болуы және оның бәсекелік сипатын қалыптастырудың басты күштерінің бірі кәсіпкерлік жетілдіру болып табылады.

Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді, ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Бірақ ескеретін жағдай кейбір тауарларды шығару, қызмет атқару тек мемлекеттік кәсіпорындарға жүктеледі, ал кейбіреуін атқару тек мемлекеттік кәсіпорындарға жүктеледі, ал кейбір тауарларды өндіру арнайы рұқсат алуды (лицензия) керек етеді. Шағын кәсіпорынның өзінің шаруашылық әрекетінде дербестік мүмкіндігі бар: өндірген тауарын, салық төлемдерінен қалған пайдасын пайдалана алады да, шаруашылық іс-әрекетіндегі басты жағдай – жоспарлау.

Шағын кәсіпорын өзінің жеке пайдасын арттыру мақсатында және кәсіпорынның өндірістік мүмкіндігіне қарай сұраныс бар тауарлар шығару мен қызметтер атқару үшін өзінің әлеуметтік дамуы негізінде жұмыстарын алдын ала жоспарлауы керек. Жоспардың негізінде (бизнес-жоспар) тауар алушылармен шикізат және материалдар сататын кәсіпорындармен, өндіріске керекті өнімдермен жабдықтар туралы шарттар болуы керек. Шағын кәсіпорын өзінің өндірген тауарларына, көрсеткен қызметтеріне бағаны тағайындайды немесе шарт бойынша келісілген бағамен сатады. Кәсіпорынның қаржылық ресурстары оның ұйымдастыру – құқықтық формаларына байланысты, пайдада, амортизацияға шығарылған сомадан, бағалы қағаздарды сатқаннан түскен ақшадан, еңбек ұжымының мүшелерінің жарналарынан, пайдадан түскен несиеден т.б. заңға қарсы емес түсімдерден тұрады. Қазіргі жағдайда экономиканы сауықтандыруға шағын кәсіпорындардың қосқан үлестері жоқтың қасы. Оның себебі жалпы өндірістің төмендеуі және ТМД елдерімен

экономикалық қатынастардың үзілуіне болып отыр. Сонымен бірге шағын кәсіпорынға мемлекеттік қолдау орын ала алмай келеді. Шағын кәсіпорындарға жан-жақты қолдау болмаған жағдайда олар өз бетімен жұмыс істеп кете алмайды.

Шағын бизнесте оның инновациялық процеске көп көңіл бөлінетіндігі маңызды роль ойнайды. Инновациялық қызметтен интенсивті экономикалық өсуі мен оның халық шаруашылығының бәсекегеабілеттілігі маңызды роль ойнайды. Шағын инновациялық бизнестің бірқатар ерекшеліктері бар, көбіне ол оның салааралық сипатта болуы, демек, ол белгілі бір тар салааралық шекарамен шектелмейді. Бұндай бизнестің объектісі – ғылыми идеяны жылжыту, оның ғалымдар идеясынан іс жүзінде жүзеге асуын қамтамасыз ету болып табылады.

Әдебиеттер

1. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще. (Впервые опубликована в 1755 г.).
2. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. – М., 1896.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. – М., 1934. – С.40.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – 1911.
5. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. – 1989. – №12.
6. Фелью М. Предпринимательство – это свобода.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента. – ОМ., 1992. – С. 46.
8. Энциклопедический словарь предпринимателя / Сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, Р.В. Янбо-рисова. – СПб.: Алга – фонд, АЯКС, 1992. – С. 137-138.
9. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім) (1994 ж. 27 желтоқсан, 2010.15.07. берілген өзгерістер мен толықтырулармен).
10. 13.01.1993ж. “Қазақстан Республикасында шаруашылық қызмет еркіндігі және кәсіпкерлік дамуы туралы” Заңы.
11. Қазақстан Республикасының 12.01.2007 жылғы №224-III «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңы.



Г.О. Рыскулова, магистрант
Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Современная организация способна существовать и успешно конкурировать на рынке лишь при условии постоянного развития и адаптации под изменяющиеся условия ведения бизнеса. А это означает, что руководство компании, планируя и достигая определенные цели, постоянно сталкивается с соответствующими управленческими проблемами – как спланировать работы во времени и успеть к определенному сроку, какие потребуются ресурсы, сколько ресурсов и когда именно, сколько это будет стоить, когда мы должны платить и когда нам. И это только несколько из огромного моря каждодневных вопросов. Все эти вопросы связаны с неопределенностью, которая всегда присутствует при реализации проектов.

Анализируя работу любой организации, практически всегда можно выделить два вида деятельности, которые существуют параллельно: текущие, повторяющиеся без изменения операции и проекты, направленные на достижение определенных целей в рамках временных и бюджетных ограничений. В современной организации трудно найти сотрудников, исполняющих фиксированный объем работ. Текущая рабочая нагрузка большинства сотрудников меняется в зависимости от проектов, в которых они участвуют. Любую деятельность нужно планировать и контролировать [1].

На рисунке 1 показана обобщенная схема позиционирования проекта по отношению к структуре организации. В представленном на рисунке варианте проекты осуществляются организацией парал-

тельно с основным процессом производства. Отметим, что существуют области деятельности, где реализация проектов является основным видом организации работ (например, строительная индустрия, уникальное, штучное производство, разработка информационных систем). Крупные проекты могут планироваться и осуществляться в рамках нескольких организаций.

Точное формулирование целей и эффективное их достижение являются залогом успешного развития любой компании. Преуспевающая компания сегодня – это компания, успешно реализующая проекты.

- Проект – способ, организационная форма достижения целей.
- Проекты инициируются внутри компаний, но могут предполагать участие нескольких заинтересованных организаций. Для выполнения работ проекта привлекаются исполнители, оборудование и материальные ресурсы.
- Проекты, как правило, реализуются в рамках временных и бюджетных ограничений.
- Проект предполагает наличие плана достижения поставленных целей (комплекса работ).
- Проект предполагает наличие системы полномочий и ответственности за достижение целей во главе с менеджером проекта [2].



Рис. 1 – Обобщенная схема позиционирования проекта по отношению к структуре организации*

Рисунок составлен автором

Наиболее часто называемые причины неудач реализации проектов:

- недостаток ресурсов;
- нереальные сроки;
- ошибки формулирования целей;
- несплоченность команды проекта;
- недостаточно детальное планирование;
- неэффективное взаимодействие внутри проекта;
- изменение целей в ходе проекта;
- конфликты между целями проекта и интересами подразделений организации [3].

Система управления, ориентированная на управление неизменными технологическими процес-

сами, не обеспечивает менеджера необходимой информацией, когда требуется планирование и управление проектами.

Внедрение единой системы планирования и управления проектами поможет существенно повысить эффективность реализации проектов.

В основе методов планирования и управления проектами лежит предположение, что всю деятельность можно разбить на небольшие, поддающиеся контролю задачи. И тогда всю формальную информацию, используемую менеджером, можно свести к информации о задачах, которые необходимо выполнить для достижения поставленных целей, и ресурсах, которые потребуются для выполнения этих задач. Система управления проектами (УП) содержит набор функциональных средств, которые помогают менеджеру спланировать работы, получив временные, ресурсные и стоимостные оценки для комплекса работ, а затем, в процессе выполнения, отслеживать ход работ и корректировать план. Рассматриваемые как группа связанных методов, они являются основой для информационных систем, которые моделируют комплекс работ и потребности в ресурсах. Эти методы используют оценки требуемых объемов работ, и позволяют менеджеру регулировать выполнение работ по времени, стоимости, составу работ, качеству и организационной структуре исполнения [4].

В отечественной практике это понятие до недавнего времени использовалось преимущественно в технической сфере. Под «проектом» обычно подразумевалась разработка документации для создания каких-либо зданий или сооружений. А сам процесс разработки назывался проектированием.

В зарубежных странах для обозначения данного процесса проектирования использовался другой термин – designing (дизайн, проектирование здания, разработка изделия), а понятие project (проект) трактуется более широко.

Существует ряд определений понятия «проект», каждое из которых имеет право на существование. Специалисты по управлению проектами пользуются тем из них, что наиболее подходит к решаемой ими задаче.

США, Институт Управления Проектами (PMI):

«Проект – некоторое предприятие с изначально установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта».

Великобритания, Английская Ассоциация проект-менеджеров:

«Проект – это отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов».

Германия, DIN 69901:

«Проект – это предприятие (намерение), которое в значительной степени характеризуется неповторимостью условий в их совокупности, например:

- задание цели;
- временные, финансовые, людские и другие ограничения;
- разграничения от других намерений;
- специфическая для проекта организация его осуществления».

Мировой Банк, «Оперативное руководство» №2.20:

«Понятие «проект» обозначает комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения, в течение заданного периода времени и при установленном бюджете, поставленных задач с четко определенными целями».

На основании приведенных определений мы можем выделить общие признаки проекта:

- изменения – основное содержание проекта;
- ограниченная во времени цель;
- ограниченная временная продолжительность проекта;
- бюджет проекта;
- ограниченность требуемых ресурсов;
- новизна;
- комплексность;

- правовое и организационное обеспечение проекта;
- разграничение с другими намерениями и видами деятельности [5].

В самом общем виде схема проекта представлена на рисунке 2. В следующих главах мы подробно рассмотрим все элементы проекта, представленные на данной схеме.

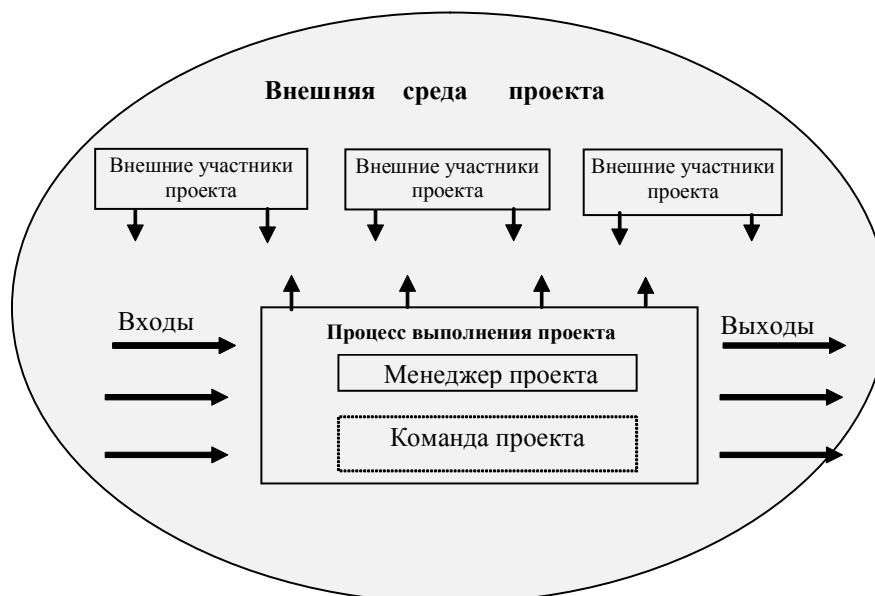


Рис. 2 – Общая схема проекта*

**Рисунок составлен автором*

Проекты, реализуемые в различных областях, разными специалистами имеют значительные различия между собой. Поэтому для выбора того или иного подхода к управлению конкретным проектом предварительно необходимо разобраться с особенностями именно данного типа или вида проекта.

Проект можно рассматривать как кратковременную мини организацию внутри предприятия. На проект оказывают влияние все подразделения предприятия, с которыми связан процесс его появления и реализации.

Литература

1. Кочетов А.И. и др. Управление проектами (Зарубежный опыт). – СПб.: “ДваТри”, 2003.
2. Кошкин В.И., Белых Л.П. и др. Антикризисное управление. – М.: Инфра-М, 2011.
3. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. – М.: Русская деловая литература, 2010.
4. Албастова Л.Н. Технологии эффективного менеджмента. – М.: Изд-во “ПРИОР”, 2010.
5. Ю. Андреев А.Ф. Оценка эффективности и планирование проектных решений в нефтегазовой промышленности. – М.: Гос. акад. нефти и газа им. И.М. Губкина, 2009.1111. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – С-Пб. Питер Ком, 2011.



А.Х. Рыспаев, магистрант
Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н., доцент

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РК

В целях обеспечения потребителей коммунальными услугами надлежащего качества, надежность функционирования систем жизнеобеспечения и повышение эффективности деятельности жилищно-коммунального хозяйства 1 ноября 2010 года была утверждена постановлением №1146 Правительства РК Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства до 2020 года. Для достижения цели были поставлены перед Программой следующие задачи [1]:

1. Органы управления объектом кондоминиума самостоятельно обеспечивают нормативную эксплуатацию жилищного фонда.
2. Модернизация и развитие коммунальных систем.
3. Повышение энергоэффективности в сфере жилищного и коммунального хозяйства.
4. Совершенствование институциональной основы.
5. Привлечение частного капитала в сферу жилищно-коммунального хозяйства.

Несмотря на то, что все вопросы касающихся вышеперечисленных задач являются актуальными в области развития ЖКХ Казахстана, в рамках данной статьи изучается состояние совершенствования институциональной основы развития ЖКХ. Вышеназванной программой основными направлениями совершенствования институциональных основ развития ЖКХ рассмотрены: информационно-аналитическое обеспечение, совершенствование законодательной базы, формирование управлением жилищным сектором, развитие научно-технической и инновационной деятельности, кадровое обеспечение.

Прежде всего, чем остановится на названные направления, хотелось бы остановиться на институты, с помощью которых реализуется сама Программа, и которые уже успели о себе заявить своими результатами деятельности:

1) Агентство РК по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства, созданный для формирования полноценной среды обитания и жизнедеятельности человека, устойчивого развития населенных пунктов и межселенных территорий, достигаемое градостроительными, архитектурными и строительными средствами и коммунальным обеспечением. Он является центральным исполнительным органом, осуществляющий руководство в области архитектуры, градостроительства и строительства, жилищных отношений, коммунального хозяйства и обращения с коммунальными отходами, а также водоснабжения и водоотведения, электроснабжения, теплоснабжения и газоснабжения в пределах границ (черты) населенных пунктов, а также в пределах, предусмотренных законодательством, межотраслевую координацию и иные разрешительные и контрольные функции в сфере деятельности, отнесенной к его компетенции.

2) АО «Казахстанский Центр модернизации и развития жилищно-коммунального хозяйства» (КазЦентр ЖКХ), образованный в 2009 году для дальнейшего развития отрасли жилищно-коммунального хозяйства в Казахстане. Главной целью АО является содействие в динамичном развитии сферы жилищно-коммунального хозяйства через совершенствование институциональной основы отрасли. На сегодняшний день в 14 регионах и 2 городах республиканского значения функционируют филиалы Центра. А также при центре существуют дочерние и зависимые компании:

- ТОО «Казахстанский научно-технический центр развития жилищно-коммунального хозяйства», созданный в 2011 году для содействия развитию инновационного потенциала жилищно-коммунального хозяйства;
- ТОО «Карагандинский центр модернизации и развития ЖКХ», созданный в 2010 году для содействия в реализации государственной политики в области энергосбережения и модернизации жилищно-коммунального хозяйства региона;
- ТОО «УК «Астана-Кызмет», созданный в 2011 году для эффективной реализации

государственной политики в сфере жилищных отношений, в рамках Программы модернизации ЖКХ на 2011-2020 годы.

Кроме того, существуют негосударственные некоммерческие организации, которые также содействуют в развитии сферы ЖКХ:

- Объединение юридических лиц «Ассоциация управляющих и сервисных компаний Казахстана», созданный в 2012 году как объединение управляющих и сервисных компаний республики. Его целью является повышение эффективности функционирования системы управления и обслуживания многоквартирными жилыми домами.

- Ассоциация предприятий по водоснабжению и водоотведению РК «Казахстан су арнасы», в которую входят водоканалы городов Астана и Алматы, областных центров, городов областного подчинения, проектные и изыскательские организации, др. предприятия сферы водоснабжения и водоотведения. Ее основной целью является представление и защита прав и законных интересов предприятий по водоснабжению и водоотведению в государственных органах, общественных и других организациях на территории Казахстана и за его пределами.

До сегодняшнего дня на государственном уровне бурно обсуждался вопрос создания Фонда развития ЖКХ, как существует в России, но он не был одобрен, так как все функции и средства уже предусмотрены Программой.

Информационно-аналитическое обеспечение считается необходимой для дальнейшего повышения конкурентоспособности отрасли ЖКХ, так как, со временем увеличивается потребность в качественных информационно-аналитических услугах. А также, для эффективного управления отраслью ЖКХ, привлечения долгосрочных инвестиций необходимо повышение уровня информационной прозрачности, ужесточение контроля над целевым назначением инвестиций. В этой связи, Программой было предусмотрено создать информационно-аналитическую систему мониторинга и контроля ЖКХ, что в итоге была создана регулярно обновляемая база данных о состоянии систем и объектов жилищно-коммунального хозяйства. А также, с 2011 года выпускается статистический сборник ЖКХ, что дает возможность аналитикам или заинтересованным получать информацию по развитию ЖКХ. Кроме того, для обеспечения информационной открытости и доступа к широкому кругу информационных ресурсов были созданы информационно-аналитические порталы основных институтов, как Агентства РК по делам строительства и ЖКХ, КазЦентр ЖКХ.

Что касается законодательной базы, которая является одним из главных институциональных основ развития ЖКХ, то на текущий момент правоотношения участников рынка ЖКХ урегулированы не в полной мере. Вместе с тем, государственное регулирование сферы ЖКХ не соответствует текущим реалиям и не направлено на стимулирование повышения эффективности ЖКХ, снижение удельных эксплуатационных затрат, внедрение инновационных технологий.

Надо отметить, что жилищно-коммунальный комплекс охватывает очень многих отраслей экономики и непосредственно влияет на уровень социально-экономического развития страны, а это подразумевает, что требуется колоссальная работа по совершенствованию нормативно-технических документов. На сегодняшний день сфера ЖКХ регулируется более 200 нормативно-техническими документами. Учитывая, что с каждым годом появляются новые технологии, вносятся какие-то изменения в законодательство в сфере ЖКХ, планировалась по Программе применять необходимые мероприятия. В этом направлении Агентство по делам строительства и ЖКХ, КазЦентр ЖКХ совместно с территориальными и отраслевыми исполнительными органами, заинтересованными юридическими лицами в сфере ЖКХ ведут работу активно. По данным КазЦентр ЖКХ, в этом году перерабатывается 20 нормативов и планируется ежегодно по 20-30 нормативов перерабатывать, чтобы хотя бы каждые 10 лет в Казахстане вся нормативная база ЖКХ обновлялась.

По формированию эффективных форм управления жилищным сектором, который является одним из направлений совершенствования институциональной основы развития ЖКХ, Программой предусмотрены следующие мероприятия, по которым ведется определенная работа:

- проведение мероприятий по регистрации объектов кондоминиумов;
- внесение предложений по совершенствованию деятельности жилищных инспекций, в том числе путем расширения их полномочий; по разработке Типового положения о жилищных инс-

пекциях; по механизму проведения аттестации руководителей органов управления объектами кондоминиума; по выработке новых механизмов кредитования капитального ремонта объектов кондоминиума, в том числе, через систему строительных сбережений, использования накопительной системы, и жилищной помощи как возвратных гарантированных средств; по обеспечению правовой основы по вопросам: управления многоквартирных жилых домов; регистрация объектов кондоминиума; страхования жилого имущества;

- реализация “пилотного” проекта по созданию управляющей компании в одном из городов Казахстана;

- определение уровня качества предоставляемых населению коммунальных услуг [2].

Особо хочется подчеркнуть, что в этом году проводился республиканский Конкурс «Лучшая организация по управлению объектом кондоминиума», организованная с участием АО «Казахстанский центр модернизации и развития ЖКХ», целью которого, являлась пропаганда успешного отечественного опыта по управлению и содержанию многоквартирными домами. А также, в течение года, начиная с ноября 2011 года, проводилась республиканская акция «Формирование эффективного собственника плюс энергосбережение – основа успешной модернизации ЖКХ [3].

Подводя итог по вышесказанному, надо отметить, что по запланированным мероприятиям совершенствования институциональной основы развития ЖКХ ведутся работы, и результаты которых уже видны. Но, к сожалению, достигнутые результаты являются мизерными в сравнении с проблемами накопившимися в сфере ЖКХ за долгие годы, и для решения которых требуются время, деньги и желания всех субъектов рынка ЖКХ. К сожалению, сознания жителей пока недостаточно созрели как для самого главного заинтересованного лица в развитии ЖКХ. Как известно, если заинтересованное лицо не будет знать свои права и обязательства, а также, равнодушно относится к происходящему, то положительных эффектов от проводимых мероприятий не будет.

Таким образом, в целях достижения положительного результата реализации Программы, кроме проводимых мер, необходимо активно проводить разъяснительные работы, не только среди хозяйствующих субъектов рынка ЖКХ, но и среди населения. Для этого можно транслировать специальную передачу на телеканале, где будут обсуждаться вопросы ЖКХ, и которую смог бы увидеть каждый житель страны и в городе, и в поселках, так как у не каждого есть возможность доступа к интернету, и к периодическим изданиям.

Литература

1. Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства до 2020 года. – № 1146.
2. Управление проектами в строительстве: Учеб. пособие / С.В. Евтеев и др. Под ред. В.П. Фролова. – СПб.: СПбГАСУ, 2008.
3. Асаул А.Н. Экономика недвижимости (II издание). – М.: Издательство АСВ.



А.К. Сагимбаев, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, доктор PhD

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РК

Особая роль в развитии современной мировой экономики принадлежит т.н. глобальным корпорациям. Сегодня глобальные транснациональные корпорации становятся важнейшим и наиболее эффективным инструментом международного разделения труда, а экономические успехи конкретных стран во многом зависят от того, какое место в этом разделение труда, в мировых технологических цепочках, контролируемых этими корпорациями, им удастся занять.

В такой ситуации правительства переходных стран должны вести продуманную и гибкую макроэкономическую политику. Ведь в нынешних условиях, когда национальные экономические структуры слабы, низка конкурентоспособность продукции и управленческие кадры не имеют достаточную квалификацию, опасность для этих стран оказаться в числе проигравших от глобализации значительно возрастает.

Решая проблемы эффективного включения в мирохозяйственные связи, Казахстан должен учитывать всю сложность системы транснациональной экономической деятельности. Принципиальным здесь становится вопрос, какое место республика рассчитывает занять в мировой экономике.

Успешная интеграция страны в мировое сообщество предполагает формирование механизма оптимального взаимодействия со всеми его элементами, и прежде всего его основными субъектами – транснациональными корпорациями (ТНК). Для этого предстоит создать мощные отечественные экономические структуры, способные не только выдержать иностранную конкуренцию со стороны тех же ТНК на внутренних рынках страны, но и утвердиться на внешних. Другими словами, создание крупных казахстанских корпораций, в том числе транснациональной направленности, может стать ключевым фактором повышения международной конкурентоспособности национальной экономики. Тем более что для решения этой задачи в Казахстане имеются благоприятные условия: крупные предприятия, построенные в бытность советского народного хозяйства, и по сей день образуют фундамент экономики страны [1,2].

В среде крупных предприятий республики сформировалось около ста относительно крупных корпоративных объединений, различающихся по размерам, составу предприятий, структуре собственности, форме организации и состоянию управления. Несмотря на недостаточную развитость и малочисленность корпоративного сектора в Казахстане, в нем уже сейчас проявляется четыре устойчивых типа корпоративных структур (табл. 1).

Таблица 1 – Основные типы крупных корпораций в Казахстане

Тип корпорации	Примеры	Число
1	2	3
Национальные и государственные компании	Нац. нефтяная компания “КазакОйл”, Нац. компания по транспортировке нефти “КазТрансОйл”, Нац. атомная компания “Казатомпром”, Нац. компания “Шелковый путь-Казахстан”, АО “КЕГОК” (Казахстанская компания по управлению электрическими сетями, по транспортировке и распределению электроэнергии), АО “Госпродкорпорация” (по хранению и обновлению государственных резервов, экспорту зерна и продуктов его переработки), РГП “Казахстан темир жолы”, Национальный авиаперевозчик “Air Kazakhstan”, ОАО “Казахтелеком”, ОАО “Народный сберегательный банк Казахстана”, Нац. центры Академии наук	15
Акционерные компании, учрежденные государством и приватизированные по индивид. проектам	АО “Испат-Кармет”, АО “Корпорация “Казахмыс”, ОАО “Казцинк”, ОАО “Алюминий Казахстана”, ОАО “Усть-Каменогорский титано-магнелиевый комбинат”, АО “Мангистау-газ”, АО “Актобемунгаз”, АО “Казхром”, АО “Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение”, ОАО “Шымкентнефтеоргсинтез”, АО “Восточно-Казахстанский медно-химический комбинат”, АО “Борлы”	Около 40
Частные корпорации, образованные методами рыночной самоорганиз.	ОАО “Казкоммерцбанк”, АО “КазахстанКаспийшельф”, АО “Темірбанк”, ОАО “Нефтебанк”, АО “Банк Каспийский”, ОАО “Нефтехимбанк”	Около 10

1	2	3
Казахстанские отделения ТНК	СП “Тенгизшевройл” (Chevron), АО “КазахстанКаспийшельф” и АО “ОКІОС” (Agip, BG, BP/Statoil, Mobil, Shell, Total, INPEKS, Philips, ЛУКОЙЛ), АО “Харрикейн Кумколь Мунай” (Harricein), АО “Испат-Кармет” (LNM Group), ОАО “Алюминий Казахстана” и АО “ТНК Казхром” (Trans World Group), АООТ “Корпорация “Казахмыс” (Samsung), ОАО “Казцинк” (Glencore International AG), АО “Алматинская табачная фабрика” (Philip Morris), АО “Coca Cola Almaty Bottlers” (Coca Cola), АО “Альфа-Банк Казахстан” (Альфа-групп)	Около 45

Чуть более десяти из перечисленных корпораций фактически генерируют платежеспособный спрос в реальном секторе экономики: это в основном крупные экспортеры топлива и сырья Казак-Ойл, КазТрансОйл, Харрикейн Кумколь Мунай, Шымкентнефтеоргсинтез, КЕГОК, Испат-Кармет, Корпорация Казахмыс, Казцинк, Алюминий Казахстана, Усть-Каменогорский титано-магний-комбинат и ТНК Казхром. Национальными “чемпионами” среди корпоративных структур финансового сектора стали два крупнейших банка страны: Казкоммерцбанк, ценные бумаги которого (евро-облигации и акции GDR) продаются на фондовых рынках Европы и Азии, и Народный сберегательный банк Казахстана, аккумулирующий две трети всех депозитов физических лиц.

Вместе с тем на перечисленные корпорации приходится не только значительная часть ВВП и налоговых платежей, но и большая часть задолженности перед бюджетом. Кроме того, по данным Комитета по статистике, более половины крупных и средних предприятий республики в 90-х годах были убыточными. Другими словами, состояние корпоративного сектора достаточно полно отражает общую экономическую ситуацию в стране [3, 4].

В корпоративном секторе казахстанской экономики сегодня практически отсутствуют корпорации мирового класса. Хотя определенные шансы добиться международного признания имеются у трех казахстанских банков (Казкоммерцбанк, Народный банк и ТуранАлем), входящих в мировые рейтинги (Moody’s, Standard & Poor’s, Tomson Bank Watch) и пяти корпораций из реального сектора (Казахтелеком, Шымкентнефтеоргсинтез, УКТМК, Корпорация “Казахмыс” и ТНК “Казцинк”), ценные бумаги которых (GDR) продаются на мировых фондовых рынках.

На развитие корпоративного сектора в Казахстане оказывает влияние ряд факторов. Во-первых, наследственные особенности советского народного хозяйства: большая часть действующих казахстанских корпораций сформирована на основе бывших промышленных “гигантов” советской экономики (Карагандинский металлургический комбинат, производственные объединения “Экибастууголь”, “Карагандауголь”, “Балхашмедь”, “Жезказганцветмет” и др. Как показала практика деятельности таких предприятий в условиях рынка, несмотря на значительный экономический потенциал большинства из них, к новым реалиям адаптировались немногие – те, кто сумел использовать возможности рынка и применить более эффективное (зачастую иностранное) управление. Однако наиболее успешными в условиях рыночной экономики оказались корпорации, созданные не так давно в основном методами рыночной самоорганизации, например, Казкоммерцбанк.

Вторую группу факторов, влияющих на становление корпоративного сектора в Казахстане, формируют общие закономерности развития корпораций в переходный период:

Дефицит внутренних и внешних инвестиций, во многом обусловленный низким уровнем сбережений в республике, ограниченным набором финансовых инструментов привлечения инвестиций. Хотя последний фактор не оказал очень заметного влияния на казахстанский фондовый рынок, поскольку его объем, несмотря на большое участие в нем международных “спекулянтов”, которое достигало, по экспертным оценкам, 70% (столько же, сколько в России), оказался слишком мал.

Неразвитость финансовой инфраструктуры и фондового рынка, характеризующаяся незначительным количеством крупных финансовых операций как с резидентами, так и нерезидентами, небогатым набором применяемых инструментов, недостаточным количеством пользующихся

спросом акций крупнейших предприятий и низкой капитализацией фондового рынка страны.

Высокая просроченная кредиторская задолженность. Общая сумма неплатежей в стране достигла масштаба соизмеримого с ВВП. Основными причинами являются низкая финансовая и платежная дисциплина, дезорганизованная система расчетов, процветание бартерного обмена и хроническое невыполнение обязательств самого государства перед предприятиями и организациями.

Конфликт между старой и новой культурами управления.

Преодоление негативного влияния перечисленных факторов невозможно без продуманной государственной политики включения крупных корпораций в экономическую стратегию национального развития. Как показывает мировой опыт, успех экономических реформ зачастую определяют именно крупные предприятия и корпорации, именно они переводят экономику на траекторию устойчивого экономического роста. Поэтому, создание крупных казахстанских корпораций, в том числе транснациональных, должно стать задачей стратегического характера.

Транснационализация экономической деятельности крупных корпораций и предприятий является важным и необходимым условием эффективного участия национального капитала в мировой экономике. Как известно, международная экспансия как часть национальной стратегии развития многих стран мира ставилась в качестве задачи намного раньше ее осуществления. Поэтому, несмотря на кризисное состояние экономики Казахстана, считаем актуальным уже сегодня разработать научно-обоснованную стратегию продвижения казахстанского капитала на мировые рынки как часть государственной внешней политики страны.

На наш взгляд, решение следующих экономических задач может обеспечить успешное вхождение национального капитала в мирохозяйственную систему:

Восстановление внутреннего рынка. Только нормально функционирующий товарный и финансовый рынок может способствовать успешной интеграции страны в мировое хозяйство.

Интернализация национальной экономики, осуществляемая государством в таких направлениях, как развитие совместного предпринимательства, создание филиалов ТНК, политика усиления инвестиционной активности.

Транснационализация деятельности казахстанских корпораций и банков с использованием механизмов совместного предпринимательства, финансово-промышленных групп и транснациональных банков, их филиалов и дочерних компаний за рубежом.

Для решения поставленных задач потребуются проведение комплекса мероприятий, в том числе направленных на создание благоприятного международного климата для продвижения национального капитала на мировые рынки, успех которого будет зависеть, прежде всего, от международного положения страны и проводимой ею политики поддержки национального предпринимательства в освоении мирового экономического пространства.

ТНК проникли в казахстанскую экономику еще на заре обретения независимости. Но масштабное вторжение крупного иностранного капитала приходится на момент премьерства А.К. Кажегельдина, с именем которого и связана программа разгосударствления и приватизации. Передача прав управления иностранным компаниям вначале вызвал шквал критики в республиканских СМИ. И хотя существовала серьезная проблема потери экономической независимости, тем не менее продажа акций казахстанских предприятий зарубежным корпорациям Правительством рассматривался как один из путей подъема отечественной экономики. Ускоренная приватизация способствовала автоматической трансформации тяжеловесных предприятий в рыночно ориентированных структур, позволяя им выжить в условиях отсутствия внешних финансовых влияний. По мнению некоторых чиновников, “ожидалось, что новые частные собственники принесут не только новый капитал для расширения производства, но и навыки по маркетингу и управлению и, в особенности, новые рыночные идеи на предприятия”[5].

Однако иностранные частные собственники привнесли, помимо новых рыночных механизмов, также и новые методы политического участия. Именно в этот период начинает формироваться “иностранное лобби”, что было вполне закономерно. Усиление политической роли иностранных компаний нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, резко возросла уровень корруп-

пированности среди чиновников, а с другой – традиционные политические ценности начали вытесняться западными принципами решения проблем. Если до этого политические группировки в Казахстане формировались исключительно по родоплеменным и территориальным признакам, то теперь под влиянием иностранного капитала начали появляться узковедомственные и отраслевые группы давления. В результате монолитность казахстанской правящей элиты была разрушена, что потребовало внесения соответствующих изменений в структуру политической системы. Отстранение А. Кажегельдина от поста премьер-министра и его уход в открытую политическую оппозицию было вызвано этими обстоятельствами. За отставкой Кажегельдина последовала широкомасштабная кампания по вытеснению его ставленников из казахстанских предприятий. Первой жертвой стала компания TWG, поддерживаемая группой Сосковца и Кажегельдина. Правящая элита в своей борьбе против контр-элиты опиралась на группу Машкевича, которая представляла интересы Евразийского банка. Длительное противостояние в конце концов завершилось окончательным вытеснением британцев. Власти Казахстана пытались интерпретировать антикажегельдиновскую кампанию как борьбу отечественных производителей с засилием иностранцев. Однако группа Евразийского банка тоже представляла интересы иностранного капитала. Многие эксперты ошибочно связывают уход Кажегельдина с властных коридоров только с внутриэлитными разборками в Казахстане, совершенно забывая специфику деятельности ТНК. По существу, вытеснение TWG с казахстанских предприятий неразрывно связано с событиями лета 1996 г в России, когда А. Чубайс инициировал кампанию по дискредитации группы О. Сосковца и братьев Черных. Группа контролировала через TWG алюминиевые рынки России, Украины и Казахстана. Падение группы Сосковца и послужило сигналом для казахстанских кланов.

В данное время влияние иностранных компаний опять возросло. Для казахстанских властей в нынешних условиях экономического кризиса крайне важна финансовая помощь Запада, и посредником между Правительством и зарубежными финансовыми организациями выступают ТНК, которые попутно лоббируют свои проекты. Вместе с тем некоторые корпорации наращивают уже имеющиеся политические каналы, инициируя создание общественно-политических движений и организаций. Так, например, уже упоминавшаяся группа Евразийского банка поддерживает деятельность Гражданской партии Казахстана.

Литература

- 1.Рикошинский А.Е., Кириллова Н.А. Внешнеэкономические связи между Россией и Казахстаном // Внешняя торговля. – 1999. – №1. – С.10.
2. Деловая неделя. – 1999. 9 апреля. – №14 (342). – С. 7.
3. Неделя биржевого фондового рынка / Панорама. – 1999. – №1-26.
4. Оспанов М.Т. От стабилизации к росту (Экономическая программа, 1999-2005 гг.). – Астана. 1999.
5. Джолдасбеков А. Внутренние коллективные сбережения как альтернатива иностранным портфельным инвестициям // Рынок ценных бумаг Казахстана. – 1999. – № 6. – С. 45.



Д.А. Сапарова, магистрант
Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «НК «КТЖ»)

В послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 11 ноября 2014 года указывается, что наша страна, как и мир в целом находится в преддверии глобальных испытаний, которые смогут выдержать далеко не все страны. В условиях кризиса, как показывает мировой опыт, происходит переориентация экономической политики. [1] При этом, Президент делает упор

на те отрасли, которые создают наибольший мультипликативный эффект на рост экономики и занятости. В особенности, уделяется внимание развитию и совершенствованию транспортной инфраструктуры страны.

Для достижения целей, поставленных Главой государства перед Правительством и народом, необходимо уделять внимание инновационному развитию экономики, в частности в сфере транспортной отрасли.

Понятия «инновационное развитие», «инновационный потенциал» является производным от термина «инновация» (нововведение).

В мировой экономической литературе термин «инновация» определяется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Понятие «инновация» более активно стало применяться в условиях переходной экономики страны. При этом термин «инновация» отдельными исследователями трактуется по-разному. В зависимости от объекта и предмета проводимого исследования.

В целом, инновация – это общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений, приводит к созданию лучших по свойствам изделий и технологий с получением выгоды и добавочного дохода. Сущность понятия «инновация» заключается в том, что это нечто лучшее, чем существовавшее до нее, нечто более эффективное, имеющее только положительный результат. Но также под инновацией понимается результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм и т.д.

Инновационный потенциал отражает способность предприятия к усовершенствованию или обновлению, характеризует тот максимальный объем инновационной продукции, который возможен при полном задействовании имеющихся инновационных ресурсов. Под инновационными ресурсами любой организации понимают совокупность финансовых, интеллектуальных и материальных средств, которыми располагает предприятие для осуществления инноваций. Таким образом, внутренние инновационные ресурсы предприятия включают:

- 1) персонал организации;
- 2) достигнутый технико-технологический уровень;
- 3) соответствие организационных структур управления и систем управления задачам инновационного процесса;
- 4) интеллектуальная собственность в форме нематериальных активов;
- 5) научно-технический задел в виде незавершенных инновационных проектов;
- 6) наличие эффективной коммуникационной инфраструктуры;
- 7) финансовое обеспечение инновационной деятельности. [2]

Несколько лет назад, ввиду острой необходимости развития потенциала страны и во избежание застоя и деградации экономики, которая явно отставала от западных аналогов, Казахстан взял курс на инновационное развитие.

Благодаря заданному курсу развития, а также своевременной инициативе АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» (далее – Фонд) в 2014 году несколько национальных компаний РК, входящие в группу Фонда и курирующие ключевые отрасли экономики Казахстана, приступили к программе трансформации бизнеса. Программа трансформации бизнеса позволит придать новый импульс эффективной реализации задач для достижения высоких показателей деятельности. При этом, успешное прохождение всех этапов данной трансформации окажет позитивное влияние не только на внешнюю экономику страны, но и на внутренние процессы деятельности страны.

Если отталкиваться от общепринятого понятия инновации и инновационного развития, трансформация бизнеса может и не соответствовать данным понятиям. При трансформации бизнеса, казалось бы, методом использования научно-технического прогресса не изобретается новый, доселе не открытый продукт. Тем не менее, весь результат трансформации бизнеса, полученный усовершенствованный бизнес, в котором будут использоваться инновационные технологии наряду с самим инновационным процессом, можно считать инновационным продуктом.

На сегодняшний день железнодорожный транспорт является важнейшей составляющей

частью производственной инфраструктуры Республики Казахстан. Географические условия Казахстана (отсутствие прямого выхода к морю, наличия судоходных рек), обширность территории, сырьевая структура производства и размещение производительных сил, неразвитость автотранспортной инфраструктуры делают роль железнодорожного транспорта в экономике чрезвычайно важной. Также, железнодорожная отрасль является развивающейся сферой экономики, производственный и технический потенциал которой стабильно увеличивается в последнее время и обеспечивает занятость более 156 тысяч человек.

Компания АО «НК «Қазақстан Темір Жолы» является монополистом в области грузовых и пассажирских перевозок железнодорожным транспортом в Республике Казахстан, 100% акции которой принадлежат государству в лице единственного акционера (Фонд). КТЖ имеет холдинговую структуру, основанную на обеспечении функциональной целостности и управляемости железнодорожной отрасли в перевозочном процессе. КТЖ осуществляет такие виды деятельности, как выполнение функций оператора магистральной железнодорожной сети, перевозка пассажиров и грузов железнодорожным транспортом [3].

В связи с особенностью отрасли и дополнительными видами деятельности, обеспечивающими выполнение вышеуказанных главных видов деятельности, КТЖ имеет достаточно объемную и разветвленную структуру компании (большое количество дочерних организаций, филиалов и совместных компаний). Кроме того, с решением Главы государства создать единую логистическую организацию, в которую будут входить не только наземный транспорт и инфраструктура, но и воздушный и морской, на базе КТЖ, появляется необходимость в реструктуризации и поэтапном совершенствовании каждого отдельно взятого процесса.

В послании Главы государства от 11 ноября 2014 года, среди прочих, выделяется следующее приоритетное направление:

– развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Оно будет осуществляться в рамках формирования макрорегионов по принципу хабов. При этом инфраструктурный каркас свяжет с Астаной и между собой макрорегионы магистральными автомобильными, железнодорожными и авиалиниями по лучевому принципу. Прежде всего, нужно реализовать основные автодорожные проекты. Это Западный Китай – Западная Европа; Астана-Алматы; Астана-Усть-Каменогорск; Астана-Актобе-Атырау; Алматы-Усть-Каменогорск; Караганда-Жезказган-Кызылорда; Атырау-Астрахань.

Также необходимо продолжить создание логистического хаба на востоке и морской инфраструктуры на западе страны. Повышению экспортного потенциала в западном направлении через порты на Каспии будут способствовать масштабная паромная переправа из порта Курык и железнодорожная линия Боржакты-Ерсай. Поручаю Правительству проработать вопрос строительства или аренды терминальных мощностей в «сухих» и морских портах Китая, Ирана, России и странах ЕС.

Начиная с прошлого года, в структуру КТЖ присоединились Актауский морской торговый порт, а также некоторые аэропорты страны. Кроме того, в ближайшем будущем планируется передача управлением автомобильной инфраструктуры.

Реализация приоритетных инвестиционных проектов, озвученных Президентом, протекает в интенсивном темпе.

Учитывая задачи, поставленные перед КТЖ, а также уровень бизнеса на нынешнем этапе, необходимость в эффективной трансформации бизнеса очевидна.

В совершенствовании нуждается каждый процесс, начиная с оказания сервиса клиентам, ремонта и эксплуатации транспорта и путей, заканчивая эффективным управлением.

Нынешняя структура КТЖ построена по дивизиональному и функциональному принципам и имеет иерархическую многоуровневую структуру. При этом КТЖ совмещает в себе функции субъекта производственной деятельности и корпоративного центра для дочерних организаций.

В соответствии с принципом дивизиональной организационной структуры, вся деятельность КТЖ, или определенный род ее деятельности, концентрируется вокруг замкнутого производственного цикла, или внутри определенной географической территории.

В настоящее время отсутствует полная и эффективная методологическая база управления

комплексной по своей природе бизнес деятельности КТЖ, в результате чего невозможно делегировать полномочия, обеспечив должный контроль и ответственность за результат. Это влечет высокую степень централизации, что оказывает негативное влияние на деятельность КТЖ, являясь одной из основных причин неэффективности управления [4].

Для наглядного изучения преимуществ и недостатков КТЖ можно сформировать SWOT-анализ по бизнесу в целом:

Наименование компании	Сильные стороны	Слабые стороны
КТЖ	отраслевая самоидентификация работников; участие в соглашениях международных железнодорожных организаций; многолетний опыт и знание железнодорожного рынка, организации и осуществления железнодорожных перевозок; наличие необходимых производственных мощностей для оказания услуг	недостаточная ориентация на клиентов (отсутствие рыноч. ориентации у Компании в целом); неэффект. системы управления и бизнес-процессы; устаревшие технологии; критический износ инфраструктуры и подвижного состава; затратные и непроизводительные технологии и методы управления производством, как следствие невысокий уровень производительности труда; устаревшая база технических нормативов и стереотипный подход к организ. и выполнению действующих технолог. процессов; низкий уровень внедрения инноваций и автоматизации процессов; бюрократическая корпоративная культура; неоптимальная численность персонала, частично из-за большого объема работ по обработке лишней информации; отсутствие мотивации, инициативы и ответственности у нижестоящ. уровней управления.

Главное преимущество программы трансформации заключается в инновационном и комплексном подходе к совершенствованию предприятия. Разрабатывается цепочка процессов, каждый процесс рассматривается в четырех основных составляющих:

- 1) функциональная;
- 2) организационная;
- 3) техническая;
- 4) методологическая.

Цели программы трансформации бизнеса:

- стандартизация и оптимизация бизнес-процессов и структур;
- повышение эффективности деятельности;
- создание единого информационного пространства и интегрированной системы управления;
- создание корпоративной культуры постоянного совершенствования.

При успешной разработке и внедрении трансформации бизнеса КТЖ будут достигнуты следующие результаты:

- мировые стандарты деятельности;
- увязка коэффициента полезного действия на операционном уровне;
- определены детальные роли и полномочия;
- оптимальная автоматизация;
- расширение необходимых знаний;
- определен необходимый штат/персонал.

Это только прямые преобразования, которые повлекут за собой положительные изменения в под процессах, которых насчитываются десятки.

Как и во всяком инновационном преобразовании, программа трансформации имеет ряд недостатков.

Разработка самой программы по плановым расчетам займет около года. Однако для окончательного внедрения и функционирования программы потребуется от трех до пяти лет, при очень высоком темпе внедрения.

Кроме того, очевидна необходимость немалых инвестиций для достижения высокого результата программы. Ведь каждая составляющая процесса требует улучшения:

- люди – обучение, тренинги, международный обмен опытом и т.д.,
- технологии – приобретение оборудования, отвечающего последним мировым стандартам,
- инфраструктура – строительство и качественный ремонт транспортной инфраструктуры,
- разработка новых методик, политик и регламентов в соответствии с новыми процессами – наем консультантов, адвайзеров, юристов и т.д., обладающих соответствующим опытом и квалификацией во внедрении программ трансформации бизнеса.

При решении данных вопросов и ответственном отношении к самой программе и ее реализации со стороны всех участников программы, результат в виде крепкого и, в то же время, гибкого фундамента для дальнейшего инновационного развития отрасли и страны в целом, не заставит себя ждать.

Литература

1. Н.А. Назарбаев послание народу Казахстана от 11 ноября, 2014. – Астана, сайт: www.strategy2050.kz
2. Сайт: www.studme.org
3. Сайт: www.railways.kz
4. Стратегия развития АО «НК «КТЖ» до 2020 г. от 7 мая 2010 г. – Астана.



Л.К. Сапарова, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Бейсенгалиев, д.э.н., профессор

ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Одной из основных тенденций, характеризующих мировую экономику на современном этапе развития, является ее глобализация. При этом, во-первых, возрастает межгосударственная и межфирменная конкурентная борьба за экономические ресурсы и рынки сбыта, во-вторых, происходит поэтапное развитие межгосударственных союзов сопряженных стран, создаваемых с целью достижения глобальных преимуществ перед общими конкурентами на мировом рынке (ЕС, НАФТА, АСЕАН и др.). Интеграционные процессы на региональном, межгосударственном уровне постепенно приводят к ослаблению значимости отдельных национальных экономик. С другой стороны, глобализация вызвала новые стратегические подходы во многих отраслях.

Одновременно мощный импульс развития получает интеграционная хозяйственная деятельность на уровне компаний: все возрастающий уровень международной конкуренции вынуждает компании искать пути объединения потенциалов и сотрудничества в борьбе за выживание либо рыночное лидерство. Установление деловых партнерских отношений между компаниями различных стран и создание деловых структур различной степени интегрированности – одна из самых распространенных организационных стратегий в последние десятилетия.

Сотрудничая между собой, фирмы все чаще образуют стратегические альянсы. С середины 1980-х г.г. их число в мире ежегодно возрастало более чем на 25%, 6% всех доходов, получаемых 1000 крупнейших корпораций США, приходится на альянсы, что в четыре раза превысило показатель 1987 г. [1].

Стремление к более глубокой интеграции проявилось в последнее десятилетие, в частности, в

мощном всплеске сделок по слиянию фирм и банков в США, Европе и Азии, причем с точки зрения как количества слияний, так и их объема. К числу наиболее известных примеров можно отнести недавние объединения банковских групп Citibank и Travellers, телекоммуникационных компаний WorldCom и MCI, автогигантов Daimler и Chrysler, нефтяных компаний British Petroleum и Amoco. Важной особенностью таких сделок и соглашений, в особенности крупномасштабных, является их международный, межнациональный характер, в результате чего возникает транснациональная кооперация [1].

Настоящая глава посвящена основным формам организации международного бизнеса - интегрированным структурам, реализующим стратегические цели бизнеса. Вначале мы обсудим международные стратегические альянсы, под которыми понимаются соглашения двух или более компаний-участников, предусматривающие совместное принятие решений, а также управление и координацию стратегически важных направлений международной деловой активности каждого из партнеров для реализации совместных целей. В дальнейшем мы перейдем к рассмотрению более интегрированных форм международной кооперации, основанных на механизме акционерного участия, – многонациональным компаниям. Большинство таких компаний на деле представляют собой финансово-промышленные объединения фирм различных отраслей экономики.

В практике современного международного бизнеса выработаны разнообразные, в том числе достаточно гибкие, формы международной кооперации, к числу которых относятся:

- лицензионный договор - использование авторского права, товарного знака, патента;
- сопроизводство – изготовление комплексного изделия или его компонент одним из зарубежных партнеров;
- контракт-менеджмент – передача одним из партнеров другому ноу-хау в области менеджмента;
- франчайзинг – выдача лицензии на определенную деятельность с предоставлением дополнительной управленческой, маркетинговой и технологической поддержки;
- стратегический альянс – формальный или неформальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности и т. д., либо достижения “эффекта масштаба”, либо с другими целями;
- совместное предприятие – одна из распространенных форм стратегического альянса, сопряженная с созданием новой компании юридически и экономически самостоятельными предприятиями;
- многонациональная компания – наиболее “жесткая” форма международного сотрудничества, основанная на механизме акционерного участия и/или других способах корпоративного контроля.

Международный стратегический альянс (МСА) представляет собой относительно продолжительное по времени межорганизационное соглашение по сотрудничеству, которое предусматривает совместное использование ресурсов и/или структур управления двух или более самостоятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждой из них [2].

В широком смысле к МСА относятся функциональные соглашения (например, по совместным научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, развитию производства, совершенствованию продукции, консорциумы и др.), соглашения об участии в активах как с созданием новой организации (например, совместные предприятия), так и без образования новой организации (взаимный обмен акциями, приобретение небольшой доли участия). Таким образом, МСА являются функциональными структурами, основанными на формальном или неформальном договоре. Организации-учредители осуществляют совместное управление и контроль за совместной деятельностью.

Международный стратегический альянс отличается:

- происхождение партнеров по крайней мере из двух различных стран;
- стратегическая значимость для каждого партнера.

Исторически международные стратегические альянсы предшествовали национальным. В то же время на пути к созданию общего рынка в странах Европейского Союза возникла гибридная форма международных и национальных альянсов. Ведущие национальные фирмы Европы вступили в консорциумы, чтобы совместно реагировать на вызов, брошенный конкурентами из США и

Японии. Примером внутриевропейского межфирменного сотрудничества явился ряд совместных научно-технических программ, в том числе ESPRIT (информационные технологии), BRITE (новые материалы), RACE (телекоммуникации) [3].

Согласно обследованию, проведенному американским экономистом Дж. Мурреем на основе базы данных журнала “Wall Street Journal”, в 1989-1992 гг. фирмами США были образованы 778 стратегических альянсов, из которых 61% были международными, т.е. были созданы между американскими и иностранными фирмами. При классификации по странам и регионам примерно 57% из общего числа альянсов составляли соглашения между американскими фирмами, с одной стороны, и западноевропейскими либо японскими – с другой (примерно в равной пропорции). Стратегическая значимость альянса для участников достигается за счет межорганизационных соглашений, которые:

- компенсируют слабые стороны или создают конкурентные преимущества участников;
- соответствуют долгосрочным стратегическим планам партнеров;
- имеют целенаправленные “рациональные цели для связей одной фирмы с другой” [4].

В прошлом союзы фирм, с точки зрения мотивации их создания, зачастую были ограниченными. В качестве цели могло ставиться достижение определенных объемов продаж на рынках отдельных товаров. Однако начиная с 1980-х гг. при создании альянсов компании все чаще ставят перед собой более далеко идущие цели. Посредством сотрудничества фирма-участница может внедриться на новые рынки, получить доступ к новым технологиям, обеспечить экономию за счет “эффекта масштаба”, преодолеть государственные и инвестиционные барьеры либо быстрее, чем действуя самостоятельно и используя рыночные транзакции (сделки), либо дешевле, чем путем приобретения другой фирмы или слияния с ней. МСА стали жизненно важным элементом организационной структуры компаний, устойчивое преимущество которых в возрастающей степени зависит не только от способности оптимально использовать внутренние ресурсы для реализации стратегических целей, но и от характера отношений с партнерами, являющимися настоящими или потенциальными конкурентами.

Вне зависимости от формы и структуры всем альянсам присуща определенная интеграция между партнерами – в меньшей степени, чем при поглощении или слиянии, но в большей, чем при простых отношениях купли-продажи. Именно на этой стороне альянсов акцентирует внимание М. Портер, определяя их как “долгосрочные соглашения между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния фирм”.

Какими свойствами должны обладать международные межорганизационные соглашения, чтобы их можно было классифицировать как МСА? Во-первых, комбинация ресурсов партнеров должна быть направлена на создание ценности, общая величина которой превышала бы ценность, созданную при раздельном использовании ресурсов. Такой тип синергии распространен во многих современных видах деятельности, особенно в отраслях высоких технологий. Второй особенностью является то, что две или более организации, объединенные для реализации согласованных целей, остаются независимыми после формирования альянса. В-третьих, фирмы-партнеры совместно делят выгоды от функционирования альянса и осуществляют совместный контроль. Наконец, в-четвертых, организации-партнеры оказывают постоянную поддержку одному или нескольким стратегическим направлениям деятельности альянса, например развитию технологии, производству продукции и т. п.

Отметим, что ни один из партнеров по альянсу не может контролировать процесс принятия стратегических решений по широкому кругу проблем бизнеса другим партнером (партнерами). В противном случае, альянс перерастает в более интегрированную форму кооперации – финансово-промышленную группу с доминирующей ролью головной компании.

Международные стратегические альянсы играют заметную роль в жизнедеятельности ключевых отраслей мировой экономики. Это наглядно видно на примере распределения по отраслям МСА, базирующимся в США:

- производство компьютеров – 7,3%;
- фармацевтика – 6,8%;
- добывающая промышленность – 5,9%;

- автомобилестроение – 5,4%;
- продукты питания и напитки – 4,6%;
- аэрокосмическая промышленность – 4,1%;
- металлургия – 4,0%;
- телекоммуникации – 8,0%;
- индустрия развлечений – 6,2%;
- финансы – 5,3%;
- производство программных продуктов – 2,6%;
- электроэнергетика, газо- и водоснабжение – 1,9%.

Относительно высокая концентрация МСА в производстве компьютеров, фармацевтике, автомобилестроении, аэрокосмической промышленности и сфере развлечений объясняется, в частности, тем, что компании ищут пути сотрудничества с целью снижения характерных для этих отраслей высоких издержек по входу в отрасль, высоких тарифных и/или нетарифных барьеров, значительных технологических и операционных рисков [4].

Многонациональная компания (МНК) является одной из наиболее сложных форм организации международного бизнеса. Такая компания использует международный подход в поиске заграничных рынков и при размещении производства, а также комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами.

Организация, формы и структурные особенности различных МНК могут быть достаточно разнообразными. Тем не менее можно выделить следующие основные принципы, лежащие в основе МНК и отличающие эту форму организации международного бизнеса от других форм международного бизнеса, в частности МСА:

- корпоративная целостность, основанная на принципе акционерного участия;
- ориентация на достижение единых для компаний МНК стратегических целей и решение общих стратегических задач;
- наличие единой управленческой вертикали (с различной степенью жесткости) и единого центра контроля в виде холдинговой компании, банка либо группы взаимосвязанных компаний;
- бессрочный характер существования МНК. Наряду с термином “многонациональный” для определения бизнеса, ведущего международные операции по всему миру, часто используют понятия “мировой” или “глобальный”. При этом предполагается, что менеджмент глобальной компании:
 - применяет глобальный, интегрированный подход к бизнесу с целью поиска новых рыночных возможностей, оценки возможных угроз для бизнеса со стороны конкурентов, поиска новых ресурсов для расширения деятельности (включая человеческие и финансовые ресурсы);
 - стремится закрепить присутствие компании на ключевых страновых (региональных) рынках;
 - ориентирован на поиск общих черт, присущих различным географическим рынкам [3].

С этой точки зрения, многонациональная компания – это разновидность холдинговой компании, осуществляющей хозяйственную деятельность на различных национальных рынках и стремящаяся через менеджеров дочерних подразделений адаптировать свои продукты и маркетинговую стратегию к местным особенностям.

Наряду с терминами “многонациональная” и “глобальная” компания в научной, специальной и деловой литературе используется и целый ряд сходных понятий. Так, по традиции, ООН и правительственные организации развитых стран в течение десятилетий использовали применительно к фирмам, ведущим бизнес более чем в одной стране, термин “транснациональный” (транснациональная корпорация, ТНК). В последнее время ряд ученых стали использовать этот термин в отношении компаний, которые можно охарактеризовать и как глобальные, и как многонациональные, т.е. в отношении компаний, стремящихся к достижению эффекта масштаба за счет глобальной интеграции и, в то же время высоко адаптивных к специфической внешней среде (новый термин: “многокультурная МНК”). Видно, что это определение весьма сходно с введенным ранее понятием глобальной компании. Бизнесмены со своей стороны часто используют термин “транснациональная корпорация” в отношении бизнеса, образовавшегося в результате слияния (а не образования совместного предприятия или стратегического альянса) двух компаний примерно одинакового

размера, однако представляющих различные страны. К числу наиболее известных и удачных объединений, завоевавших прочную международную репутацию, можно отнести англо-голландские компании Unilever и Royal Dutch Shell, шведско-швейцарскую компанию ABB, американско-швейцарскую банковскую группу Credit Suisse First Boston.

На сегодняшний день МНК, превратившись в транснациональные группы компаний производственного, торгового, финансового и научно-исследовательского профиля, не только остаются опорой экономик развитых стран, но и превратились в одну из главных сил мирового хозяйства. Так, если в 1976 г. число МНК оценивалось в 11 000 (с более чем 86 000 зарубежных подразделений), то к началу 1990-х гг. их число перевалило за 35 000 (147 000 зарубежных филиалов). Сегодня в мире действует порядка 40 000 МНК, имеющих около 200 000 подразделений в 150 странах.

МНК лидируют в мировой экономике по различным показателям. В 1996 г. общий объем продаж МНК составил 5,5 трлн долл., или 25% мирового ВВП. На МНК приходится, по разным оценкам, от 1/4 до 1/3 мировой торговли. В середине 1990-х гг. активы 500 крупнейших небанковских МНК превысили 30 трлн долл., причем 40% активов было размещено за пределами стран, в которых учреждены головные компании. Общая численность занятых в МНК превышает 70 млн человек. Аналогичная картина наблюдается и в банковской сфере: из 300 крупнейших банков мира около 100 являются транснациональными, при этом около 2/3 операций они ведут в своих государствах и 1/3 – за границей [4].

По сути, именно МНК превратили мировую экономику в подлинно международное производство, дали импульс развитию научно-техническому прогрессу в различных его проявлениях, обеспечили повышение технического уровня и качества продукции, рост эффективности производства. Особо следует выделить значение МНК с позиции совершенствования форм менеджмента и организации предприятия, управления его коммерческим, производственно-технологическим и кадровым потенциалом. С этим связано значение, которое придается рассмотрению особенностей организации и управления формируемых МНК интегрированных структур в курсе международного менеджмента.

Литература

1. Авдокушин В. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Экономист-2011, 364 с.
2. Мировая экономика: Учеб. пособие. Ответс. Редактор Аклярский Б.М. – М.: МО -2010, 424 с.
3. Волгина Н.А. Международная экономика: Учеб. пособие. – М.: ЭКСМО-2011, 736 с.
4. Гоголева Т.Н. и др. Международная экономика: Учеб. пособие. – М.: КНОРУС-2009, 304 с.



*М.К. Сейдазым, слушатель магистерской программы
Академия государственного управления при Президенте РК*

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия-2050: новый политический курс состоявшего государства» провозглашены переход на новые принципы экономической политики, обеспечивающие конкурентоспособность национальной экономики, эффективное использование ее ресурсного потенциала. Основным направлением в решении этих глобальных задач является повышение ответственности, эффективности и функциональности деятельности государственных органов, внедрение современных инструментов менеджмента, масштабная модернизация государственных органов в современных условиях [1].

Государственные органы выступают составной частью государственного аппарата, имеющие в соответствии с законом собственную структуру, определенные властные полномочия по управле-

нию конкретной сферой общественной жизни, исполнение которых обеспечивается принудительной силой государства.

Менеджмент в госорганах необходимо рассматривать как процесс управления, обеспечивающий взаимодействие подразделений и служб с целью выполнения поставленных перед ними задач повышения эффективности их деятельности, охватывающий управление происходящими процессами, связанными как с внутренней деятельностью, так и взаимодействия с внешней средой (рис.1).

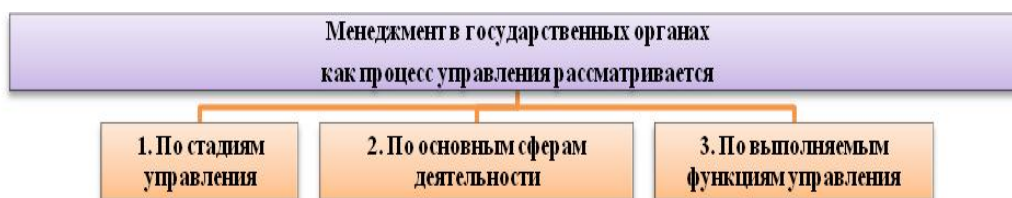


Рис. 1 – Менеджмент в государственных органах как процесс управления

Менеджмент в государственных органах способен существенно повысить эффективность управления при помощи политических, правовых и социальных методов управления и регулирования в государственных органах для оптимизации их деятельности.

Менеджмент в государственных органах включает в себя три стадии управления: стратегическое управление, оперативное управление и контроль.

Стратегическое управление включает в себя выработку основных целей деятельности государственного органа, прогнозирование результатов развития, анализ сильных и слабых сторон, оценку и создание стратегии системы эффективного менеджмента ее реализации.

Оперативное управление – это деятельность по реализации определенных целей, включающая в себя организацию в виде создания необходимой структуры и привлечения необходимых ресурсов; выполнение управленческих функций в условиях созданной структуры.

Контроль является исходным пунктом анализа достигнутых результатов и организации нового цикла управления.

Таким образом, менеджмент охватывает несколько основных сфер деятельности государственного органа:

- стратегия (стратегический менеджмент);
- маркетинг (маркетинговый менеджмент);
- финансы (финансовый менеджмент);
- персонал (кадровый менеджмент);
- исследования и разработки (инновационный менеджмент).

Кроме того, менеджмент предполагает выполнение таких управленческих функций как планирование, организация, координация, мотивация, принятие решений, руководство, учет и анализ, контроль и регулирование [2].

К примеру, в Канаде оценка эффективности менеджмента в государственных органах проводится уже более 30 лет, благодаря которой была значительно повышена эффективность их деятельности. Как результат, во многом благодаря эффективной системе государственного управления Канада находится в первой десятке всех мировых рейтингов.

Опыт Канады подтвердил, что внедрение системы оценки эффективности менеджмента в госорганах Казахстана является своевременной мерой на данном этапе развития страны.

Оценка эффективности менеджмента осуществляется в отношении центральных государственных и местных исполнительных органов по общепринятым методологиям (рис. 2).

1.	• Методология оценки качества исполнения актов и поручений Президента, Государственного секретаря, Правительства и Администрации Республики Казахстан
2.	• Методология оценки достижений стратегических целей
3.	• Методология оценки эффективности управления персоналом
4.	• Методология оценки эффективности применения информационных технологий
5.	• Методология оценки качества оказания государственных услуг
6.	• Методология оценки по управлению бюджетными средствами
7.	• Методология оценки по правовому обеспечению

Рис. 2 – Методологии оценки деятельности государственных органов РК

В Республике Казахстан Указом Президента от 19 марта 2010 года №954 была внедрена система оценки эффективности деятельности государственных органов, которым были определены основные принципы, положения системы государственных органов и порядок проведения оценки [3].

Важнейшей целью оценки деятельности государственного органа является определение эффективности реализации возложенных на нее задач и функций при помощи анализа исполнительской дисциплины, качества бюджетного и стратегического планирования, оказания государственных услуг, управления персоналом, применения информационных технологий и правового обеспечения.

В системе менеджмента одним из элементов формирования целостной и эффективной системы государственного планирования выступает Программа развития территорий, которая охватывает все сферы социально-экономического развития регионов в Республике Казахстан.

Глава государства в «Стратегии-2050: новый политический курс состоявшего государства», выделил основную задачу «не рост абстрактных цифр экономической статистики, а реальное улучшение жизни в каждом городе, районе, ауле, селе».

В данном контексте, оценка деятельности акиматов и городов республиканского значения будет организована на достижение и реализацию поставленных в Программах развития территорий стратегических целей и задач .

По итогам оценки 2013 года выявлено, что акиматы со своевременным анализом текущей ситуации и определением основных проблем вырабатывают более эффективные планы мероприятий по решению существующих задач.

Основная часть экономических, социальных и инфраструктурных индикаторов в 2013 году достигли своего запланированного значения, тем самым увеличился уровень удовлетворенности населения деятельностью акиматов.

Также можно отметить, что в некоторых регионах республики сохраняются острые проблемы, как в социальной сфере, так и в экологической обстановке.

С целью стратегического развития местных исполнительных органов целесообразно проводить социологические опросы по удовлетворенности населения результатами деятельности акиматов, а также повышать квалификацию сотрудников по вопросам планирования и прогнозирования.

На реализацию задач и достижение поставленных целей развития отраслей региона и страны в целом напрямую оказывает влияние эффективность менеджмента выделяемых бюджетных средств.

Эффективное управление бюджетными средствами характеризуется качеством планирования и организацией исполнения бюджета, а также соблюдением финансовой дисциплины и законодательства исполнения бюджета, эффективностью принимаемых контрольных мер и развития системы внутреннего аудита.

Анализ оценки эффективности деятельности акиматов по управлению бюджетными средствами за последние три года показал, что по данному направлению сократилось число акиматов с неэффективной деятельностью.

Уровень освоения бюджетных средств регионами вырос с 96,3% в 2011 году до 96,6% в 2013 году. Сократился на 2,9% объем перераспределенных средств к утвержденному бюджету, что

свидетельствует об улучшении качества планирования бюджетных программ.

Соблюдение бюджетного и иного законодательства является одним из важных принципов в управлении бюджетными средствами.

В ходе оценки выявлены системные проблемы в планировании бюджетных средств, управлении целевыми трансфертами, эффективности исполнения бюджетных программ, организации государственных закупок и контроля за использованием бюджетных средств.

Весьма актуальными проблемами остаются реализация местными исполнительными органами социально важных бюджетных программ развития, таких как строительство жилья, объектов здравоохранения и образования, развития теплоэнергетической системы, инженерно-коммуникационной инфраструктуры, коммунального хозяйства, системы водоснабжения, газификации населенных пунктов. Более половины всех неосвоенных средств приходится на их реализацию.

В 2013 году было запланировано к сдаче 3347 объектов, из них своевременно не ввелись в эксплуатацию 761 объект или 22,7%, что больше показателя за 2012 год (15,6%).

По нашему мнению, для того, чтобы улучшить деятельность акиматов по эффективности управления бюджетными средствами необходимо:

- принять меры по обеспечению качественной экспертизы бюджетных заявок на стадии планирования;

- усилить работу служб внутреннего контроля, ориентируя их на оценку качества и рисков внутреннего управления по всем направлениям их деятельности, на анализ достижения целей и задач стратегического плана государственного органа по бюджетным программам развития;

- принять меры по бюджетным программам развития для достижения прямых результатов, эффективности исполнения бюджетных программ и качества планирования показателей результативности бюджетных программ, также по недопущению удорожания проектно-сметной документации инвестиционных проектов и своевременной и качественной сдачи объектов в эксплуатацию.

Повышение качества и доступности государственных услуг – залог социально-экономической модернизации экономики и построения социально-ориентированного государства.

Основная задача оценки местных исполнительных органов по оказанию государственных услуг – обеспечение эффективных мер в местных исполнительных органах областей, городов республиканского значения, столицы, физических и юридических лиц доступными и качественными государственными услугами.

За 2013 год итоги оценки показывают снижение качества оказания услуг местными исполнительными органами (на 4,6%) по сравнению с прошлым годом. На это повлияла неэффективная работа по оптимизации процессов оказания услуг и увеличение количества нарушений сроков оказания государственных услуг (на 3,1%).

Несмотря на ухудшение показателей эффективности оказания услуг, в работе акиматов отмечаются позитивные сдвиги. Так, наполняемость интернет-ресурсов акиматов информацией о порядке оказания государственных услуг по сравнению с предыдущим отчетным периодом, значительно возросла (более чем на 100%). За 2011-2013 годы общее количество жалоб на оказанные услуги снизилось в 15 раз.

В ходе оценки были выявлены системные проблемы, а именно неэффективность механизма получения «обратной связи» между услугодателями и услугополучателями.

В государственных органах больше 90% услуг местных исполнительных органов оказано в традиционной бумажной форме, не выстроена система внутреннего контроля государственных услуг.

В связи с этим, для улучшения менеджмента по оказанию государственных услуг местным исполнительным органам необходимо предпринять следующие меры:

- ввести упрощенный порядок получения информационных электронных услуг;
- увеличить количество услуг, оказываемых непосредственно в ЦОНах;
- внедрить адекватную ответственность за некачественное оказание услуг;
- обеспечить проведение эффективного внутреннего контроля качества оказания государственных услуг на постоянной основе.

Результаты оценки менеджмента персонала показал, что эффективность местных исполни-

тельных органов и центральных государственных органов имеют свои особенности.

Общая динамика эффективности управления персоналом в местных исполнительных органах положительная.

На удовлетворение карьерных ожиданий государственных служащих, повлияло назначение их на вышестоящие должности из числа своих сотрудников в 1,5 раза. В связи с этим, улучшились показатели сменяемости кадров и ротации.

Показатель по участию государственных служащих на курсах повышения квалификации остается на высоком уровне – 90%, в то время как в центральных государственных органах ситуация обстоит немного иначе: по итогам 2013 года охват государственных служащих соответствующими курсами ниже показателя среди местных исполнительных органов почти в 2 раза.

В акиматах работа по предотвращению и профилактике коррупционных правонарушений проводится более эффективно, чем в центральных государственных органах. Так, если в местных исполнительных органах всего к уголовной, административной и дисциплинарной видам ответственности было привлечено 56 государственных служащих акиматов, то в центральных государственных органах их количество составило 156 государственных служащих.

В 2013 году наблюдается увеличение сменяемости кадров, в том числе среди управленческих кадров. В сравнении с предыдущими отчетными периодами наблюдается ухудшение деятельности местных исполнительных органов по замещению вакансий и снижению количества незанятого рабочего времени. Для решения данных проблем, планируется модернизация методологии оценки с учетом сдерживающих факторов.

Результат оценки применения информационных технологий в государственных органах показал высокий уровень (92,2%). Реализован принцип обеспечения «прозрачности» деятельности государственных органов перед общественностью путем размещения всех необходимых данных на своих интернет-ресурсах.

Применение информационных технологий для непосредственного контакта населения и бизнеса с государственным органом связано с автоматизацией внутренней деятельности и автоматизацией процессов государственных органов при оказании услуг населению и бизнесу, таким образом сократились административные барьеры.

К примеру, с целью обращения населения к должностным лицам государственного органа, в Восточно-Казахстанской области реализован проект непосредственных информационных видео-обращений граждан в специализированных кабинках, установленных в ЦОНах.

Можно выделить определенные проблемы применения информационных технологий местными исполнительными органами, связанные с автоматизацией функций управления, которые проводятся неравномерно, так как отличаются материально-технические возможности регионов; разработки акиматами информационных систем зачастую дублируют друг друга, что является следствием неправильной координации со стороны уполномоченного государственного органа.

Для решения существующих проблем по применению информационных технологий необходимо усилить координацию со стороны уполномоченного государственного органа, привести к единому уровню материально-технического обеспечения регионов, продолжить работу по успешной реализации проектов во многих государственных органах страны.

Совершенствование менеджмента в государственных органах и его регламентации в последние годы связывают с развитием «электронного правительства» и внедрением электронных регламентов. Это, в значительной степени, общемировая тенденция. Но уровень готовности общества к новому этапу информатизации служит ограничителем для расширения электронного взаимодействия органов государственного управления с гражданами.

Соответственно, внедрение электронных услуг не должно сопровождаться полным вытеснением традиционных способов взаимодействия госорганов с населением и бизнесом, а должно идти параллельно с их оптимизацией. Необходимо обеспечить условия для сосуществования традиционных и новых форм. Кроме того, электронные регламенты не представляют собой ни правового документа, ни прозрачного инструмента управления. Поэтому следует рассматривать электронный регламент как своеобразную форму административного регламента, а не как самостоятельный механизм.

Оценка по правовому обеспечению выступает основополагающим инструментом эффективной реализации системы менеджмента в государственных органах.

В результате оценки выявлено, что деятельность акиматов находится на должном уровне, вместе с тем имеются положительные и негативные стороны.

К положительной стороне можно отнести работу акиматов в области нормотворческой деятельности и правового мониторинга. Итоговая оценка в местных исполнительных органах оказалась выше результатов центральных государственных органов, так как деятельность акиматов оценивались в ускоренном виде.

К негативной стороне относится неэффективная претензионно-исковая работа, выражаемая в низкой удовлетворяемости исков, отсутствия взаимодействия в сфере правового обеспечения юридических служб с уполномоченными органами и его территориальными органами, наличием незаконных нормативных правовых актов, и несвоевременное приведение их в соответствие с действующим законодательством.

Основной причиной выявленных проблем является недостаточный уровень работы юридических служб местных исполнительных органов и неосуществление должного контроля со стороны территориальных органов уполномоченного органа в сфере правового обеспечения.

Для улучшения показателей и повышения качества оценки эффективности деятельности акиматов необходимо принимать меры, направленные на повышение квалификации сотрудников юридических служб. В дальнейшем, последовательная проводимая работа и устранение проблем позитивно повлияет на конечные результаты работы государственных органов.

В Казахстане успешно завершилась пилотная оценка 40 государственных органов (24 центральных и 16 местных исполнительных органов), выявлены слабые стороны их деятельности и даны соответствующие поручения [4].

В настоящее время, государственными органами начаты мероприятия по повышению показателей эффективности. Кроме того, с учетом пилотной оценки Администрацией Президента совместно с государственными органами осуществляется работа по доработке методологий.

На современном этапе идет работа по созданию оптимальной модели построения менеджмента в государственных органах, способствующей повышению эффективности их деятельности в системе государственного управления.

На наш взгляд, основными приоритетами дальнейшего реформирования менеджмента в государственных органах будут являться: повышение качества оказания государственных услуг; внедрение системы государственного планирования и бюджетирования; сокращение административных барьеров и наведение порядка в сферах, где присутствует избыточное государственное вмешательство; дальнейшее развитие и совершенствование «электронного правительства», прежде всего ориентированного на обеспечение широкого предоставления общественных услуг в электронной форме; реформа государственной службы.

В целом, на сегодняшний день можно с уверенностью констатировать, что система оценки стала ключевым инструментом совершенствования системы менеджмента в государственных органах и повышения конкурентоспособности страны в целом.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия-2050: новый политический курс состоявшего государства» от 14.12.2012 г.
2. Р.А. Фатхутдинов. Стратегический менеджмент: Учебник. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2005.
3. Указ Президента РК от 19 марта 2010 г. № 954 «О Системе ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы» (с изм. и доп. по сост. на 29.08.2014 г.).
4. Официальный интернет-ресурс Министерства национальной экономики РК // <http://www.minplan.gov.kz>



А.Ж. Серикпаева, магистрант
Научный руководитель: К.К. Байгабулова, к.э.н., доцент

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ В РЕГИОНЕ КАК КОМПОНЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Полная занятость, отвечающая всем перечисленным условиям, может быть названа продуктивной занятостью. При этом мы исходим из того, что продуктивная занятость не идентична эффективности труда. Последняя является составляющим, но не единственным элементом продуктивной занятости. В конечном счете полная и продуктивная занятость находятся в динамичном единстве. В случае если полная занятость достигается при наличии экономически нецелесообразных рабочих мест или таких рабочих мест, которые не обеспечивают работникам достойное существование, не соответствуют профессионально-квалификационному и образовательному составу работников или масштабы занятости в народном хозяйстве противоречат задачам воспроизводства квалифицированных кадров и нормальному демографическому развитию, такая занятость противоречит общечеловеческим ценностям и не может оцениваться положительно.

Следовательно, полная продуктивная и свободно избранная занятость отражает прежде всего состояние количественной и качественной сбалансированности между потребностью населения в работе и рабочими местами, при которой создаются благоприятные условия для социального и экономического прогресса, т.е. учитываются интересы и отдельной личности, и общества в целом.

Если занятость действительно ориентирована на человека, то полная продуктивная занятость, в отличие от чрезмерной достижима, только в высокоэффективной экономике. Но при этом объективно сложатся другие пропорции в распределении трудоспособного населения по сферам приложения труда, чем те, которые присущи современному состоянию занятости. Следовательно, неизбежны структурные сдвиги в занятости.

В ходе экономической реформы по мере роста эффективности труда уровень занятости профессиональным трудом будет понижаться в целом по стране. В этом особенность развития занятости в нашей стране на ближайшую перспективу. Здесь важно не только то, что высокоэффективная экономика будет нуждаться в относительно меньшем числе работников (это признается всеми), но и то, что возможно снижение потребности самого населения в рабочих местах в связи с переключением интересов в другие сферы общественно полезной занятости (учеба с отрывом от производства, включая различные формы переподготовки и повышения квалификации, воспитание детей, домашнее хозяйство).

Потребность людей в том или ином виде общественно необходимой занятости и возможность ее реализации следует планомерно регулировать, с тем чтобы улучшать условия жизнедеятельности человека и эффективного функционирования экономики, не порождать чрезмерный спрос со стороны населения на оплачиваемую работу, а в народном хозяйстве – не создавать экономически нецелесообразные рабочие места.

Социально обоснованные пропорции в распределении трудовых ресурсов по важнейшим сферам общественного труда – неременная предпосылка достижения полной занятости в изложенном выше понимании. Это требует большой работы по регулированию распределения населения по сферам занятости, приложения оплачиваемого труда и потребности населения в определенных видах деятельности на каждом конкретном историческом этапе. Такая работа должна включать в себя анализ сложившегося состояния занятости и экспертную оценку перспектив развития каждой из сфер общественно полезной занятости на основе комплексного учета факторов, меняющих потребность населения в труде, образовании, ведении домашнего хозяйства и воспитании детей [1].

Статус в занятости определяется для части трудовых ресурсов, участвующих в общественно полезной деятельности. Это как группа людей, которые предлагают рабочую силу для производства товаров и услуг с целью получения дохода, так и та группа населения, которая участвует в общественно полезной деятельности, не приносящей прямого денежного дохода, либо приносящей доход, непосредственно не связанный с производством благ и услуг.

К занятому населению относятся граждане, работающие по найму, в том числе выполняющие работу за вознаграждение в течение полного либо неполного рабочего дня (недели), а также имеющие оплачиваемую работу, подтвержденную соответствующим договором, контрактом, соглашением, но временно отсутствующие в связи с болезнью, отпуском, забастовкой, приостановкой производства. Занятыми считаются лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, в том числе предприниматели и фермеры, все, кто проходит службу в любых родах войск, учащиеся [2].

Население, ищущее работу, меняющее работу, временно не работающее и не учащееся с отрывом от работы, временно не работающее в связи с сезонной занятостью, относится к экономически активному незанятому населению. В число не занятого экономически активного населения входят также лица, имеющие статус безработного. Отношения занятости обуславливаются экономическими, демографическими и социальными процессами. Экономическое содержание занятости выражается в возможности для работника своим трудом обеспечить себе достойное существование и способствовать росту эффективности общественного производства, социальное – в формировании и развитии личности. Демографическое содержание занятости отражает взаимозависимость занятости с возрастно-половыми характеристиками населения, его структурой и др.

Эффективной может считаться занятость населения, которая обеспечивает достойный доход, здоровье, возвышение личности, рост образовательного и профессионального уровня для каждого члена общества на основе роста общественной производительности труда [3].

Характеризовать эффективность занятости могут показатели, которые отражают идеологию государственного развития и формируются под воздействием динамики производительности общественного труда. Во-первых, это пропорции распределения ресурсов труда общества по характеру их участия в общественно полезной деятельности. Они показывают, при каком уровне производительности труда удовлетворяется потребность населения в работе и какими путями достигается полная занятость. Дело в том, что чем выше производительность общественного труда, тем больше накапливается материальных предпосылок для высоких доходов работников, технико-организационного совершенствования сферы труда, повышения квалификации кадров, учета специфики условий труда и быта различных групп населения. Высокий уровень производительности труда позволяет обществу уделять больше внимания учебе, отдыху, воспитанию детей. Поэтому полная занятость может достигаться при снижающемся уровне участия трудоспособного населения в общественном производстве, причем будет повышаться доля занятых на учебе и в домашнем хозяйстве.

Второй важнейшей характеристикой эффективности занятости может служить уровень занятости трудоспособного населения в общественном хозяйстве. Статистически он отражается отношением населения, занятого профессиональным трудом, приносящим доход, ко всему трудоспособному населению. Экономически этот показатель отражает как потребность общественного хозяйства в работниках, так и потребность населения в рабочих местах. В любом случае высокий уровень занятости профессиональным трудом означает низкую эффективность занятости, поскольку в одном случае занятость не обеспечивает достаточного уровня

Если рассматривать основные принципы механизма регулирования рынка труда в регионе, то они зависят от текущих и долгосрочных приоритетов социально-экономического развития республики и, исходя из сказанного, нами выявлены ряд принципов, изложенных на рисунке 1.



Рис.1 – Основные принципы механизма регулирования рынка труда в аграрной сфере

Трудовые отношения, тесно связанные с трудовыми ресурсами, субъективными факторами, более инертная система и недостаточно эффективное функционирование рынка труда обусловлены отсутствием эффективного механизма его регулирования в условиях вступления страны в общемировое пространство. На сегодняшний день сформировались, в основном, нормативно-правовые, организационные элементы его регулирования, которые ни в коей мере еще не отражают необходимой системы регулирования национального рынка труда, интегрирующегося в международный рынок труда, поэтому необходима разработка механизма регулирования рынка труда и занятости в регионе.

Определяя основные принципы регулирования рынка труда, следует обратить внимание на важность и ответственность, соблюдение международно-признанных норм и правил регионального развития.

По мнению ряда ученых-экономистов, этот механизм охватывает спектр экономических, юридических, социальных и психологических факторов, определяющих функционирование рынка труда.

Механизм регулирования рынка труда в регионе – это достаточно гибкая система различных рычагов и инструментов правового, финансового, экономического, социального, организационно-институционального и мотивационного порядка, способствующих эффективному использованию трудовых ресурсов региона в реализации поставленных целей социально-экономического развития региона, республики и определенной личности. Организационно-функциональная схема данного механизма нами представлена на рисунке 2.

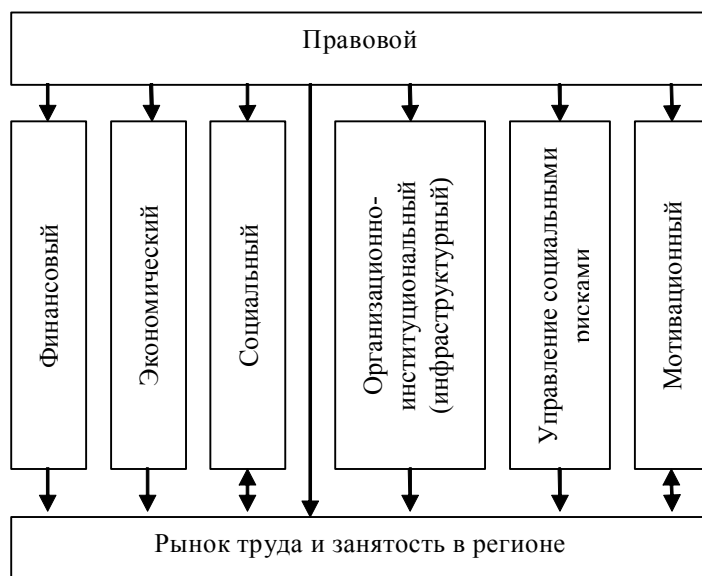


Рис. 2 – Организационно-функциональная блок-схема регулирования рынка труда в регионе*

**Источник [4]*

где основными блоками являются: правовой, финансовый и экономический, социальный, организационно-институциональный, управление социальными рисками, мотивационный. Приведенная блок-схема включает основные структурные элементы механизма регулирования рынка труда в регионе, присущие многим развитым странам с рыночной экономикой.

Таким образом, государственная политика в области занятости населения должна быть направлена в первую очередь:

- на обеспечение равных возможностей всем гражданам в реализации права на труд и свободный выбор формы занятости;
- на поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан;
- на содействие развитию их способностей к производительному труду путем координации деятельности в области занятости с другими направлениями экономики и социальной политики;

- на соблюдение принципа добровольности труда, свободного выбора вида занятости путем поощрения работодателей, создающих новые рабочие места;
- на обеспечение социальной защиты населения в области занятости на основе координации деятельности государственных органов, профсоюзов, предпринимателей в разработке и реализации мер по обеспечению занятости населения.

Литература

1. Лисовик Б.С. Труд и рынок. – СПб.: Нева, 2001.
2. Модели перехода от административной экономики к рыночной / Под ред. С.Б. Байзакова. – Алматы: Рауан, 2007.
3. Морозов Т.Р. и др. Региональная экономика: учебное пособие. – М.: Банки и биржа, ЮНИТИ, 2005.
4. Михайлов О. Формирование рынка труда и занятости в сельском хозяйстве. Российский экономический журнал-7, 2008. – С. 18-25.



С.Б. Смагулов, магистрант

Научный руководитель: О.Т. Тулемисов, д.э.н., профессор

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Учитывая, что в отличие от закупок, проводимых частными лицами на собственные средства для своих нужд, государственные заказчики осуществляют закупки на средства налогоплательщиков в общественных интересах, при организации государственных закупок устанавливаются жесткие процедурные требования, чтобы минимизировать простор для неэффективности и злоупотреблений. Для обозначения системы организации закупок в англоязычных странах пользуются термином «procurement», который на сегодняшний день стал применяться и в международном обиходе. Вот как определяет значение этого понятия известный специалист в области закупок Н. Нестерович: «Прокьюремент – совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы покупателя при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов» [1].

Предпочтительным способом госзакупок везде признается открытый конкурс. Основные требования к его организации следующие. Государственные заказчики обнародуют приглашение к участию в конкурсе среди неограниченного круга лиц путем его публикации в средствах массовой информации. Как правило, требуется публикация на сайте государственного заказчика и в специализированном бюллетене по закупкам. В приглашении указываются: квалификационные требования к потенциальным поставщикам, спецификации на требуемый товар, работу или услугу, условия контракта и оплаты, инструкции по составлению заявок для участников тендера, срок приема заявок и дата проведения конкурса, координаты государственного заказчика. К приглашению может прилагаться образец контракта, который предполагается заключить с победителем конкурса, что позволяет унифицировать условия конкурсных предложений и облегчить процесс их оценки. В странах Европейского Союза при проведении открытых конкурсов срок приема заявок по общему правилу не должен быть меньше 52 дней с даты опубликования приглашения к участию в конкурсе, но в экстренных ситуациях он может быть снижен. Участники конкурса подают заявки в запечатанных конвертах, вскрытие и разглашение содержания которых до даты проведения конкурса запрещены.

По общему правилу запрещено также проведение переговоров заказчика с потенциальными поставщиками. Однако в случаях, когда без переговоров с потенциальными поставщиками точно сформулировать требования к закупке невозможно (например, при проведении закупок научно-

исследовательских работ, работ по проектированию и дизайну в строительстве), проводится двух-этапный конкурс (в практике США он именуется конкурсом с подачей предложений). В этом случае на первом этапе собираются первоначальные предложения без указания их стоимости, государственный заказчик по результатам переговоров с их подателями уточняет требования к поставке. На втором этапе подаются окончательные заявки с указанием цены и происходит отбор победителя.

Как в обычных, так и в двухэтапных конкурсах поощряется предъявление предварительных квалификационных требований с целью создания краткого перечня (short list) поставщиков, из которых будет определяться победитель. Обычно предквалификационными требованиями выступают: требования к финансовому положению и репутации поставщика (учитываются случаи невыполнения контрактов, банкротства, уголовных преступлений и т.п.), опыту осуществления подобных поставок, подтверждение технической способности выполнить условия контракта (наличие соответствующих финансовых ресурсов, материалов, оборудования, мощностей и персонала или возможность привлечь их для выполнения всех требований контракта). В некоторых странах для упрощения создания короткого списка используются официально признанные базы данных сертифицированных поставщиков. Подтверждение факта регистрации в такой базе данных избавляет претендента от необходимости проходить предквалификацию, хотя и не предоставляет ему преимуществ в процессе конкурсного отбора. При высокой стоимости контракта практикуется истребование от участников конкурса обеспечения конкурсных предложений (tender security) в размере от 0,5% до 3% стоимости контракта. Взыскание на обеспечение налагается в случае отказа участника конкурса, признанного победителем, от заключения контракта с государственным заказчиком.

В означенный в конкурсной документации срок производится вскрытие и оценка поданных заявок. Практически во всех странах допускается привлечение для оценки заявок внешних консультантов. В некоторых странах при высокой стоимости контракта привлечение независимых экспертов для оценки конкурсных предложений считается обязательным. Если от участников конкурса требуется наличие специальной квалификации, то в состав экспертной комиссии должны включаться лица, обладающие соответствующей квалификацией. Победитель определяется либо по наименьшей цене либо по совокупности критериев. Выбор по цене является наиболее распространенным. Однако при закупке нестандартизированных товаров, а также работ и услуг помимо цены могут приниматься в расчет и другие факторы, например: качество, сроки поставки, эксплуатационные расходы (если создается новый объект), прибыльность, технические характеристики, обязательства поставщика по гарантийному обслуживанию, экологические характеристики объекта и др. При выборе этого варианта в тендерной документации должны быть указаны все критерии оценки в порядке убывания важности. Процесс оценки подлежит протоколированию. Во многих странах установлены обязательные сроки хранения конкурсной документации. Участники конкурса должны быть уведомлены о его результатах и вправе их оспаривать в случае, если, по их мнению, победитель избран с нарушением правил проведения конкурса. При существенных нарушениях конкурсных процедур результаты конкурса могут быть признаны недействительными, что влечет расторжение государственного контракта. Помимо судебного обжалования результатов конкурса в некоторых странах используются административные процедуры и третейские суды.

В ряде случаев считается необходимым проведение закрытого конкурса, приглашение к участию в котором не публикуется, а направляется персонально отдельным поставщикам. Основанием к проведению закрытого конкурса чаще всего является необходимость обеспечения секретности при закупках для нужд национальной обороны и безопасности, но в отдельных странах применяются и другие основания. Иногда закрытые конкурсы допускаются при закупках в условиях чрезвычайных ситуаций, для поддержки отдельных приоритетных отраслей или категорий производителей, при ограниченности круга поставщиков, т.е. в тех случаях, когда считаются возможными и внеконкурсные закупки. Число приглашаемых к участию в закрытом конкурсном отборе поставщиков варьируется в диапазоне от 5 до 20, хотя в некоторых странах закрытый конкурс считается состоявшимся и при наличии трех участников.

Помимо открытого и закрытого конкурсов применяются и упрощенные способы закупки с сохранением элементов конкуренции. Основным из них является запрос котировок, который

используется при закупках стандартных товаров, работ и услуг, для которых существуют развитые конкурентные рынки, как правило, на небольшую сумму. Один потенциальный поставщик может предложить цену только один раз, никакие переговоры не проводятся. Отбор проводится только по цене. Запрос котировок близок к закрытому конкурсу в том смысле, что государственный заказчик предлагает представить котировки цен на определенную продукцию ограниченному кругу поставщиков. Отличием запроса котировок от закрытого конкурса является то, что ограничение круга поставщиков не обусловлено необходимостью хранения тайны конкурсной документации, а просто нецелесообразно.

Ограничения конкуренции при проведении государственных закупок обычно мотивируются высокими финансовыми и временными издержками на организацию конкурса, по сравнению с возможной экономией на цене поставки за счет расширения конкуренции. Соответственно основным показателем к применению внеконкурсных закупок является низкая стоимость контракта. Классической внеконкурсной процедурой являются закупки у одного источника [2].

Закупка из одного источника – процедура закупки на основе переговоров, проведенных только с одним поставщиком. Обычно эта процедура используется в следующих случаях: при наличии только одного возможного поставщика; при необходимости выполнения условий защиты исключительных прав, патентов и т.д.; при наличии срочной потребности в закупке при условии, что срочность не является результатом низкого качества планирования; при закупке запасных частей к уже имеющемуся оборудованию; при необходимости осуществления дополнительных закупок у поставщика, ранее осуществлявшего поставку, в течение непродолжительного времени с момента первоначальной закупки и пр. В некоторых странах закупка из одного источника на сумму, превышающую законодательно установленный порог, не может быть осуществлена без согласия органа, осуществляющего надзор за закупками. В некоторых странах процедура закупок у одного источника используется в протекционистских целях: для поддержки отдельных отраслей или категорий производителей (производства в тюрьмах или некоммерческих организациях слепых и инвалидов). В США разрешается поддерживать контрактами поставщиков для сохранения конкуренции в дальнейшем и недопущения монополизации поставок, в других странах предоставляются преференции малому бизнесу.

Однако не во всех аспектах конкурсных процедур международная практика едина. В некоторых вопросах законодательство различных государств исповедует прямо противоположные подходы. Иногда это обусловлено существованием объективных противоречий между различными принципами или условиями эффективности конкурсных процедур, иногда попытками решить с помощью государственных закупок иные задачи государственной политики. Типичным примером последнего является установление преференций по участию в конкурсе для отдельных видов поставщиков. В частности, установление преференций для местных производителей обусловлено стремлением повысить доходные поступления в местный бюджет. Неслучайно в Америке первые протекционистские меры, в том числе – известный закон «Покупай американское» (Buy American Act, 1933), были связаны с Великой депрессией. Установление преференций для предприятий, использующих труд заключенных или инвалидов, является косвенной формой их государственной поддержки. Несмотря на то что любая из указанных целей сама по себе является благой, на наш взгляд, ее достижение через механизм госзакупок нежелательно ввиду непрозрачности таких способов государственной поддержки и невозможности четкого регулирования ее объемов. Если, например, законодательство предоставляет преимущество определенной категории поставщиков, выражающееся в том, что они могут быть признаны победителями, даже если предложенная ими цена, скажем, на 10% выше цены конкурента, то объем бюджетной помощи зависит не от решения законодателя, а от цены контракта. Кроме того, такие косвенные бюджетные субсидии не подлежат бюджетному учету, а значит, информация о них недоступна избирателям. Поэтому представляется предпочтительным использовать для государственной поддержки определенных категорий поставщиков прямые бюджетные субсидии, минимизировав учет социальных факторов при осуществлении государственных закупок.

В тех же государствах, где заключение долгосрочных контрактов допускается,

законодательство уделяет внимание процессу внесения изменений в контракты на поставку товаров, работ и услуг для государственных нужд в ходе их исполнения. Общим здесь является принцип недопустимости внесения изменений в уже подписанный контракт, в случае, если эти изменения приведут к изменению параметров, по которым проходил отбор поставщика, за исключением случаев возникновения обстоятельств, которые не могли быть предусмотрены государственным заказчиком на момент подписания контракта. В Великобритании, например, при заключении долгосрочных контрактов считается необходимым подписание дополнительного соглашения между поставщиком и государственным заказчиком о модификации поставки. Такое соглашение должно предусматривать саму возможность и механизмы модифицирования требований к поставке в случае возникновения такой потребности у государственного заказчика [2].

Другим примером объективных противоречий между условиями эффективности различных методов закупок являются противоречия между такими решающими при размещении контракта факторами, как цена и качество. Когда речь идет о товарах, работах и услугах, качество которых можно определить в процессе приемки, эта дилемма решается путем стандартизации требований к качеству и отбора по цене среди предложений, удовлетворяющих этим требованиям. В случаях, когда цена является определяющим фактором, открытый конкурс является предпочтительным способом отбора предложений. Однако отнюдь не всегда качество товара, работы или услуги можно оценить в процессе приемки. Например, о качестве образовательных услуг, предоставляемых школой, относительно объективно можно судить только по окончании многолетнего процесса обучения, текущий контроль качества здесь редко бывает эффективным. Применительно к технологически сложным товарам и результатам работ в законодательстве используется понятие «скрытый дефект», обозначающее дефект, который невозможно обнаружить в процессе приемки и который сказывается лишь в процессе эксплуатации, причем иногда – спустя годы. Кроме того, необходимо учитывать, что предметом крупных государственных контрактов часто выступают объекты, качество которых имеет значение для безопасности граждан (например, объекты транспортной инфраструктуры). В таких случаях профессиональный опыт и репутация поставщика, гарантирующие качество товара, работы и услуги в долгосрочной перспективе, имеют едва ли не большее значение, чем цена. Поэтому в некоторых государствах в отличие от общепринятой практики противопоставлением к проведению открытого конкурса является не малая, а напротив – крупная стоимость контракта. Так, в Ирландии контракты, ожидаемая стоимость которых превышает 30 млн ирландских фунтов, размещаются путем проведения закрытого конкурса с 5-7 участниками, отобранными на основе определенных критериев.

Анализ международного опыта показывает необходимость специального законодательного регулирования закупок работ и услуг для государственных нужд в Казахстане.

Во всем мире решения о закупках для государственных нужд принимаются государственными служащими. Борьба с неэффективностью и злоупотреблениями чиновников – важнейшая задача при организации закупок. Основные механизмы, используемые при этом, – повышение информационной прозрачности, повышение квалификации служащих, регламентация правил поведения служащих, ответственных за госзакупки, и применение санкций в случае обнаружения нарушений. По сравнению с международной практикой казахстанское законодательство уделяет явно недостаточное внимание этим вопросам.

Литература

1. Нестерович Н. Прокьюремент. Принципы организации закупки продукции для государственных нужд // Информационно-аналитический бюллетень «Конкурсные торги». – 1998. – №12.
2. Holcombe R.G. Public Finance: Government Revenues and Expenditures in the United States Economy.
3. Корытцев М. Механизм формирования регионального заказа: теория и практика // Информационно-аналитический бюллетень «Конкурсные торги». – 2010. – №3.



СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Предприятия осуществляют свою деятельность на рынке в условиях жесткой конкуренции. Те из них, которые проигрывают в этой борьбе, становятся банкротами. Для того, чтобы не обанкротиться, хозяйствующие субъекты должны постоянно отслеживать изменения рыночной среды, наработать методы противодействия негативным моментам для сохранения своей конкурентоспособности.

Основой эффективной конкурентной стратегии субъектов предпринимательства выступают наличие знаний и достоверной информации о структуре рынка, характере конкуренции на нем, оценка внутреннего потенциала компании и определение направлений достижения конкурентных преимуществ. Перед компаниями возникают множество альтернатив, но в итоге кропотливой работы субъекты рынка выбирают наиболее эффективную реально осуществимую стратегию развития, которая способна обеспечить ей конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе.

Одним из наиболее действенных инструментов повышения конкурентоспособности за счет повышения его качества являются группы качества и конкурентоспособности, получившие широкое распространение на развитых зарубежных предприятиях.

В связи с этим, одной из важнейших предпосылок экономического выживания предприятия является разработка стратегии повышения его конкурентоспособности, то есть повышения способности предприятия удовлетворять потребности рынка на основе более эффективного использования ограниченных экономических ресурсов в сравнении с конкурентами.

Наличие конкурентной стратегии является фактором повышения конкурентоспособности предприятия. Четыре составляющие стратегии повышения конкурентоспособности предприятия за счет совершенствования системы управления качеством представлены на рисунке 1.

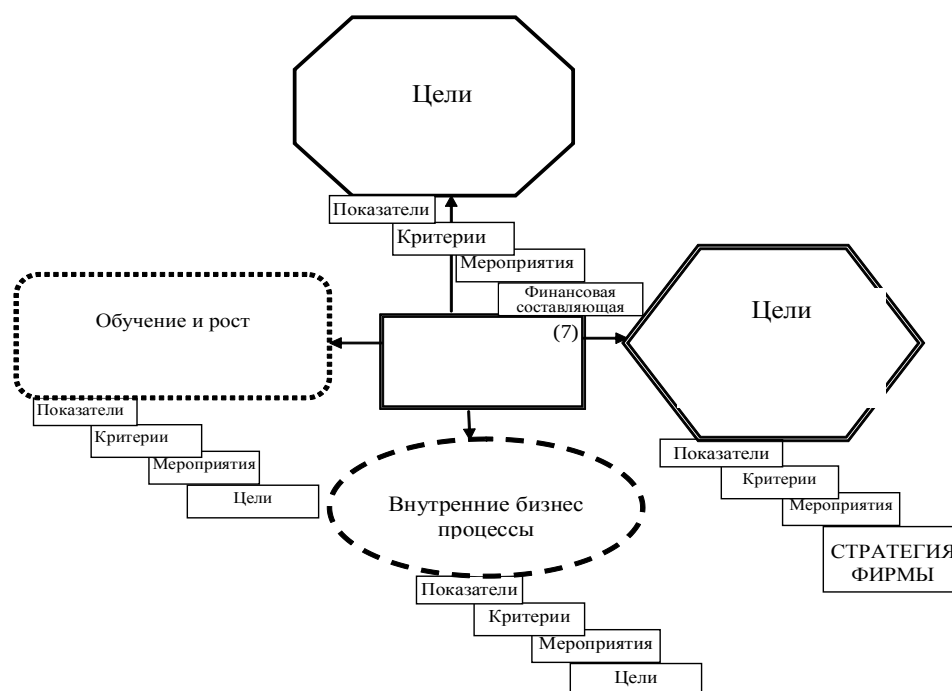


Рис .1 – Четыре составляющие стратегии повышения конкурентоспособности предприятия за счет совершенствования системы управления качеством

Можно выделить два основных направления стратегических управленческих решений по повышению эффективности:

1. Повышение эффективности функционирования предприятия;
2. Обеспечение процессов взаимодействия подразделений предприятия (рис. 2).



Рис. 2 – Основные направления стратегических решений повышения конкурентоспособности предприятия за счет совершенствования системы управления качеством

В контексте повышения эффективности функционирования подразделений предприятия выступают стратегические решения по:

- мобилизации внутренних резервов с рациональным использованием ограниченных ресурсов предприятия и их развитием;
- управлению инновациями и инвестициями;
- управлению ресурсным потенциалом;
- управлению внедрением информационных технологий;
- рациональной товарной стратегии с повышением конкурентоспособности продуктов и услуг на основе формирования комплекса продвижения и рационализации процесса планирования ассортимента;
- управлению социальными процессами на основе инновационных социальных инвестиций, формирования и развитие человеческого капитала и управления организационной культурой [2, с.86].

Стратегические решения по реализации процессов взаимодействия подразделений предприятия основываются на подходах маркетинга отношений, создании гибких организационных структур и обеспечении конфликтной устойчивости взаимодействия. Стратегические показатели результатов представляют «сбалансированный» взгляд на общую конкурентную стратегию, отражающий в дополнение к традиционной финансовой составляющей клиентскую, внутренние бизнес-процессы, а также составляющую обучения и развития. Такой подход позволяет уже на ранних этапах оценить, насколько успешна деятельность предприятия.

Финансовая составляющая включает последовательность действий, которые необходимо выполнить в рамках всех четырех составляющих системы для достижения желаемого долгосрочного результата.

Клиентская составляющая определяет круг клиентов и сегменты потребительского рынка, на котором предприятие намерено работать. Выбранные сегменты и это есть тот источник доходов, задача повышения которых ставится в финансовой составляющей системы критериев. Ключевые показатели клиентской составляющей, а именно: удовлетворение потребностей клиента, его лояльность, прибыльность, сохранение и расширение клиентской базы, позволяют соотнести их с состоянием ценовых потребительских групп и сегментов рынка, а также определить потребительскую ценность предложений, которые являются важнейшими индикаторами при оценке результатов работы с клиентами [3, с. 12].

Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет виды деятельности, наиболее важные для достижения целей предприятия. Возможность создавать новые продукты и услуги для целевых потребителей определяется долей дохода от продажи этих продуктов, а способность поставлять их через оптимальные каналы распределения – долей совершенных операций от сделок по другим каналам. Основной целью составляющей внутренних бизнес-процессов является увеличение эффективности за счет числа клиентов целевых сегментов рынка, с одной стороны, и углубления связей между фирмой и его клиентами – с другой. Формулируя составляющую внутренних бизнес-процессов, менеджеры определяют наиболее важные виды деятельности, которые необходимо усовершенствовать, чтобы удовлетворить запросы и потребности акционеров и клиентов целевого сегмента рынка.

Схема конкурентной стратегии предприятия, ориентирующегося на повышение качества продукции представлена на рисунке 3.

Для успешной реализации стратегических мероприятий необходимо осуществлять следующие действия: выполнить анализ ключевых бизнес-процессов по критериям соответствия Миссии и Стратегии, определить эффективность алгоритмов в рамках концепции «затраты-результат», изучить оптимальность распределения обязанностей внутри фирмы, провести кадровый аудит, оценить бизнес-процессы с использованием SWOT-моделей, и в результате создать документы оценивающие текущее состояние, желаемое состояние, и выявить необходимые изменения, определить основные этапы проведения изменений, зафиксированных в документе «Необходимые изменения», определить очередность и продолжительность проведения изменений и определить количество ресурсов, необходимых для внедрения изменений, создать систему учета показателей для контроля эффективности изменений и постоянного мониторинга деятельности.

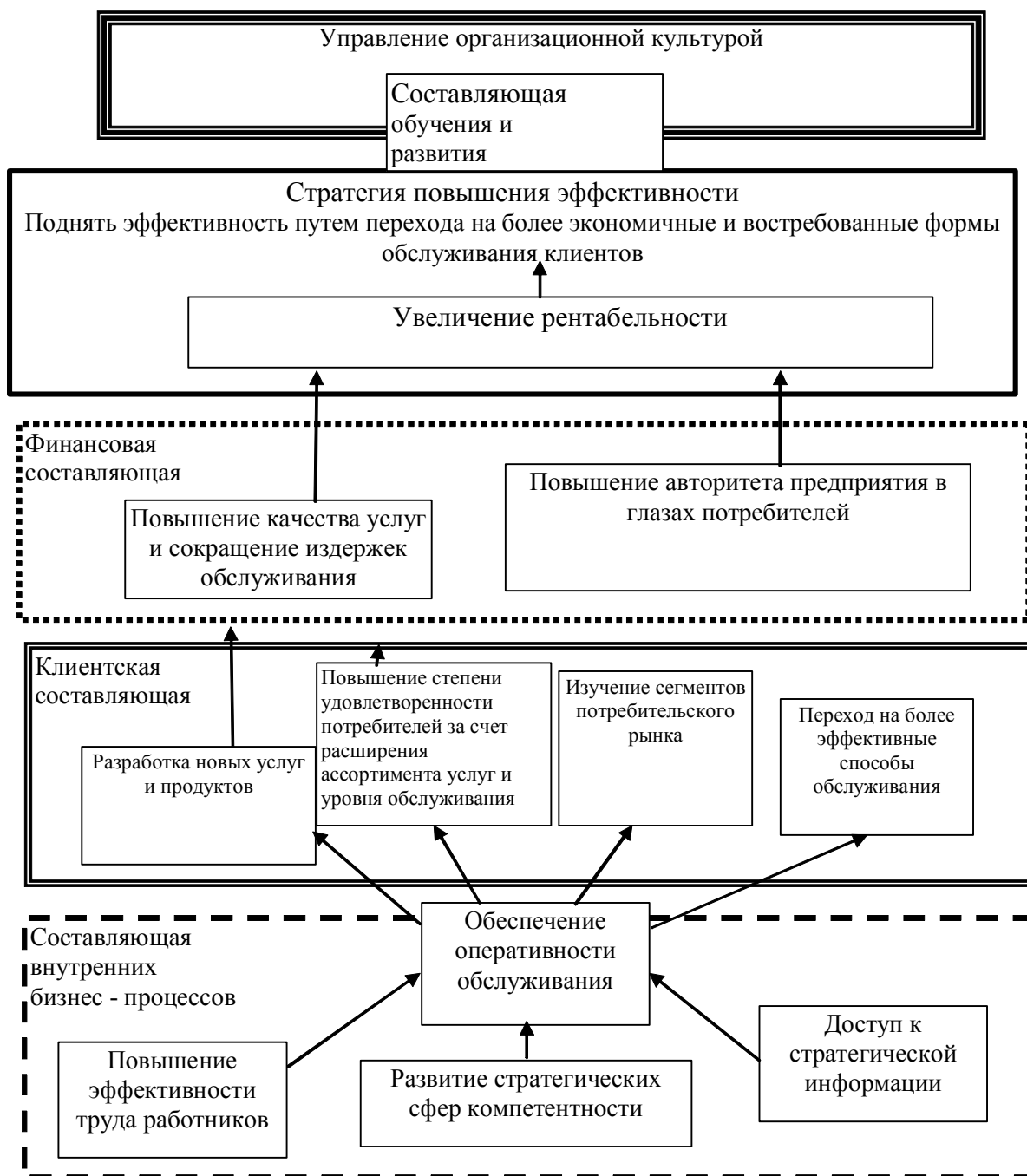


Рис . 3 – Схема конкурентной стратегии предприятия, ориентирующегося на повышение качества продукции

Успешное предприятие хорошо знает своих клиентов, их потребности и требования. У каждого предприятия может быть свой индивидуальный способ изучения потребностей клиентов и сбора информации. Нередко клиенты не могут сформулировать свои пожелания. Предприятие должно сделать это за них. Более того, предприятие должно постоянно искать эти скрытые желания с целью их предвосхищения.

Предприятие обязано находиться в постоянном контакте с клиентами в ходе оказания услуг.

Момент оказания услуги – это момент непосредственного взаимодействия с клиентом, поэтому все работники предприятия должны четко осознавать необходимость максимально полного удовлетворения потребностей клиентов [4, с. 97].

Для того, чтобы стратегия формирования взаимоотношений предприятия с клиентами работала, необходимо перевести ее в плоскость конкретных задач, ориентированных на целевые сегменты потребительского рынка, которые доводятся до сведения всех сотрудников фирмы.

Очень важно при реализации стратегии развития взаимоотношений предприятия с клиентами провести анализ сегментации рынка, на котором оно работает. Для этого предприятие устанавливает цели в каждом выбранном сегменте и определяет не только то, что необходимо сделать, но и то, чего делать не следует.

Процесс формирования стратегии эффективных взаимоотношений предприятия с клиентами отражается и таким показателем, как процент «базовых» клиентов. Под «базовыми» клиентами предприятия мы подразумеваем тех, которые в будущем могут помочь расширить клиентскую базу. Данный показатель позволяет следить за приростом таких клиентов по отношению к предыдущим периодам. Именно процесс формирования и постоянного поиска «базовых» клиентов способствует созданию мультипликативного эффекта в ходе привлечения и удержания клиентов.

Таким образом, стратегия повышения конкурентоспособности, основанная на повышении эффективности системы управления качеством, подразумевает очень хорошее знание своих целевых клиентов и сегментов рынка.

Безусловно, повышение качества продукции предприятия является одной из важнейших составляющих, непосредственно влияющих на конкурентоспособность предприятия, но каждое предприятие находится в уникальной конкурентной ситуации, в соответствующей стадии своего жизненного цикла, функционирует в определенной рыночной структуре. В зависимости от перечисленных особенностей функционирования предприятия необходимо выделять приоритетные составляющие, определяющие уровень его конкурентоспособности. Те или иные составляющие конкурентоспособности могут быть более или менее значимы в зависимости от перечисленных особенностей, и, соответственно, их необходимо в первую очередь анализировать, контролировать и корректировать в механизме управления конкурентоспособностью. Процессы совершенствования системы управления качеством наиболее значимы для предприятий на этапе его роста в структуре жизненного цикла. В период роста необходимо контролировать быстро возрастающий объем производства и связанные с ним издержки. На данном этапе возможно увеличение цен на ресурсы и отсутствие резервных запасов основных ресурсов. Все это свидетельствует о необходимости уделять большое внимание внутрифирменным показателям, таким как рентабельность, коэффициенты оборачиваемости и операционной эффективности. В олигополистической структуре и в ситуации активной конкуренции между несколькими предприятиями на рынке необходимо приоритетно отслеживать и контролировать эффективность системы управления качеством. Эти особенности должны найти отражение в количественной оценке уровня конкурентоспособности предприятия и механизме управления ею.

Литература

1. Нурмуханова Г.Ж. Формирование конкурентоспособной экономики РК: методологические подходы, проблемы и перспективы развития. Дисс. докт.экон.наук. – Алматы, 2013. – 131 с.
2. Есмагулова Н.Д. Конкурентоспособность предприятия: проблемы и механизм. Дисс. канд. экон. наук. – Алматы, 2009. – 119 с.
3. Абен А.С. Конкурентоспособность экономики Казахстана в условиях глобализации: теоретические аспекты, проблемы и перспективы развития: Автореферат дисс... канд. экон. наук. – Алматы: КазНУ, 2013.
4. Джусибалиева А.К. Повышение конкурентоспособности предприятия в условиях устойчивого роста. Дисс. канд. экон. наук. – Алматы, 2009. – 153 с.



ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В Послании народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» Н.А. Назарбаев выделяет Концепцию вхождения нашей страны в число 30 самых развитых стран мира, в которой обозначено повышение конкурентоспособности наряду с ускоренной диверсификацией экономики [1].

Одной из важнейших задач в контексте Программы «Нұрлы жол – Путь в будущее» является построение в Казахстане конкурентоспособной экономики, которая станет двигателем динамического роста на ближайшие годы.

В современных условиях обеспечение национальных и региональных интересов Республики Казахстан напрямую зависит от качества конкурентоспособности экономики регионов и страны, которая, в свою очередь, зависит от своевременного и эффективного реагирования на возникающие угрозы и вызовы современности [2].

Переход Казахстана на концепцию устойчивого развития в условиях усиления процессов глобализации мирового хозяйства обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования методов оценки и управления конкурентоспособностью, прежде всего, в региональных экономических системах.

Вопросы исследования конкурентоспособности регионов актуальны для решения задач экономической и государственной политики, сравнительных межрегиональных исследований, стратегического планирования регионального развития, а также общественной жизни.

В контексте глобализации повышение конкурентоспособности регионов важно как для внутрихозяйственной деятельности страны, так и для взаимодействия с внешними партнерами.

В Казахстане формируется современная структура экономики с выделением регионов как экономических субъектов, обладающих собственными ресурсами и конкурентными преимуществами. Новые возможности позволяют регионам не только влиять на свое положение, но и способствовать развитию экономики страны [3].

Конкурентоспособность является многоплановым явлением – можно говорить о конкурентоспособности товара, услуги, процесса (в сфере производства, логистики, менеджмента и др.), предприятия, региона и страны в целом. В соответствии со спецификой объектной области конкурентоспособности инструментарий изучения также будет различен. В частности, при определении понятия конкурентоспособности по отношению к региону – аспекты инвестиционной привлекательности, уровня социально-экономического развития.

В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с неравномерностью развития, обострения конкурентной борьбы между странами, регионами в условиях, когда сила любого государства в большей степени определяется конкурентоспособностью его регионов. В связи с этим важной задачей исследования является обобщение и анализ теоретических подходов к определению конкурентоспособности региона в современных условиях [4].

Анализу конкурентоспособности региона в зарубежной и отечественной литературе уделено большое внимание. Данное обстоятельство отражает признаваемую сложность категории и управления им как явлением экономики. Представим анализ определения «конкурентоспособность региона», предложенные различными учеными-экономистами.

М. Портер рассматривает конкурентоспособность региона как экономическую категорию, характеризующую способность территории достигать высокий уровень жизни за счет повышения производительности использования труда и капитала как действующими, так и новыми предприятиями. М.Портер обращает внимание не только на эффективное применение факторов производства, но и актуализировал вопрос географического положения региона, в связи с тем, что данный

компонент может как усилить, так и ослабить конкурентоспособность региона [5].

Европейский эксперт Д. Сепик считает, что конкурентоспособность на уровне региона определить значительно трудней, чем на уровне предприятия [6].

Во-первых, потому что конкурентоспособность на уровне региона обычно рассматривается в рамках макроэкономической концепции, а не как специфически региональный вопрос.

Во-вторых, само определение «конкурентоспособность» эволюционирует во времени.

В европейских странах экономика региона считается конкурентоспособной, если население имеет достаточно высокий и растущий уровень жизни и высокий уровень занятости на устойчивой основе [7].

И.Е. Медушевская определила конкурентоспособность региона как способность региональных властей функциями управления и регулирования создавать условия рационального использования экономического потенциала территории для более полного удовлетворения потребностей общества. Автор рассматривает конкурентоспособность региона как систему, состоящую из таких элементов, как конкурентный потенциал региона, факторы и условия формирования конкурентной среды, эффективность использования ресурсов, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии хозяйствующих субъектов, государственные и рыночные механизмы управления экономическим потенциалом региона [8].

По мнению С. Ахметжановой, конкурентоспособность отраслей регионов является необходимым условием равноправного участия государства в международном сотрудничестве [9].

Их исследования затронули многочисленные аспекты, начиная от факторов, условий и критериев конкурентоспособности и заканчивая механизмами повышения конкурентоспособности регионов и страны в целом.

Проведенный анализ показал, что не существует общих точек зрения по определению конкурентоспособности региона. Многие исследователи по-своему трактуют данное явление и раскрывают его содержательную базу.

По нашему мнению, под содержанием конкурентоспособности региона следует понимать способность и возможность наиболее эффективно реализовать имеющийся в регионе конкурентный потенциал и обеспечить высокий уровень жизни населения путем формирования эффективных механизмов создания, удержания и развития конкурентных преимуществ на долгосрочной основе. Именно конкурентные преимущества способны обеспечивать успех в конкурентной борьбе и определять уровень конкурентоспособности региона в условиях рыночных отношений.

Определение уровня конкурентоспособности регионов является важным механизмом оценки их конкурентного потенциала, разработки направлений региональной экономической политики, позволяет не только изучить конкурентное состояние регионов на определенный момент времени, но и прогнозировать изменение конкурентных позиций регионов в перспективе.

Для каждого региона важно знать, какие факторы способствуют повышению конкурентоспособности, чтобы уметь управлять ими или же, наоборот, отказаться от бесперспективного соперничества. Под факторами конкурентоспособности региона понимаются обстоятельства или условия, определяющие его конкурентоспособность [10].

Формирование конкурентоспособности региона обусловлено действием факторов, оказывающих как позитивное, так и негативное влияние на этот процесс (рис.1).

Развитие конкурентоспособности региона, как и страны в целом (по М. Портеру), осуществляется по следующим четырем стадиям (уровням): конкуренция на основе факторов производства – конкуренция на основе инвестиций – конкуренция на основе нововведений – конкуренция на основе богатства. Первые три стадии обеспечивают экономический рост, последняя обуславливает застой и спад [5].

В современных условиях целесообразно сделать упор на стадию инвестиций с последующим переходом к инновационному развитию. Но уже сегодня существует объективная потребность в инновационной «наполненности» привлекаемых инвестиций. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование – и как факторы развития производства, и как факторы формирования инновационного потенциала региона.



Рис. 1 – Факторы конкурентоспособности региона

При определении конкурентоспособности региона целесообразно акцентировать внимание на показатели, которые подразделяются на позитивные и негативные. Позитивные показатели (например, валовой региональный продукт, объем инвестиций и др.) обуславливают при прочих равных условиях более высокий интегральный уровень конкурентоспособности. Негативные показатели с более высокими количественными характеристиками (например, более высокий уровень безработицы) снижают интегральный уровень конкурентоспособности соответствующего региона.

Рейтинг конкурентоспособности регионов основывается на оценке вышеупомянутых показателей и выражается как способность административных единиц Казахстана быстро и эффективно адаптироваться к постоянно изменяющимся внешним и внутренним условиям, находить и защищать свои локальные преимущества и улучшать позиции в человеческом развитии.

Различия в географическом положении, природно-климатических условиях, демографической ситуации, истории развития и других факторах в большинстве стран мира оказывают существенное влияние на социально-экономическое развитие регионов. Каждое государство стремится повысить жизненный уровень в депрессивных регионах, а именно проводить региональную политику, направленную на выравнивание условий и возможностей для их социально-экономического развития, и таким образом способствовать повышению уровня и качества человеческого потенциала.

При этом следует отметить, что региональная политика представляет собой сферу деятельности государства и его органов, призванную обеспечить экономическое развитие той или иной страны в пространственно-территориальном аспекте, наиболее рационально разместить производительные силы и улучшить уровень жизни населения. В связи с этим основной целью региональной политики, как правило, является сглаживание наиболее острых социальных и экономических диспропорций между отдельными регионами данной страны.

Основные макроэкономические показатели характеризующие экономическое развитие Казахстана и его регионов, демонстрируют увеличение в динамике, как в абсолютном, так и в относительном выражениях, что означает не только количественное, но и качественное развитие страны.

В административно-территориальную структуру Казахстана входят 14 областей, 175 административных районов, 87 городов (2 города республиканского значения, 40 городов областного значения и 45 городов районного значения), 34 поселков и 6,9 тыс. сельских населенных пунктов.

Для того чтобы определить конкурентоспособность региона, в первую очередь необходимо проанализировать показатель ВРП, так как данный показатель является самым простым и нагляд-

ным параметром эффективности региональной экономики, по которому можно четко отследить, какая из областей Казахстана дает больший экономический эффект (табл.1).

Таблица 1 – Динамика ВРП в Республике Казахстан за 2011-2013 гг.*

	Годы					
	2011 (млн тг.)	%	2012 (млн тг.)	%	2013 (млн тг.)	%
РК	27 571 889,0	100	30 346 958,2	100	35 275 153,3	100
Акмолинская обл.	809 400,6	3,2	803 896,3	2,7	959 809,4	2,7
Актюбинская обл.	1 477 682,0	5,4	1 674 697,9	5,5	1 760 590,9	5,0
Алматинская обл.	1 246 208,6	4,5	1 454 293,6	4,8	1 749 373,9	5,0
Атырауская обл.	3 447 336,7	12,5	3 292 532,2	10,9	3 590 140,7	10,2
Западно-Казах- станская обл.	1 323 537,6	4,8	1 711 408,0	5,6	1 734 369,2	5,0
Жамбылская обл.	634 251,9	2,3	763 861,8	2,5	880 659,3	2,5
Карагандинская обл.	2 397 919,6	8,7	2 458 966,9	8,1	2 634 259,8	7,5
Костанайская обл.	1 135 574,0	4,1	1 156 230,9	3,8	1 354 477,4	3,8
Кызылординская обл.	1 034 819,0	3,8	1 176 555,0	3,9	1 332 732,6	3,8
Мангистауская обл.	1 751 142,2	6,3	1 640 136,5	5,4	1 907 134,8	5,4
Южно-Казах- станская обл.	1 507 227,9	5,5	1 870 589,5	6,2	2 142 445,9	6,1
Павлодарская обл.	1 527 256,2	5,5	1 528 366,5	5,0	1 766 029,4	5,0
Северо-Казах- станская обл.	667 893,3	2,4	683 013,8	2,3	753 510,3	2,1
Восточно-Казах- станская обл.	1 624 341,0	5,9	1 819 547,8	6,0	2 072 410,8	5,9
г. Астана	2 090 987,4	7,6	2 582 855,9	8,5	3 484 792,9	9,9
г. Алматы	4 896 311,0	17,8	5 730 005,6	18,9	7 152 416,0	20,8

*Составлена на основе данных Комитета по Статистике РК

Анализ показывает, что наиболее высоких объемов производства ВРП достигли г. Алматы, Атырауская область и г. Астана, доля которых в 2013 г. составила 20,8%, 10,2% и 9,9% соответственно.

Астана благодаря своему столичному статусу развивалась быстрее всех. В главной нефтедобывающей Атырауской области наблюдались почти такие же темпы роста в значительной мере благодаря высоким мировым ценам на нефть за данный период, которые стимулировали добычу и экспорт нефти, а также благодаря международным инвестициям в нефтегазовый сектор. г.Алматы относится к числу городов с развитой промышленной инфраструктурой. Уровень и объем промышленного производства в городе и определяет развитие обрабатывающей промышленности.

Но при этом необходимо учитывать, что эти регионы по показателю ВРП занимают лидирующие позиции за счет отрасли промышленности. За последние 3 года наблюдается рост объемов промышленного производства (рис. 3).

Половина объема промышленного производства (49,4%) приходится на три области – Атыраускую, Мангистаускую и Западно-Казахстанскую. Доли этих регионов в общем по Казахстану объеме промышленного производства в 2013 году составляет соответственно 27,1, 13,0 и 9,3%.

При этом весь западный регион (Атырауская, Мангистауская, Западно-Казахстанская и Актюбинская области) производит почти 60% всего объема промышленного производства. На данный регион также приходится более 80% общеказахстанского объема производства горнодобывающей промышленности где только Атырауская область обеспечивает половину этого объема или 2/5 общего объема по Республике Казахстан. Между тем такие области, как Карагандинская, Восточно-Казахстанская и Павлодарская области обеспечивают половину объема производства обрабатывающей промышленности. Их доля в общем объеме производства обрабатывающей промышленности по стране составляют в 2013 г., соответственно 22%, 13,2% и 13%.

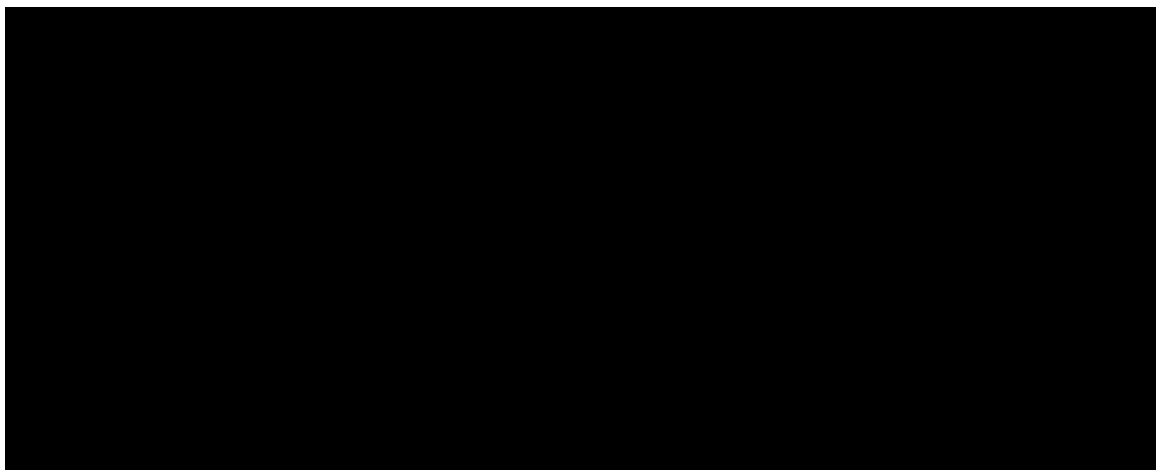


Рис. 3 – Динамика объемов промышленного производства по отраслям за 2011-2013 гг.

Совершенствование конкурентоспособности региона, институциональное и инфраструктурное обеспечение условий для устойчивого экономического роста и развития предприятий на региональном уровне возможно за счет реализации мер по следующим направлениям:

- совершенствование нормативно-правовой базы, прежде всего в следующих областях: создание и функционирование институтов развития бизнес-инкубаторов, союзов производителей, поддержка инновационной и инвестиционной деятельности, трудовые, земельные отношения, социальная сфера и т.д.;
- поддержка инициирования и реализации приоритетных инвестиционных проектов за счет создания системы привлечения инвестиций;
- создание специальных механизмов (агентств, технопарка, фондов, в том числе венчурного (страхования инновационной деятельности), централизованного центра продаж и маркетинга новой продукции и инновационных технологий, промышленных зон опережающего развития, индустриальных зон, и пр.) регионального развития, основными функциями которых должны стать содействие и поддержка высокоэффективных производств и проектов, осуществление мониторинга и анализа;
- развитие взаимодействия между бизнесом и властью за счет государственно-частного партнерства, развитие механизмов государственно-частного партнерства на региональном уровне;
- совершенствование инфраструктуры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;
- формирование региональной кластерной политики, обеспечивающей создание конкурентоспособных кластеров в реальном секторе экономики региона;
- активизация комплексных работ по поддержке научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и координация при распределении заказов на них региональных производственных предприятий среди областных научных организаций, научно-исследовательских институтов (НИИ); создание региональной системы взаимодействия малых и крупных производственных предприятий; организация системы публичной продажи акций.

Проведенный анализ показал, что возможности повышения конкурентоспособности имеются практически у всех регионов Казахстана. Необходима активная региональная политика, позволяющая стимулировать экономическое развитие в регионах, причем не только в наиболее отсталых, но и в имеющих потенциал для лидерства. Реализация проводимой политики в промышленности и сельском хозяйстве должна быть основана на оценке научно-технологического и инновационного развития отраслей региональной и национальной промышленности и трансформации передового зарубежного опыта в казахстанскую практику.

В заключение хотелось бы отметить, что внутренняя конкурентоспособность экономики регио-

нов в большинстве случаев опирается не на один, а на совокупность факторов, при этом регионы с конкурентоспособной экономикой обладают большим, чем другие регионы, числом конкурентных преимуществ. Следовательно, конкурентоспособность экономики региона зависит не только от сложившейся в нем ситуации и от состояния экономической системы, но и рационального управления конкурентоспособностью региона в целом.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» от 17.01.2014 г.
2. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – Путь в будущее» от 11.11.2014 г.
3. Сабден О.С. Экономическая модернизация в контексте конкурентоспособности национальной экономики // Мат-лы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 20-летию МАБ. – Алматы, 2008.
4. Коломак Е.А. Конкурентоспособность регионов России /Е.А. Коломак // Регион: экономика и социология. – 2009. – №3. – С. 87-115.
5. Портер Майкл Э. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость /Майкл Э. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
6. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты. – М., 2005. – 45 с.
7. Портер Майкл Э. Конкуренция /Майкл Э. Портер; Пер. с англ. Пелявского О.Л. и др.: Под ред. Я.В. Заболоцкого, М.С. Иванова, К.П. Казаряна и др. – М.: Вильямс, 2006. – 496 с.
8. Медушевская И.Е. Методы оценки конкурентоспособности национальной экономики. ВЗФЭИ, филиал г. Пенза, Россия.
9. Ахметжанова С.Б. Конкурентоспособность пищевой промышленности Казахстана (теория, проблемы, пути повышения). Дис. д.э.н. –Алматы, 2002.
10. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: Монография / Под ред. Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.
11. Интернет-ресурс: www.stat.gov.kz



Н.Б. Советбек, магистрант

Научный руководитель: А.Ж. Султангазин, д.э.н., профессор

СУЩНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОССЛУЖБЫ

Опираясь на изучение опыта формирования и подготовки кадровых резервов для различных структур государственного управления в Казахстане на протяжении последних лет, считаем целесообразным выделить следующие основные этапы формирования резерва кадров:

- Целеполагание при формировании кадрового резерва.
- Планирование кадрового резерва.
- Отбор в состав кадрового резерва.
- Подготовка кадрового резерва.
- Использование кадрового резерва.
- Исключение из состава кадрового резерва [1].

Оценка эффективности организации работы с кадровым резервом. Инновационность предложенного подхода заключена не столько в наличии указанных этапов, хотя как в специальной литературе, так и на практике один или несколько указанных этапов очень часто «западают», сколько в особом содержании данных этапов и возможности адаптировать предложенный подход под нужды практически любого субъекта формирования кадрового резерва.

Целеполагание в данном случае означает не просто формулировку четкой, измеримой цели формирования кадрового резерва и фиксацию ее в нормативном акте. Целеполагание связано с пониманием смысла и предназначения кадрового резерва. При традиционном подходе – это

обеспечение преемственности управления и повышение стабильности как кадрового состава, так и функционирования организации в целом. Однако, современная экономика требует от современной организации более высокой гибкости. Среди профессиональных менеджеров широко известно выражение, что в будущем будут только два типа компаний – быстрые и мертвые. Высокая управляемость, предсказуемость, стабильность компании является только одним из факторов успеха. Внешняя среда требует от компании быть более гибкой, быстро реагирующей на изменения, инновационной. То же самое касается органов государственной власти и государства в целом, если мы не хотим занимать место в правой полосе на шоссе мировой экономики.

Поэтому необходимо исходить из того, что кадровый резерв можно использовать не только как фактор обеспечения стабильного функционирования организации, но и как ресурс ее инновационного развития. Определение подобной цели в качестве ключевой полностью переворачивает наше представление о подходе к организации всей работы с кадровым резервом. Такая цель предполагает развитие и использование управленческого и интеллектуального потенциала резервистов не только и не столько для «затыкания» кадровых брешей, сколько для решения задач развития, стоящих перед организацией. Очень часто на решение таких задач у менеджмента предприятия за текущей оперативных задач не хватает времени и сил. А резервисты, при грамотной организации их подготовки и использования, вполне способны как разработать проекты решения подобных задач, так и, при поддержке высшего руководства, организовать их решение.

Кроме того, проблема целеполагания касается не только субъекта организации работы с кадровым резервом, но и самих кандидатов на включение в кадровый резерв. То, что формирование кадрового резерва нужно организации (или другому субъекту) все, как правило, более или менее осознают. Однако, когда речь касается интересов перспективных профессионалов, об их целях (субъективных выгодах) говорить не принято, как будто бы включение в кадровый резерв само по себе является большим благом для человека. Вместе с тем, если нам интересно участие в кадровом резерве потенциально наиболее сильных менеджеров, возможно уже достигших определенных вершин, нам нужна система ясных и внятных выгод, которые они могут получить, участвуя в проекте «кадровый резерв». В особенности это касается не внутриорганизационных резервов, а резервов формируемых в рамках региональных управленческих или республиканских программ.

С другой стороны, проблема мотивации резервистов также стоит достаточно остро. Не редкостью являются ситуации, когда сотрудник, стоящий в резерве кадров негативно относится к самому факту своего зачисления в резерв.

Основной целью формирования и использования кадрового резерва государственной службы является создание подготовленного состава государственных служащих, обладающий особыми профессиональными, деловыми, личностными и морально-этическими качествами, необходимыми для выдвижения на более высокие государственные должности, обеспечение непрерывности данного процесса, осуществление его совершенствования и корректировки на основе изменения состава качеств необходимых для профессиональной и эффективной, реализации задач и функции органов государственной власти.

К важнейшим принципам формирования кадрового резерва государственной службы относятся: обеспечение законности; конкурсность; комплексная и объективная оценка профессиональных, деловых, личностных и морально-этических качеств государственных служащих при их подборе в резерв и выдвижении; объективность и равный доступ при продвижении по службе работников, зачисленных в кадровый резерв государственной службы; демократическое, коллегиальное решение кадровых вопросов учетом общественного мнения, гласности; систематическое и рациональное обновление кадрового резерва с сохранением преемственности, качественного обращения за счет притока свежих, молодых сил; подконтрольность и прозрачность процесса формирования резерва управленческих кадров; профессиональная целенаправленная подготовка сформированного кадрового резерва в соответствии с потребностями государственной службы; добровольность включения в кадровый резерв и выдвижения из него.

Состав, структура и порядок формирования кадрового резерва обусловлены особенностями и спецификой конкретного государственного органа. Состав кадрового резерва формируется в

следующем порядке. На начальном этапе идет поиск, предварительный отбор, изучение и оценка, возможных кандидатур кадровыми службами, по необходимым; качествам и характеристикам кадрового потенциала. На следующем этапе конкурсные комиссии государственного органа по рекомендации кадровых служб окончательно принимают решение о включении (или не включении) кандидата в состав кадрового резерва. При этом правильная оценка уровня развития кадрового потенциала управленческого работника служит важным, показателем использования возможностей и способностей работника и на этой основе позволяет принять решение о включении его в резерв кадров. Установлено, что такой подход к организации управления кадровым резервом направлен, с одной стороны, на взаимодействие функций первого и второго этапов – он формирует единый механизм, поиска отбора, оценки и принятия решения о включении кандидата в состав кадрового резерва; с другой – на взаимосвязь с общей стратегией и тактикой развития: кадрового потенциала управленческих работников и кадровой политикой государственной службы, в целом.

Важнейшими критериями для зачисления в резерв руководящих кадров являются: уровень квалификации и управленческой подготовки, в том числе наличие высшего профильного образования; положительные результаты работы в занимаемой должности; деловые и личностные качества кандидата, его способности к предстоящей работе; выводы аттестационной комиссии по итогам последней аттестации; рекомендации, полученные по результатам диагностики личностных качеств, собеседования, анализа документов и отзывов о кандидате непосредственных руководителей и подчиненных; возраст кандидата и состояние его здоровья. В соответствии с действующими нормативными документами для отбора кандидатов в кадровый резерв в государственных органах (организациях) создаются конкурсные комиссии из числа руководящих работников государственного органа (организации), высококвалифицированных специалистов.

Порядок формирования кадрового состава государственной службы РК нормативно урегулирован, однако существуют определенные проблемы правового характера, требующие дальнейшего решения:

- во-первых, необходим единый нормативно-правовой акт, регламентирующий прохождение государственной службы;

- во-вторых, требуют дополнительной проработки и нормативного регулирования процедуры приема на государственную службу, профессиональной подготовки, аттестации сотрудников государственных органов и включения в резерв руководящих кадров.

Формирование кадрового резерва в РК в настоящее время осуществляется в следующем порядке: 1) на основании прямого конкурса; 2) на основании рекомендаций аттестационной комиссии органа государственной власти и рекомендаций конкурсной комиссии при конкурсном замещении должностей государственной гражданской службы.

Процедура отбора в кадровый резерв должна быть одна, а критерии едины. Только в этом случае можно обеспечить конкурентность при зачислении в резерв, прозрачность и публичность процедуры формирования резерва. Принципиальным является измеримость используемых критериев, исключающая субъективизм при оценке претендента. Аналогично и при назначении на должность из резерва должны быть применены четкие и понятные критерии, позволяющие совершать объективный выбор из нескольких претендентов. В противном случае будет сохраняться риск нарастания субъективизма и протекционизма в кадровой работе в государственных органах.

В целях формирования кадрового резерва государственной службы, обеспечения комплектования должностей государственной службы в государственном органе создается кадровый резерв государственного органа. Кадровый резерв государственных органов для замещения должностей государственной службы образует республиканский кадровый резерв государственной службы. Кадровый резерв государственной службы формируется для замещения вакантных должностей государственной службы [2].

Включение служащего в кадровый резерв государственной службы отражается в его личном деле и документах учета. Вакантная должность государственной службы замещается по решению уполномоченного руководителя служащим, состоящим в кадровом резерве государственной службы. При отказе служащего, состоящего в кадровом резерве, от предложенной должности

государственной службы вакантная должность государственной службы замещается другим служащим по результатам аттестации или по конкурсу.

В системе управления кадровым потенциалом государственной службы кадровый резерв выполняет ряд важных функций: развития, регулирования, стабилизации и непрерывности деятельности управленческого персонала государственной службы.

Состав, структура и порядок формирования кадрового резерва обусловлены особенностями и спецификой конкретного государственного органа. Состав кадрового резерва формируется поэтапно.

Этапы формирования кадрового резерва

При определении требований к претендентам (компетенция, личные качества, знания) за основу были приняты профессиограммы их будущих должностей. В качестве дополнительных условий (дифференцированных в зависимости от уровня должности) были выбраны минимальный общий стаж и требования к опыту работы в качестве линейного руководителя либо специалиста в соответствующих подразделениях (производственных, исследовательских, административных и т.п.). Дополнительным условием выступал опыт работы во временных проектных группах.

Первой стадией формирования кадрового резерва является поиск кандидатов, который включает в себя ряд взаимосвязанных процедур:

- анализ документальных данных (личная карточка работника, автобиография, характеристики, результаты аттестации и т.п.);
- интервью или собеседование для выявления интересующих сведений (стремлений, потребностей, мотивов поведения и т. п.);
- наблюдение за поведением работника в различных ситуациях;
- оценка результатов трудовой деятельности (производительности труда, качества выполняемой работы, показателей выполнения заданий руководимым подразделением) за определенный период (в качестве такого периода были выбраны два года с определением промежуточной оценки деятельности каждые полгода);
- сравнение качеств претендентов с требованиями должности того или иного ранга.

В число перспективных кадров включались работники, которые были заинтересованы в служебном росте и по уровню своей профессиональной подготовки с большей вероятностью могли быть назначены на руководящие должности.

Следующая стадия формирования резерва состояла из оценки профессиональных знаний, навыков и опыта претендентов; сопоставления совокупности качеств кандидата и тех требований, которые необходимы для резервируемой должности; сравнения кандидатов на одну должность и выбор более соответствующего резервируемой должности. Как правило, данная работа осуществлялась в форме аттестации.

Третья стадия – формирование и корректировка списка кадрового резерва. По результатам оценки и сравнения кандидатов уточнялся и корректировался предварительный список резерва. Такой подход к организации управления кадровым резервом направлен на:

- взаимодействие функций первого и второго этапов – он формирует единый механизм, поиска отбора, оценки и принятия решения о включении кандидата в состав кадрового резерва;
- взаимосвязь с общей стратегией и тактикой развития: кадрового потенциала управленческих работников и кадровой политикой государственной службы, в целом.

Литература

1. Демин А.А. Государственная служба в странах основных правовых систем мира. – М., 2008.
2. Указ Президента РК от 21 июля 2011 г. №119 «Об утверждении Концепции новой модели государственной службы Республики Казахстан».



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА МИКРО-УРОВНЕ

Многие специалисты, в том числе и юристы, в развитых странах считают экологические проблемы по сути проблемами экономическими. Такая позиция согласуется с тем, что в настоящее время во многих странах и особенно в США наблюдается ослабление административного регулирования экономики. Экономические методы адресны, однозначно определяют требования к управляемому объекту, однако в отличие от административных команд учитывают, что объекты управления сознательно ставят перед собой цели и столь же сознательно стремятся к их достижению. Такая целевая установка – важная отличительная особенность управления в социальных и экономических системах. Поэтому сущность экономических методов состоит в организации деятельности управляемых объектов путем создания преимуществ в потреблении. Этим управление экономическими методами отличается от стимулирования, которое предусматривает поощрение и санкции неэкономического характера.

Роль экономических методов заключается в создании механизмов управления, стимулирующих средоохранную деятельность и поиск путей минимизации экономических затрат, которое понесет общество ради достижения желаемого состояния окружающей среды и ее отдельных компонентов [1].

Economic instruments (for environmental policies) – экономические инструменты (меры, методы, рычаги) экологической (природоохранной) политики – меры, использующие рыночные механизмы для достижения поставленных целей, предназначенные для направления деятельности экономических субъектов в экологически благоприятном направлении путем влияния на издержки и выгоды имеющихся в их распоряжении различных альтернатив поведения. Обычно используют два подхода: (а) финансовые трансферты между экономическими субъектами-загрязнителями окружающей среды и соответствующим населением (через органы местного или национального управления) и (б) создание новых рынков, например, для торговли разрешениями на выбросы загрязняющих веществ [2]. При первом подходе экономические инструменты включают: экологические налоги и платежи (такие как платежи за выбросы/сбросы загрязняющих веществ, в том числе платежи за ресурсопользование, удаление отходов, платежи и налоги на неэкологичную продукцию), экологические субсидии, залогово-возвратные системы, налоговая дифференциация, страхование экологической ответственности. Рыночные механизмы предусматривают юридическую финансовую ответственность, рычаги для ликвидации экологических нарушений, облигации по показателям работы предприятий и ценообразование для ресурсов. Для большинства форм экономического стимулирования требуется наличие соответствующей управляющей системы с жестким контролем результативности и соблюдения нормативов, включающей сбор платежей и предотвращение незаконной деятельности. Расходы на поддержание такой системы могут быть весьма высокими. Поэтому следует тщательно взвесить преимущества и издержки внедрения любых экономических инструментов. Одно из основных преимуществ экономических инструментов, по крайней мере в теории, состоит в их экономической эффективности, которая обычно выявляется из моделей для случая многих предприятий-загрязнителей и одного загрязняющего вещества при допущении полных знаний об их приращенных (предельных) снижениях загрязнения и приращениях стоимости ущерба. Экономические инструменты обычно используются в совокупности с прямым нормативно-правовым регулированием. Поэтому оценка их экономической эффективности (как компонента смешанной системы) затруднена. Обязательным условием применения экономических инструментов является наличие рынков. Если в стране отсутствует информация о рынках, имеются значительные временные задержки между сигналом и ответной реакцией, нечеткое право частной собственности и обширные неформальные (теневые) рынки, то требуется большая осторожность при использовании экономических инструментов, которые были разработаны, имея в виду экологические потребности развитых промышленных стран. Кроме того, практически отсутствует опыт применения экономических инструментов для защиты биоразнообразия, стимулирования устойчивого развития или

предотвращения обезлесения в регионах тропических лесов. Рыночные инструменты наиболее эффективны при решении локальных экопроблем, таких как скопление приземного озона, из-за возможности более точной оценки источников загрязнений, лучшего экологического мониторинга и контроля за выполнением экономических мер. В то же время экономические инструменты являются менее эффективными в отношении так называемых глобальных экопроблем, таких как выбросы “парниковых” газов, из-за мнения общественности, что она не отвечает за глобальные проблемы и поэтому не должна нести на себе бремя глобальных решений. Это означает, что экономические ответы на вопросы об устойчивом развитии окажутся безуспешными, если не будут учитываться с самого начала, включая чисто нерыночные соображения, включая общественную поддержку таких подходов. В Принципе 16 Декларации РИО говорится о необходимости использования экономических инструментов и подхода, при котором загрязнитель должен, в принципе, взять на себя издержки загрязнения окружающей среды с учетом общественных интересов и следить за тем, чтобы не было негативных воздействий на торговлю и инвестиционную политику [3]. Такой подход считают подходящим для стран с переходной экономикой из-за нехватки у них финансовых ресурсов, что ограничивает их способность применять дорогостоящие системы прямого нормативно-правового регламентирования для решения экопроблем, и из-за слабой юридической системы наряду с отсутствием культуры решения через суд проблем, связанных с действием различных нормативов. Экономические инструменты имеют ряд преимуществ по сравнению с использованием нормативной регламентации, таких как их экономичность, возможность использования гибких решений (например, выбора подходящих технологий), стимулирование инновационной деятельности для сохранения природных ресурсов и предотвращения загрязнения, прозрачность в отношении размеров издержек на борьбу с загрязнением, адаптивность и многоцелевая направленность. Экономические инструменты выгодно применять для борьбы с неоднородными и небольшими источниками загрязнения – от домашнего мусора до слива моторного масла, от выбросов “парниковых” газов до сбросов загрязняющих веществ малыми фермами или небольшого загрязнения многочисленными индивидуальными источниками. Экономические инструменты имеют свои ограничения: они обеспечивают большую предсказуемость при борьбе с загрязнениями, но менее определены в отношении уровня ожидаемого снижения загрязнения. Они менее приемлемы в случаях, когда речь идет о неточных (распределенных) выбросах и следует искать компромисс между большей эффективностью расходов на снижение загрязнения и большей неэффективностью в выгодах от сокращения загрязнения, т.е. в реализации целей экологической политики. Бремя платежей в виде налогов за загрязнение может нанести вред международной конкурентоспособности промышленности, так как высокие налоги на сырье для промышленности сразу же скажутся на положении на международном рынке. Такое положение можно скомпенсировать уменьшением других налогов (обеспечением неизменных налоговых поступлений в бюджет) или последующей коррекцией обменного валютного курса, но все же отрасли промышленности, использующие значительное количество налогооблагаемого сырья будут испытывать потерю конкурентоспособности. Необходимость расходов для нейтрализации всех этих эффектов и связанные с ними проблемы привели к заметному сопротивлению ряда промышленных отраслей таким подходам. В ситуациях, когда требуются точность и определенность (например, борьба с загрязнением от конкретных токсичных химических веществ или с опасными отходами) наиболее подходящими для защиты окружающей среды являются меры прямого регламентирования. Если целью является просто уменьшение загрязнения, тогда целесообразнее применять системы с торговлей разрешенными выбросами. Несовершенство рынков и отсутствие эффективных рыночных институтов делают недостаточным использование только экономических инструментов, так как при этом потребители не будут реагировать в должной степени на изменение цен, вызванное применением этих инструментов.

В числе экономических инструментов экологического регулирования можно назвать:

- платежи или налоги за право пользования природными ресурсами;
- компенсационные платежи за выбытие природных ресурсов из целевого использования или ухудшение их качества, вызванное производственной деятельностью;

- платежи или налоги за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- дополнительный налог с прибыли предприятий, выпускающих экологически вредную продукцию или применяющих экологически опасные технологии [4].

Все эти чисто экономические инструменты служат соблюдению экологических стандартов наиболее эффективным путем.

Экономический механизм экологического регулирования – сложная многоуровневая система отношений субъектов хозяйствования между собой и с вышестоящими органами. Связующим рычагом этих отношений должен стать экологический аудит – инструмент, включающий в себя организационно-экономические факторы защиты окружающей среды. Он позволяет выбрать оптимальный вариант природоохранных сооружений, организовать информационно-аналитический контроль за состоянием и степенью эксплуатации природоохранной техники, дать экономическую оценку намечаемых технических технологических усовершенствований.

Экологический аудит – независимое исследование всех аспектов хозяйственной деятельности промышленного предприятия любой формы собственности для установления размера прямого или косвенного воздействия на состояние окружающей среды. Его цель – приведение природоохранной деятельности в соответствие с требованиями законодательства и нормативных актов оптимизации использования природных ресурсов, снижение и упорядочение энергопотребления, уменьшение отходов, предотвращение аварийных сбросов, выбросов и техногенных катастроф.

Заключение экодитора должно содержать следующую информацию:

- выводы о соответствии природоохранной и производственной деятельности законодательству и нормативным актам;
- заключение о состоянии финансово-экономической отчетности, учета, своевременности и величине текущих экологических платежей, целенаправленности использования капитальных средств, выделенных на охрану окружающей среды;
- оценку воздействия аудируемого предприятия на состояние среды, здоровье производственного персонала, экологию в регионе, данные о наличии и величине выбросов (сбросов) загрязняющих веществ, производство которых ограничено или запрещено международными обязательствами государства;
- результаты анализа темпов роста производства продукции и количества выбросов и сбросов загрязняющих веществ, потребления энергетических и материальных ресурсов;
- результаты сравнительного анализа основных показателей природоохранной и производственной деятельности аудируемого предприятия и подобных предприятий в других странах;
- заключение о профессиональной компетентности работников природоохранных служб предприятия, их обеспеченности современными техническими средствами контроля за соблюдением допустимых величин загрязнения;
- информированность руководящего и производственного персонала о величине и характере загрязнения окружающей среды их предприятием, наличие материального и морального стимулирования за снижение уровня загрязнения и энерго- и материалоемкости выпускаемой продукции.

На основании заключения экодитора решить конкретную проблему можно различными, часто альтернативными методами. В зависимости от радикальности принятого решения и остроты проблемы необходимые природоохранные мероприятия могут находиться в диапазоне от организационных мер и повышения контроля за ведением технологического процесса и работой средозащитного оборудования до закрытия предприятия с его последующим перепрофилированием.

Роль экологического аудита в следующих направлениях деятельности:

- аудиторская экологическая оценка оздоровления приватизируемых предприятий;
- аудиторская оценка экологических издержек;
- аудиторские рекомендации по ресурсосбережению;
- аудиторская оценка условий экологического страхования;
- аудиторская экологическая оценка инновационных и инвестиционных проектов и др.

В условиях формирования рыночных отношений выявляется новое направление развития функций внутреннего и внешнего прогнозного экодита, как средства оптимизации и активизации

предпринимательской деятельности на основе соблюдения принципов экологической безопасности. Одновременно с контрольными функциями экоаудит и хозяйственный аудит должны выполнять экономическую и экологическую экспертизу по привлечению капитала, развитию инвестиций, внедрению ноу-хау, ресурсосбережению, снижению экологических издержек и т.д. Экологический аудит приобретает в условиях рыночных преобразований функции катализатора для активации предпринимательской деятельности на принципах экологически безопасного и устойчивого развития.

Литература

1. Матвеев А.В. Управление охраной окружающей среды: Учеб. пособие. – Москва: 2010. – 256 с.
2. Каренов Р.С. Экологический менеджмент: Учебник. – Алматы: 2010. – 128 с.
3. Конференции ООН по окружающей среде и развитию (июнь 1992г.), Рио-де-Жанейро (Бразилия).
4. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономические методы управления природопользованием. – М.: Наука, 2011. – 136 с.



С.Б. Татенбаева, магистрант
Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD, и.о. доцента

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Понятия и сущность инноваций и инновационных проектов. Современный научно-технический прогресс немислим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности.

Инновация (от англ. Innovation – нововведение, новаторство) – это «инвестиции в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги.

Новация (от лат. Novation – изменение, обновление) представляет собой какое-то новшество, которого не было раньше: новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей и т.п.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом.

Результат инновационной деятельности можно назвать также инновационным продуктом [1].

«Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

С термином «инновация» тесно связаны понятия «изобретение» и «открытие».

Под изобретением понимают новые приборы, механизмы, инструменты, созданные человеком.

Под открытием подразумевают процесс получения ранее не известных данных или наблюдение ранее не известного явления природы.

В отличие от инновации, открытие делается, как правило, на фундаментальном уровне и не преследует цели получить выгоду.

Непременным свойством инновации является научно-техническая новизна. Поэтому необходимо отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (изменения цвета, формы и т.п.); незначительных технических или внешних изменений продукта, а также входящих в него компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счёт освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке.

В современной экономике инновации играют огромную роль. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоёмкости и новизны.

Таким образом, инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних [2].

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. В условиях рынка производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые рынки сбыта. Поэтому предпринимательские фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами.

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или операцию (технология, процесс). В связи с этим необходимо подчеркнуть, что при всем разнообразии рыночных новшеств, важным условием для их практической реализации в бизнесе является привлечение инновационных инвестиций в достаточном объёме.

Если затрагивать внедрение инноваций на малых предприятиях, то можно сказать следующее. В силу своей специфики, малым предприятиям приходится проявлять большую активность на рынке, используя свою гибкость и способность к быстрой переориентации. Поэтому зачастую именно эти предприятия становятся первооткрывателями новых продуктов и новых технологий в различных отраслях. Как уже было замечено, инновационная деятельность способствует повышению выживаемости компании в конкурентной борьбе, что особенно важно для малого предприятия. Кроме того, при реализации инновации, предложенной к продаже, происходит обмен «деньги-инновация». Денежные средства, полученные предпринимателем в результате такого обмена, во-первых, покрывают расходы по созданию и продаже инноваций, во-вторых, приносят прибыль от реализации инноваций, в-третьих, выступают стимулом к созданию новых инноваций, в-четвертых, являясь источником финансирования нового инновационного процесса.

Классификация и функции инноваций. В практике управления инновациями используют различные классификаторы инноваций.

В зависимости от технологических параметров, инновации подразделяются на:

- продуктовые – включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов;
- процессные – означают новые методы организации производства (новые технологии).

По типу новизны для рынка инновации делятся на новые: для отрасли в мире; для отрасли в стране; для данного предприятия (группы предприятий).

По стимулу появления (источнику) можно выделить инновации: вызванные развитием науки и техники; вызванные потребностями производства; вызванные потребностями рынка.

По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить инновации: на входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.); на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.); системной структуры предприятия (управленческой, производственной).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют:

- радикальные (базисные) инновации, которые реализуют крупные изобретения и формируют новые направления в развитии техники;
- улучшающие инновации, которые реализуют мелкие изобретения и преобладают на фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла;
- модификационные (частные) инновации, направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии.

Приведенная выше классификация свидетельствует о том, что процессы нововведений многообразны и различны по своему характеру. Поэтому существует множество классификаторов инноваций, предлагаемых отечественными и зарубежными авторами. Среди них такие известные зарубежные специалисты в области экономики и менеджмента, как Й. Шумпетер, И. Ансофф и П. Друкер.

Инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений. Сущность инновации проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Особую роль играют инновации в повышении конкурентоспособности предприятий.

Инновация выполняет следующие три функции:

1. Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Смысл этой функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов.

2. Инвестиционная функция означает, что прибыль от инновации может быть использована для инвестирования по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций.

3. Стимулирующая функция проявляется при стимулировании предпринимательской деятельности. Получение предпринимателем прибыли за счёт реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами [4].

Значение инновационного проекта как формы организации и целевого управления инновационной деятельностью

Характерным признаком экономики рыночного типа является становление рынка инновационных продуктов или инновационного сегмента единого товарного рынка, поскольку новшество, защищенное авторским правом (например, патентом), обладает свойствами привычного товара.

Активными участниками инновационного процесса являются: создатели и обладатели научно-технических достижений, потенциальные потребители инноваций, посредники распространения и применения нововведений, кредитно-финансовые (в том числе венчурные), патентно-лицензионные, консалтинговые, рекламные, учебно-методические и прочие государственные и частные организации. Появление этой новой сферы деятельности и ее существенное развитие в постиндустриальную эпоху делает востребованными соответствующих специалистов – инновационных менеджеров. Они должны не только обладать научными и инженерными знаниями, умением применить отечественный и зарубежный опыт, накопленный в области самокупаемых инноваций, знать и предвидеть потребительские свойства новшеств, владеть методами их маркетинга в условиях глобальной конкуренции, но и, главное, уметь выполнить грамотное технико-экономическое обоснование коммерческой эффективности инновационного проекта, дать оценку его технико-технологической реализуемости, адекватную конкретным производственным и финансово-экономическим условиям конкретного потребителя новации.

Под инновационным проектом понимается сложная система взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных инновационных целей на приоритетных направлениях развития науки и техники. Другими словами, инновационный проект представляет собой намечаемый к планомерному осуществлению, объединенный единой целью и приуроченный к определенному времени комплекс работ и мероприятий по созданию, производству и продвижению на рынок новых высокотехнологичных продуктов, с указанием исполнителей, используемых ресурсов и их источников.

Таким образом, понятие «инновационный проект» может рассматриваться в трех аспектах:

- а) как совокупность мероприятий для достижения инновационных целей;
- б) как процесс осуществления инновационной деятельности;
- в) как пакет документов, обосновывающих и описывающих эти мероприятия.

Эти три аспекта подтверждают значение инновационного проекта как формы организации и целевого управления инновационной деятельностью.

История становления инновационных экономик показывает различные примеры временных рамок, требуемых для запуска, ускорения и поддержания инновационного развития. При этом

встречаются примеры как стран, которые планомерно двигались к инновационному развитию, так и примеры стран, совершивших или начавших инновационный рывок под воздействием государственной политики.

В Великобритании до начала 2000-х гг. не проводилось целенаправленной централизованной политики по стимулированию и развитию инноваций. В 2003 г. Министерство торговли и промышленности Великобритании опубликовало стратегию правительства в сфере технологического развития, в 2004 г. был создан Совет по технологическим стратегиям, который осуществляет инвестиции в создание новых технологий, поддерживает их развитие и коммерциализацию. Относительно целостная инновационная стратегия долгосрочного развития Великобритании была сформулирована лишь в 2008 г.

Инновационное развитие Японии и Швеции осуществлялось последовательно и имеет долгую историю. Тем не менее, в Швеции только в 2005-2008 гг. были определены 4 приоритетные сферы для финансирования НИОКР: медицина, биотехнологии, окружающая среда и устойчивое развитие, развитие «центров высоких технологий» (centers of excellence), которые представляют собой соединение научно-исследовательских и коммерческих сил в интересах быстрой и эффективной коммерциализации инноваций.

В Ирландии также переход на инновационный путь развития был осуществлён сравнительно недавно. Правительство Ирландии в 2007 г. выделило 8,2 млрд евро на осуществление Стратегии науки, технологии и инноваций (Strategy for Science, Technology and Innovation), которая предполагает улучшение человеческого капитала, физической инфраструктуры, развитие науки, технологии и инноваций с помощью различных проектов.

В Южной Корее первые программы инновационного развития были запущены с 1999 г. Государственная стратегия инноваций Испании была одобрена в 2010 г. Руководство по реализации ГСИ осуществляет Министерство науки и инноваций Испании (МНИ). На реализацию ГСИ из государственного бюджета страны в 2010 г. было выделено 6720 млн евро.

Основные направления проводимой в настоящее время региональной инновационной политики Нидерландов были заданы в 2003 г. Министерство экономических отношений реализовало программу «Путь к инновациям: борьба с Лиссабонскими амбициями», призванную улучшить инновационный климат, стимулировать компании к ведению инновационной деятельности и сосредоточению большего количества ресурсов в стратегически важных сферах [5].

С 1998 г. во Франции действует государственный план стимулирования патентования изобретений отечественными фирмами. В 1999 г. был принят Закон об инновациях и научных исследованиях, призванный реорганизовать и модернизировать национальную инновационную систему в направлении более эффективной коммерциализации научно-исследовательского потенциала. Реализация закона привела к принятию целого ряда решений правительства и специального «инновационного плана», цель которых заключается в создании общей правовой базы, стимулирующей развитие партнерства между государственным научным сектором и негосударственными участниками инновационного процесса. С 2007-2008 гг. предпринимались точечные налоговые меры по поддержке инвестиций в инновации. В рамках курса на модернизацию национальной промышленности с середины 1980-х годов инновационная политика в Китае в условиях отсутствия законодательной базы реализовывалась путем выполнения целевых программ, направленных на освоение иностранных и разработку собственных высоких технологий. В 2002 г. были утверждены два основополагающих закона, заложивших правовую базу регулирования инновационной деятельности: закон КНР «О стимулировании средних и малых предприятий» и закон КНР «О популяризации науки и техники». В октябре 2010 г. Госсоветом КНР опубликовано «Решение об ускорении развития новых стратегических отраслей».

Бразилия с конца 90-х гг. приняла ряд законов для увеличения количества научных исследований, стимулирования инноваций в частном секторе и установления более продуктивных партнерских отношений между научными институтами и бизнесом. В 2006 г. был принят Инновационный закон, в 2005 г. – «Хороший» закон (Good Law), который предоставляет налоговые стимулы для осуществления частных инвестиций в НИОКР.

Согласованная государственная поддержка развития нанотехнологий в Бразилии началась с 2001 г. с созданием 4 национальных сетей по нанотехнологиям и нанонауке, которые сегодня объединяют около 40 научных институтов по всей Бразилии.

Литература

1. Барышева А.В. Инновационный менеджмент, ЮНИТИ, 2007.
2. Иванниковой И.А. Бизнес-план инвестиционного проекта: Практич. пособие. Экспертное бюро, 2007.
3. Аньшина В.М, Дагаева А.А. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития»: Учеб. пособие. – Дело, 2007.
4. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие, ИНФРА-М, 2008.
5. Управление инновационными проектами и программами: Учеб. пособие. – Тамбов, Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011.



А.М. Ташанов, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.К. Жұманова, э.ғ.к., доцент

МЕМЛЕКЕТТІК БАҒДАРЛАМАЛАР – АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕНІ БАСҚАРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Ақпараттық жүйе қарыштап дами бастаған қазіргі заманда елдің ақпараттық кеңістігін жан-жақты дамытуға ерекше мән беру талап етіледі. Сондай-ақ, ел экономикасын дамытуға ақпараттық жүйенің дамуы ауадай қажет.

Әлеуметтік-экономикалық дамуды басқарудың міндеті жаңа идеялар мен инновацияны іске асыру үшін қолайлы жағдай жасау арқылы білімді қоғамға қызмет көрсетуге пайдалану болып табылады. Сондықтан қазіргі қоғамды ақпараттық-коммуникациялық технология қолданбай елестету мүмкін емес.

Ақпараттық жүйелер елдің банк, қаржы, салық жүйелерін, көлікті басқаруды, өнеркәсіптерді басқаруды толық қамтиды. Информатиканың ықпалымен өміріміздің жаңа стилі мен жаңа образы қалыптасқанына да біраз болды. Жаңа буын ақпараттық жүйелерді күнделікті тіршіліктің бөлігі ретінде қабылдайды [1].

Экономиканың жаңа типінің пайда болуы жаппай ақпараттық-коммуникациялық технологиялар пайдалануға, ақпараттың үлкен көлемдерін кез-келген қашықтыққа тез, әрі арзан жеткізу мүмкіндігіне байланысты экономикалық процестердегі ауқымды өзгерістеріне негізделеді.

Сонымен қатар ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың негізгі қасиеттерінің бірі - әлем экономикасының барлық экономикалық агенттердің қызметі үшін ауқымды кеңістік құру мүмкіндігі [2].

Қазіргі таңда желілік экономика ұғымы кең таралуда. Желілік экономика әлем елдеріне интеграцияның күрделі процесінде әлемдік экономикаға бейімделуге мүмкіндік береді. Бұл орайда қоғамды ақпараттандыру деңгейі мемлекеттік бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштерінің бірі болып табылатынын айта кету керек. Ал халықтың күнделікті өмірде және өндірісте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды пайдалану мүмкіндігі ең әуелі адамзат потенциалының даму деңгейімен анықталады [3].

Осыған байланысты әр елде ақпараттық-коммуникациялық жүйеслерді өзіндік басқару әдістері қолданылады. Әйтсе де, мемлекеттік басқарудағы көп қолданылатын әдістердің бірі – мақсатты бағдарламалар арқылы дамыту.

Қазақстанда да ақпарат саласын дамыту жолында да бірқатар бағдарламалар қабылданып, жүзеге асырылып келеді. Нақтырақ айтатын болсақ, соңғы 5 жылда елімізде ақпарат саласына байланысты төмендегідей бағдарламалар қабылданып, іске асырылып келеді:

– Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2005-2007 жж. арналған бағдарламасы;

– Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жж. арналған бағдарламасы;

– Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жж. арналған бағдарламасы;

– «Ақпаратты Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасы.

Елімізде бағдарламаларың міндеттері жүйелі түрде анықталып, орындалып келе жатқанын айту керек.

Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2005-2007 жж. арналған бағдарламасы елде электрондық үкіметті қалыптастыруға арналса, 2008-2010 жж. арналған бағдарламада ол жалғасын тапты [4, 5].

Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жж. арналған бағдарламасында ресурстарды автоматтандырылған басқару жүйесіне және мемлекеттік органдардың ақпараттық жүйелерін қалыптастырып, дамытуға басты назар аударылды.

Елде электрондық үкіметті қалыптастырумен халықтың ақпараттық-коммуникациялық жүйелерді қолданудағы сауаттылығын арттыру жұмысы қатар жүргізілуі экономиканың қызмет көрсету салаларында халыққа қызмет көрсету жұмысының өнімділігін арттыруға ықпал етіп келеді.

Келесі бағдарлама елдегі ақпараттық жүйені басқаруды дамытуға бағытталған. Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жж. арналған бағдарламасын іске асыруға 2010-2012 жж. 17 млрд-тан артық қаржы жұмсалған [7].

Бағдарлама тек ақпараттық кеңістікті дамыту саясатын қалыптастырып қоймай, халықтың нақты мүмкіндіктерге ие болуына жағдай жасады. Бұл бағдарлама аясында бірқатар қалалар мен елді мекендерде сандық эфирлік теледидар орнатылды.

Сөйтіп, 2012 ж. соңында Қазақстан халқын сандық эфирлік теледидармен қамту 23%-дан асты.

Сондай-ақ, бағдарлама аясында интернет-ресурстарға ығін хостинг беру шаралары да атқарылды. Аймақтық бұқаралық ақпарат құралдарын интернетке орнатуға да ерекше мән беріліп келеді, 2012 ж. нәтижемен олардың саны 200-ге жетті.

Алдыңғы бағдарламаларда басталған Қазақстан Республикасының «электрондық үкіметінің» архитектурасын дамыту саясаты осы бағдарлама аясында аяқталды.

Сөйтіп, экономиканың салаларын электрондық үкімет пен кеңінен қамту жұмыстары жалғасын табады. 2012 ж. әлеуметтік-экономикалық жүйенің 13 саласы электрондық үкімет жүйесіне тартылды.

Ақпараттық-коммуникациялық технологияларды дамытуға арналған бағдарлама 3 жыл ішінде төмендегідей нәтижелерге қол жеткізді:

- 4G технологиясының пилоттық жобасын енгізу;
- телекоммуникацияның жергілікті желілерін санға көшіру қарқынын арттыру;
- салалық стандарттау қарқынын халықаралық нормаларға жеткізу;
- 100% спутниктік сандық таралым;
- «Электронды Үкімет» жүйесі қалыптасты;
- мемлекеттік органдарға электронды құжат айналымы енгізілді;
- Халыққа қызмет көрсету орталықтары сәтті қызмет ете бастады;
- мемлекеттік қызметтер автоматтандырылды.

Жоғарыда аталған шаралар елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына оң ықпал ете бастады. Әйтсе де, бағдарлама аясында шешілетін мәселелер ауқымының кеңеюіне байланысты 2013 ж. Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жж. арналған бағдарламасының аяқталу мерзімінен бұрын күшін жойып орнына жаңа мемлекеттік бағдарлама қабылдады.

«Ақпаратты Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасының мақсаты – ақпаратты қоғамға көшу үшін жағдай жасау. Бұл мақсатқа жету үшін төмендегідей негізгі міндеттер алға қойылған:

- 1) Мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігін қамтамасыз ету.
- 2) Ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылымның қолжетімділігін қамтамасыз ету.

3) Қоғамның әлеуметтік-экономикалық және мәдени дамуы үшін ақпараттық орта құру.

4) Отандық ақпараттық кеңістікті дамыту.

Бағдарлама аясында жоғарыда аталған міндеттерден басқа да міндеттер қарастырылған, міндеттердің жалпы саны – 26 оның сыртында 83 нысаналы индикатор қарастырылған.

Қойылған міндеттерден мемлекеттік бағдарламаның ел экономикасын дамытудың бірден-бір құралы ретінде қарастырылатынын көреміз. Әйтсе де, талдау бағдарламаға жүктелген міндеттерге жетуге күмән келтіретін бірқатар кемшіліктер барын көрсетті. Оның бастысы – индикаторлар бойынша аралық мәндерінің көрсетілмеуі. Бұл келешекте бағдарламаның іске асырылу барысына баға беруді қиындатары сөзсіз. Сонымен қатар бағдарламаға жұмсалған бюджет қаражаттарының да тиімділігін анықтау мүмкін болмайды.

Сонымен бірге іс-шаралар негізінен дайындық сипатында. Олай болса, бағдарлама әдістемелік жағынан нашар дайындалған деген қорытынды шығаруға болады.

Қазіргі таңда ақпараттық жүйені дамыту жан-жақты қолға алынып келе жатқан бағыттардың бірі. Өйткені ел экономикасын жаңғыртып, елдің бәсекелік қабілетін көрсететін экономика салаларының қызметі ақпараттық кеңістіктің дамуына тәуелді болмақ. Олай болса, осы саланы дамытудағы басты роль атқаратын қазіргі қолданыстағы мемлекеттік бағдарламаның сапасын арттыруға, оны іске асырылу барысын бақылауға ерекше мән берілгені жөн. Осыған байланысты мемлекеттік бағдарламаның сапасын арттыру бойынша төмендегідеу ұсыныстар жасалып отыр:

– Индикаторлардың болжамдық мәндерін қайта қарап, жылдарға бөліп көрсету.

Бұл бағдарламаның жалпы экономиканың дамуындағы үлесін көрсететін факторлардың бірі болмақ.

– Бағдарламаның әр міндетіне жетуге бағытталған нақты шаралар жүйемін дайындау.

– Әрбір жоспарланған шараның құнын есептеп, қаржылық, материалдық және адамзат ресурстарының қорына талдау жасап, бағдарламаның мақсатына жету үшін жеткіліктілігіне баға беру.

– Бағдарламаның елдің макроэкономикалық көрсеткіштерін арттырудағы болжамдық үлесін анықтау.

Әдбиеттер

1. Букреев И.Н. Движение России в информационное общество // Информационное общество, 2009.
2. Стрелец И.А. Сетевая экономика. – М.: Эксмо, 2006.
3. Родионова И.А., Гордеева А.С. Роль информационных технологий в социально-экономическом развитии стран мира // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – №7(7). <http://www.creativeconomy.ru/articles/14564/>
4. Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2005-2007 жж. арналған бағдарламасы
5. Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жж. арналған бағдарламасы
6. Қазақстан Республикасында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың 2010-2014 жж. арналған бағдарламасы.
7. «Ақпаратты Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасы. ҚР Президентінің 2013 ж. 8 қаңтардағы №464 Жарлығы.



Г. К. Темиргалиева, магистрант

Ғылыми жетекшісі: О.Т. Төлемісов, э.ғ.д., профессор

АЙМАҚТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН БАСҚАРУ

Қазақстан кең байтақ жердің иесі. Осыған байланысты өндіргіш күштерін республика аймақтарында ұтымды орналастыру және олардың араларындағы ұйымдастыру экономикалық байланыстарды жетілдіру үшін халық шаруашылығын республика бойынша ұтымды орналастыру мақсаты туып отыр.

Өндірістік қатынастардың дамуын және халық шаруашылығының ұйымдастыру құрылымын қайта құру күрделілігі және келешегі бірнеше жағдайларға байланысты.

Халық шаруашылығының территориялық ұйымдасуына табиғи жағдайлардың әртүрлілігі, табиғи байлықтардың көлемі және олардың орналасуы, елдің геосаясаттық тұратын орындары айтарлықтай әсер етеді. Тарихи қалыптасқан өндіріс құрал-жабдықтары, олардың құрылымы, ескіруі ескерерліктей рөл атқарады. Еңбек қорлары, олардың жас, жыныс құрылымы, маманданған дәрежелері мен тәжірибелері, қазіргі кездегі және келешектегі республика алдында тұратын әлеуметтік-экономикалық мәселелер де әсер етеді.

Егер де бұрынғы КСРО-да республика бүкілодақтық еңбек бөлінісінде бір экономикалық аудан болса, қазір оның орны халықаралық еңбек бөлісу де өзгереді [1].

Нарықтық экономиканың аймақтық еңбек бөлісудегі заңдылығы негізінде өндіргіш күшті ұтымды орналастырудың маңызы, қалыптасқан және қалыптасып келе жатқан өндіріс орталықтары мен тұтынушы аудандарды бір-бірімен жақындатудың экономикалық тиімді жолдарын табу керек. Осы жағдайда республика аймақтарының шаруашылық байланыстары қолайлы болуын байланысты нақты экономикалық егеменді аудандарға бөлуге мүмкіндік туды.

Әрбір аймақтың өзіне тән табиғи ерекшеліктері, ұйымдастыру-құрылымдық өзгешеліктері болады, аймақтарда әртүрлі дәрежедегі токсонетриялық өлшем бірлігінің шаруашылық келбеті қалыптасатын экономикалық және әлеуметтік жағдайлар құрылады. Аймақтарға бөлудің негізгі шарты белгілі бір территориялық жиынтық қорларды пайдалану негізінде халық шаруашылығы міндеттерінің ортақтығы болып саналады.

Қазақстан экономикасының маңызды аймақтық міндеті, республиканың жеке аймақтарында табиғи қорларды ұтымды игеру, өйткені, біріншіден, өнеркәсіп шикізаттары және базаларын орналастыру еліміздің экономикасына тәкелей әсер етеді; екіншіден, халық шаруашылығында шикізаттарды және отын қорларын пайдаланудың ұлғаюы тармактанған, қуатты шикізаттар және отын базаларын құруды қажет етеді; үшіншіден, жақын келешекте минералды-шикізаттар қорлары экономикалық құрылымын қайта құруға қажет қаржы жинауға мүмкіндік береді.

Бірақ та, республикада табиғи қорлар аймақтар бойынша біркелкі орналаспаған. Осы себептен кеңістік (көлденең) өндірістік байланыстар тек өндіріс орталарын, транспортты, байланысты, шикізаттарды, энергияны, дайын бұйымдарды шығаратын өндірістер ұштаса отырып орналастырылса және олар неғұрлым өнеркәсіп, ауыл шаруашылық өнімдерін тұтынатын аудандарға жақын болғанда ғана ұтымды болады.

Қазақстан халық шаруашылығын аймаққа қарай ұйымдастыру мәселесінде теория және тәжірибе жағынан алғанда екі бір-бірімен шиеленіскен ғылыми бағыттарды дәлелдеудің маңызы зор.

- жалпы республикада және жеке аймақтарда өндіргіш күштерді келешекте орналастыруды ғылыми болжау және әсер ететін құбылыстар мен бағыттарды ескеру. Сол арқылы табиғи қорларды және халықты аймақ бойынша орналастыру, өндірістік және әлеуметтік ұсақ құрылымды қажетті деңгейде дамыту тиімді ұдайы процесіне жағдай туғызу;

- аудандарда табиғи жағдайлардың өзгешеліктерін және экономикалық тиімділігін ескере отырып, Қазақстанның жеке аймақтарында шаруашылық және мәдени-әлеуметтік құрылыстар жүйелерін салуды ғылыми дәлелдеу [2].

Республика экономикасының келешекте даму барысының осы екі бағыты айқындалса, Қазақстан шаруашылықтарының кеңістік және ошақтық орналасуында елеулі өзгеріс болуын нақты жорамалдауға болады. Яғни республика өндіргіш күштерінің орналасу сипатына, даму бағытына және республика ішінде еңбек бөлінісіне өзгеріс енеді.

Қазақстан экономикасын қайта құру бағдарламаларында отын-энергетикалық, металлургия, аграрлық өнеркәсіп және мұнай-газ, химия халық шаруашылық салалары өте маңызды және озыңқы деңгейде дамулары белгіленген.

Отын-энергетикалық кешенін дамыту Екібастұз, Майкүбі кен орындарын жеделдете игеру және Обаған көмір орнын іске қосу арқылы, бұл көмір өнеркәсібінің құрылымын, орналасуын өзгертеді. Келешекте мамандардың болжауы бойынша, барлық энергиялық көмірдің 80% Солтүстік-Шығыс Қазақстан өлкелерінде шығарылатын болады. Солтүстік-Шығыс Қазақстан энергиялық көмірінің негізінде республикада өндірілетін электр энергиясының 70% дейін шығаратын ірі энергетикалық база қалыптасады. Осы энергетикалық база негізінде электроэнергиясын көп

қажет ететін салалар дамиды. Ал Обаған көмір тасымалдаудың ұтымдылығына байланысты республиканың басқа аймақтарына жіберіліп және жақын, алыс шет елдерге экспортқа сатылады [3, 4, 5].

Батыс Қазақстандағы негізгі мұнай кен орындары болжау мәліметтері бойынша жылына 80-100 млн т мұнай шығаруға мүмкіндіктері бар. Бұл болса мұнайды өңдеу және тасымалдау мәселелерін туғызады. Көмір сутектік шикізаттардың молдығы мұнай-химия өнеркәсібін дамыту үшін полимер бұйымдарын шығаратын кәсіпорындар салу жөн. Жекелеген ағаштардың, металдардың орнын құрылыс бұйымдарын, мұнай және газ тасымалдайтын полиэтилен құбырлар шығаратын кәсіпорындар алады.

Қара металлургия Қостанай темір рудасы бассейніне сүйене дамиды. Мамандардың болжауы бойынша Соколов-Сарыбай, Лисаковск, Қашар тау-кен байыту комбинаттары жылына 80-100 млн т темір рудасын шығаратын мүмкіншіліктері бар, бұл басқа жаңа металлургия заводтарын салу ниетін туғызады. Түсті металлургия шикізаттар базаларын дамытуға, рудалар өңдеудің технологияларын тереңдетуге көңіл бөлуді қажет етеді. Жедел қарқынмен алюминий және мыс өнеркәсіптері, құнды, сирек металдар және бытыраңқы элементтер шығару дамиды. Орталық және Шығыс Қазақстанда металлургиялық өнеркәсіптерінің жалғасымы күкірті мол газдарды қайта пайдалану арқылы күкірт қышқылы өндірісі өседі. Республиканың оңтүстігінде фосфор тұздарын өндіретін ірі орталық қалыптасып, Қазақстанда негізгі химия дамиды.

Республика алдында өзінің қажеттігін қамтамасыз ететін машина жасау базасын құру мәселесі тұр.

Экономикалық аграрлық бөлімнің шұғыл міндеттері:

– тұрақты жем шөп базасын құру және отарлы мал шаруашылық аудандарда жайылымдарды суландыру;

– Солтүстік және Батыс Қазақстанда тұрақты өнім алу;

– Оңтүстікте ірі күріш базасын құру, көкөніс және жеміс өндіруді молайту, суармалы егін шаруашылығын дамыту.

Қазақстан экономикалық аймақтарының проблемаларын шешу республиканың өндіргіш күштерін орналастырудың басты жобасын жасауды қажет етеді. Оған мынадай негізгі шаралар енеді:

• халық шаруашылығы дамуының ұтымды аймақтық үлесін анықтау;

• жалпы республикада аймақтық еңбек бөлінісін жетілдіру негізінде өндірістің тиімділігін арттыруды қамтамасыз ету;

• өндіріс салаларының дамуының және орналасуының экономикалық тиімділігін арттыру және Қазақстанның жеке аймақтарының шаруашылықтарын қалыптастыру.

Қазақстан шаруашылықтарының үлкен кеңістік және ошақты орналасуына республиканың жеке аймақтарының өндіргіш күштерінің даму сипатына, маманданған бағыттарына әсер етеді. Ғылыми техникалық прогресс бір біріне әсерін тигізетін тездетпелі екі ағым:

– бір жағынан, еңбек бөлісу негізінде салалардың маманданулары тереңдесе;

– екіншіден, олардың технологиялық және өндірістік байланыстары нығая түседі [6, 7].

Бірінші жағдайда біркелкі технологиялық және жетілген жоғары өнімді техника жабдықтарын пайдаланатын ағаштық ірі өндіріс ұйымдастыруға мүмкіндік туады. Екінші жағдайда өндірісті кооперациялау және қиыстыру шекаралары кеңееді. Сондай ақ, әрбір деңгейдегі нарықта токсонотриялық өлшеу бөлігі қалыптасады, яғни өнеркәсіп аудандары, ток және экономикалық аудандар, ал осылардың жиынтығы еліміздің біріккен халық шаруашылық кешенін құрады.

Экономикалық аймақтардың құрамын және шекараларын анықтауда мына жағдайларға ерекше көңіл бөлінеді:

– аймақтың жан жақты дамуына және мамандануына әсер ететін табиғи жағдайлары, минералды шикізаттар, жер су, еңбек және минералдық техникалық қорларының көлемдері;

– аудандардың шаруашылық бірлігін қамтамасыз ететін (ішкі және аймақтық) экономикалық қарым қатынастар;

– минералды шикізаттар қорын пайдалану немесе энергетика жүйесін, транспорт жолдарын құру негізінде облысаралық шаруашылық байланыстар;

– аймақтардың және оған кіретін облыстардың халық шаруашылығының құрылымы, шаруашылығының құрылымы, шаруашылықтарының жан жақты даму сипаты, аймақтың республика экономикасындағы орны және маңызы т.б.

Республиканың егемендік алуы және нарыққа көшуде Қазақстанды экономикалық аудандарға бөлу мәселелері, сірә қайта қаралғаны жөн. Республиканың экономикалық аудандарын неғұрлым ықшам бөлшектеу мынадай мүмкіншіліктер туғызар еді:

– республика халық шаруашылық нәтижесіне аймақтар және облыстардың санды және сапалы үлестер қосуы әсер етеді;

– аймақтар шаруашылықтарының ішкі қорларын жаңа тәсілдермен пайдалануды іздеуде жергілікті басшылардың тапқырлықтары, кәсіпкерліктері әсер етеді;

– аймақтағы халықтың материалдық және рухани қажеттіліктерін неғұрлым толық қанағаттандырудың жолдарын іздеуге жұмылдырады т.б.

Әдебиеттер

1. Мамыров М.В., Ихданов Х. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана. – А.: Экономика 1999.
2. Мамыров Н.И. «Менеджмент и рынок, казахстанская модель». – Алматы. Қазақ энциклопедиясы, 1998.
3. Мамыров Н.К. Государство и бизнес. Государство, предпринимательство и общество. Кн.1: Учебник/ Мамыров Н.К., Саханова А.Н., Ахметова Ш.С. и др. – Алматы: Экономика, 2002.
4. Сағындыков Е.Н. Управление социально экономическим развитием региона / Е.Н. Сағындыков. – 2 е издание, перераб. – Астана: Фолиант, 2009.
5. Кемел М. «Проблемы развития местного государственного управления и самоуправления на современном этапе». – Астана, 2009.
6. Бердалиев К.Б. «Қазақстан экономикасын басқару негіздері»: Оқу құралы. – Алматы-Экономика, 2001.
7. Баймуратов У.Б. «Национальная экономическая система». – Алматы Ғылым, 2000.



Н.М. Темиров, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Н.А. Курманов, доктор Ph.D

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ АЙМАҚТЫҚ ФАКТОРЛАРЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Қуатты Қазақстан дегеніміз – ең әуелі өңірлердің қуаттылығы. Елдің болашағы экономикадағы келешегі зор салалардың дамуымен байланысты деп Ел басы өзінің «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты жолдауында атап көрсетті.

Қазақстан үшін экономикалық табыстар мен қоғамдық игіліктерді қамтамасыз етудің онтайлы теңгерімін табу – өмірлік маңызды мәселе. Бұл таяу он жылдықтағы Қазақстан дамуының басты бағыты.

Нарықтық қатынастар аясының кеңеюі, экономиканы басқару жүйесіндегі соңғы уақытта жүргізіліп жатқан өзгерістер аймақтардың әлеуметтік-экономикалық жүйесіндегі орны мен рөліне айтарлықтай ықпалын тигізді. Осыған орай аймақ экономикасын басқару, олардың дамуын мемлекет тарапынан реттеу мәселелері өзекті бола түсері сөзсіз. Республиканың әрбір аймағы еліміздің шаруашылық кешенінде белгілі бір орынды ала отырып, осыған қоса басқа аймақтармен бүтіндей экономикалық бірлікті құрайды. Сондай-ақ әр аймақтың өзіндік табиғи ресурстары, оларды орналас-тырудағы ерекшеліктері, экономикалық даму деңгейі, өзіндік шаруашылық құрылымы бар. Соған байланысты аймақтық саясат қалыптасып жүзеге асырылады.

Қазіргі кезеңде негізгі шаруашылық қызметтің аймақтарда жүзеге асырылатынын ескерсек, оларға әлеуметтік-экономикалық мәселелерді өздігінен шешуге лайықты қаржылық дербестіктің

берілуі маңызды болып табылады. Осымен байланысты бүгінгі таңда мемлекеттік басқару деңгейлері арасындағы өкілеттіліктерді ажырату, аймақтың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелері еліміз аймақтарының экономикалық өсуіне мүмкіндік беретін негізгі шарттар ретінде қарастырылуда.

Нарықтық экономикаға кең көлемде өту барысында Қазақстанның әр облысы жаңа жағдайларға икемделіп, қандай-да бір жолдармен әлеуметтік тығырықты мәселелерден шығып, өндіріс құлдырауын тоқтату үшін экономикалық дамудың өзіндік үлгілерін дайындауға талпынды. Нарықтық экономикаға өтудің мұндай жолы әрине тиімді болып табылмайды. Өйткені, республикалық маңызды стратегиялық мақсаттарды шешу сияқты мәселелер аймақтық басқару органдарының басқару шегінен тысқары қалды. Бұл жерде аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын басқару мәселелерін қайта қарастыру қажеттігі туындады және ол өлкелік шаруашылық жүргізудің жаңа принциптеріне негізделуі керек [1]:

- табыс пен шығынның өлшемделуі, яғни шаруашылық қызмет нәтижесінде алынған өз табыстар есебінен шығындарды өтеу (өтімділік);

- табыстардың шығындардан артуы (өзін-өзі қаржыландыруды қамтамасыз ету);
- шаруашылық қызмет нәтижелеріне материалды және моральдық жауапкершілік;
- аумақ деңгейінде алынған табыстар есебінен әлеуметтік және аймақ ішілік мәселелерді шешу.

Қазақстан үшін әлеуметтік-экономикалық даму қарқынын тегістеуге бағытталған мемлекеттік аймақтық саясатты жүргізу стратегиялық тұрғыдан маңызды болып табылады. Ұлттық экономиканың тұрақты өсуі елдің проблемалық аймақтарындағы өмір сүру жағдайын жақсартпайынша мүмкін емес. Республиканың қазіргі экономикалық кеңістігі әлеуметтік, экономикалық, экологиялық ерекше проблемаларымен сипатталатын әртүрлі аумақтарды қамтиды. Осы тұрғыдан алғанда және аймақтардың мамандандырылу қағидасына сәйкес республика аймақтарын төрт топқа бөлуге болады:

- шаруашылықтарының құрылымы экспортқа бағытталған;
- индустриялық дамыған;
- агроөнеркәсіптік;
- дағдарыстық.

Алдын ала келісілген объективті айырмашылықтардан шығара отырып, Қазақстан аймақтары төрт топқа бөлінеді [2]:

- бірінші топ: Атырау, Ақтөбе, Маңғыстау, Батыс Қазақстан, Қызылорда, Жамбыл облыстарының бір бөлігі. Бұл аймақтар минералды ресурстардың бірегей қорына ие, стратегиялық сипаттағы (негізінен көмір сутекті) және әлемдік шаруашылыққа жылдам қарқынмен бірігуге қабілетті, жоғары импульсті қарқынды дамудағы ғылыми-өндірістік әлеуетіне ие, бірақ шаруашылықтың ұтымсыз құрылымы бар.

Бұл топтардың басымдылығы-стратегиялық бай жер қойнауын (көмірсутегі), сондай-ақ шикізаттың басқа түрлерін (хромиттер, калий тұзы, бораттар, никель, кобальт және т.б.) қарқынды игеруде; кең шығарудың базасында және көмірсутекті шикізатты қайта өңдеу кешенінде жаңа технологияларды енгізу; жоғары дамыған өндірісті, әлеуметтік және рыноктық инфракұрылымды құру.

- екінші топ – Шығыс Қазақстан, Павлодар, Қарағанды, Қостанай, Солтүстік Қазақстан облыстары. Бұл аймақтар ауыр индустрияның айқын көрінетін мамандандырылған салалары бар, жоғары технологиялық ғылыми сыйымдылықты өндірісті және негізінен қаржылық ресурстармен өзін-өзі қамтамасыз ететін, жоғары ғылыми өндірістік әлеуетімен сипатталады.

Топтардың басымдылық санатында – ғылымды қажетсінетін жаңа өнімдерді, электр құралдарын, ақпараттықты, автокөлік құрылысын (Павлодар және Қарағанды облысы); жаңа композиті, тазалығы жоғары, жоғары өткізгіш материалдарды (Қарағанды, Шығыс Қазақстан облыстары); лазерлік технологияны дамыту, автоматты басқару жүйесі мен приборларды (Солтүстік Қазақстан облысы) шығаруды ұйымдастыру.

- үшінші топтар – Солтүстік Қазақстан, Ақмола, Қостанай, Жамбыл, Оңтүстік Қазақстан, Алматы облыстары. Бұл облыстардың агроөнеркәсіптік кешендері республиканың өндірістік қорын қалыптастырудағы жетекші ретінде танылған.

Үшінші топтағы аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуының басым бағыттары – әр

түрлі бағыттағы меншік нысанын реформалау бағытының жалғасы; ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруді тиімді мамандандыру.

– төртінші топтар – Атырау, Маңғыстау, Қарағанды, Оңтүстік Қазақстан облыстарының аудандық ауылдары, яғни әлеуметтік-экономикалық және техника-технологиялық жағдаймен, экстремальды топырақты климаттық тоқыраулы аймақтардың экономикалық оңтайлылығының қатаң лимиттелген мүмкіндігі. Бұл аймақтарда қалыптасқан шаруашылық байланыстардың бұзылуы себепті экономикалық және әлеуметтік дағдарыс сыналатын деңгейге жетті.

Төртінші топ үшін басымдықтар – экологиялық дағдарыстың тереңдеу үдерісін болдырмау; жергілікті ресурстарды, тәжірибені және осы аймақта тұратын тұрғындардың дәстүрін пайдалануды есепке ала отырып, шаруашылық кешендерін түбірлі қайта құру.

Сөйтіп, бірінші топтың аймағы үшін, аймақтық инфрақұрылым (әсіресе көліктік), рынок инфрақұрылымын құруда мемлекеттік қолдау жүйесі, сондай-ақ шетел инвесторын тарту маңызды.

Екінші топтардағы аймақтарда мемлекеттік реттеудің әдістері орасан жекешелендіру арқылы экономиканы құрылымдық қайта құруға ықпал етуге бағытталады.

Үшінші топтағы аймақтарда экономикалық тұтқалар мен ынталандырулар ауыл шаруашылығы өндірісін реформалау бойынша бағытты жалғастыруға шоғырландырады.

Тоқыраулы (төртінші) топтар үшін мемлекеттік реттеу әдістері – оның ішінде: олардың орындалуына қатаң бақылау жүргізілетін белгілі бір жобаларға қаржылық көмек көрсету басым жағдайда қалады.

Мұндай тәсіл аймақты басқару проблемасын шешуде жемісті болуы мүмкін, өйткені ол жергілікті шаруашылықты қарқынды дамытуға, аймақтық экономиканы тұрақтандыруға мүмкіндік береді.

Өңірдің әлеуметтік-экономикалық дамуын басқару аумақтың нақты өзін-өзі басқаруы, өңірлік ұтымды басқарудың саналы орталықтандырылып жүргізілуімен байланыстырылады.

Аймақтық саясатты қалыптастыру негізінде оңтайландыру мен елдің өндіргіш күшін орналас-тырудың объективті қажеттілігі жатыр. Оның мәні мемлекет пен аймақтың мүдделерінің ұтымды ұштасуында, экономикалық өсудің аймақтық факторын тиімді пайдалану үшін жағдай жасауда, тұрғындардың өмір сүру деңгейін көтеруде және экологиялық қауіпсіздікті сауықтандырумен қоры-тындыланады.

Аймақ дамуының кез келген аясындағы дағдарысты жою, бір жағынан алғанда, экономикалық белсенділік деңгейімен байланысты. Әлеуметтік даму салыстырмалы түрде дербестікке ие бола отырып, айтарлықтай дәрежеде ресурстық мүмкіндіктермен анықталады, олар өз кезегінде экономикалық даму деңгейіне байланысты. Екінші жағынан, нарықтық шаруашылықтың әлеуметтік жағдайға зиянын тигізе отырып, тек қана экономикалық басымдыққа біржақты бейімделуі нарықтық экономиканың және тұтас мемлекеттің дамуына қауіп туғызады. Сондықтан мемлекеттік реттеудің әлеуметтік және экономикалық құраушыларының тепе-теңдігі қажет.

Экономикалық және әлеуметтік құраушыларды тепе-теңдікте дамыта отырып, аймақ дамуындағы әр түрлі бағыттағы олқылықтардың орнын толықтыруға және халықтың тұрмыс жағдайының деңгейін көтеруге болады, бұл түптеп келгенде мемлекеттің аймақтық саясатының табысты жүргізілуін анықтайтын негізгі шарттардың бірі болып табылады.

Ұзақ мерзімді экономикалық саясатқа өту – бұл аймақтық басқару органдарының әрқайсысы белгілі бір міндеттер мен мәселелерді шешетін өзара байланысты құжаттар жүйесін дайындауды қарастырады [3, 17-21б]. Аймақтық дамуды білдіретін құжаттардың ымырасыз сызбасы келесі суретте көрсетілген (1-сурет).

Аймақтық саясат деп мемлекеттік басқару органдарының қызметінің маңызды бағытталуын түсіну керек. Аймақтық саясат бұл – аймақтың, жалпы елдің әлеуметтік-экономикалық дамуында көзделген мақсаттарға жету үшін мемлекеттік басқару органдарының қоғамның территориялық құрылымдарына принциптер, басым бағыттар, әдістер және іс-шаралар арқылы әсер етуі. Концепция – бұл ұзақ мерзімді кезеңге арналған аймақ экономикасының тиімді бағытталуын және оның әлеуметтік-экономикалық негіздемесін білдіретін құжат болып табылады. Ол әлеуметтік-экономикалық өзгеріссіз табиғи және өндірістік базаның тұрақты жағдайдағы кезеңін қамтиды. Эконо-

микалық саясат (негізгі бағыттар) – концепцияда жасалған бағыттарды нақтылайтын ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді іс-шаралар жүйесін, негізгі ресурстар мен оларды тиімді қолдану есебін және әлеуметтік нәтижелерді қамтиды. Әлеуметтік-экономикалық саясаттың негізгі бөлігі болып табылатын экономикалық саясат 10-15 жылға дайындалады.



1-сурет. Аймақтық дамуды және олардың байланысын білдіретін құжаттар*

*Архангельский В. «Региональная экономическая политика и механизмы ее реализации» // Аль-Пари. – 2008. – №3. – С. 17-21.

Аймақ экономикасы дамуының факторлы болжамы – өз және басқа да тартылған ресурстарды тиімді қолдану шарттарын, мүмкіншіліктерін, көлемін, ресурсты тарту көздерін, тауарлы нарықты дамытуды және дайындалатын экономикалық саясатты жүзеге асыру нәтижесінде халық шаруашылығының тиімділігін жоғарылату мүмкіншіліктерін қамтиды. Бұл құжат орта мерзімді (5-10 жыл) және қысқа мерзімді (3-5 жыл) перспективаға дайындалуы мүмкін.

Қазақстан үшін әлеуметтік-экономикалық даму қарқынын тегістеуге бағытталған мемлекеттік аймақтық саясатты жүргізу стратегиялық тұрғыдан маңызды болып табылады. Ұлттық экономиканың тұрақты өсуі елдің проблемалық аймақтарындағы өмір сүру жағдайын жақсартпайынша мүмкін емес. Республиканың қазіргі экономикалық кеңістігі әлеуметтік, экономикалық, экологиялық ерекше проблемаларымен сипатталатын әр түрлі аумақтарды қамтиды [4].

Проблемалық аймақтардың қатарына бірқатар себептердің салдарынан экономикалық әлеуеті орташа республикалық көрсеткіштерден бірнеше есе төмен, ал экономикасы өнеркәсіптің аз әртараптандырылған (диверсификация) құрылымымен, нашар дамыған инфрақұрылымымен сипатталатын аймақтар жатады. Мұндай аумақтар олардың өзіндік дамуын ынталандыратын мемлекеттің көмегіне мұқтаж. Сондықтан да экономикалық ғаламдану үрдісіне қадам басып отырған Қазақстан үшін шешілуі тиіс басты міндет – аймақтар үшін жағымсыз салдарларды бейтараптандыра отырып, олардың дамуы үшін қажет жағдайларды қалыптастыру негізінде тиімді нәтижені ұлғайту.

Аймақ дамуының кез келген аясындағы дағдарысты жою, бір жағынан алғанда, экономикалық белсенділік деңгейімен байланысты. Әлеуметтік даму салыстырмалы түрде дербестікке ие бола отырып, айтарлықтай дәрежеде ресурстық мүмкіндіктермен анықталады, олар өз кезегінде экономикалық даму деңгейіне байланысты. Екінші жағынан, нарықтық шаруашылықтың әлеуметтік

жағдайға зиянын тигізе отырып, тек ғана экономикалық басымдыққа біржақты бейімделуі нарықтық экономиканың және тұтас мемлекеттің дамуына қауіп туғызады. Сондықтан мемлекеттік реттеудің әлеуметтік және экономикалық құраушыларының тепе-теңдігі қажет. Экономикалық және әлеуметтік құраушыларды тепе-теңдікте дамыта отырып, аймақ дамуындағы әртүрлі бағыттағы олқылықтардың орнын толықтыруға және халықтың тұрмыс жағдайының деңгейін көтеруге болады, бұл түптеп келгенде мемлекеттің аймақтық саясатының табысты жүргізілуін анықтайтын негізгі шарттардың бірі болып табылады.

Нарықтық қатынастар аясының кеңеюі, экономиканы басқару жүйесіндегі соңғы уақытта жүргізіліп жатқан өзгерістер аймақтардың әлеуметтік-экономикалық жүйесіндегі орны мен рөліне айтарлықтай ықпалын тигізді. Осыған орай аймақ экономикасын басқару, олардың дамуын мемлекет тарапынан реттеу мәселелері өзекті бола түсері сөзсіз. Республиканың әрбір аймағы еліміздің шаруашылық кешенінде белгілі бір орынды ала отырып, осыған қоса басқа аймақтармен бүтіндей экономикалық бірлікті құрайды. Сондай-ақ әр аймақтың өзіндік табиғи ресурстары, оларды орналастырудағы ерекшеліктері, экономикалық даму деңгейі, өзіндік шаруашылық құрылымы бар. Соған байланысты аймақтық саясат қалыптасып жүзеге асырылады.

Қазіргі кезеңде негізгі шаруашылық қызметтің аймақтарда жүзеге асырылатынын ескерсек, оларға әлеуметтік-экономикалық мәселелерді өздігінен шешуге лайықты қаржылық дербестіктің берілуі маңызды болып табылады. Осымен байланысты бүгінгі таңда мемлекеттік басқару деңгейлері арасындағы өкілеттіліктерді ажырату, аймақтың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелері еліміз аймақтарының экономикалық өсуіне мүмкіндік беретін негізгі шарттар ретінде қарастырылуда.

Сонымен, аймақ экономикасын басқару аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып, жалпы мемлекеттік мүдделерді жүзеге асырудың негізгі буыны болып табылады. Аймақтар дамуын басқарудың ұтымды жүйесін қалыптастыру және оны жүзеге асырудың механизмдерін жасақтау түптеп келгенде тұрақты экономикалық өсудің кепілі бола алады деп қорытынды жасауға болады.

Әдебиеттер

1. Алпысбаев С.Н. Региональный рынок: закономерности формирования и развития. – Алматы, Ғылым, 1997. – 243 с.
2. Алимбаева А.А., Утешев С.Б., Ахметов С.Н., Таубаев А.А. Региональная социально-экономическая система. – Караганда: Санат, 2002, Том 2. – 409 с.
3. Архангельский В. Региональная экономическая политика и механизмы ее реализации // Аль-Пари – 2008. – №3. – С. 17-21.
4. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана. – Алматы: «Мектеп», 2001. – С. 206.



З.А. Турекулова, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Бейсенғалиев, д.э.н.

САМОРАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЦА КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕГО ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

Совершенствование профессионализма в области управления прямо связано с формированием личности управленца, ориентированной не только на высокие профессиональные достижения, но и на непрерывное саморазвитие.

Интегрирующая функция саморазвития проявляется в том, что в процессе саморазвития устанавливаются связи и взаимозависимости между его отдельными специализированными механизмами, а это приводит к становлению целостности человека, то есть к интеграции качеств ин-

дива, личности и субъекта как разных уровней внутренней организации человека с самостью в качестве интегрирующего центра. В свою очередь, высокий уровень целостности человека проявляется в стремлении максимально реализовывать свои возможности, открытости для восприятия нового опыта, способности к осознанному и ответственному выбору в разнообразных жизненных ситуациях.

К функциям саморазвития управленца можно отнести [1]:

1. Функция индивидуализации определяет возможность для человека, включенного в процесс саморазвития, сохраняя целостность и тождественность самому себе в условиях непрерывных внутренних и внешних изменений, достигать высокого уровня автономности, уникальности и неповторимости, свободно распоряжаться предоставленными ему возможностями и выстраивать свой жизненный путь.

2. Функция целеполагания проявляется в том, что саморазвитие задает вектор становления человека и основных его сущностных сил по отношению к поставленной цели, принятому идеалу, способность иметь цели и смыслы жизни, иметь гуманные ценности и идеалы, внутренние смысловые и мотивационные опоры. Данная функция выступает системообразующей в структуре саморазвития. Функция целеполагания определяет специфику социального поведения и деятельности. Таким образом, саморазвития, с одной стороны, определяется характером ценностно-смысловых ориентаций человека, содержанием его жизненных идеалов и целей, направленностью на самоосуществление, с другой стороны, саморазвитие обеспечивает выработку определенной системы жизненных целей и смыслов.

3. Аналитико-прогностическая функция обеспечивает анализ причинно-следственных связей, стимулирует развитие способности человека к самопознанию, работе над собой и применению этой способности к сложным условиям и обстоятельствам бытия, поиску и личностной оценке собственного жизненного и профессионального опыта.

4. Побудительно-стимулирующая функция обеспечивает постоянное наращивание усилий по осознанному, целенаправленному и планомерному развитию индивидного, личностного и субъектного потенциала человека.

5. Организационно-деятельностная функция проявляется в том, что саморазвитие как специальная духовная деятельность, направленная на достижение профессионализма в деятельности, входит в качестве компонента в структуру иных видов деятельности, активизируя и организуя их.

В исследовании Ю. Наумова, что критериями для оценки уровня саморазвития являются сформированность его компонентов (внутренний критерий) и эффективность реализации функций (внешний критерий) [1].

Внешний критерий раскрывается через такой интегральный показатель, как уровень самоорганизации, который, в свою очередь, может быть описан через ряд частных показателей: сформированность отношения к саморазвитию как к ценности; потребность в систематическом самосовершенствовании; готовность к целенаправленным самоизменениям; способность эффективно реализовывать решения в области саморазвития; адекватность самооценки.

Опираясь на выделенные критерии и показатели и исходя из принципов заимствования и субъектности, можно выделить три уровня саморазвития.

Высокий уровень (уровень самоорганизации) предполагает высокий уровень значимости саморазвития и высокий уровень удовлетворенности его процессом. Уровень самоорганизации характеризуется высокой устойчивой потребностью в систематическом самосовершенствовании; сформированной компетентностью (которая интегрирует в себе готовность к целенаправленным самоизменениям и способность эффективно реализовывать решения в области саморазвития); адекватной самооценкой, обеспечивающей эффективный самомониторинг процессов самоактуализации, самосовершенствования и самореализации. Можно говорить о высоком уровне сформированности субъектной позиции в саморазвитии.

На среднем уровне (уровне самопреобразования) наблюдается противоречивое соотношение между уровнями значимости саморазвития и удовлетворенности его процессом. Уровень самопреобразования характеризуется дисбалансом процессов самоорганизации, что проявляется в не-

достаточно устойчивой потребности в систематическом самосовершенствовании; неполной интеграции готовности к целенаправленным самоизменениям и способности эффективно реализовывать решения в области саморазвития в а компетентность; недостаточно адекватной самооценкой. Можно говорить о среднем уровне сформированности субъектной позиции в саморазвитии.

Низкий уровень (уровень неопределенности) характеризуется низкими уровнями значимости саморазвития и удовлетворенности его процессом. Потребность в систематическом самосовершенствовании не сформирована; отсутствует готовность к целенаправленным самоизменениям; неразвита способность эффективно реализовывать решения в области саморазвития; самооценка полностью неадекватна. Можно говорить о низком уровне сформированности субъектной позиции в саморазвитии.

Структуру саморазвития как системно-структурного образования можно представить в виде следующей схемы (рис. 1) [2].



Рис. 1 – Структура саморазвития как системно-структурного образования

В эмпирическом исследовании процесса саморазвития у управленцев Дж. Хэл Рэйни принимали участие 187 представителей государственной и негосударственной сфер управления на уровне

начальников и заместителей начальников отделов (управлений). Из них 96 человек (1-я группа) обучались на курсах повышения квалификации (500-часовая программа). Исследование проходило в два этапа: первый был проведен до начала обучения 1-й группы, второй – после его завершения.

Литература

1. Наумов Ю. Социальный статус государственного служащего / Ю.Наумов, Е. В. Масленникова, О.И. Марченко. – Саратов: Изд-во ПАГС, 2001. – 160 с.
2. Место государственных служащих в зеркале социального портрета представителя среднего класса в Казахстане. Исследовательская консалтинговая компания «Ksilon Astana CG» / Казахстанский экономический журнал «Деловой мир». – Астана. – 2007. – №3 (50). – С. 30-33.
3. Рэйни Хэл Дж. Анализ и управление в государственных организациях: Пер. с англ. – 2-е изд / Рэйни Хэл Дж. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 402 с.



М.Т. Турекулова, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Бейсенгалиев, д.э.н.

ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ И СПОСОБЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Характеристика региональной политики была бы неполной без более детального анализа методов и инструментария, с помощью которых она осуществляется. От того, насколько широк и разнообразен арсенал средств и рычагов воздействия национальных и местных органов власти на развитие регионов, в какой степени они обоснованы и удачно подобраны (как с точки зрения учета интересов различных социальных групп, так и с позиций “совместимости” отдельных инструментов), в конечном счете, зависит эффективность региональной политики. Инструментарий в значительной мере определяет особенности, образно говоря, собственное “лицо” региональной, да и всей экономической политики каждого конкретного государства.

Большинство отечественных специалистов выделяют три основные группы методов управления: административные (организационно-распорядительные, административно-правовые и т.п.), экономические и социально-психологические. Иногда правовые методы выделяются в отдельную группу. Некоторые авторы акцентируют также внимание на идеологических методах руководства.

Такая классификация достаточно условна, поскольку в реальной практике все методы взаимосвязаны. Например, налогообложение относится, как правило, к экономическим методам управления. Однако для создания эффективной системы налогообложения требуется соответствующая административно-правовая регламентация в форме законодательных и подзаконных актов, а также правил, инструкций, распоряжений и других документов налоговых и иных государственных органов. Практика большинства стран свидетельствует о том, что введению любого налога предшествует более или менее широкая кампания по изучению общественного мнения о целесообразности такого шага, психологическая подготовка граждан через средства массовой информации к осознанию необходимости данной меры.

Социально-психологические методы в странах с развитыми демократическими традициями используются не только и даже не столько государственными органами, сколько различными партиями (как правящими, так и оппозиционными), неправительственными организациями. Несмотря на официальное отрицание, подобная практика, имевшая в советской печати ярлык “психологической или идеологической обработки масс”, активно применялась и в социалистических странах (вспомним агиткампании в поддержку оказания интернациональной помощи, освоения целины, вербовки на ударные стройки пятилеток и т.п.).

Отечественными специалистами используются и другие классификации методов управления.

Последние обычно делятся на прямые и косвенные, активные и пассивные, поощрительные (стимулирующие, побудительные) и ограничительные. В англоязычных странах эти более простые типологии также применяются очень часто, причем многие авторы отмечают, что провести разделительную черту между прямыми методами управления или контроля (direct controls) и косвенными (indirect controls) не менее трудно, чем в случае с первой классификацией.

Так, Азоев Г.Л. отмечает, что кредитно-денежная, финансово-бюджетная политика и другие виды регулирования “обезличенного характера” воздействуют на экономику посредством управления мотивациями, побуждениями, логическими действиями хозяйствующих субъектов. “Прямые методы управления, – указывается в одной из статей этого словаря, “ могут включать такие меры, как установление предела повышения цен, замораживание заработной платы, нормирование, распределение и другие средства, которые скорее работают не через побуждения, а оказывают непосредственное воздействие. В целом косвенные методы управления направлены на корректировку проблем, а прямые рычаги ограничиваются корректировкой симптомов” [1]. К конкретным инструментам управления территориальным развитием, наиболее активно использовавшимся в централизованно планируемой советской экономике в последние два десятилетия существования СССР, можно отнести следующие:

- централизованное утверждение перечней и титульных списков важнейших вновь начинаемых и переходящих строек, представляемых Советами Министров союзных республик;
- лимитирование, нормирование и распределение материальных и топливно-энергетических ресурсов по союзным республикам, экономическим районам, территориально-производственным комплексам (в частности, в форме лимитов капитальных вложений и строительно-монтажных работ, перечня фондодержателей по направлениям использования ресурсов, норм расхода и запаса материальных ресурсов и заданий по снижению этих норм);
- директивное перераспределение рабочей силы между республиками, краями, областями, между городской и сельской местностью, а также установление нормативов заработной платы;
- миграционные субсидии, предоставляемые гражданам при переезде по организованному набору, общественным призывам партийных и комсомольских органов;
- установление районных коэффициентов к заработной плате для рабочих и служащих предприятий и организаций, расположенных в северных и восточных регионах страны, а также в ряде других районов с тяжелыми природно-климатическими условиями и недостаточно обеспеченных кадрами;
- плата за трудовые и природные ресурсы;
- жесткое закрепление межрегиональных транспортных связей (например, прикрепление отделений железных дорог к определенным регионам-поставщикам и регионам-потребителям топлива, лесных и строительных материалов, других ресурсов);
- запреты на строительство новых и расширение действующих промышленных предприятий (за исключением необходимых для непосредственного обслуживания населения) по периодически уточняемому списку крупных городов страны;
- установление заданий по выводу из крупных городов в другие пункты промышленных предприятий и отдельных производств, научно-исследовательских и проектных институтов;
- составление и периодическое уточнение перечня малых и средних городов, в которых рекомендуется размещать промышленные предприятия;
- использование прописки и в целом паспортного режима для закрепления трудовых ресурсов в определенных регионах и контроля миграционных процессов;
- определение и уточнение перечня территориально-производственных комплексов союзного значения;
- дотации, выделяемые вышестоящими бюджетами для сбалансированности нижестоящих бюджетов и др. [2]

Многие из указанных выше инструментов использовались и в других странах с централизованно планируемой экономикой, разумеется, в модифицированной форме [3]. Преобладающая часть этих инструментов носит скорее прямой, принудительный, а не косвенный, стимулирующий характер.

Более того, те немногие, внешне напоминающие экономические, побудительные методы при более детальном анализе их применения и действия оказываются либо мало имеющими отношение к последним, либо так тесно увязаны с другими директивными средствами, что практически становятся неэффективными. Например, плата за трудовые ресурсы в сочетании с пропиской граждан способствовала снижению мобильности трудовых ресурсов, в то время как в большинстве стран с развитой экономикой высокая мобильность населения рассматривается как один из важных факторов роста его деловой активности, снижения структурной безработицы.

Кроме того, это сочетание, сохранившееся в той или иной менее жесткой форме в некоторых странах с переходной экономикой, имеет не только негативные экономические, но и социальные последствия, поскольку вступает в противоречие с основными положениями Всеобщей декларации прав человека, принятой ООН в 1948 г.: правом каждого свободно передвигаться, выбирать себе место жительства, а также правом на свободный выбор работы.

Значительный арсенал средств государственного воздействия на пространственную организацию общества накоплен за почти семидесятилетнюю историю проведения региональной политики в странах с рыночной ориентацией. В зарубежных исследованиях наиболее часто рассматриваются следующие инструменты:

- регионально дифференцированные субсидии и кредиты частным фирмам для стимулирования размещения нового производства в проблемных районах, в том числе капитальные, то есть на приобретение промышленных зданий, машин, оборудования, строительные субсидии, а также на покрытие расходов на рабочую силу, транспортных и энергетических затрат, выплату страховых взносов, арендной платы и т.п.);

- субсидии и кредиты действующим и находящимся в бедственном положении предприятиям, расположенным в регионах, которым оказывается помощь;

- предоставление различных налоговых льгот или полное освобождение от отдельных налогов с целью стимулирования размещения производства в регионах приоритетного развития, а также исключение из системы льгот за инвестиции в перенаселенные или перенасыщенные производством районы и т.д.);

- регионально дифференцированное законодательное регулирование норм амортизации основных фондов;

- размещение новых и перемещение существующих государственных (или подконтрольных государству) предприятий, а также правительственных учреждений в проблемные регионы;

- регионально ориентированные государственные субсидии и кредиты для развития малого и среднего предпринимательства, а также создания производственной, социальной и экологической инфраструктуры (например, строительство и оснащение промышленных парков, площадок, зон, энергетических объектов, дорог, аэродромов, портов, мелиорация земель, сооружение объектов в сфере образования, здравоохранения, охраны окружающей среды и т.п.);

- субсидии и кредиты, выделяемые муниципальными и другими местными и региональными органами на указанные в предыдущем пункте цели;

- те же инструменты, используемые различными межгосударственными организациями (например, субсидирование через Европейский фонд регионального развития и другие структурные фонды и финансовые инструменты ЕС региональных программ развития, заявленных странами-членами или представляющих собой инициативу Сообщества);

- приватизация государственных предприятий, приобретение акций частных фирм, а также другие формы реструктуризации, изменения соотношения доли государственного и частного секторов в экономике определенных регионов;

- государственные субсидии, предоставляемые местным органам власти, в том числе целевые (категориальные, блоковые и т.п.), обусловленные рядом требований (например, долевого участия региональных органов в финансировании национальных программ), а также бесконтрольные, предусматривающие свободное расходование средств по усмотрению местных властей;

- преференциальные схемы по государственным заказам на продукцию и услуги частных фирм, размещенных в депрессивных районах;

- премии за региональную занятость, регионально дифференцированные программы занятости, профессиональной подготовки и переподготовки безработных, жилищного строительства, охраны окружающей среды и т.п.;
- меры, стимулирующие мобильность населения и производства (например, миграционные субсидии или премии для переселенцев или субсидии на перемещение частных компаний, информационные программы для потенциальных мигрантов);
- государственная поддержка агентств и корпораций регионального развития, а также других региональных организаций “самопомощи”;
- финансовая помощь и предоставление услуг фирмам, размещаемым в “предпринимательских зонах”, а также в “зонах внутренних городов”;
- помощь в развитии инновационной деятельности в проблемных регионах (гранты на НИОКР (R&D), субсидии для агентств по распространению инноваций, региональных центров передачи технологий и т.п.);
- разрешения, запреты, лицензии, сертификаты и другие средства прямого контроля строительства производственных объектов и административных зданий (строительные лицензии, сертификаты на промышленное строительство, разрешения на строительство офисов, обязательные уведомления о планируемых инвестициях и т.п.);
- нормирование, рacionamento потребления отдельных видов ресурсов (например, строительных материалов);
- принудительные правительственные контракты на поставки в проблемные регионы;
- правовые нормы в области землепользования, охраны окружающей среды и в других сферах.

К этому перечню инструментов региональной политики необходимо сделать два замечания. Во-первых, он не исчерпывающий и не может быть таковым, поскольку практически все инструменты государственного регулирования, как будет показано в следующих разделах этой книги, так или иначе воздействуют на региональное развитие. Во-вторых, многие из указанных средств и рычагов тесно взаимосвязаны между собой, могут применяться в комплексе, “в пакете”, а также преследовать несколько целей, причем не только регионального характера. Так, А. Шик, отмечая этот факт, справедливо указывает на то, что программы жилищного строительства могут использоваться как для улучшения “социально-размещенческого профиля региона”, так и для борьбы с временной безработицей посредством создания новых рабочих мест в жилищном строительстве. Налоговая и кредитная политика очень часто сочетается с разного рода безвозвратными субсидиями.

Следует также отметить, что одни и те же рычаги в разных случаях могут выступать как в качестве поощрительных, так и ограничительных, оказывать прямое и косвенное влияние, действовать как пассивный и активный фактор регионального развития. Например, применявшаяся в Великобритании с 1947 г. до 1982 г. практика выдачи так называемых “сертификатов на промышленное строительство” прямо и активно ограничивала хозяйственную деятельность в определенных правительством регионах и в то же время косвенно стимулировала размещение производства в других частях страны.

Можно сделать вывод, что в группе стран с рыночной экономикой в целом прослеживалась тенденция замены административных инструментов регулирования регионального развития финансово-бюджетными и кредитными рычагами. Состав последних существенно расширился в 60-70-е гг., что позволяет и в настоящее время проводить достаточно гибкую региональную политику. Однако можно согласиться с мнением, что в некоторых конкретных случаях использование косвенных инструментов осуществлялось так активно, жестко и целенаправленно, что по силе воздействия на экономические процессы не уступало прямым административно-правовым рычагам государственного регулирования.

Перенос акцента с директивных рычагов в территориальном управлении на инструменты преимущественно стимулирующего, побудительного характера еще более заметен в странах с переходной экономикой. Однако происходящие в этой группе стран изменения пока еще достаточно противоречивы. Эти и некоторые другие процессы более детально рассмотрены на уровне конкретных стран и межгосударственных образований в следующих разделах книги.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2002. – 256 с.
2. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 412 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.



М. Турекулова, магистрант

Научный руководитель: Д.М. Турекулова, д.э.н., профессор

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

На наш взгляд, можно выделить три основных подхода к определению сущности конкурентоспособности предприятия:

- как конкурентоспособность продукции предприятия;
- как способность предприятия конкурировать;
- как мера эффективности его деятельности.

Степень влияния конкурентных сил определяет предельный потенциал прибыли отрасли. Цель предприятия – найти и занять позицию в отрасли, где оно будет лучше всего защищено от влияния указанных сил или сможет со своей стороны оказывать влияние на них. Анализ отмеченных сил конкуренции обеспечивает прочный фундамент для стратегического плана действий.

При этом каждый хозяйствующий субъект находится в уникальной конкурентной ситуации, что обуславливает необходимость поиска уникальных решений [1].

Конкуренция и конкурентоспособность

Оценка сил, влияющих на конкуренцию в отрасли, позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия. Далее может быть составлен план действий по укреплению существующих или завоеванию новых конкурентных позиций на рынке, который в общем виде будет включать в себя:

- позиционирование предприятия таким образом, чтобы его возможности обеспечивали надежную защиту против сил конкуренции и/или влияние на расстановку сил посредством стратегических маневров, способных улучшать позиционирование предприятия;
- прогноз изменения факторов конкурентной борьбы и меры реагирования на эти изменения с целью извлечь преимущество за счет выбора стратегии, наиболее соответствующей новому конкурентному балансу [2].

В условиях конкуренции на предприятие оказывают воздействие несколько групп факторов, формируя и постоянно изменяя конкурентную среду его деятельности. Отмеченная сложность усугубляется тем, что каждая из упомянутых групп, в свою очередь, состоит из множества элементов, причем состав и структура элементов уникальны для каждого конкретного предприятия. В силу этого конкуренция не может быть представлена как исчерпывающий перечень конкурентных сил и факторов.

Получение прибыли в условиях рыночной экономики опосредуется эффективностью использования экономических ресурсов или соотношением полученного результата и затрат, осуществленных для его достижения.

Следовательно, суть рыночной конкуренции заключается в борьбе за получение максимальной прибыли путем оптимального использования экономических ресурсов.

Степень эффективности использования экономических ресурсов предприятием определяется относительно достигнутого общественным производством уровня развития производительных сил и производственных отношений, относительно эффективности использования ресурсов конкурентами. Таким образом, конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики – это обобщающая характеристика деятельности хозяйствующего субъекта, отражающая уро-

вень эффективности использования экономических ресурсов, по сравнению с конкурентами.

Иными словами, чем выше потребительские характеристики и ниже цена потребления продукции, тем выше ее конкурентоспособность. Для определения конкурентоспособности продукции, как правило, используются маркетинговые и квалиметрические методы, учитывающие ряд факторов, среди которых первостепенное значение исследователи отводят параметрам цены и качества продукции.

С экономической точки зрения, конкуренция – экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи борьбы продуцентов и поставщиков при реализации продукции, соперничество между отдельными производителями или поставщиками товара и/или услуги за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции [1, 2]. С точки зрения маркетинга, важными в этом определении являются следующие аспекты.

Конкуренция стала неотъемлемой частью рыночной среды и является необходимым условием развития предпринимательской деятельности. Несмотря на кажущуюся бессистемность конкурентной борьбы, она основана на методологии, начало формирования которой относится еще к периоду докапиталистических формаций.

Конкуренция означает соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и получение на этой основе максимально возможной прибыли. Ее называют основным механизмом осуществления товарно-денежной формы взаимосвязи между производителями; основным механизмом рыночной экономики; важнейшим элементом хозяйственного механизма, свойством, чертой, атрибутом, стержнем рынка. Каждая из приведенных характеристик отражает те или иные стороны этого сложного явления [2].

Во-первых, речь идет о рыночной конкуренции, то есть о непосредственном взаимодействии организаций на рынке. Оно касается только той борьбы, которую ведут компании, продвигая на рынок свои товары и/или услуги.

Во-вторых, конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса. Именно ограниченность спроса заставляет компании конкурировать друг с другом. Ведь если спрос удовлетворён товаром и/или услугой одной компании, то все остальные автоматически лишаются возможности продавать свою продукцию.

В-третьих, рыночная конкуренция развивается только на доступных сегментах рынка. Поэтому один из распространенных приёмов, к которым прибегают компании, чтобы облегчить давление на себя «конкурентного пресса», состоит в уходе на недоступные или игнорируемые для других сегменты рынка [1].

Ценовая конкуренция представляет собой форму конкуренции, основанную на более низкой цене (себестоимости) предлагаемой продукции или услуг. На практике она применяется крупными компаниями, ориентированными на массовый спрос, компаниями, у которых нет достаточных сил и возможностей в сфере неценовой конкуренции, а также в ходе проникновения на рынки с новыми товарами, при укреплении позиций в случае внезапного обострения проблемы сбыта [3].

Неценовая конкуренция имеет широкое распространение там, где решающую роль играют качество продукции, ее новизна, дизайн, упаковка, фирменный стиль, последующий сервис, вне рыночные методы воздействия на потребителя, т. е. факторы, косвенно связанные или вовсе не зависящие от цены. В последнее десятилетие на ведущее место в перечне неценовых факторов выдвинулись:

- реклама и другие виды маркетинговых коммуникаций;
- высокий уровень гарантийного и послегарантийного обслуживания;
- уровень сопутствующих услуг;
- квалификация персонала;
- инновации на всех уровнях создания ценности предприятия [3].

К числу неценовых методов конкуренции относятся все маркетинговые методы управления фирмой. Степень важности некоторых из них (по данным опроса 200 американских компаний) в коммерческом успехе фирмы представлена в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Маркетинговые методы управления организацией

Метод маркетинговой политики	Рейтинг
Разработка и выпуск новых товаров	79
Комплексные исследования рынка и планирование маркетинга	73
Организация работы торгового аппарата	59
Реклама и стимулирование сбыта	56
Усовершенствование выпускаемой продукции	52
Политика цен	50
Совершенствование организационной структуры	44
Выбор наиболее эффективных каналов товародвижения	41
Сокращение издержек обращения	17
Кредитная политика и финансирование	14

Обычно наличие мощной неценовой конкуренции связывают с высоким уровнем развития рыночных отношений. На большинстве стабильных рынков экономически развитых стран неценовая конкуренция является наиболее распространенной формой конкурентной борьбы. Напротив, рынок чаще характеризуется преимущественным развитием ценовой конкуренции. Низкая платежеспособность потребителей дает возможность эффективно конкурировать за счет более низких цен.

Очевидно, что конкурентные преимущества неразрывно связаны с конкуренцией: они возникают тогда и там, где возникает и развивается конкуренция. Чем более всеобъемлющий характер приобретает конкуренция на рынке, тем более значимой для коммерческого успеха являются конкурентные преимущества. Важно установить взаимосвязь конкурентных преимуществ организации с ее конкурентоспособностью.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2002. – 256 с.
2. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 412 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.



Б.С. Умарханов, магистрант

Научный руководитель: Б.К. Жуманова, к.э.н, доцент

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ

Организации и учреждения, осуществляющие свою деятельность в современных условиях рыночной экономики, должны адаптироваться к изменяющимся реалиям окружающего мира, предвидеть тенденции грядущих изменений. В ходе решения этой задачи разрабатываются и внедряются различные нововведения, которые затрагивают не только технологическую и экономическую, но социальную сферу фирмы и определяются как социальные инновации. «Инновация» (от латинского innovatio) обозначает введение в практику чего-либо нового.

Термин «социальные инновации» в экономической литературе начал использоваться в 60-е годы XX века. В частности, социальные инновации обсуждались в трудах таких ученых, как П. Друкер, М. Янг, а несколько позже – в работах П. Розанваллона, Ж. Фурнье и Ж. Аталли. Однако социальные инновации и их проявление возникли задолго до этого. Например, Р. Оуэна, реформатора XIX в., считают основателем корпоративного движения, способствующего социальным преобразованиям, а великие социологи К. Маркс, М. Вебер и Э. Дюркгейм привлекли внимание к разнообразным процессам, связанным с социальными переменами [1].

Применительно к коммерческим и некоммерческим организациям под социальными инновациями обычно понимаются социально-ориентированные новшества в области организации труда и управления. Инновации в социальной сфере организации представляют собой сознательно организуемые нововведения или процессы, реализуемые компанией в соответствии с изменяющимися условиями ее функционирования и имеющие целью эффективное использование социального потенциала организации.

Наиболее популярным в современной экономической литературе является следующее определение социальных инноваций - это нововведения в социальном управлении компанией, способствующие разрешению противоречий, возникающих в условиях неоднородности персонала и нестабильности внешней среды, сосуществования различных культурных систем, повышения уровня информатизации общества, усиления процессов инновационного развития производственной сферы, при которых многие из традиционных форм и методов социального менеджмента оказываются несостоятельными.

Социальные инновации имеют ряд особенностей по сравнению с материально-техническими инновациями. Если первые являются, как правило, результатом коллективного творчества, то в материально-технических преобладает индивидуальное авторство. Кроме того, задача социальных инноваций несколько отдалена во времени, их эффект не проявляется так быстро и не носит такого конкретного характера, как это часто бывает в случае с материально-техническими новшествами. Специфика социальных инноваций состоит также в более широкой сфере применения, в зависимости от групповых и личностных качеств людей, задействованных в осуществлении данной инновации. Также можно отметить, что при реализации социальных инноваций отсутствует обязательное сопровождение требованием нового технического оснащения [2].

В связи с тем, что многие организации и предприятия вынуждены постоянно приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам, развивать традиционные или искать кардинально новые подходы к решению социальных проблем, особое место получила новая отрасль знаний «социальная инновации» вопросы теории и практики социальных нововведений.

Источником социальных инноваций, как правило, являются проблемы, которые возникают в результате изменений внешней среды, и которые невозможно решить с помощью традиционных методов, например через изменение структуры потребностей сотрудников организации, ценностей организационной культуры. Неразрешенность тех или иных социальных проблем дает импульс к разработке новых средств и норм в социальной сфере отечественных компаний.

Если рассматривать содержание социальной инновации как процесса, то ее можно рассматривать как процесс генерирования новой идеи, экспериментальной апробации, ее распространения. Инновационный процесс включает в себя инновационную деятельность, которая понимается как деятельность, направленная на использование научных знаний и практического опыта с целью получения нового или улучшения производимого продукта. Элементы процесса социальной инновации изображены на рисунке 1.

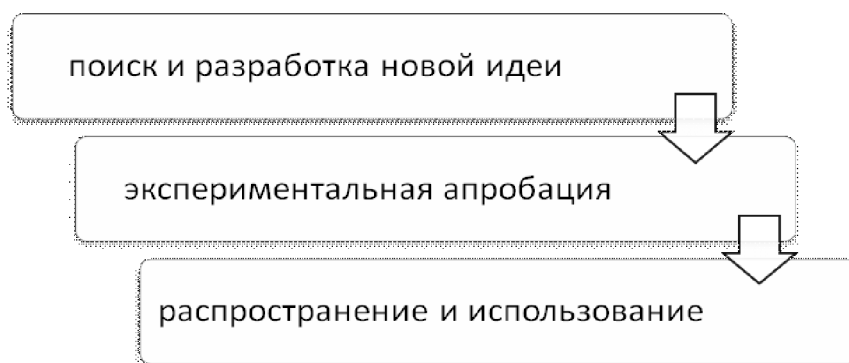


Рис. 1 – Элементы процесса социальной инновации

Период от возникновения до практического применения представляет собой «инновационный цикл» продолжительность которого может варьировать в зависимости от социально-экономических (дефицит финансирования нововведения, недостаток профессионально подготовленных кадров, перспектива сокращения рабочих мест и распространение безработицы) и психологических факторов (психологические барьеры информационного или мировоззренческого плана, консерватизм мышления, отсутствие инициативного и творческого подхода в решении проблем) [3].

Субъектом социальных нововведений выступают инноваторы, которых можно классифицировать по ряду оснований (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация инноваторов

Классификационный признак	Виды инноваторов
По типу инновационной деятельности	• создатели – авторы идеи и ее популяризаторы • реализаторы – авторы технологического процесса освоения и внедрения новшества
По отношению к основной специальности	• профессионалы • самодеятельные инноваторы
По количеству участвующих	• коллективные инноваторы • индивидуальные инноваторы
По предмету инновационной деятельности	• разработчики новых материальных продуктов • разработчики новых технологий и методов деятельности • разработчики новых социальных норм и отношений

Основной целью инновационной деятельности в социальной сфере компании является:

- решение социальных проблем организации;
- формирование сбалансированного функционирования компании в условиях нестабильной экономической среды;
- повышение качества трудовой жизни персонала за счет более полного удовлетворения потребностей сотрудников;
- модернизация системы социальных отношений, как с сотрудниками компании, так и с внешними субъектами стратегического взаимодействия;
- повышение уровня социальной ответственности организации и др.

Выделяют следующие области инноваций в социальной сфере организаций:

- совершенствование и создание методов управления и лидерства;
- улучшение рабочей атмосферы, мотивации и систем информирования;
- вовлечение рядовых сотрудников и партнёров к управлению фирмой;
- внедрение усовершенствованных систем обучения и адаптации персонала;
- улучшение социальных условий жизни работников, условий безопасности и гигиены труда;
- развитие системы отношений с субъектами внешнего взаимодействия;
- совершенствование процессов и систем управления социальными инновациями в организации.

Исходя из этого социальные инновации могут быть достаточно разнообразными, что связано с вариативностью факторов их определяющих и специфики социальных процессов. Для классификации социальных инноваций можно выделить следующие признаки (табл.2):

Таблица 2 – Классификация социальных инноваций

Классификационный признак	Вид социальной инновации
1	2
По степени охвата социальных факторов	• комплексные • локальные
По сферам общественной жизни	• политические • экономические • инновации в культурно-духовной сфере • инновации в социальной сфере

1	2
По периоду реализации	• стратегические • тактические
По составляющим социальной сферы организации	• персонал • условия труда • организационная культура • социальная инфраструктура и т.д.
В зависимости от среды реализации	• внутренние • внешние
По форме реализации	• вещественные • организационные • культурные

Таким образом, социальные инновации можно рассматривать как нововведения, способствующие разрешению противоречий, возникающих в условиях неоднородности и нестабильности условий функционирования организации, когда многие из традиционных форм и методов обеспечения функционирования организации оказываются неэффективными.

Рассматривая историю рыночных эволюционных преобразований и взаимоотношений, можно заметить, что инновации являются неперенными составляющими элементами бизнес-процесса для фирм, наиболее успешно действующих в конкурентной среде и ориентированных на сохранение и упрочение своих лидирующих позиций в обозримом будущем. Без коренных изменений в социальной сфере в организации и в сфере организационно-управленческих отношений невозможно эффективное управление развитием организации.

Исследование социальных инноваций получили наибольшую популярность в XX в. и были связаны, прежде всего, с социальным предпринимательством. Еще Й. Шумпетер, изучая инновационные процессы, предложил рассматривать деятельность предпринимателей как использование существующих вещей для создания новых продуктов и услуг новыми способами. При этом концепция «социальные инновации» применима к социальному предпринимательству, предполагает, что предпринимательство не обязательно должно быть инновационным, но оно может быть проводником инноваций. А начиная с 1980-х годов, в трудах, посвященных технологическим изменениям, все больше внимания уделяется социальным факторам и их влиянию на распространение технологий [5].

Для конца XX начала XXI в. характерно развитие социального предпринимательства, проявляющегося в создании новых социально-ориентированных организаций, особенно в сфере оказания услуг, развитии методов и технологий источников открытого доступа, благодаря которым интеллектуальная собственность становится всеобщим достоянием. Это привело к появлению инновационных социальных технологий или технология управления, которые представляют собой внедрение в практическую деятельность особого коммуникативного канала передачи информации – канала «человек-машина-человек».

Под инновационными социальными технологиями понимаются:

- новые формы электронной коммуникации, основанные на использовании Интернета, – веб-сайты, голосовая почта, рассылка видеопосланий, IP-телефония и т.д.;
- управление корпоративными знаниями – процесс, в результате которого индивидуальные знания отдельного человека превращаются в корпоративные. В этом случае знания отдельного человека отчуждаются от их носителя и становятся нематериальным активом компании. При конструировании инновационной технологии управления знаниями следует учитывать следующие факторы: тип бизнес-процесса, какая информация нужна при конструировании того или иного бизнес-процесса. Дальнейшим шагом должно стать создание карты движения информации при развертывании определенного бизнес-процесса. При создании карты движения информации необходимо учитывать степень новизны и важности информации. Эта инновационная технология может быть осуществлена практически в процессе проектной работы, в ходе работы проектных групп над той или иной проблемой;

– оценка и анализ персонала. Под экспертными системами понимаются особые компьютерные программы, моделирующие действие эксперта, человека, при решении задач в какой-либо предметной области, основанной на составлении базы данных. Экспертные компьютерные системы начали разрабатываться в середине XX в. в США. Разработчиками этих систем по праву можно считать ученых Б. Сойера и А. Фостера. В настоящее время существует уже пятое поколение компьютерных экспертных систем. Они нашли наибольшее применение при оценке личностного и профессионального потенциала персонала, уровня конфликтности и стрессоустойчивости работников, в других кадровых технологиях. За последнее десятилетие создано пятое поколение, так называемые прецедентные экспертные системы. Такие системы основаны на богатой базе реальных экономических, управленческих ситуаций. В результате использования таких экспертных систем решение принимается на основании реальных наблюдений, на основе реальных ситуаций, имевших место на том или ином предприятии, в управленческой практике того или иного управления. Прецедентные экспертные системы используют наряду с математическими алгоритмами человеческую логику, основанные на использовании экспертных систем.

В последние годы одним из основных направлений социальных инноваций становится внедрение инноваций в сфере государственных услуг. Впервые данные инновации были внедрены в ряде Скандинавских и Азиатских стран, в частности, – это привлечение частного сектора к участию в работе городских служб, объединение усилий бизнеса и органов государственного регулирования в вопросах совершенствования законодательства в сфере развития бизнеса и т.д.

Важнейшей тенденцией XXI в. является развитие механизмов социального управления, обеспечивающих мотивацию человека не только к труду, но и к самостоятельности, к творчеству. Как отмечает Д. Паккард: «...люди должны быть настолько заинтересованы в работе, чтобы им хотелось ее планировать, предлагать новые решения старых проблем и горячо браться за дело, когда у них появляется возможность внести какой-то вклад». В связи с этим, сегодня управление социальными инновациями в организации означает признание человеческого фактора приоритетным ресурсом развития. Это предполагает и иную систему отбора и формирования персонала организации, обеспечивающую привлечение наиболее творческого человеческого капитала; непрерывное повышение квалификации сотрудников.

Инновационный тип современного производства по-новому формулирует проблему профессиональной успешности, а в связи с этим формирует особую систему отбора, переобучения и социальной адаптации работника. Значительное отличие инновационных подходов от традиционных проявляется уже начиная с системы отбора работников. При традиционном подходе необходимый объем работы по набору определяется в значительной мере разницей между имеющейся рабочей силой и будущей потребностью в ней. В инновационной деятельности, которая характеризуется неопределенностью и значительным риском, сложно прогнозировать будущие потребности в рабочей силе. Необходимо оценить соответствие возможностей имеющихся работников с точки зрения их адаптации к социальным процессам и уровня их квалификации содержанию инновационной деятельности.

Таким образом, новая ситуация заставляет искать нетрадиционные социальные технологии, требует от работника умения сочетать врожденные и приобретенные качества с требованиями окружающей его среды, воспринимать широкий спектр трудовой мотивации. Инновационные структуры требуют от работника особой гибкости и подвижности мышления, эффективной системы восприятия, особого типа внутренней потребности в творчестве, своеобразной формы самореализации и интеграции в социальную систему. Они ориентированы в первую очередь на высококвалифицированную рабочую силу, центральным звеном которой является личность новатора-ученого или новатора-менеджера. Ключевой фигурой в инновационной деятельности становится интеллект, для которого наибольшее значение приобретает смысловая значимость труда и высокая внутренняя мотивация.

Литература

1. Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально- трудовых проблем. – М.: Экономика; 2006. – 255 с.
2. Дуракова И.Б. Управление персоналом: отбор и найм. Исследование зарубежного опыта. – М.: Центр, 2008.
3. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н. Новгород: НИМБ, 2005.
4. Калюгина С.Н. Инновации в социальной сфере организации: сущность, виды, отличительные характеристики // Сб. мат-лов Второй межд. науч.-практи. конф. «Проблемы развития».
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007.



К.И. Харламов, магистрант

Научный руководитель: Н.А. Курманов, PhD

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

В большинстве стран мира на социально-экономическое развитие регионов оказывают влияния различия в географическом положении, природно-климатических условиях, демографической ситуации, истории развития и другие факторы. Каждое государство стремится улучшить жизненный уровень в депрессивных регионах, а именно проводить региональную политику, которая направлена на выравнивание условий и возможностей для их социально-экономического развития, и таким образом способствовать повышению уровня и качества человеческого потенциала.

Еще в 1962 г. в знаменитой конвенции 117 МОТ было отмечено: “Всякая политика должна, прежде всего, направляться на достижение благосостояния и развитие населения, а также на поощрение его стремления к социальному прогрессу. Политика общего назначения определяется с должным учетом ее влияния на благосостояние населения”. Позднее эти положения, по сути, касающиеся любой государственной политики, воплотились концепции так называемого “устойчивого развития”, “качества жизни” [1].

В настоящее время достаточно дискуссионными являются вопросы, связанные с возможностью реализации устойчивого развития региона. Решение данной проблемы в современных условиях требует разработки новой модели экономического роста, модели, которая ориентируется на стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее природной основы.

Задачи экономического и социального развития должны быть определены с учетом его устойчивости во всех странах в экономически развитых и в развивающихся, в целом по стране и на местном уровне (по регионам).

Удовлетворение человеческих потребностей и стремлений является базисной задачей развития. Но только экономического роста является не совсем достаточным, так как довольно высокие уровни производственной деятельности могут сосуществовать наряду с большей численностью бедности. Таким образом, устойчивое развитие – это процесс изменения, в котором эксплуатация ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технологического развития в гармонии будет повышать ценность текущего и будущего потенциала региона.

Устойчивое развитие региона в современных условиях является наиболее актуальной темой. В послание президента РК Назарбаева Н.А. «Стратегия «Казахстан-2030» на новом этапе развития Казахстана» также уделяет внимание устойчивому развитию региона: «30 важнейших направлений нашей внутренней и внешней политики. Координированное формирование региональных центров и «точек» экологического роста и конкурентоспособности за счет приоритетного развития городов-лидеров, обладающих значительным экономическим потенциалом, играет важную роль в обеспечении регионального развития [2].

В данное время доступные объемы отечественного и международного финансирования в

области устойчивого развития является не совсем достаточным для дальнейших действий по общему набору задач. В данных условиях особенно важно выбрать основные аспекты для поэтапного решения проблем.

Переход к устойчивому развитию относит действия не в природоохранной сфере, а в основном базовых отраслях промышленности, транспорта, сельского хозяйства и др. При выборе основных приоритетов данной деятельности следует отличать ведущие социально-экономические и экологические проблемы, от проблем, которые являются второстепенными. Для более правильного отбора ключевых аспектов необходимо рассматривать природу, хозяйство и человеческий социум каждого региона, как системы.

Как показала мировая практика, подготовка и реализация стратегии перехода к устойчивому развитию должна осуществляться не только на национальном уровне, но и на местном уровне. Именно регионы непосредственно исполняют стратегические задачи и цели, которые поставлены на общегосударственном уровне [3].

Различают несколько более кратких определений устойчивого развития:

- развитие, не возлагающие дополнительные затраты на будущие поколения;
- развитие, минимизирующие внешние эффекты между поколениями;
- развитие, обеспечивающие постоянное простое (расширенное) воспроизводство производственного потенциала на перспективу.

Для оценки устойчивого развития применяют следующие критерии:

- Уровень фактической занятости населения. При этом чем выше уровень социального и экономического благосостояния, тем выше будет уровень занятости населения.
- Индекс человеческого развития (ИЧР) включает в себя ВВП на душу населения, образовательный уровень, состояние здоровья населения. ИЧР выступает в качестве индикатора социального благополучия общества. В мирной классификации Казахстан вошел в группу стран со средним уровнем развития человеческого потенциала.
- Монетарно-финансовый критерий.

В настоящее время достаточно дискуссионными являются вопросы, связанные с возможностью реализации устойчивого развития региона. Решение данной проблемы в современных условиях требует разработки новой модели экономического роста, модели, которая ориентируется на стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее природной основы.

Задачи экономического и социального развития должны быть определены с учетом его устойчивости во всех странах в экономически развитых и в развивающихся, в целом по стране и на местном уровне (по регионам).

Основополагающий критерий, который способствует сохранений различий в росте разных регионов, будет являться притягательным для предприятий крупных городских агломераций, где есть возможность получать экономию на производственных издержках.

Литература

1. Грановский Э.И. Проблемы устойчивого развития г. Атырау и Атырауского региона: Аналитический обзор». – Алматы: КазгосИНТИ, 2003.
2. Послание президента РК Назарбаева Н.А. Стратегия «Казахстан-2030» на новом этапе развития Казахстана.
3. Сапаргали Ш. Модель устойчивого развития региона: методические подходы к разработке и направления реализации. Региональная экономика, автореферат, РК. – Алматы, 2006.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В современных услугах хозяйствования торговые барьеры отступают, и предприятия в развитых странах все чаще используют возможности рынка за рубежом, компетентность и эффективность международного менеджмента являются первостепенными навыками во многих компаниях. Вопросы, связанные с международным управлением охватывают весь спектр в отношении управления в целом, но есть несколько областей, представляющих особый интерес, в том числе:

- международные финансовые вопросы и валютные
- кросс-культурная коммуникация и понимание (в том числе международных маркетинговых последствий)
- иностранные юридические требования и методы бухгалтерского учета
- глобальная стратегия
- международный конкурс [1]

В международном бизнесе игнорирование таких вопросов, создает риски для неподходящих маркетинговых подходов, плохих отношений между работниками и администрацией, неблагоприятных колебаний валютных курсов и других проблем. С другой стороны, компании, которые способны успешно управлять этими вопросами имеют больший потенциал в расширении их маркетинговых достижений, увеличений доли рынка, повышения эффективности и прибыльности, снижение издержек, и пользоваться другими конкурентными преимуществами.

Перспективные международные менеджеры должны понимать о том, что нет единого способа, чтобы войти на иностранный рынок. Для начала предприятия должны выбрать модель, которая соответствует их уровню ресурсов, потенциалу рынка и опыту работы в международной сфере. Различные категории международных бизнес-моделей включают в себя экспорт / импорт бизнеса, независимых агентов, лицензирование и франчайзинговые соглашения, прямые инвестиции в установленных иностранных компаниях, совместные предприятия и транснациональные корпорации.

В международном менеджменте огромное значение имеет квалификация международных менеджеров. Современным требованиям международные менеджеры должны владеть более высоким уровнем мастерства, чем те, что присущи традиционным менеджерам в прошлом. Они должны быть многоязычными, учитывать культурные различия, и быть осведомлены о современной теории глобального управления, о философии, психологии и их практического применения. Приобретение навыков, необходимо, чтобы стать успешным международным менеджером и это очень важный процесс, особенно с момента, когда мировой рынок будет продолжать расширение в будущем.

В международном управлении большую роль играют основные методы международного менеджмента. Каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки.

Этноцентрический метод управления предполагает усиление процессов централизации, при которой руководящий центр компании находится в одной стране – в штаб-квартире материнского общества. Такой метод может подвергнуть менеджеров совершить огромные ошибки, потому что то, что работает в Соединенных Штатах, например, не всегда работает в Японии. Есть много случаев, когда компании создали много проблем, пытаясь внедрить свой стиль управления в зарубежные страны. Например, Procter & Gamble Co. потеряли 25 млн долл. в Японии в 1973 и 1986 гг., потому что менеджеры отказались послушать японцев. Компания рекламировала мыло Самау, в которой японец, встретив впервые японскую женщину, сравнил ее кожу, с фарфоровой куклой. По словам японских рекламных советчиков такого в Японии не может быть. Однако менеджеры Procter & Gamble Co проигнорировали данный факт, считая, что если данная реклама сработала в штатах и других странах, это будет таким же успехом и в Японии. В конечном итоге, реклама ввела японцев в ярость, и они отказались покупать мыло Самау. Руководители в Procter & Gamble

Со извлекли огромный урок, который обошелся им очень дорого [2, 3].

Помимо этноцентрического есть и теория полицентричного управления. При таком методе, сотрудники управления в зарубежных странах стараются работать как можно больше с местными. Теория проста: местные жители знают лучше культуру, язык и трудовую этику страны. Таким образом, они являются идеальными кандидатами для управления. Этот подход хорошо работает в некоторых странах. Однако, в странах с менее развитой экономикой, этот метод может быть не самым лучшим, потому что рабочие не всегда могут иметь необходимую деловую хватку или управленческие навыки.

Третий вид международного менеджмента является геоцентрическим методом. Эта теория утверждает, что лучшие люди, независимо от развитости страны, должны быть размещены на руководящих должностях. Эта философия утверждает, что проблемы в бизнесе одинаковые независимо от того, в какой точке мира они расположены. Таким образом, компетентные менеджеры, которые способны логически решить проблему, при этом, не имея конкретных знаний о культуре страны, становятся успешными. Это самый трудный из трех методов в применении, так как менеджера должны понимать локальные и глобальные последствия бизнеса.

Boeing Corporation доказали то, что геоцентрический подход может быть в полнее успешным. Когда продажа самолета 737 резко упала в начале 1970-х годов, руководство Boeing попросили группу инженеров поддержать продажу самолета. Руководство отметило, что если они не могут увеличить объем продаж, производство будет прекращено. Инженеры воспользовались возможностью использовать свой творческий потенциал.

Их первым шагом было изучение внешних рынков для самолета. Они признали, что то, что привлекает покупателей в США, не заманивает иностранных покупателей. Таким образом, они побывали в разных странах, чтобы определить, какие характеристики могут быть полезны для реконструкции 737. Они нашли много различий в выполнении полетов. Например, во многих иностранных аэропортах, особенно в развивающихся странах, взлетно-посадочные полосы были более короткие чем в Соединенных Штатах. Кроме того, многие из них были изготовлены из более мягких материалов, чем из стандартного материала используемый в Соединенных Штатах.

В результате их изучения, инженеры переработали крылья самолета, чтобы сократить время посадок на асфальте взлетно-посадочных полос и изменили двигатели для быстрого взлета. Таким образом они разработали новое шасси и переключились на шины низкого давления. В результате внесенных изменений, продажи 737 и Боингов других моделей резко выросли. В итоге 737 стал самым продаваемым коммерческим самолетом в истории авиации. Ключ успеха инженеров заключается в их способности мыслить глобально и оценивать бизнес-среду в различных частях мира [4].

Современные менеджеры должны быть обучены аспектам международного бизнеса, которые обычно не касаются отечественных менеджеров. На широком масштабе, эти вопросы включают в себя знание инфраструктуры других стран, бизнес-практики, и динамики внешней торговли. Кроме того, международные менеджеры должны быть осведомлены о международных обменных курсах и социально-культурных чертах других стран. Сегодня компетентные международные менеджеры должны уметь анализировать деловую и политическую среду, в странах, в которых они работают и адаптируют стратегию, индивидуально, либо в комбинации, которые лучше всего соответствуют их потребностям.

В управлении необходимо использовать современные стратегии. Не менее важным является способность руководителя правильно выбрать стратегию и организацию, применяемая к отдельным компаниям, работающие в международной бизнес сфере. Есть четыре стратегии, использующиеся в международном управлении. Они включают в себя глобализацию, рационализацию, национальную отзывчивость, и многофокальный метод. Те или другие стратегии внедряются в зависимости от размера компании и от количества стран, в которых данная компания работает. Например, небольшая экспортная компания, вероятно, не использует программу рационализации. С другой стороны, ТНК могут использовать все четыре стратегии.

Необходимо отметить, что компании, работающие на международном рынке используют те же самые типы организации, которые они используют на внутреннем рынке. Они могут работать

функционально (по задаче), географически (от страны или региона) и они могут объединять организационные стратегии. Поэтому, международные менеджеры определяют это на основе товаров или услуг своей компаний. Независимо от организационной стратегии, международные менеджеры должны уделять особое внимание вопросам отделов кадров, так как существуют огромные культурные различия между гражданами разных стран.

Одним из наиболее важных факторов в успехе международного успеха компании является программа найма производственных рабочих и сотрудников из местных жителей для выполнения ежедневной работы. По всей вероятности, руководители первого уровня и возможно некоторые руководители среднего звена могут избираться из местного населения, очень компетентных и глубоко знающих свою работу. Если они назначают из иностранцев, они должны убедиться, что эти люди хорошо относятся к местной культуре и населению. Опираясь исключительно на технические навыки сотрудников, в ущерб навыкам межличностного общения, может повредить репутацию компании и уничтожить ее работу в процессе.

Основная особенность международного менеджмента лежит в сфере учета и использования в управлении национальными и мультинациональными коллективами всего того, что дает культура в самом широком значении этой категории.

Литература

1. <http://marketoff.ru/text.php?art=1479>
2. Пивоварова С.Э., Тарасевича Л.С., «Международный менеджмент».
3. В.П. Сладкевич, А.Д. Чернявский «Современный менеджмент».
4. Ричард Мид «Международный менеджмент».



А.И. Шамаханова, магистрант

Научный руководитель: К.К. Байгабулова, к.э.н., доцент

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление социальной защитой населения следует рассматривать как вид социального управления, который представляет собой сложную, целенаправленную и открытую организационную систему, имеющую интенсивные связи с внешней средой, состоящую из иерархических подсистем и обладающую способностью обретать новые структуры и качества, которые характеризуются элементами неопределенности и непредсказуемости. Управление социальной защитой населения, на наш взгляд, представляет собой многоуровневую систему, где в качестве объекта (управляемая система) выступает деятельность по социальной защите населения, а субъектом (управляющей системой) является система соответствующих органов управления. Системе управления социальной защитой населения присущи такие свойства, как: взаимосвязь (взаимозависимость) между элементами; взаимозависимость и взаимодействие с внешней средой; целостность, структурность, иерархичность, устойчивость, автономность системы.

Система социальной защиты граждан Казахстана сегодня занимает достойное место в социальной политике и не уступает подобным системам других стран.

Проблемы функционирования современной социальной сферы в Республике Казахстан частично сформировались в процессе нарастания несоответствия между содержанием экономического и социального реформирования и сложившейся традиционной формой финансирования социальной инфраструктуры.

В условиях модернизации и реформирования образования, здравоохранения и системы социальной защиты населения многое зависит от состояния нормативно-правового обеспечения данных систем и нормативно-правового регулирования, так как правовые нормы, регулирующие сложившиеся системы образования, здравоохранения и социальной защиты составляют государственную политику в данных сферах.

Высокая значимость образования, здравоохранения и социальной помощи возводит их в ряд жизненных потребностей населения. В виду этого государственные гарантии приоритетности изучаемых сфер в Республике Казахстан определены законодательно. Конституция РК (ст. 28-30), а также специализированные законы, подзаконные и иные нормативные правовые акты определяют степени приоритетности образования, здравоохранения и социальной защиты.

Иерархия системы нормативно – правовых и стратегических документов представлена на рисунке 1.

Приоритетное внимание следует уделять социальной политике предприятий как наиболее сложному и ответственному звену в системе управления различными аспектами деятельности любого предприятия.

В экономической теории и практике сложились два основных противоположных подхода в понимании роли социальной политики на предприятии. Сторонники одного из них признают, что предприятие должно преследовать производственные и экономические цели и его социальная политика проявляется в получении максимальной прибыли, обеспечении высокого уровня заработной платы для работников и дивидендов для акционеров. Сторонники другого подхода считают, что предприятие может решать как производственные и экономические, так и социальные задачи, возникающие в процессе его деятельности. Иначе говоря, должен быть определенный баланс в решении производственных, экономических и социальных задач, существующих на предприятии. Оба эти подхода имеют право на существование. Собственник, работодатель, администрация решают, какой из этих подходов выбрать в зависимости от наличия производственных, экономических, финансовых и социальных возможностей и ресурсов. Но для того, чтобы принять верное решение, необходимо опираться не только на имеющийся отечественный, и зарубежный опыт формирования и реализации социальной политики на предприятии, но и на ее научный анализ.

Образование	Здравоохранение	Социальная защита
Конституция РК		
Закон РК Об образовании от 27 июля 2007 г. №319-III ЗРК (с внесенными изм и доп Законами РК на 24.10.11г.)	Кодекс РК от 18.09.2009 №193-4 «О здоровье народа и системе здравоохранения»,	Закон «О пенсионном обеспечении в РК» от 20.06.1997 №136-I с изм от 05.07.2011 №452-IV ЗРК, Закон «О государственной адресной социальной помощи» от 17.07.2001 №246-III с изм. от 27.06.2011 №444-IV ЗРК
Послания Президента РК (Казахстан-2030 и т.д.)		
Стратегический план развития РК до 2020 г, утвержден Указом Президента РК от 1 февраля 2010 г. №922		
Концепция развития системы образования РК до 2015 г., принятая 24 февраля 2004 г. Государственная программа развития образования РК на 2011-2020 гг.	Государственная Программа развития здравоохранения РК «Салауатты Қазақстан» на 2011-2015 гг.	Концепция реформирования системы пенсионного обеспечения в Республике Казахстан, от 12 мая 1997 г., «Программа занятости-2020»

Рис. 1 – Иерархия нормативных и стратегических документов

Социальная политика на предприятии, как справедливо отмечает Ю.Г. Одегов, должна отвечать следующим принципам. В ней надо знать и учитывать материальные и нематериальные потребности и интересы сотрудников; предоставляемые услуги должны быть известны сотрудникам и расцениваться ими как добровольные расходы на социальные нужды; она должна быть экономически оправданной и ориентироваться в системе рыночной экономики на соображения расходов и эффективности¹.

Социальное обеспечение работников, развитие их личности, сохранение здоровья является условием успешной деятельности организации (фирмы). В качестве мотивационного ресурса управления, социально ориентированная кадровая политика предприятия и связанные с ней социальные услуги должны способствовать тому, чтобы работник удовлетворял свои потребности, интересы и ценностные ориентации. Можно выделить следующие основные цели социальной политики:

- отождествление работника со своим предприятием (удовлетворение потребности в причастности к предприятию);
- личные цели и желания работников совпадают с целями предприятия или соответствуют им;
- рост производительности труда и желание работников трудиться;
- социальная защищенность работников;
- поощрение собственной инициативы работника при решении производственных задач;
- улучшение нравственной атмосферы на предприятии, формирование благоприятного социально-психологического климата;
- рост имиджа предприятия в глазах работников и общества. Социальная политика предприятия должна решать следующие задачи:
 - защита работников, реализуемая через систему льгот и гарантий, предоставляемых государством, а также самим предприятием.
 - воспроизводство рабочей силы, реализуемое через организацию оплаты труда и ее регулирование;
 - стабилизация интересов социальных субъектов (работник, работодатель, государство), реализуемое через ее согласование.

Рассмотрим внедряемые элементы социальной защиты населения в кадровую политику предприятия на примере ТОО «Сапаржай-Астана».

ТОО «Сапаржай-Астана» является организацией, которая оказывает услуги в сфере перевозок, имеет статус компании республиканского значения. Имидж нашей компании складывается из стандартов корпоративной культуры, атмосферы в коллективе, основополагающих принципов деловой этики, этических норм деловых взаимоотношений.

Коллективный договор ТОО «Сапаржай-Астана» [2] основывается на Трудовом кодексе РК, и содержит обязательства сторон в сфере трудовых и социально-экономических отношений между работниками и работодателем, а также Правила этических норм поведения сотрудников ТОО «Сапаржай-Астана» к договору.

В рамках реализации основных направлений Кадровой политики ТОО «Сапаржай-Астана» создана нормативная база, регламентирующая процесс кадрового менеджмента и делопроизводства в Компании: в 2013-2014 разработано и утверждено более 30 локальных актов. Проведена работа по упорядочению и совершенствованию статистической отчетности кадровых служб, определены ключевые показатели деятельности кадровой службы и порядок их расчета. Разработаны и внедряются методологические инструменты и инновационные технологии в области управления персоналом. Создана нормативная база, регламентирующая процесс кадрового менеджмента в Компании.

Оказание материальной помощи производится за счет средств экономии фонда оплаты труда, а также за счет средств распределенной прибыли, остающейся в распоряжении после вычета всех статей затрат, налогов и обязательных платежей в бюджет на основании приказа Директора Товарищества.

Оказание материальной помощи работникам Товарищества в следующих размерах осуществляется в случаях:

- вступления в брак- 25000 (двадцать пять тысяч) тенге;
- рождения ребенка, усыновления или удочерения детей – в размере 1 (одного) месячного должностного оклада;
- выхода работника на пенсию – до 1 (одного) месячного должностного оклада;
- пенсионерам, вышедшим на пенсию с Товарищества, а также проработавшим на автовокзале 20 и более лет – ко Дню работников транспорта и связи, ко Дню пожилого человека и празднованию Наурыз мейрамы – размер определяется Директором Товарищества;
- в случае смерти пенсионера материальная помощь на погребение – размер определяется Директором Товарищества.

Оказание материальной помощи работникам Товарищества в размере 1 (одного) месячного должностного оклада, осуществляется в случаях:

- смерти членов его семьи, близких родственников;
- лечения, требующего дополнительных финансовых затрат (согласно перечня видов заболеваний, при которых может устанавливаться срок временной нетрудоспособности более 2 (двух) месяцев, утвержденного Постановлением Правительства РК №1171 от 04.12.2007 г.);
- причинения имущественного вреда работнику вследствие совершения в отношении его противоправных действий (разбой, кража и т.д.), а также стихийных бедствий (пожар, наводнение, землетрясение и др.).

Таким образом, можно сделать вывод, что в рамках реализации основных направлений Кадровой политики ТОО «Сапаржай-Астана» создана нормативная база, регламентирующая процесс социальной защиты работников Компании, который ограничивается вопросами материальной помощи в ряде случаев, предусмотренных локальными актами компании.

Литература

1. Государственная программа развития образования РК на 2011-2020 гг.// <http://eng.minplan.kz/economy/about/8404/30865/>
2. Одегов Ю.Г. Социальная политика организации // Социальная политика: Толковый словарь. Изд. 2-е доработанное / Под ред. Волгина Н.А., Ракитского Б.В. М.: РАГС, 2002. – С. 358.
3. Коллективный договор ТОО «Сапаржай-Астана» на 2013 г. Утвержден общим собранием трудового коллектива от «14» декабря 2012 г.
4. Положение об условиях оплаты труда, премирования и оказания материальной помощи работникам ТОО «Сапаржай-Астана».



**«НҰРЛЫ ЖОЛ» ЖАҢА ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТ ЖАҒДАЙЫНДА
ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В
УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ «НҰРЛЫ ЖОЛ»**

Н.М. Абдыльдинова, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент.

**КОМПАНИЯНЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ ҚАРЫЗЫН БАСҚАРУДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ
ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ**

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» халқына жолдауында еліміздің дамуының мақсаты бұл қаржылық экономикалық өсу болып табылады, экономикалық өсім приоритеті бүгін, ертең, болашақтағы отыз жылда ең маңызды болатыны айтылған. Нарықтық экономика жағдайында корпорацияның шаруашылық қызметін дер кезіндегі экономикалық ақпаратсыз басқару қиынға соғады, ал бұл экономикалық ақпараттың басты бөлігін корпорацияның бухгалтерлік балансы және оның қаржы-шаруашылық қызметін талдау береді. Бухгалтерлік баланстың және қаржы-шаруашылық талдаудың мәліметтері корпорацияны басқаруда, келешекке болжамдар және ағымдағы жоспарлар жасау үшін қолданылады. Қазіргі кезде барлық шаруашылық жүргізуші субъектілердің алдында тұрған мәселелер тікелей есепті-төлем операцияларымен байланысты. Оның салдары дебиторлық қарыз болып табылады. Дебиторлық қарыз корпорацияның активтерінің маңызды бөлігі, Қазақстанның барлық кәсіпорындарында да ол баланстың екі бөлімінде де орын алып отыр [1].

Нарықтық экономика кезінде кәсіпорындардың қаржы-шаруашылық жұмыс істеу процесінде тұрақты түрде қарсы агенттермен, бюджетпен, салық мекемелерімен есеп айырысуды жүргізу қажеттілігі туады. Өндірілген тауарларды тиіп жіберу немесе кейбір қызмет көрсету арқылы, кәсіпорындар, әдетте, қолма-қол төлем ақша алмайды, яғни сатып алушыларды несиелейді. Сондықтан өнімдерді тиіп жіберген уақыттан, кәсіпорынға төлем қаражаты түскен уақытқа дейін кәсіпорын дебиторлық берешек түрінде әрекетсіздікте болады, оның деңгейі көптеген факторлармен анықталады: өнімнің түрімен, нарық сыйымдылығымен, өндірілген өніммен нарықтың молықтырылу деңгейі, шарттың жағдайы, кәсіпорынның қолданатын есеп айырысу жүйесі және басқалар. Соңы фактор қаржы менеджеріне ерекше маңызды.

Жеткізілген өнімдер үшін есептесудің негізгі түрлері қолма қол ақшамен және ақшасыз төлем түрінде жүргізіледі. Тұрақты экономикада ақшасыз төлем басым болады, яғни чек, вексельдер арқылы, ақшасыз есептесу және ағымдағы шоттарға аудару арқылы төлеу түрінде жүргізіледі. Тұрақсыз экономика жағдайында алдын ала есеп айырысу түрі басыңқы болады.

Қолма қол төлеу арқылы есептесу теңгемен, несиелік карточканың көмегімен орындалады.

Айналым саласындағы қаражаттарды қысқартуды ынталандыру факторы айналым қаражаттарын толықтыруға керекті банкілік несие, ол айналым капиталын ұтымды пайдалануға мүмкіншілік тудырады.

Дебиторлық қарыз қаражаттары, кәсіпорынның айналымынан уақытша қаражатты аударуын көрсетеді, ол өз кезегінде, қосымша ресурстарға қажеттілікті қажет етіп және қаржы жағдайын қиындатып жіберуі мүмкін.

Өнім өндіруші кәсіпорындардың дебиторлық қарызының едәуір бөлігін тиелген тауар қаражаттарды құрайды. Тиелген тауарлар қаражаты шарасыз пайда болады, өйткені, қоймадағы дайын өнімдер, шартта көрсетілген уақытта тұтынушыларға тиеліп жіберілуі тиіс: Бірақ тиеліп жіберген тауарлардың құрамында әртүрлі мағыналы қаражаттар болады. Олардың бір бөлігі тиеліп жіберген

тауарлардың үлесіне тиісті, бірақ төлем уақыты жетпеген. Бұл жағымдығы тез өтетін құбылыс. Төлем мерзімі өткеннен кейін, кәсіпорынның төлембеген қаражаттары, тиіп жіберген тауарлар түріне айналады. Соңғысы, тұтынушының төлем қаражатының жоқ екендігін көрсетеді.

Ұйымның қаржы жағдайын сипаттайтын көрсеткіштердің қатарына дебиторлық борыштардың айналымы жатады. Яғни дебиторлық борыштардың есептелген уақыты мен өтелу уақытының арасындағы мерзім күндерінің саны.

Ұйымның дебиторлық борышы оған байл анысты кіріс танылған жағдайда ғана анықталады. Дебиторлық борыштар сатылған өнімдер мен тауарлардың құнынан баға жеңілдіктерін және қайтарылған тауарлардың құнын алып тастағандағы қалдық сома бойынша есептеледі. Бір жылдам астам уақыт бойы алынбаған дебиторлық борыштар ұзақ мерзімді дебиторлық борыштар» болып есептеледі.

Дебиторлық борыштардың пайда болған уақыты мен өтелу уақытының арасындағы мерзімге байланысты пайыздар бойынша кіріс көп жағдайларда ескерілмейді. Кәсіпорындар өздерінің тауарларын сатқанда кейде сатып алушыларға баға жеңілдіктерін береді. Ұйымдардың мұндай қадамға баруының басты себебі сатып алушыларды қызықтыру арқылы сатылатын тауарларының көлемін арттыру болып табылады.

Сонымен қатар, кәсіпорында әртүрлі деңгейдегі менеджерлерге нарықтың күшейген бәсекелестік жағдайында басқарушылық шешімді қабылдауға мүмкіндік беретін, қаржы ресурстарын басқару жүйесін жасаудың объективті қажеттілігі де бар.

Қаржы ресурстарын басқару жүйесінің тәжірибесі кәсіпорынның қаржы ресурстарын қалыптастыру процесін талдауға мүмкіндік береді. Қаржы ресурстары туралы ғылыми зерттеулер ұзақ уақыт бойы жүргізіліп келеді.

Сондықтан да нарықтық экономика жағдайында қаржы ресурстарын басқаруды қалыптастырудың экономикалық механизмін жетілдіру арнайы кешенді зерттеуді талап етеді. Дебиторлық қарыздар дегеніміз, бұл – иелік ету құқығын қосқандағы заңды құқықтармен байланысты активте қамтылған алдағы уақыттағы экономикалық тиімділік.

Президентіміздің стратегиясына назар аударсақ, экономикалық кеңістікке қатысуымызды, алда Дүниежүзілік сауда ұйымына кіретінімізді ескере отырып, отандық кәсіпкерлерді қолдау тетіктерін жетілдіру және олардың мүдделерін қорғау мен ілгерілету үшін қажетті барлық шараны қабылдау. Кәсіпорындар мен кәсіпкерлерді орта деңгейге көшіру үшін жағдай және алғышарттар қалыптастыруды ұсынды [2].

Маңызды мәнінің кәсіпорындарының қызметтері қатар тұрақтанумен қазіргі кезеңде ақша қаражат ағындарды болжауды алады. Төлеу-есепті пәннің ырғақтығы қойылатын өнімнің төлеуін негізгі әдіспен белгілі жай болатын ақшасыз есептердің форманың таңдауынанғана емес, ақшалай қайтулар және құйылуларды өзара байланыстырудан да тәуелді болады. Бұл байланыстыруды ықшамдаған несие берушілер және дебиторлардың есептері бойынша құралдардың ілеспе қозғалысы сияқты көрсетуге болады – ептеген уақытша лагомен өнімнің қойылған оларының өтеуге дебитор түскен қаржылары несие берушілері бар есептеулер үшін қолданылады; олардың қайтуларының үстінде ақша қаражаттарының түсімдерін асып кету меншік иелері (негізгі құралдар және айналым активтерді алу) кәсіпорынның экономикалық әлуетін ұзарту және дивидендтердің төлеуі үшін қолданылады. Табиғи, ақшалай ағындардың толық синхронизациясына мүмкін емес қол жеткізсін – кәсіпорын сондықтан тап (тез өтімді бағалы қағаздардың түрінде әдетте) қаржыларды сақтандыру қоры болдырады немесе қысқа мерзімді қарыздармен нақтылы шығындар сонымен бірге алып жүре мерзімді пайдаландыра алды. Сондықтан құралдардың күтілетін дефициті алдын ала айқындалып және оны жамылғы үшін қамдануға керек.

Ақшалай ағындар олардың болжауын аз-кем формализацияланған жүйе ұйымдастыруы керек болуға болжанатын мөлдірлеу жасауға үшін. Ақшалай түсулерді соманың аралығында бар тәуелділіктер қолдана, дебиторлық қарыз қалдықтарындағында іске асырудың көлемі, өзгеріспен, сатып алушылардан дебиторлық қарыздың күтілетін мәні және қаржылардың түсуін соманы есептеу мүмкін дебиторлық қарыздың айналымын ұзақтықпен есептеу мүмкін.

Кредиторлық қарызының болжамында жабықтаушыларға төлемдердің күтілетін

сомаларының анықтауы болып табылады. Ол үшін жабдықтаушыларға өндірістік қорлар және қарыздың үлкеюін шама болжайды. Айналымның әртүрлі мерзімдерінде дебиторлық және кредиторлық қарыздың несие берушыларға дебиторлар және төлемдердің сомаларынанғы қаржылардың түсулерінің күтілетін сомаларының варианттары байырқайды. Дебиторлық қарызға бақылау оның пайда болуының мерзімдері бойынша дебиторлық қарыздың ранг беруі тұрды. Бұдан басқа білімнің мақсаты бар қайтпайтын борыштарының бақылауы резерв қажетті. Оның ранг беруі тоқсандар бойынша іске аса алады, бірақ күндер бойынша жиірек топтауды пайдаланады: 0-ші күндер; 30-60 күндер; 61-90 күндер және 91-120 күндер. Дебиторлық қарыздың нақты күйін баға, өйткені, қайтпайтын борыштардың бар болуын баға – айналым капиталының басқарудың ең маңызды сұрақтарының бірі болып табылады. Бұл бағалар дебиторлық қарыздың топтары бойынша бөлек апарлады.

Дебиторлық және кредиторлық қарыздың басқарулары процессте құрамның талдауы, себептер және дебиторлық қарыздың бөлімінің бұрынғылығы жүргізіледі. Дебиторлық және кредиторлық қарызбен басқару есептеулердегісі құралдардың айналымдылығына бақылау сонымен бірге жүргізіледі. Айқындалған кәсіпорынның қаржы күйін теріс мінездемені динамикадағы қарқын айналымдылығының төмендетуін тенденция дебиторлық қарыздың талдауында сияқты қаралады. үлкен мән потенциалдық сатып алушылардың тандауын алады. Ол үшін кәсіпорынның қаржы күйі орынды бағалау керек. Кредиторлық қарыздың күйі бірнеше жоғары, бірақ отандық экономикадағы экономикалық тұрақсыздық шарттарындағы және бұл көрсеткіштер жаман нашар емес санауға болады. Бюджетпен және есеп телім бұның кернеу төмендететін бюджеттен тыс қорларды алдында қарыз реструктуризирует дер кез кәсіпорын. Несие берушылармен тағы басқа есептеулер дер кезінде еңбекақы үшін резервтердің іздеуі ол да алдыңғы жылға қарағандасы төменде міндеттемелердің деңгейінің төмендетуі бойынша кәсіпорынның жедел жұмысы туралы куәландырады.

Ағымдағы дебиторлық және кредиторлық қарызбен тиімді басқару тауарларда, жұмыс және қызметтің өлшемнің ықшамдауы және сатып алушылардың қарыздың инкассациясының қамтамасыз етуімен ең алдымен байланған. Басқаруда дебиторлық қарызды жабу оның жеделдігін түсіну болып табылады, бір жағынан, дебиторлық қарыздың үлкеюі сату көлемдерінің үлкеюіне алып келеді, бұл меншікті құралдардың алаңдатуына мүмкіндік туғызады, артынан айналым капиталының төлем жасауы үшін қарыздың тартуын қажеттілік не пайда бола алады және бұл (қарызға төлем есебінен) шығындардың үлкеюіне келтіреді. Басқа жағынан, коммерциялық қарыздың мерзімдерінің кішірейтуінде төмендейді және дебиторлық қарыз, бірақ сату көлемдері азайяды және бұл дайын өнімнің сақтауы, сатып алушылардың жоғалтуы бойынша шығындарға келтіре алады. Қаржы жеңілдіктерге қолдануға орындырауға толтыруға керек болса. Жеңілдіктер нақтылы мерзімге төлегенде бірнеше пайыздарға сатып алуды бағаның кішірейтуінде болғанда мерзімдер бойынша сонымен бірге көлемдер бойынша танып біледі: бағаға аласалауы арналған тауар сатып алушы көрсетілген көлемнің алуында алады.

Демек, дебиторлық және кредиторлық қарыздың үлкеюі жабдықтаушылар қарыздың төлеуі үшін қаржысыздыққа жиі алып келеді және несие берушілерге, кәсіпорынның қаржы орнықтылығын төмендетеді; сатып алушылары бар есептеулердің тиімді әдісінің дәлелдеуі және тапсырма берушілермен. Осы шаралар дебиторлық және кредиторлық қарызбен басқару жүйесінің әбден жетілдіруіне мүмкіндік туғызып, сонымен бірге оның қаржы күйлерін жақсарту.

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысының Қазақстан халқына Жолдауы. 17.01.2014 ж. <http://uzunkol.gov.kz/>
2. 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.economika.astana.kz>



КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Қаржылық тұрақтылық қазіргі өзгергіш және көпқырлы нарықтық экономика жағдайында маңызды мәселе болып табылады. Әрбір кәсіпорын қызметінің қаржылық тұрақтылығы жалпы мемлекет экономикасының қаржылық тұрақтылығына қандай да бір әсерін тигізеді.

Осы ұғымға А.Д. Шеремет пен Р.С. Сайфулин қысқа анықтама береді. Олардың ойынша, «қаржылық тұрақтылық – бұл кәсіпорынның тұрақты төлемқабілеттілігін қамтамасыз ететін оның шоттарының белгіленген жа-күйі» [1]. Сонымен бірге олар тұрақтылықтың басты белгісі – сол немесе басқа уақыт мезетіндегі барлық өтімді активтер мен қысқа мерзімді міндеттемелердің ауырмасы ретінде анықталған таза өтімді активтердің болуы. Осы ұғымға Г.В. Савицкая толығырақ анықтама береді, оның ойынша, «кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл шаруашылық жүргізуші субъектінің оның тұрақты төлем қабілеті мен инвестициялық тартымдылығын кепілді тәуекел шегінде кепілдік беретін өзгермелі ішкі және сыртқы ортада өзінің активтері мен пассивтерінің тепе-теңдігін сақтау, жұмыс істеп, даму қабілеті» [2].

«Қаржылық тұрақтылық» термині мамандандырылған қаржы лексиконында нақты анықталмаған. Әлем тәжірибесінде «Қаржылық тұрақтылық» түсінігінің әртүрлі баян етілуі баланс талдауының екі жақтылығымен түсіндіріледі: баланс өтімділігін дәстүрлі және қазіргі заман функционалды талдауы. Осы екі көзқарас негізінде аналитиктер қаржылық тұрақтылық түсінігін әртүрлі етіп қарастырады.

Заманауи жағдайда отандық кәсіпорындарының қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған, іс-шаралар әзірлеу өзекті және маңызды болып отыр. Қолданыстағы кез келген құбылыстың тұрақтылығы деп оның, жоғалтқан жағдайда құбылыс өзімен өзі болуын тоқтатын, өзінің тіршілік ету нысанын өте ұзақ және едәуір дәлдікпен сақтауға қабілеттілігін айтады. Тұрақтылық – салыстырмалы ұғым. Бір объекті екіншісіне қатысты алғанда тым тұрақты, бірақ үшіншісіне қатысты алғанда азырақ тұрақты болуы мүмкін. Осыған байланысты тұрақтылықты зерттеудің әдістемелік аспектілерін жүйелік тәсіл тұрғысынан қарастыру керек. Жүйенің тұрақтылығы бастапқы жағдайлардың немесе параметрлердің кіру сигналының немесе қандай да бір қозғалысының кез келген өзгерісінің шығу сигналының айтарлықтай ауытқуына әкелмейтіндігін білдіреді. Бұл анықтама тұрақтылық ұғымының физикалық мәнін ашады.

Кәсіпорынның жұмыс істеуінің экономикалық тұрақтылығын өндірістік ресурстарды оңтайлы пайдаланудың есебінен оның тиімді қызметін, активтердің құрылымын жақсартудың есебінен, тұрақты қаржылық жағдайын, сондай-ақ үдемелі дамиды сыртқы орта жағдайында өзін-өзі қаржыландыру кезінде кәсіпорынның тұрақты әлеуметтік дамуын қамтамасыз ету ретінде сипаттауға болады.

Сонымен қатар, тұрақты жұмыс істейтін кәсіпорын өзінің шамалары қандай да бір қолайсыз жағдайлардың пайда болуының нәтижесінде рұқсат берілетін мәннің шегінен ауытқыған кезде, меншікті немесе заемдық ресурстардың, өндірісті қайта қалпына келтірудің және басқалардың есебінен, тепе-теңдік жағдайына қайта оралуға қабілетті болуы керек.

Экономиканың нақты бөлігінде жұмыс істейтін, жүйе үшін тұрақты өндірістің үлкен маңызы бар екендігін айта кету керек, біздің көзқарасымыз бойынша бұл өндіріс саласының өзінің ерекшелігімен анықталады.

Заманауи жағдайда экономиканың нақты бөлігінде жұмыс істейтін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы ұғымын жан-жақты зерттеу өте өткір және маңызды болып саналады. Ғылыми экономикалық әдебиетті зерттеу негізінде қаржылық тұрақтылық дегеніміз – кәсіпорынның материалдық, еңбек, қаржылық ресурстарын тиімді пайдалануды ескере отырып, меншікті және заемдық қаржылық құралдардың арасындағы қаржылық тепе-теңдік жағдайын сақтау арқылы кәсіпорынның уақыт бойынша төлем қабілеттілігі [3].

Сондықтанда, біздің көзқарасымыз бойынша кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына ықпал ететін, факторлар жүйесін анықтау мәселесі өте маңызды сауал болып есептеледі. Бұл факторларды екі топқа бөлуге болады.

1. Кәсіпорынның қызметіне тәуелсіз (сыртқы немесе экзогенді факторлар).

а) жалпы экономикалық факторлар:

- ұлттық табыс көлемінің құлдырауы;
- инфляцияның өсуі;
- төлем айналымының баялауы;
- салық жүйесінің тұрақсыздығы;
- реттейтін заңнаманың тұрақсыздығы;
- халықтың нақты табысының деңгейінің төмендеуі;
- жұмыссыздықтың өсуі.

ә) нарықтық факторлар:

- ішкі нарық сыйымдылығының төмендеуі;
- нарықта монополизмнің күшеюі;
- сұраныстың елеулі төмендеуі;
- субстит – тауарларға ұсыныстың өсуі;
- қор нарығы белсенділігінің төмендеуі;
- валюталық нарықтың тұрақсыздығы;

б) табиғи факторлар:

- климаттық жағдайлар;
- топырақ деңгей жиегі;
- гидрогеологиялық жағдайлар;
- жер бедері.

в) өзге факторлар:

- саяси тұрақсыздық;
- келеңсіз демографиялық үрдістер;
- криминогендік жағдайлардың нашарлауы.

2. Кәсіпорынның қызметіне тәуелді (сыртқы немесе эндогендік факторлар).

а) операциялық факторлар:

- тиімсіз маркетинг;
- ағымдағы шығындардың тиімсіз құрылымы (тұрақты ұсталған шығындардың жоғары үлесі);
- негізгі құралдарды пайдаланудың төмен деңгейі;
- сақтандыру және маусымдық қорлардың жоғары мөлшері;
- өнімнің жеткілікті әртараптандырылмаған ассортименті;
- тиімсіз өндірістік менеджмент;

ә) инвестициялық факторлар:

- тиімсіз қор портфелі;
- құрылыс – монтаждау жұмыстары ұзақтығының жоғарылығы;
- инвестициялық ресурстардың елеулі артық шығыны;
- іске асырылған нақты жобалар бойынша пайданың жоспарланған көлеміне жете алмау;
- тиімсіз инвестициялық менеджмент.

б) қаржылық факторлар:

- тиімсіз қаржылық стратегия;
- активтердің тиімсіз құрылымы (олардың өтімділігінің төмендігі);
- заемдық капиталдың шектен тыс үлесі;
- заемдық капитал тартудың қысқа мерзімдік көздерінің жоғары үлесі;
- дебиторлық қарыздың өсуі;
- капитал құнының жоғары болуы;
- қаржылық тәуекелдердің рұқсат берілетін деңгейден басым болуы;
- тиімсіз қаржылық менеджмент.

Қазіргі жағдайда экономиканың нақты секторындағы кәсіпорындар үшін ішкі факторлардың біршама маңызды болып есептелетіндігін айта кету керек, өйткені оларға ықпал етуге болады, сондай-ақ олардың көмегімен сыртқы факторлардың жағымсыз ықпалын жеңуге және кәсіпорын жұмысының қаржылық тұрақтылығын арттыруға қол жеткізуге болады.

Отандық тәжірибеде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдауға келесі әдістемелік тәсілдер ажыратылады: деңгейлес, сатылас, трендік, коэффициенттік және факторлық талдау. Біздің пайымдауымызша, өтімділікті және төлем қабілеттілікті, капитал құрылымын, пайдалылықты, іскерлік белсенділікті коэффициенттік талдау едәуір басым болып есептеледі, өйткені басқа әдістер субъективтіліктен жапа шегеді және негізінен мамандардың сараптамалық бағалауына негізделеді.

Сондай-ақ, кәсіпорын қызметінің қаржылық тұрақтылығына қол жеткізу үшін кәсіпорынның қолында бар ресурстық әлеуетті оңтайлы пайдалану қажетті шарт болып есептеледі, оған математикалық үлгілеудің заманауи әдістерін, жаңа информациялық технологияларды және дербес компьютерлерді қолданбай қол жеткізу мүмкін емес.

Экономиканың нақты секторындағы кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығын арттыру мәселесі барынша экономикалық әсер алу мақсатында ресурстарды оңтайлы пайдалану мәселесін шешумен тікелей байланысты екендігі айқын. Бір жағынан, өндірістің салалық құрылымын оңтайландыру жөніндегі экономикалық – математикалық үлгілерге негізделетін, кәсіпорын дамуының оңтайлы шараларын іздеуге арналған, дәстүрлі тәсілдер кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығы мәселелерін толық көлемде ескермейтіндігін айта кету керек, олар көбіне келесі сұрақтарға жауап беруге мүмкіншілік бермейді:

- пайданың қандай мөлшерін дивиденттерді төлеуге, ал қаншасын өндірістегі инвестицияға немесе өндірісті аванспен қамтамасыз етуге жіберу керек?

- дебиторлық және кредиторлық берешектердің қандай мөлшері қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізу үшін рұқсат беретін болып есептеледі, ал қаншасы болмайды?

Екінші жағынан, қаржылық тұрақтылықты оңтайландыру жөніндегі қолда бар үлгілер бухгалтерлік теңгерім көрсеткіштерін өндіріске байланыстырмай оңтайландырумен шектеле отырып, кәсіпорынның салалық құрылымын ескермейді.

Осыған байланысты қолда бар ресурстарды басшылыққа ала отырып, қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізуге бағытталған, кәсіпорынның даму стратегиясын таңдау үшін біз бірнеше кезеңде іске асырылатын, оңтайландыру және имитациялық үлгілерге негізделген, әдістемелік тәсілді пайдалануды ұсынамыз.

Бірінші кезеңде кәсіпорында бар ресурстарды және шығындардың қолда бар құрылымын басшылыққа ала отырып, барынша мол пайда алу үшін салалық құрылымды оңтайландыру жөніндегі экономикалық – математикалық үлгі әзірленеді және іске асырылады [4].

Екінші кезеңде алынған оңтайлы параметрлерді ескере отырып, қолда бар бюджеттеу әдісін және имитациялық үлгілеу әдісін пайдаланып, негізгі және айналымдық құралдарға қажеттілік анықталады; қорлар мен шығындардың шамасы жайлы, дебиторлық және кредиторлық қарыз, ақша ағымдары, кәсіпорынның кірісі және шығысы жайлы ақпараттар талданады.

Үшінші кезең – капитал құрылымын және оңтайлылық критерийінің қызметін қаржылық тұрақтылық атқаратын, айналымдық активтердің бөлігін оңтайландыру жайлы экономикалық – математикалық үлгі құру. Бұл үлгі өсімталдық көрсеткіштерін, пайдалылық деңгейін және тағы басқаларды қанағаттандыратын, меншікті капиталдың және заемдық құралдардың оңтайлы шамасын анықтауға мүмкіндік береді.

Сонымен, осы әдістемелік тәсілді іске асыру келесілерге мүмкіншілік береді:

- қаржылық тұрақтылыққа ықпал ететін, ішкі факторлардың жағымсыз ықпалын барынша төмендетуге, өйткені шығындардың алынған құрылымы барынша зор пайда алу үшін айтарлықтай тиімді, негізгі құралдарға қажеттілік оңтайлы;

- қойылған нәтижеге қол жеткізу үшін қажетті, сақтандыру және маусымдық қорларының, өнімнің ассортименті мөлшерінің оңтайлы мәнінің болуы;

- активтер өтімділігінің төмен болуы мүмкін емес, өйткені олардың құрылымы активтерді

олардың барынша үлкен пайдалылығын ескере отырып қалыптастыратын, өндірісті оңтайландыру жөніндегі үлгінің негізінде анықталады, ал қаржылық тұрақтылықты оңтайландыру жөніндегі үлгі капиталдың оңтайлы құрылымын осы активтерге байланысты қалыптастырады;

– заемдық құралдар үлесінің шамадан тыс жоғары болуын, заемдық капитал тартудың қысқа мерзімдік көздерінің салыстырмалы салмағының жоғары болуын, дебиторлық қарыздың негізсіз өсуі мүмкін емес;

– капиталдың оңтайлы құрылымын қолда бар активтерге байланысты қалыптастыру;

– инвестициялық ресурстардың артық шығынын болдырмау, өйткені олар барынша үлкен пайданы қамтамасыз ету үшін тек өндірістің қажеттілігі бойынша қалыптасады.

Әдебиеттер

1. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. «Кәсіпорын қаржысы». – М.: ИНФРА-М, 2005. – 194 б.
2. Савицкая Г.В. «Кәсіпорын шаруашылық іс-әрекетін талдау». – М.: Инфра-М, 2009. – 536 б.
3. Пастухова Н.Б. Кәсіпорынның қаржылық тұрақты қызметін қамтамасыз ету // Журнал Аудит және қаржылық талдау. – 2014. – №5.
4. Құлпыбаев С., Мельников В.Д. Қаржы негіздері. – Алматы: LEM, 2009. – 670 б.



А.К. Абырова, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ ОРГАНАМИ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ

В Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстан 2007 года впервые был дан курс на построение компактного и профессионального Правительства, который должен подчиняться требованиям главных потребителей государственных услуг – непосредственно всех граждан и бизнеса.

Также в Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050. Новый политический курс состоявшегося государства» Глава государства особо подчеркнул, что особый акцент необходимо сделать на повышении качества государственных услуг.

В связи с актуальностью и глобальностью поставленной задачи, у государственных органов возникла необходимость в организации и внедрении ключевых условий реализации принципа «государство на службе граждан» с обеспечением открытого доступа к информации и прозрачности действий органов системы государственного управления.

Как известно, однобокий взгляд без применения системного подхода не может привести к эффективной организации любого процесса. В связи с чем, в данной статье рассматривается одна из «скрытых» сторон в процессе предоставления государственных услуг – контроль за качеством их оказания – процесс, в котором в данное время услугополучатели почти не задействованы.

Из курса менеджмента известно, что управление есть процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации. Отсюда можно сделать вывод, что процесс нельзя считать должным образом организованным, завершённым, если в процессе не достаёт одного из указанных подпроцессов [1].

В процессе оказания государственных услуг планирование и организация заключаются в разработке законодательной базы, организации самого процесса оказания государственных услуг услугодателями, предоставлении возможности альтернативного получения услуг, информирование населения и бизнеса о возможности получения услуг, введении и поддержании соответствующего уровня мотивации и т.д.

На деле осуществление функции контроля начинается с того самого момента, когда сформулированы цели и задачи и создана организация или организован процесс.

В широком смысле, процесс контроля состоит из установки стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов [2].

Во все времена осуществление функции контроля возлагалось на узко определенный круг людей или структурное подразделение, зачастую напрямую подотчетные первым руководителям организаций.

Так, в 2007 году в структуре Налогового комитета Министерства финансов РК (далее по тексту – Налоговый комитет) (в составе Управления налогового администрирования) образован отдел качества государственных услуг и системы менеджмента качества, в задачу которого входило осуществление мониторинга качества оказываемых налоговых услуг. Также в задачу созданного подразделения входил поиск путей и возможности внедрения системы менеджмента качества, однако позднее задача была снята (в связи с неуспешным на тот момент опытом внедрения системы менеджмента качества в других государственных органах).

Для определения порядка проведения мониторинга качества налоговых услуг утверждены Правила мониторинга качества государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы, на основании которых осуществлялись проверки и другие меры мониторинга качества предоставляемых налоговых услуг.

Позднее функция по осуществлению контроля за качеством оказания налоговых услуг была возложена на направление «Контроль за качеством налоговых услуг» Управления налоговых услуг. Также во всех налоговых департаментах по областям, городам Алматы и Астана созданы подразделения (управления, отделы) по контролю за качеством налоговых услуг.

В связи с тем, что задача по контролю шире задачи по осуществлению мониторинга, Правила мониторинга были существенно доработаны, и приказом Председателя Налогового комитета от 31 мая 2010 года №235 утверждены Правила контроля качества государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы, которыми руководствуются субъекты контроля качества налоговых услуг [3].

Так, согласно пункту 10 Правил контроль качества налоговых услуг осуществляется с использованием следующих методов:

- 1) проверок;
- 2) обследования;
- 3) анализа данных электронного журнала приема входных и выдачи выходных документов;
- 4) анализа жалоб на неправомерные действия (бездействие) работников органов налоговой службы в части оказания налоговых услуг;
- 5) сравнения целевых показателей с фактически достигнутыми показателями;
- 6) видеонаблюдения.

Проверки

В рамках данного метода контролирующими подразделениями Налогового комитета осуществляются проверки методом «Тайный потребитель» работы Центров приема и обработки информации налоговых органов, проверка подразделений Налогового комитета и налоговых департаментов, непосредственно оказывающих налоговые услуги, проверка работы подразделений налоговых департаментов, контролирующих качество оказания налоговых услуг, проверка посредством телефонной связи.

«Тайный потребитель» – это метод, который широко используется в частном секторе и стал частью программ по улучшению качества обслуживания покупателей многих организаций. Метод или технология известна под названием «Тайный покупатель» или «Mystery Shopping». Согласно данному методу, проверяемый объект – в большинстве случаев, это Центры приема и обработки информации налоговых органов – посещают тайные потребители услуг, в нашем случае, налогоплательщики, которые обращаются за получением той или иной услуги. При этом «тайными налогоплательщиками» у нас являются работники Налогового комитета, осведомленные в вопросе качественного оказания налоговых услуг.

Целью таких посещений является выявление отношения работника налогового органа, основной

функцией которого является качественное оказание государственной услуги, к налогоплательщику: вежливо и своевременно ли оказывается услуга, на все ли вопросы корректно предоставлены ответы, не требуются ли лишние документы и т.д. Таким образом, в ходе таких проверок выявляются нарушения относительно организации работы Центров, качества и доступности предоставления налоговых услуг.

Кроме того, осуществляются проверки посредством телефонной связи, которые основываются на стандарте обслуживания налогоплательщиков по телефону, утвержденном приказом Председателя Налогового комитета и являющегося своего рода инструкцией, которую должен соблюдать сотрудник налогового органа при разговоре по телефону. Так, для проведения контроля данным методом сотрудник Налогового комитета или налогового департамента осуществляет «обзвон» по номерам телефонов сотрудников налоговых органов, в функции которых входит предоставление консультационных услуг. Результаты «обзвона» записываются на электронные устройства (диктофон и т.д.) и доводятся до сведения налоговых органов для улучшения деятельности [4].

Обследования

Несомненно, самым интересным и общественным методом являются обследования, в рамках которого Налоговым комитетом совместно с общественными организациями ежегодно, начиная с 2007 года, проводится опрос общественного мнения относительно качества предоставления налоговых услуг.

В качестве этапов проведенных обследований можно выделить:

- определение (отбор) оцениваемых налоговых услуг, целевой аудитории – потребителей налоговых услуг, а также критериев оценки услуг – доступность, ожидание в очередях, вежливость и другие качества сотрудников налоговых органов;
- непосредственные полевые работы;
- обработка информации, полученной в ходе проведения опроса;
- выработка рекомендаций по улучшению работы налоговых органов по части предоставления государственных услуг.

Кроме того, данные обследования позволяют налоговым органам определять текущий уровень удовлетворенности субъектов предпринимательства и физических лиц качеством работы налоговых органов, и, отталкиваясь от них, определять конкретные целевые индикаторы на несколько лет вперед [5].

В разные годы соответствующими нормативными документами утверждались целевые уровни удовлетворенности, подлежащие достижению налоговыми органами по областям, гг. Алматы и Астана. Данные целевые показатели использованы также при проведении оценки работы налоговых органов в рамках Системы ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы.

Если перейти непосредственно к самому обследованию, то можно отметить, что именно Налоговый комитет является первым и единственным государственным органом, добровольно инициировавшим проведение таких опросов и на протяжении шести лет успешно сотрудничающим с неправительственными учреждениями, в частности, с Ассоциацией налогоплательщиков Казахстана, в части контроля за оказанием государственных услуг [6].

Все материалы, касающиеся проведенных социологических обследований доступны для ознакомления на официальном интернет-ресурсе Налогового комитета www.salyk.gov.kz. [7]

Одним из прорывных методов повышения качества оказания налоговых услуг можно отметить использование технологии электронных очередей с возможностью проставления оценки качеству полученной услуги непосредственно самим потребителем посредством электронного планшета. Данная система используется в течение 2013-2014 гг. в налоговых органах гг. Алматы и Астана, где наблюдается наибольший поток налогоплательщиков. Система позволяет эффективно распределять людские потоки по «окошкам» налоговых органов, заранее приблизительно определить время ожидания в очереди, что в целом исключает субъективное отношение со стороны сотрудников налоговых органов и сокращает недовольство ожидающего в очереди.

Вместе с тем, необходимо отметить, что в 2013 году приказом Председателя Агентства РК по делам государственной службы от 4 мая №06-7/63 утверждены Правила контроля за качеством государственных услуг, действие которых распространяется на услуги всех государственных органов.

Интересным с точки зрения анализа предоставляемых государственных услуг является Мониторинг качества оказания государственных услуг, осуществляемый Агентством РК по делам государственной службы и его территориальными подразделениями в рамках вышеуказанных Правил. Данный Мониторинг проводится путем анализа информации, предоставляемой проверяемыми субъектами в рамках внутреннего контроля ежемесячно до 5 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Мониторинг строится на информации по:

- количеству оказанных государственных услуг;
- количеству лиц, получивших государственные услуги;
- количеству государственных услуг, оказанных с нарушением установленных сроков;
- количеству жалоб лиц на оказанные услуги;
- количеству нарушений сроков рассмотрения жалоб лиц на услуги;
- источникам поступления жалоб на качество оказания государственной услуги;
- количеству проведенных проверок в рамках внутреннего контроля по жалобам услугополучателей;
- количеству лиц, привлеченных к дисциплинарной ответственности за нарушение требований стандартов и регламентов государственных услуг;
- количеству наложенных соответствующих дисциплинарных взысканий;
- мерам, принятым государственным органом (подведомственной организацией) по профилактике нарушений требований стандартов и регламентов государственных услуг;
- количеству проведенных семинаров-совещаний, «круглых столов», брифингов, конференций по вопросам качества оказания государственных услуг;
- количеству выступлений сотрудников государственного органа (подведомственной организации) в средствах массовой информации по вопросам оказания государственных услуг [8].

Анализ данных Мониторинга позволяет видеть полную картину по работе конкретного государственного органа, проделанной в отчетном периоде в части улучшения качества оказываемых государственных услуг при условии достоверности информации, представляемой соответствующими проверяемыми субъектами [9].

Сравнение Правил Налогового комитета и Правил контроля за качеством государственных услуг Агентства РК по делам государственной службы, говорит о большей практичности и применимости первых Правил в отношении услуг налоговых органов. Вместе с тем, оба Правила могут применяться одновременно, не ущемляя положения друг друга.

В целом можно отметить, что действия налоговых органов по части нормативного закрепления процесса контроля за качеством налоговых услуг, а также реализации данного процесса в жизненных реалиях можно считать эффективными и актуальными для того исторического этапа, когда качеству государственных услуг начали уделять более пристальное внимание.

Однако, в нынешних всевозрастающих условиях глобализации и роста высоких технологий, а также в условиях наличия собственного опыта в данной сфере, считаем, что процесс осуществления контроля за качеством государственных услуг подлежит кардинальному пересмотру в части:

- создания нормативной базы на национальном уровне;
- большего привлечения общественных сил к данному процессу – непосредственно услугополучателей и неправительственных организаций;
- использования электронных средств контроля и мониторинга качества оказываемых услуг.

Литература

1. М. Мэскон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Основы менеджмента. – Москва. 1997.

2. Послание Президента РК народу Казахстана 2007 г. «Новый Казахстан в новом мире».
3. Послание Президента РК народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050. Новый политический курс состоявшегося государства».
4. Приказ Председателя Агентства РК по делам государственной службы от 4 мая 2013 г. №06-7/63 «Об утверждении Правил контроля за качеством государственных услуг».
5. Приказ Председателя Налогового комитета Министерства финансов РК от 31 мая 2010 г. №235 «Об утверждении Правил контроля качества государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы».
6. Стандарты оказания государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы. Н. Жасакбаева. Вестник налоговой службы. – №3 (103), март 2008 г.
7. www.salyk.gov.kz.
8. Государственные услуги в Казахстане: дорога в будущее. – Астана, 2014.
9. Мат-лы докладов руководителей Налогового комитета Министерства финансов РК.



А.Н. Акбердина, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

РОЛЬ НАЛОГОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЮДЖЕТА РК

На сегодняшний момент государственное устройство неразрывно связано с налоговой системой, поэтому его изменение коренным образом влияет на систему. Общеизвестно, что еще ни одно государство в мире не смогло обойтись без налогов, которые необходимы для выполнения функций: удовлетворения коллективных потребностей, обусловленных необходимостью определенной суммы денежных средств, которая может быть собрана посредством налогов.

Бюджеты многих стран в основном формируются за счет поступлений, полученных от взимания налогов. На протяжении последних столетий менялась роль тех или иных налогов в формировании бюджетов. Одним из основных источников налоговых доходов государственных бюджетов стран в настоящее время стал подоходный налог с населения. Пособием этого налога государства перераспределяют до 45% ресурсов государственного бюджета. В доходах центрального бюджета различных государств налоги составляют 80-90%.

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Налоговые системы стран базируются на соответствующем законодательстве, устанавливающем определенные методы построения и взимания налогов, а также конкретные элементы налогов.

Так, неотъемлемой частью экономики любой страны мира являются налоги, играющие решающую роль в процессе перераспределения ВВП и НД, вне зависимости от политического устройства государства. У каждой налоговой системы есть свои особенности, обусловленные характером ее развития, состоянием экономики страны, национальными традициями, общественной психологией, но в основном она на организационной основе, которая позволяет ей функционировать с наименьшими издержками как для страны в целом, так и для конкретного субъекта налогообложения.

Рассмотрим сравнительную характеристику налогов, поступающих в бюджет Казахстана и ряд таких стран, как США, Франция и Россия.

Значительную долю бюджета Казахстана в 2012 году составил корпоративный подоходный налог, составивший 37,5%, и НДС, на долю которого пришлось 30,3%. Налогооблагаемый доход по корпоративному подоходному налогу страны, ставка по которому в 2013 году составляет 20%, а в 2014 году планировалось ее снижение до 15%, представляет собой разницу между совокупным годовым доходом и расходами налогоплательщика, разрешенными к вычету.

Данный налог в Казахстане подлежит уплате с учетом прогрессивной шкалы ставок от 5% до 20%, применяемой к зависимости от размера полученного годового дохода. Однако данная шкала

ставок не применяется в отношении доходов, полученных в виде дивидендов, вознаграждений и выигрышей, облагаемых по ставке 15%. При этом в Казахстане отсутствует всеобщее декларирование доходов физических лиц.

Также значительную роль в формировании доходной части бюджета страны играет налог на добавленную стоимость, ставка которого на сегодняшний момент составляет 12%.

Ориентируясь на получение максимальных денежных поступлений в государственный бюджет, с одновременным созданием благоприятных условий для работы инвесторов и их восприятия Казахстана как государства со стабильным фискальным режимом, особое внимание уделяется налогообложению недропользователей. В настоящее время значительную часть поступлений налогов и других обязательных платежей в бюджет обеспечивают крупные налогоплательщики, такие как нефтяные предприятия, предприятия горнорудного сектора, обрабатывающей промышленности и другие недропользователи.

В своем Послании народу Казахстана, озвученном 11 ноября 2014 года, Н. Назарбаев объявил о новой экономической политике «Нұрлы жол» и принял решение о дополнительном ежегодном выделении из Национального фонда до 3 млрд. долларов (на 2015-2017 годы) на проведение социально-экономических преобразований, на улучшение жизни населения. Реализация этих задач даст возможность Казахстану к 2050 году войти в число самых развитых 30 стран мира, что предполагает необходимость достижения определенных целевых индикаторов – ВВП на душу населения до 60 тыс. долл., увеличение ненефтяного экспорта до 70% от общего объема экспорта, рост производительности труда в 5 раз, доведение доли МСБ в структуре ВВП до 50%. Урбанизированные территории способствуют росту ненефтяного ВВП и дадут дополнительный рост ВВП на 2-3%.

«Программа «Нұрлы жол» будет способствовать повышению производительности труда, развитию МСБ, позволит измерять региональные эффекты, определять направления движения факторов производства, товаров и услуг, выявлять степень влияния производственных и пространственных факторов на темпы роста экономики регионов.

На Западе налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

Применение налогов является одним из экономических методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей и предприятий, независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия.

В США главным источником финансовых поступлений в федеральный бюджет страны являются налоги, взимаемые с экономически активного населения, одновременно представляющие собой важнейший канал контролируемого федеральным правительством перераспределения национального дохода. Налоговая система США состоит из трех уровней, соответствующих уровням власти:

- верхнего, где собираются федеральные налоги, поступающие в федеральный бюджет;
- среднего, где собираются налоги и сборы, вводимые законами штатов, поступающие в бюджеты штатов;
- нижнего, где собираются налоги, вводимые органами местного самоуправления, поступающие в местные бюджеты.

К числу основных налогов США относят: налоги на доходы, уплачиваемые физическими лицами и корпорациями; налог на социальное обеспечение (взносы); налог на имущество юридических лиц и налог на имущество, переходящее в порядке наследования или дарения, которые взимаются только на уровне штатов и местных органов власти; акцизы. Также в

США отсутствует налог на добавленную стоимость, являющийся одним из ведущих у большинства стран Европы.

Большую часть поступлений в федеральный бюджет составляет налог на доходы физических лиц или подоходный налог, плательщиками которого являются резиденты и нерезиденты США. Ставка данного налога увеличивается пропорционально росту дохода в диапазоне от 10% и почти до 40%.

Плательщиками корпорационного налога в США являются местные организации, созданные по закону страны, а также иностранные организации и иные юридические лица. Максимальным значением, по которому взимается данный налог, является 35%.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что налоговая система США не ориентирована на формирование бездефицитного бюджета. Так налоги страны являются одними из самых низких среди индустриально развитых стран, ведь их доля составляет 28% ВВП, тогда как в среднем в других государствах этот показатель достигает 38%.

Федеральные налоги в Российской Федерации установлены налоговым законодательством и являются обязательными к уплате на всей территории страны. К налоговым доходам относятся: налоги на товары и услуги, лицензионные и регистрационные сборы; налоги на имущество; платежи за пользование природными ресурсами; налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции; прочие налоги, пошлины, сборы.

Федеральный бюджет РФ более чем на 90% формируется за счет налогов. Основными налогами, перечисляемыми в бюджет страны, являются: НДС, который составляет примерно 45% всех налоговых поступлений в бюджет государства и акцизы, таможенные пошлины, налог на прибыль, каждый из которых составляет примерно по 15%.

Итоги работы в 2013 году, по которым в консолидированный бюджет РФ в минувшем году поступило 11,3 трлн рублей, что на 3,4% больше, чем в 2012 году. Прирост зафиксирован, несмотря на заметное ухудшение макроэкономических показателей: рост ВВП в 2013 году замедлился с 3,4% до 1,3%, промышленности – с 2,6% до 0,3%, а сальдированный финансовый результат компаний снизился на 15,6 % на фоне роста убытков в 1,6 раза. Все эти факторы в итоге сократили сборы двух из четырех бюджетообразующих налогов – это налог на прибыль и НДС. А компенсировать данный недобор удалось за счет роста двух других налогов – НДФЛ, которого собрано на 10,5% больше, чем годом ранее и НДС – на 4,7% больше, чем в 2012 году. Кроме того, сборы акцизов в 2013 году выросли на 22%, имущественных налогов – на 15%.

Французская налоговая система состоит из совокупности своеобразных налогов и сборов, а также обладает стабильным перечнем взимаемых налогов и сборов, и их применения. Ставки налогов во Франции пересматриваются ежегодно, учитывая экономическую ситуацию и направления экономико-социальной политики государства.

Денежные средства, получаемые от налогов, являются главным источником формирующим доходы бюджета страны. Они обеспечивают более 90% его доходной части. В налоговой системе Франции преобладают косвенные налоги, а 50% от косвенных налогов составляют НДС.

Французская фискальная политика построена с учетом строгого деления системы сборов, идущих в центральный бюджет и местные платежи, составляющие 30% от общего налогового бремени страны. В последнее время правительство Франции с целью сокращения дефицита бюджета страны проводит политику отмены налоговых льгот для крупных предприятий и повышения нагрузки для юридических лиц и состоятельных французов.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в большинстве стран мира большую часть доходов бюджета страны формируют поступления от налогов и сборов.

Налоговые системы многих стран мира развивались постепенно, в течение многих лет. У Казахстана же не было времени для длительной эволюции создания налоговой системы. Продвижение к этой цели должно осуществляться поэтапно с тем, чтобы дать время, как налогоплательщикам, так и налоговым организациям осмыслить изменения по мере того как они вносятся.

Рациональному построению налоговой системы Казахстана подлежит изучение и процесс перенимания опыта построения налоговых систем других стран, пример западной модели может

служить образцом налоговой системы в перспективе. Но следует учитывать, что западные экономические системы имеют более стабильные цены и уровень занятости нежели казахстанская экономика, поэтому многие составляющие данных налоговых систем в условиях нашей страны не будут работать или эффект от их применения будет абсолютно другим. И одним из значимых факторов, на который на практике натолкнется внедрение опыта зарубежных стран, является государственная структура законодательной системы страны и правила отчетности, сильно отличающиеся от наших.

Помимо всего вышесказанного не стоит забывать о таких значимых факторах, как специфические условия национальной экономики, социально-экономический строй, трудовые традиции населения, уровень и условия оплаты труда и другие факторы, с учетом которых в мире нет хотя бы двух абсолютно одинаковых налоговых систем или одной общепризнанной и более удачной системы.

Из этого следует сделать выводы о том, что налоги составляют важнейшую часть всей бюджетной системы Республики Казахстан, следовательно, функционирование налогов в стране должно быть на высоком и стабильном уровне. Должны быть качественно поставлены процентные ставки на сборы налогов со всего населения РК, за исключением лиц, пользующихся льготами согласно законам республики. Если будет существенная стабильность в регионах, бюджет государства станет более стабильным в отношении взимания налогов с населения.

Литература

1. Добровольский Е. Ю. и др. Бюджетирование: шаг за шагом. Изд-во «Питер», 2005. – 432 с.
2. Карпов А.Е. «100% практического бюджетирования». Книга 1 «Бюджетирование, как инструмент управления». – М.: Результат и качество, 2006. – 400 с.
3. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001. – 544 с.
4. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ДИ+С, 2001.
5. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Юнити, 2002.



А.М. Акимниязова, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РК ЧЕРЕЗ ГПФИИР-1 КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Глава нашего государства Н. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Новое десятилетие-новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» определил Стратегию развития Казахстана на ближайшие десять лет. Ключевой основой устойчивого развития страны должна стать ускоренная диверсификация и повышение конкурентоспособности национальной экономики [1]. Важнейшей задачей при этом является комплексный рост производительности труда, поскольку по этому показателю Казахстан пока отстает от развитых стран мира. Так, если один работник у нас производит в год продукции на 17 тыс. долл., то в развитых странах – 90 тыс. долл. Добиться повышения производительности труда можно с помощью активного внедрения инноваций во всех сферах экономики. Именно поэтому по поручению Главы нашего государства Правительство разработало Государственную программу форсированного индустриально-инновационного развития (далее ГПФИИР) и детальную Карту индустриализации страны.

В ходе реализации ГПФИИР финансирование охватило широкий спектр отраслей, что привело к недостатку средств при финансировании секторальных мер поддержки и части проектов. Вместе с тем, недостаточное финансирование во многом было связано с неразвитой отечественной

рыночной финансовой инфраструктурой, где бы формировались фонды «длинных» денег и привлекались долгосрочные инвестиции [2].

В отсутствие должного финансирования со стороны коммерческих финансовых институтов эту нишу на казахстанском рынке пришлось занять государству через систему национальных холдингов и институтов развития. Система институтов развития была расширена и настроена с учетом нужд индустриально-инновационного развития. Были опробованы различные инструменты поддержки индустриального развития: субсидирование процентных ставок, возмещение расходов и предоставление грантов на инновации и внедрение технологий, возмещение части затрат субъектов индустриально-инновационной деятельности, гарантирование кредитов и прочее.

За четыре года реализации ГПФИИР были приняты необходимые программы развития, составлены схемы и карты, внесены поправки в действующее законодательство. Основные этапы реализации ГПФИИР представлены на рисунке 1.



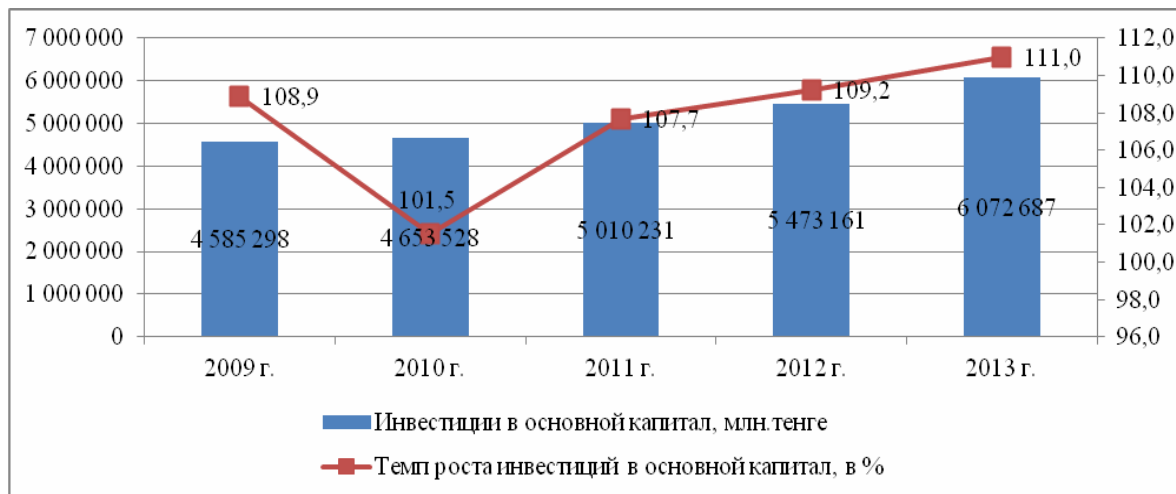
Рис. 1 – Реализация ГПФИИР за 2010-2013 гг.

Безусловно, для реализации данной Программы потребовались колоссальные финансовые ресурсы, поэтому поиск источников финансирования и механизмов экономического стимулирования индустриально-инновационного развития Казахстана является актуальной проблемой.

Высокая стоимость кредитования и в особенности долгосрочного кредитования казахстанских финансовых институтов остается серьезным барьером. В 2013 году средняя ставка вознаграждения по долгосрочным кредитам БВУ в национальной валюте составила 17,3% годовых. В сравнении с 2008 годом стоимость кредитования в национальной валюте выросла на 1,1 процентных пункта. Относительная дешевизна долгосрочных валютных кредитов (в среднем 10% годовых в 2013 г.) нивелируется высокими валютными рисками.

Росту корпоративного кредитования со стороны БВУ мешают высокая «закредитованность» предприятий и неразрешенная ситуация с проблемными кредитами. Высокий уровень проблемных кредитов (с просрочкой более 90 дней) в ссудном портфеле банков сохраняется, начиная с 2010 года. На 1 февраля 2014 года проблемные кредиты составили 4,3 трлн тенге или 32,2% от ссудного портфеля БВУ, увеличившись с начала года на 3,6% [3].

Объем инвестиций в основной капитал в Казахстане в номинальном выражении ежегодно растет. В 2012 г. по сравнению с 2008 годом он увеличился на 1 244,1 млрд тенге до 5 455,0 млрд тенге. Реальный прирост отмечается начиная с 2011 г. В 2013г. к 2009г. он составил 6,6%, к 2012 г. – 11% [4].



**Рис.2 – Динамика инвестиций в основной капитал в РК
за 2009-2013 гг., млн тенге**

**По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана*

Инвестиции в основной капитал осуществляются преимущественно за счет собственных средств хозяйствующих субъектов. При этом отмечается опережающие темпы их роста по сравнению с другими источниками

В таблице 1 представлена структура источников финансирования инвестиций в Республике Казахстан с 2009 по 2013 годы:

**Таблица 1 – Источники финансирования инвестиций в РК
за 2009-2013 гг., млн.тенге**

Источники финансирования	2009	2010	2011	2012	2013
республиканский бюджет	712 441	834 721	812 577	868 174	759 798
местные бюджеты	154 892	180 505	239 536	269 763	263 917
собственные средства	1 491 433	1 895 953	2 281 191	2 900 761	3 139 833
иностраннне инвестиции	1 697 493	1 240 887	1 078 866	761 797	1 203 602
заёмные средства	529 039	501 462	598 062	672 666	705 537
ВСЕГО:	4 585 298	4 653 528	5 010 231	5 473 161	6 072 687
Источник: по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана					

Начиная с 2010 года (начало реализации ГПФИИР), постепенно растет доля заемных средств на фоне сокращения доли бюджетных инвестиций. Хотя объем бюджетных инвестиций ежегодно растет – в 2011 году на 3,6% к предыдущему году, в 2012 г. – на 6,2%, в 2013 году объем бюджетных средств резко снизился и составил 759 798 млн тенге из средств республиканского бюджета, 263 917 млн тенге из средств местного бюджета.

Анализ приведенных данных позволяет сделать вывод о том, что основными источниками вложения средств в основной капитал в Казахстане являются собственные средства хозяйствующих субъектов. Объёмы иностранных инвестиций несколько снизились к концу 2013 года.

Рекордно высокие объемы притока инвестиций в акционерный капитал резидентов в 20012 году объясняются отдельными операциями, нехарактерными для платежных балансов других лет. Без учета таких крупных сделок динамика этой статьи показывала бы стабильный умеренный рост.

Таким образом, несмотря на то, что ГПФИИР имеет индустриально-инновационную направленность, за три года ее реализации одними из самых успешных оказались отрасли добывающего сектора. А инновационные сектора экономики (химическая промышленность, машиностроение, возобновляемые источники энергии) выросли незначительно и еще далеки до достижения целевых показателей. Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития является ключевым документом для достижения конкурентоспособности страны и обеспечения эффективного развития экономики. В этой связи необходимо более четко и точно определять целевые индикаторы и стремиться к их достижению.

Проведенный анализ свидетельствует, что текущая инвестиционная активность недостаточна для реализации Программы. Для этого необходимо устранить следующие барьеры:

- 1) слабые гарантии по защите и поддержке долгосрочных инвестиций;
- 2) сложные процедуры получения въездных виз и разрешительных документов на пребывание в Казахстане для иностранной рабочей силы;
- 3) недостаточная информированность иностранных деловых кругов о перспективах инвестиций в Республике Казахстан.

Литература

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента Народу Казахстана “Новое Десятилетие – Новый Экономический Подъем – Новые Возможности Казахстана” от 29 января 2010г. // Интернет-ресурс: http://www.akorda.kz/ru/page/poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-a-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-29-yanvary-2010-goda_1340624693
2. Обзор инновационного развития Республики Казахстан. Европейская комиссия Организации объединенных наций. – 2012.
3. Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 гг.
4. Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана// www.stat.gov.kz
5. Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана, 2014 год // Интернет-ресурс: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-kazakhstan-attractiveness-survey-2014-rus/\\$FILE/EY-kazakhstan-attractiveness-survey-2014-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-kazakhstan-attractiveness-survey-2014-rus/$FILE/EY-kazakhstan-attractiveness-survey-2014-rus.pdf)



С.С. Алимбетова, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА ПРИ РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В теории финансового менеджмента финансовый левиредж (или финансовый рычаг) используется для оценки финансового риска предприятия или отдельного инвестиционного проекта. Под финансовым риском понимается риск, связанный с нехваткой прибыли для осуществления обязательных платежей из прибыли (например, проценты по займам и ссудам; некоторые налоги, выплачиваемые из чистой прибыли и т.д.).

С позиций финансового управления на величину чистой прибыли оказывают влияние два фактора:

1. Рациональность использования имеющихся у предприятия финансовых ресурсов;
2. Структура источников средств.

Первый фактор находит отражение в структуре активов предприятия (основных и оборотных

средств), в эффективности их использования (характеристикой данного фактора является производственный леверидж, рассмотрение которого не входит в рамки данной работы).

Второй фактор отражается в структуре капитала, т.е. в соотношении собственных и заемных средств. Категорией, отражающей влияние данного фактора на величину чистой прибыли, является финансовый рычаг. Данная зависимость основывается на том постулате, что цена капитала зависит от его структуры (существует и альтернативный подход, идеологами которого являются Модильяни и Миллер, который утверждает обратное. Однако в рамках данной статьи он рассматриваться не будет). Действительно, многочисленные исследования показали, что с ростом доли заемных средств в общей сумме источников долгосрочного капитала цена собственного капитала постоянно увеличивается возрастающими темпами, а цена заемного, оставаясь первоначально практически неизменной, затем тоже начинает возрастать. Следовательно, уровень финансового левериджа возрастает с увеличением доли заемного капитала.

Действие финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, изменяет чистую рентабельность собственных средств и свои дивидендные возможности. Уровень эффекта финансового рычага указывает на финансовый риск, связанный с предприятием.

Поскольку проценты за кредит относятся к постоянным затратам, то рост в структуре финансовых ресурсов предприятия доли заемных средств сопровождается ростом силы операционного рычага и повышением предпринимательского риска. Категория, обобщающая две предыдущие, носит название производственно-финансовый леверидж, для которого характерна взаимосвязь трех показателей: выручки, затрат производственного и финансового характера и чистой прибыли.

Риски, связанные с предприятием, имеют два основных источника:

1. Само влияние операционного рычага, сила которого зависит от удельного веса постоянных затрат в общей их сумме и определяет степень гибкости предприятия, генерирует предпринимательский риск. Это риск, связанный с конкретным бизнесом в рыночной нише.
2. Неустойчивость финансовых условий кредитования, неуверенность собственников акций в возвращении вложений в случае ликвидации предприятия с высоким уровнем заемных средств, по сути, само действие финансового рычага генерирует финансовый риск.

Уровень приведенного эффекта = Сила влияния операционного рычага $\times$ Сила влияния финансового рычага.

Очень важно то, что соединение мощного операционного рычага с мощным финансовым может выявиться разрушительным для предприятия, так как предпринимательский и финансовый риски взаимно множатся, увеличивая отрицательные эффекты. Таким образом, задача по снижению совокупного риска, связанного с предприятием, сводится, главным образом, к выбору одного из трех вариантов:

1. Высокий уровень влияния финансового рычага в соотношении со слабой силой влияния операционного рычага.
2. Низкий уровень влияния финансового рычага в соотношении с сильным операционным рычагом.
3. Умеренные уровни влияния финансового и операционного рычагов.

Традиционно эффективный уровень заёмных средств в структуре оборотного капитала предприятия оценивают на основе показателя «эффект финансового рычага», под которым понимается способность краткосрочного кредита увеличивать операционную прибыль или рентабельность собственного капитала. Эффект финансового рычага (ЭФР) обычно рассчитывают по трехкомпонентному мультипликативному показателю:

$$\text{ЭФР} = (1 - n) \cdot (R_s - k) \cdot (C_z / C_s), \quad (1)$$

где n – ставка налога на прибыль; R_s – экономическая рентабельность; C_z – заёмный капитал; C_s – собственный капитал; k – средняя расчетная ставка процента.

Составляющими k являются процент по привлеченным заемным средствам и затраты на обслуживание кредита (расходы по страхованию заемных средств, штрафные проценты и т.п.), отнесенные к сумме заемных средств. При $k < R_s$ рентабельность собственных средств пред-

приятия, использующего заемные средства, возрастает на величину ЭФР. При $k > R_s$ рентабельность собственных средств будет ниже на величину ЭФР по сравнению с предприятием, не использующим кредит.

Формула включает три составляющие:

1. Налоговый корректор финансового рычага $(1-n)$, показывающий степень проявления эффекта финансового рычага при различном уровне налогообложения прибыли.

2. Дифференциал финансового рычага $(R_s - k)$, характеризующий разницу между экономической рентабельностью (рентабельностью собственного капитала) и средним размером процента за пользование кредитом. Финансовый дифференциал является главным условием, формирующим положительный эффект финансового рычага, который проявляется при уровне прибыли, превышающем средний размер процента за используемый кредит.

3. Финансовый рычаг (C_z / C_s) отражает сумму заемного капитала, используемого фирмой, в расчете на единицу собственного капитала. Плечо рычага включает заёмный и собственный капитал, который возрастает за счет увеличения объемов производства. Соотношение величин заёмного и собственного капитала является фактором, изменяющим положительный или отрицательный эффект финансового дифференциала (в зависимости от конкретной величины соотношения C_z / C_s).

Определение наиболее выгодной структуры источников оборотного капитала связано с оценкой противоречивого влияния собственных и заемных средств на финансовые показатели деятельности предприятия. Максимизируя чистую прибыль или рентабельность, предприятие стремится уменьшить сумму собственных средств, направляемых в производство, и одновременно не завысить финансовые издержки по выплате процентов.

Если при одинаковом объеме капитала предприятие финансируется не только за счет собственных, но и за счет заёмных средств, прибыль до налогообложения уменьшается за счет включения процентов в состав затрат и цену. Соответственно, уменьшается величина налога на прибыль, и рентабельность собственного капитала может расти.

Таким образом, использование заемных средств, несмотря на их платность, позволяет увеличивать рентабельность собственных средств.

Традиционная теория финансового рычага не разделяет часть процентной ставки k_{min} , относимую на затраты (включаемую в цену выпускаемой продукции), и часть, выплачиваемую из чистой прибыли $(k - k_{min})$, где k – ставка коммерческого банка, $k > k_{min}$.

Метод начисления предполагает, что предприятие в налоговом учете будет признавать расходы в виде процентов по долговым обязательствам на наиболее раннюю из дат: либо на дату погашения долгового обязательства, либо на конец отчетного (налогового) периода. С целью изложения только существа метода будем полагать, что долговое обязательство погашается в конце отчетного (налогового) периода, продолжительность которого принимается единичной, то есть временной фактор налогового учета выплачиваемых процентов не рассматривается.

При увеличении объема выпуска продукции соотношение заемных и собственных средств – плечо финансового рычага – будет величиной переменной. Значение этого показателя может быть изменено двумя путями: посредством увеличения суммы кредита для покрытия дополнительных текущих производственных затрат, связанных с ростом объема производства, и (или) замещением одних источников финансирования другими.

В традиционной теории эти пути не разделяются, что приводит к невозможности оценить взаимосвязь некоторых компонент формулы.

Рассмотрим первый путь, характерный, например, для предэксплуатационной фазы инвестиционно-строительного проекта, на которой формируется стартовый оборотный капитал в объеме, необходимом для полной загрузки вводимой производственной мощности. Первоначально предприятие выпускает и реализует продукцию (выполняет работы) в объеме Q_0 нат.ед./мес. Выручка от реализации продукции по цене P тг. / нат.ед. составляет $V_0 = PQ_0$, тг./мес. Полные производственные затраты C_0 (сумма постоянных CC и переменных CV_0 затрат) покрываются собственными финансовыми средствами C_s , поэтому общая сумма оборотного капитала,

составляет:

$$C_{s0} = C_0 = CC + cQ_0, \quad (2)$$

где c – удельные переменные затраты ($P > c$), тг./нат.ед.

В ситуации освоения вводимой производственной мощности, когда $Q_0 = 0$, собственные средства используются только на покрытие постоянных затрат. Для увеличения объема выпуска на ΔQ нат. ед./мес. предприятие вынуждено брать краткосрочный кредит $C_z(\Delta Q)$ на пополнение оборотного капитала, необходимого для покрытия дополнительных переменных затрат в сумме $C_z(\Delta Q) = \Delta CV = c\Delta Q$, тг./мес.

Полные производственные затраты составят $C(\Delta Q) = C_{s0} + C_z(\Delta Q)$, а сумма процентов $\Delta K(z) = k(z)C_z(\Delta Q)$, тг./мес.

Доля заемных средств ($z = 0..1$) в структуре оборотного капитала составит:

$$z = C_z(\Delta Q) / (C_{s0} + C_z(\Delta Q)) = c\Delta Q / (C_{s0} + c\Delta Q), \quad (3)$$

Из последнего соотношения получаем:

$$\Delta Q(z) = zC_{s0}/c(1-z); \quad C_z(z) = zC_{s0}/(1-z). \quad (4)$$

Рентабельность собственного капитала будет равна:

$$R_s(z) = [\Pi(z) - \Delta K(z)] / C_{s0}, \quad (5)$$

где $\Pi(z)$ – прибыль от реализации продукции до выплаты процентов. Она составляет:

$$\Pi(z) = B(z) - C(z), \quad (6)$$

где $B(z) = P(Q_0 + \Delta Q(z))$ – выручка от реализации продукции в объеме $Q_0 + \Delta Q(z)$, по цене P .

Рассмотрим второй путь, при котором предприятие располагает возможностью дополнительно улучшить финансовые показатели текущей производственной деятельности путем выбора структуры оборотного капитала при функционировании на фиксированной (например, на проектной) производственной мощности. Выпуск фиксированного объема продукции $Q_{\max}$ обеспечивается вложением суммы оборотного капитала, идущего на покрытие текущих производственных издержек $C_0 = C_s + C_z$. Увеличивая (уменьшая) долю заемных средств, предприятие пропорционально уменьшает (увеличивает) долю собственных так, что собственные и заемные средства взаимозамещают друг друга, а объем конечной продукции остается неизменным. Поэтому выручка будет определяться соотношением:

$$B_0 = PQ_{\max} = PCV(z)/C = P(C_s(z) + C_z(z))/c, \quad (7)$$

Если общая сумма оборотного капитала C_0 постоянна, то $C_z(z) = C_0(1-z)$ – сумма собственных средств, $C_s(z) = zC_0$ – сумма кредита, а рентабельность собственного капитала составит:

$$R_s(z) = (B_0 - C_0 - k(z)) / C_s(z), \quad (8)$$

Рассмотрение двух возможных путей приводит к четырехкомпонентной формуле эффекта финансового рычага, в которой плечо представляется двумя независимыми функциями – $f_1(\Delta Q)$ и $f_2(C_z/C_s)$, при $Q = \text{const}$.

Сумма кредита связана со стоимостью залогового имущества заемщика, а процентная ставка по кредиту зависит в основном от доли собственных средств в структуре оборотного капитала предприятия-заемщика. Кредитор при увеличении доли заемных финансовых средств обычно повышает процентную ставку, поэтому k в формуле 1 не является константой и зависит от плеча финансового рычага. Рассмотрим увеличение процентной ставки в зависимости от соотношения собственного и заемного капитала:

$$k(z) = k_0 + b[\beta(z) - \beta_0], \quad (9)$$

где $\beta(z) = z/(1-z)$ – соотношение собственного и заемного капитала; $b = (k_n - k_0)/(z_n - z_0)$ – коэффициент роста минимальной k_0 процентной ставки при росте доли z на 1% по сравнению с z_0 .

С учетом изложенного сумма процентов должна вычисляться с корректировкой на минимальную процентную ставку, относимую на затраты ($k_{\min}$):

$$\Delta K(\Delta Q, z) = (k(z) - k_{\min})C_z(\Delta Q, z), \quad (10)$$

где $(k(z) - k_{\min})$ – превышение минимальной процентной ставки.

Показатель $R_s(z)$ также не является константой и зависит от двух аргументов – прироста объема выпуска и доли заемных средств:

$$R_s(\Delta Q, z) = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал} = \Pi(\Delta Q, z) - \Delta K(\Delta Q, z) / C_{s0}, \quad (11)$$

где $\Pi(\Delta Q, z) = B(\Delta Q, z) - CC - CV(\Delta Q, z)$ – прибыль;

ΔQ – объем выпуска; z – доля заемных средств;

CC – сумма постоянных производственных затрат;

CV – сумма переменных производственных затрат.

Эффект финансового рычага для рассмотренной ситуации и с учетом отмеченных зависимостей составляет:

$$\text{ЭФР} = (1 - n) \cdot (R_s(\Delta Q, z) - k(z)) \cdot f_1(\Delta Q) \cdot f_2(C_z/C_s), \quad (12)$$

Согласно последней формуле эффект финансового рычага выражается четырехкомпонентным мультипликативным критерием, то есть традиционный метод его определения не является окончательным, исчерпывающим все возможные схемы оценки этого показателя. В общем виде эффект финансового рычага – это интегральный многокомпонентный показатель вида:

$$\prod_{i=1}^n f_i(a_i) = f_1(a_1) \cdot f_2(a_2) \dots f_n(a_n), \quad (13)$$

где $f_i(a_i)$ – частные критерии (показатели), влияющие на оценку финансового результата при изменении структуры источников оборотного капитала.

Литература

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: ЮНИТИ, 2006.
2. Панфилов А.В. Анализ и контроль кредиторской и дебиторской задолженности в современных условиях. – М.: Финансы, 2005.
3. Шахбазян Е.М. Особенности управления оборотными средствами предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2005.
4. Шеремет А., Сайфулин Р. Методика финансового анализа. – М: АС-ПРЕСС, 2005.



Н.С. Алишев, магистрант

Научный руководитель: А.Б. Зейнелгабдин, д.э.н., профессор

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В условиях экономической нестабильности возрастает роль бюджетного планирования и прогнозирования, при любой экономической системе, любой форме собственности планирование и прогнозирование деятельности предприятия является объективной необходимостью. Особенно это важно в условиях рыночной экономики, когда перед предприятиями стоит задача устоять в конкурентной борьбе, закрепить или увеличить свою долю на рынке, противостоять влиянию нередко возникающих неблагоприятных внешних факторов. Не случайно поэтому, что крупнейшие предприятия в наиболее развитых странах мира отличаются высоким уровнем планирования и прогнозирования своей деятельности.

Под прогнозом понимается научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления. Социально-экономическое прогнозирование – это процесс разработки экономических и социальных прогнозов, основанный на научных методах познания экономических и социальных явлениях и использования всей совокупности методов, способов и средств экономической прогностики.

Прогнозирование имеет две стороны или плоскости конкретизации: предсказательную (дескриптивную, описательную); преуказательную (предписательную). Предсказание означает описание возможных или желательных перспектив, состояний, решений проблем будущего. Преуказание означает решение этих проблем, путем использования информации о будущем в целенаправленной деятельности. Таким образом, в прогнозировании различают два аспекта: теоретико-познавательный и управленческий.

Экономическое прогнозирование имеет своим объектом процесс конкретного расширенного воспроизводства во всем его многообразии. Предметом экономического прогнозирования является познание возможных состояний функционирующих экономических объектов в будущем, исследование закономерностей и способов разработки экономических прогнозов.

В основе экономического прогнозирования лежит предположение о том, что будущее состояние экономики в значительной мере предопределяется ее прошлым и настоящим состояниями. Будущее несет в себе и элементы неопределенности. Это объясняется следующими моментами:

- наличием не одного, а множества вариантов возможного развития;
- действие экономических законов в будущем зависит не только от прошлого и настоящего состояний экономики, но и от управленческих решений, которые еще только должны быть приняты и реализованы;
- неполнота степени познания экономических законов, дефицит и недостаточная надежность информации.

Единство определенности (детерминированности) и неопределенности будущего – решающая предпосылка экономического прогнозирования. Если бы будущее было полностью определенным, то тогда бы не было потребности в прогнозировании. При неопределенности будущего сама возможность экономического прогнозирования исключается.

Важную роль в развитии экономического прогнозирования играет прикладная научная дисциплина прогностика и ее составная часть – экономическая прогностика.

Прогнозирование следует рассматривать в комплексе с более широким понятием – предвидением, которое дает опережающее отображение действительности, основанное на познании законов природы, общества и мышления. Различают три формы научного предвидения: гипотезу, прогноз и план.

Гипотеза характеризует научное предвидение на уровне общей теории. На уровне гипотезы дается качественная характеристика исследуемых объектов, выражающая общие закономерности их поведения.

Прогноз в сравнении с гипотезой имеет значительно большую качественную и количественную определенность и отличается большей достоверностью.

План представляет собой постановку точно определенной цели и предвидение конкретных, детальных событий исследуемого объекта. Его отличительные черты: определенность, конкретность, адресность, обязательность или индикативность. Между прогнозом и планом имеются существенные различия. Прогноз носит вероятностный, а план обязательный характер. План – это однозначное решение, прогноз же по своей сущности имеет вероятное содержание. В то время как планирование направлено на принятие и практическое осуществление управленческих решений, цель прогнозирования – создать научные предпосылки для их принятия [1].

Таким образом, задача экономического прогнозирования состоит, с одной стороны, в том, чтобы выяснить перспективы ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой области, а с другой стороны, способствовать оптимизации текущего и перспективного планирования и регулирования экономики, опираясь на составленный прогноз.

Типология прогнозов строится в зависимости от различных критериев и признаков. В их числе можно выделить следующие:

- 1) масштаб прогнозирования;
- 2) время упреждения или временной горизонт прогноза;
- 3) характер объекта;
- 4) функциональный признак;
- 5) степень детерминированности (определенности) объектов прогнозирования;
- 6) характер развития объектов прогнозирования во времени;
- 7) степень информационной обеспеченности объектов прогнозирования.

По масштабу прогнозирования выделяют:

- макроэкономический прогноз;
- структурный (межотраслевой и межрегиональный) прогноз;

– прогнозы развития народнохозяйственных комплексов (энергетического, инвестиционного, аграрно-промышленного и др.);

– прогнозы отраслевые и региональные;

– прогнозы развития отдельных предприятий, АО, а также отдельных производств и продуктов.

По времени упреждения или временному горизонту все прогнозы подразделяются на:

– оперативные (до 1 месяца);

– краткосрочные (от 1 месяца до 1 года);

– среднесрочные (от 1 года до 5 лет);

– долгосрочные (от 5 лет до 15-20 лет);

– дальнесрочные (свыше 20 лет).

Временный горизонт прогноза можно определить как отрезок времени, в рамках которого изменения объема прогнозируемого объекта представляются соизмеримыми с его начальной (с т.ч. зр. прогноза) величиной, и как период, в течение которого на объект прогнозирования оказывают влияние решения, применяемые сегодня, т.е. в момент разработки прогноза.

Применительно к комплексным национальным экономическим прогнозам принята следующая классификация: краткосрочные прогнозы до 2-3 лет, среднесрочные до 5-7 лет, долгосрочные до 15-20 лет. Каждый из указанных видов прогнозов опирается на те устойчивые циклы и процессы в развитии экономики, продолжительность которых укладывается в соответствующий временной горизонт.

Разрабатываемые прогнозы опираются на определенные заделы: краткосрочные – на имеющиеся виды продукции и финансовые ресурсы; среднесрочные – на накопленный инвестиционный потенциал; долгосрочные – на те или иные направления НТП и новые технологии.

По характеру исследуемых объектов различают следующие прогнозы:

– развития производственных отношений;

– развития НТП и его последствий;

– динамики народного хозяйства;

– воспроизводства основных фондов и капитальных вложений;

– экономического использования природных ресурсов;

– воспроизводства населения и трудовых ресурсов;

– уровня жизни населения;

– внешних экономических связей и др.

По функциональному признаку прогнозы подразделяются на два типа:

– поисковый прогноз, который основан на условном продолжении в будущее тенденции развития исследуемого объекта в прошлом и настоящем, и отвлечении от условий, способных изменить эти тенденции;

– нормативный прогноз, который представляет собой определение путей и сроков достижения возможных состояний объекта прогнозирования, принимаемых в качестве цели.

По степени детерминированности можно выделить следующие объекты прогнозирования:

– детерминированные (определенные или предсказуемые), описание которых может быть представлено в детерминированной форме без существенных для задачи прогнозирования потерь информации;

– стохастические (вероятностные), при анализе и прогнозировании которых учет случайных составляющих необходим для удовлетворения требований точности и достоверности прогноза;

– смешанные, описание которых возможно частично в детерминированном, частично в стохастическом виде.

По характеру развития во времени объекты прогнозирования можно подразделить на:

– дискретные (прерывные) объекты, регулярная составляющая (тренд) которых изменяется скачками в фиксированные моменты времени;

– аperiodические объекты, имеющие описание регулярной составляющей в виде непрерывной функции времени;

– циклические объекты, имеющие регулярную составляющую в виде периодической функции

времени.

По степени информационной обеспеченности объекты прогнозирования можно подразделить на:

- объекты с полным обеспечением количественной информацией, для которых имеется в наличии ретроспективная количественная информация в объеме достаточном для реализации метода экстраполяции, либо статистического метода;
- объекты с неполным обеспечением количественной информацией;
- объекты с наличием качественной ретроспективной информацией;
- объекты с полным отсутствием ретроспективной информации (как правило, это проектируемые и строящиеся объекты).

В теории и практике плановой деятельности за прошедшие годы накоплен значительный набор различных методов разработки прогнозов и планов [2].

Под методами прогнозирования следует понимать совокупность приемов и способов мышления, позволяющих на основе ретроспективных данных внешних и внутренних связей объекта прогнозирования, а также их измерений в рамках рассматриваемого явления или процесса вывести суждения определенного и достоверного относительно будущего состояния и развития объекта.

Развитие информатики и средств вычислительной техники создает возможность расширения круга используемых методов прогнозирования и планирования и их совершенствования.

В процессе экономического прогнозирования используются как общие научные методы и подходы к исследованию, так и специфические методы, свойственные социально-экономическому прогнозированию. В числе общих методов можно выделить следующие:

- исторический метод заключается в рассмотрении каждого явления во взаимосвязи его исторических форм;
- комплексный метод заключается в рассмотрении явлений в их взаимозависимости, используя для этого методы исследования не только данной, но и других наук, изучающих эти явления;
- системный метод предполагает исследование количественных и качественных закономерностей протекания вероятностных процессов в сложных экономических системах;
- структурный метод позволяет установить причины исследуемого явления, объяснить его структуру;
- системно-структурный метод предполагает, с одной стороны, рассмотрение системы в качестве динамически развивающегося целого, а с другой – расчленение системы на составляющие структурные элементы и рассмотрение их во взаимодействии.

Специфические методы экономического прогнозирования целиком и полностью связаны с экономической прогностикой. Среди инструментов экономической прогностики важную роль играют экономико-математические методы, методы экономико-математического моделирования, статистической экстраполяции и др.

Важное значение для прогнозирования имеет вопрос о его объективной истинности, под которой понимается соответствие форм и параметров предвидения объективным возможностям и тенденциям, которые будут реализованы в будущем и в то же время имеются в настоящем в виде ростков этого будущего. Вопрос об истинности прогнозирования тесно связан с проблемой критериев истинности, которые делятся на две группы: практические критерии (практика, как критерий истины на всех стадиях прогнозирования) и логические или косвенные критерии (проверяемость прогнозов, их адекватность, логическая непротиворечивость).

Специфические методы экономического прогнозирования классифицируются по следующим признакам: степени формализации; общему принципу действия; способу получения прогнозной информации.

По степени формализации, т.е. изучения какой-либо содержательной области знания в виде формальной системы, связанной с усилением роли формальной логики и использованием математических методов научных исследований, методы экономического прогнозирования можно разделить на интуитивные и формализованные.

Интуитивные методы прогнозирования используются в тех случаях, когда невозможно учесть

влияние многих факторов из-за значительной сложности объекта прогнозирования. В этом случае используются оценки экспертов. При этом различают индивидуальные и коллективные экспертные оценки, которые объединяет общий принцип действия [3].

В состав индивидуальных экспертных оценок входят: метод “интервью”, аналитический метод, метод написания сценариев, построения “дерева целей”. При разграничении указанных методов используется третий признак классификации метод – способ получения прогнозной информации. Методы коллективных экспертных оценок включают в себя методы “комиссий”, “коллективной генерации идей” (мозговая атака), “Дельфи”, матричный метод и др.

Группу формализованных методов входят две подгруппы: экстраполяции и моделирования. К первой подгруппе относятся методы наименьших квадратов, экспоненциального сглаживания, скользящих средних и др. Ко второй подгруппе относятся методы математического моделирования, регрессионного и корреляционного анализа и др.

Кроме того, широко используются в процессе экономического прогнозирования нормативный и балансовый методы. Особое место в классификации методов экономического прогнозирования занимают комбинированные методы, которые объединяют различные методы. Например, коллективные экспертные оценки и методы моделирования или статистические методы и опрос экспертов.

Интуитивные методы прогнозирования.

1. Методы индивидуальных экспертных оценок.

Метод “интервью” позволяет осуществить непосредственный контакт эксперта со специалистом по схеме “вопрос-ответ”, в ходе которого прогнозист в соответствии с заранее разработанной программой ставит перед экспертом вопросы относительно перспектив развития прогнозируемого объекта.

Аналитический метод позволяет осуществить логический анализ какой-либо прогнозируемой ситуации и представить его в виде аналитической записки. Он предполагает самостоятельную работу эксперта над анализом тенденций, оценкой состояния и путей развития прогнозируемого объекта.

Метод написания сценария основан на определении логики развития процесса или явления во времени при различных условиях. Основное назначение сценария – определение генеральной цели развития прогнозируемого объекта, явления и формулирование критериев для оценки верхних уровней “дерева целей”. Сценарий – это картина, отображающая последовательное детальное решение задачи, выявление возможных препятствий, обнаружение серьезных недостатков, с тем чтобы решить вопрос о возможном прекращении начатых или завершении проводимых работ по прогнозируемому объекту.

Метод “дерева целей” (рис. 1.) используется при анализе систем, объектов, процессов, в которых можно выделить несколько структурных или иерархических уровней. “Дерево целей” строится путем последовательного выделения все более мелких компонентов на понижающихся уровнях. На рисунке показано, что каждая ветвь на каждом уровне разделяется на два ответвления следующего, более низкого уровня.

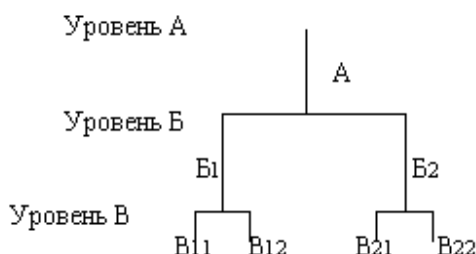


Рис. 1. – Метод дерева целей

Точка разветвления называется вершиной. Из каждой вершины должны исходить не менее

двух ветвей, причем число этих ветвей не ограничено сверху, то есть на верхнем уровне их может быть три, пять и более.

В построении “дерева целей” необходимо отметить три условия:

- 1) исходящие из одной вершины ветви должны образовывать замкнутое множество;
- 2) ветви, исходящие из одной вершины, должны быть взаимно исключающими, то есть не должно быть частичного совпадения объектов, представленных двумя различными ветвями, исходящими из одной вершины;
- 3) “дерево целей”, используемое при нормативном прогнозировании, следует считать совокупностью целей и подцелей.

2. Методы коллективных экспертных оценок.

Метод “комиссий” состоит в определении согласованности мнений экспертов по перспективным направлениям развития объекта прогнозирования, сформулированным ранее отдельными специалистами. При этом имеется в виду, что развитие данного объекта не может быть определено другими методами. Содержание данного метода следующее:

- создание рабочих групп, обеспечивающих подготовку и проведение опроса, обработку материалов и анализ результатов экспертной оценки;
- уточнение основных направлений развития объекта, определение генеральной цели, подцелей и средств их достижения;
- разработка вопросов для экспертов, обеспечение однозначности понимания экспертами определенных вопросов, а также независимости их суждений;
- назначение группы экспертов для разработки прогноза;
- проведение опроса и обработка материалов;
- определение окончательной оценки опроса, которая выводится либо как среднее суждение, либо как среднее арифметическое, либо как среднее взвешенное значение оценки.

Метод “Дельфи” состоит в организации систематического сбора экспертных оценок, их математико-статистической обработки и последовательной корректировки экспертами своих оценок на основе результатов каждого цикла обработки. Его основные особенности: анонимность экспертов; много туровая процедура опроса экспертов посредством их анкетирования; обеспечение экспертов информацией, включая и обмен ею между экспертами, после каждого тура опроса при сохранении анонимности оценок; обоснование ответов экспертов по запросу организаторов. Метод предназначен для получения относительно надежной информации в ситуациях ее острой недостаточности, например, в задачах долгосрочного научно-технического комплексного прогнозирования.

Метод “коллективной генерации идей” целесообразен для определения возможных вариантов развития объекта прогнозирования и получения продуктивных результатов за короткий срок путем вовлечения всех экспертов в активный творческий процесс. Сущность этого метода состоит в мобилизации творческого потенциала экспертов во время “мозговой атаки” и генерация идей с последующим деструктурированием (разрушением, критикой) этих идей и формулированием контридей.

Формализованные методы прогнозирования.

Эти методы базируются на математической теории, которая обеспечивает повышение достоверности и точности прогнозов, значительно сокращает сроки их выполнения, позволяет обеспечить деятельность по обработке информации и оценке результатов.

Метод экстраполяции заключается в приложении определенной для базисного периода тенденции развития экономического процесса к прогнозируемому периоду, он основывается на сохранении в будущем сложившихся условий развития процесса. При использовании этого метода необходимо иметь информацию об устойчивости тенденций развития объекта за срок, в 2-3 раза превышающий срок прогнозирования. Длительная тенденция изменения экономических показателей называется трендом. Последовательность действий при экстраполяции:

- четкое определение задачи, выдвижение гипотез о возможном развитии прогнозируемого объекта, рассмотрение факторов, стимулирующих или препятствующих развитию данного объекта, определение необходимой экстраполяции и ее допустимой дальности;
- выбор системы параметров, унификация различных единиц измерения, относящихся к

каждому параметру в отдельности;

- сбор и систематизация данных, проверка их однородности и сопоставимости;
- выявление тенденций или симптомов изменения изучаемых величин в ходе статистического анализа и непосредственной экстраполяции данных.

Моделирование считается достаточно эффективным средством прогнозирования.

Экономико-математическое моделирование основывается на принципе аналогии, то есть возможности изучения объекта через рассмотрение другого объекта, подобного ему и более доступного. Таким более доступным объектом является экономико-математическая модель. Она представляет собой систему формализованных уравнений, описывающих основные взаимосвязи элементов, образующих экономическую систему или какой-либо экономической процесс.

Эта модель позволяет довести до полного исчерпывающего описания процесс получения и обработки исходной информации, а также решить рассматриваемые задачи в достаточно широком классе конкретных случаев.

Нормативный метод применяется на основе расчета прогнозных показателей. Нормы и нормативы разрабатываются заранее на законодательной или ведомственной основе. Норма – это максимально допустимая величина. Норматив – соотношение элементов производственного процесса (составляющая нормы).

Нормы и нормативы подразделяются на ресурсные, экономические и социальные. При необходимости они конкретизируются и дифференцируются по отдельным направлениям, объектам, регионам. Например, используются нормативы: социального развития – потребление на душу населения, прожиточный минимум, площадь жилья и др. [4].

Таким образом, в ходе финансового прогнозирования должен осуществляться перспективный финансовый анализ. Необходимость его проведения связана с тем, что прогноз и перспективный анализ по содержанию очень близки. Анализ может отличаться степенью детализации показателей. В финансовом прогнозировании перспективный финансовый анализ представляет собой изучение финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия с целью определения их возможных значений в будущем. Он тесно связан с финансовой стратегией предприятия и призван обосновать целесообразность установленных долгосрочных финансовых целей.

Предприятие должно само выбирать методы прогнозирования, учитывая их трудоемкость, потребность в исходной информации, затраты на использование и полезность для финансового менеджмента полученных плановых значений. Использование формализованных методов финансового прогнозирования невозможно без средств автоматизации. Поэтому если у предприятия таких средств нет, то оно может воспользоваться неформализованными методами.

Литература

1. Прогнозирование и планирование экономики: Учебник / Под ред. В.И. Борисевича. – Мн.: ЭКО, 2007.
2. Литовченко В.П. Финансы: Учебник / В.П. Литовченко, А.М. Годин, И.В. Ишина, И.В. Подпорина и др.; Под ред. В. П. Литовченко. – М.: Дашков и Ко, 2006.
3. Романовский М.В. Финансы и кредит: Учебник / М. В. Романовский, Н. Н. Назаров, М. И. Попова и др.; Под ред. М. В. Романовского, Г. Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-издат, 2006.
4. Т.И. Есполов, К.М. Белгибаев, Ж.Ж. Сулейменов, Ж.Ж. Бельгибаева Планирование производства: – Учебник. – Алматы, КазНАУ, 2013г. – 306 с.



ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В Послании народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее», Президент РК – Лидер Нации Н.А. Назарбаев отметил, что движущей силой нового экономического курса является отечественное предпринимательство [1]. Обеспечение эффективного функционирования субъектов предпринимательской деятельности требует экономически грамотного управления полученной от хозяйственной деятельности прибылью, поскольку именно она является основным источником производственного и социального развития предприятия. Рост дохода создает финансовую базу для самофинансирования, являющейся обязательным условием успешной хозяйственной деятельности предприятия.

Следует отметить, что в казахстанском законодательстве напрямую не закреплено понятие прибыли предприятия, чаще всего употребляют термины «чистый доход» или просто «итоговый доход». Данные понятия очень часто употребляются в налоговом законодательстве Казахстана в Гражданском кодексе РК, в Законе РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».

В тоже время, поиск точной дефиниции понятия «прибыль» вызывает интерес многих ученых, как казахстанских, так и российских.

Так, к примеру, Куатова Д.Я. под прибылью предприятия понимает остаточную величину, которая остается после вычета расходов из доходов [2, с. 46].

Каренов Р.С. в своей статье приводит два определения прибыли: 1) это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждении за риск осуществления предпринимательской деятельности; 2) это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса [3, с.132].

По мнению Мендалиевой С.И., прибыль - это часть дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов. Иначе – это сумма доходов от реализации продукции, работ, услуг, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям [4, с.56].

В зарубежной литературе приводятся различные определения прибыли:

- доход тех, кто обеспечивает экономику предпринимательскими способностями или нормальной прибылью;
- вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес;
- «безусловный» доход от факторов производства;
- «монопольный доход» и др.

Таким образом, обобщая вышеизложенные мнения можно сформулировать следующее определение прибыли как разницы между выручкой от реализации товаров и себестоимостью этих товаров, как произведенных, так и приобретенных.

Схематично процесс формирования прибыли казахстанских предприятий можно представить в виде рисунка 1.

Предприятие от реализации продукции и оказания услуг получает доход. В него включаются только валовые поступления экономических выгод, полученные и подлежащие к получению от имени самого предприятия. Из этого дохода исключаются акцизы, налоги на добавленную стоимость, любые торговые и оптовые скидки, предоставляемые предприятием. В таком виде доход от реализации продукции и оказания услуг отражается в отчете о прибылях и убытках.



Рис. 1 – Формирование прибыли предприятия

После вычета из дохода от реализации продукции и оказания услуг затрат на производство реализованных продукции и услуг, принимающих форму себестоимости, образуется валовая прибыль. К валовой прибыли плюсятся доход от финансирования и прочие доходы.

Из полученной суммы вычитаются расходы отчетного периода: это расходы на реализацию продукции и оказание услуг; административные расходы; расходы на финансирование и прочие расходы. В результате формируется прибыль (или убыток) от продолжаемой деятельности. Эта величина зачастую совпадает с прибылью (или убытком) предприятия до налогообложения.

После вычета расходов по корпоративному подоходному налогу у предприятия остается чистая прибыль (или убыток, соответственно).

Формирование прибыли показано в таблице 33 на примере ТОО «Исмар-К», занимающегося коммерческой деятельностью в сфере фармацевтической промышленности.

Таблица – Формирование прибыли ТОО «Исмар-К», тенге

Наименование показателей	2012	2013	Изменение 2012-2013	
			тенге	%
1	2	3	4	5
Выручка	73 102 033	86 953 349	13 851 316	18,9
Себестоимость реализованных товаров и услуг	67 169 311	79 870 231	12 700 920	18,9

1	2	3	4	5
Валовая прибыль	5 932 722	7 083 117	1 150 395	19,4
Расходы по реализации	1 944 765	2 050 326	105 561	5,4
Административные расходы	1 060 250	1 075 135	14 885	1,4
Прочие расходы	114 471	138 778	24 307	21,2
Прочие доходы	464 876	1 075 052	610 176	131,3
Итого операционная прибыль (убыток)	3 278 113	4 893 931	1 615 818	49,3
Доходы по финансированию	164 295	237 521	73 226	44,6
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 442 409	5 131 452	1 689 043	49,1
Расходы по подоходному налогу	689 581	1 028 744	339 163	49,2
Прибыль (убыток) после налогообложения от продолжающейся деятельности	2 752 828	4 102 708	1 349 880	49,0
Прибыль (убыток) после налогообложения от прекращенной деятельности	—	—	—	—
Прибыль за год относимая на:	2 752 828	4 102 708	1 349 880	49,0

**Составлена на основе данных ТОО «Исмар-К»*

Таким образом, на изменение финансовых результатов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. повлияли следующие факторы: рост себестоимости на 18,9%, что свидетельствует о необходимости повышения эффективности коммерческой деятельности, технической оснащенности предприятий; рост административных расходов на 1,4%, что, в конечном счете, привело к росту прибыли до налогообложения на 19,1%. Необходимо отметить, что темпы роста расходов по реализации и административных расходов в 2013 г. были невысокими – 5,4% и 1,4% соответственно, поэтому влияние этого фактора на финансовый результат было несущественным. Как положительный результат следует отметить, что практически по всем показателям превышены базисные значения.

В общем можно сказать, что для выявления финансового результата, которым является прибыль, необходимо сопоставить доход от реализации со всеми затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости и расходов отчетного периода. Если доход больше себестоимости и расходов периода, то можно констатировать получение прибыли. Если доход равен сумме себестоимости и расходам периода, то предприятию удалось возместить затраты на производство и реализацию продукции. При затратах превышающих доход, предприятие несет убытки, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение и может привести к банкротству.

Таким образом, как видно из представленных в таблице 1 данных на чистую прибыль ТОО «Исмар-К» влияет изменение большого количества статей отчета о прибылях и убытках. В связи с этим в современной литературе выделяют целую систему факторов, влияющих на показатель прибыли предприятия.

Так, по данным ТОО «Исмар-К» видно, что естественным фактором роста прибыли предприятия является увеличение объемов производства и соответственно увеличение объемов реализации. При наличии дополнительного спроса предприятие должно стремиться к завоеванию этой части рынка и способно увеличить объемы производства. Так как дополнительные объемы производства обеспечат дополнительную прибыль, более того при расширении производства соответственно увеличивается и сама доля прибыли на единицу продукции. Наряду с увеличением объема производства одним из основных направлений в роста прибыли является снижение себестоимости. Снижение себестоимости осуществляется по следующим направлениям: улучшение организации производства и труда, внедрение новой техники и технологии, внедрение безотходного производства. Повышение качественных характеристик продукции также является одним из факторов роста прибыли предприятия, так как позволяет наряду с повышением качества соответственно повышать и цену товара. Рост прибыли могут обеспечить и такие факторы как прямое повышение цен на реализуемую продукцию и оказываемые услуги. Это может быть связано как с монопольным положением предприятия на рынке, так и повышенным спросом на услуги или

другими факторами. Такие механизмы влияния на величину прибыли должны соответственным образом регулироваться государственными структурами по защите прав потребителей [5, с. 79].

Таким образом, все многообразие факторов роста прибыльности деятельности предприятия можно классифицировать по трем признакам:

1) источникам повышения эффективности, основными из которых является: снижение трудо-материало-фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

2) основным направлениям развития и совершенствования производства, к которым относятся: ускорение научно-технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

3) уровню реализации в системе управления производством, в зависимости от которого факторы подразделяются на:

– внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.;

– внешние: совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

4) ресурсосбережение и модернизация оборудования;

5) привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;

6) повышение качества продукции и как следствие увеличение объема продаж;

7) эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики фирмы).

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, приведем все основные пути повышения прибыли предприятия в виде схемы (рис. 2).

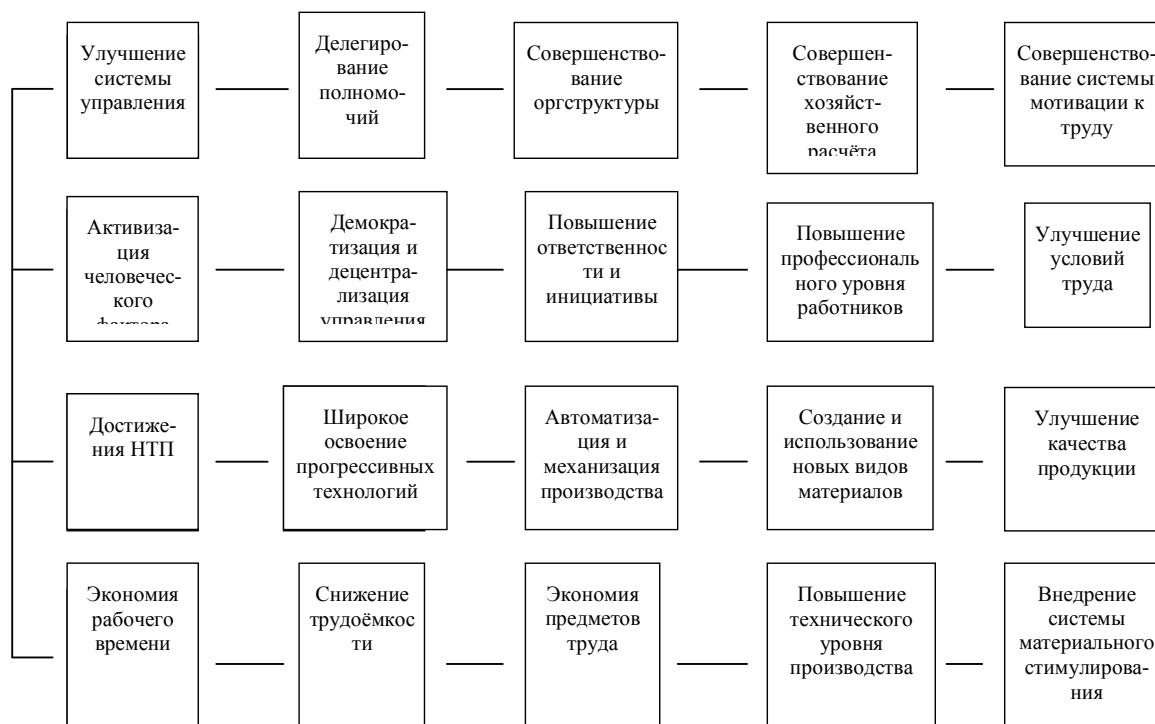


Рис. 2 – Пути повышения доходности деятельности предприятия

Таким образом, для эффективного управления прибылью предприятия необходимо учитывать множество факторов, зависящих как от самого хозяйствующего субъекта (обоснованности принимаемых управленческих решений, имеющихся внутренних возможностей и рациональности их использования), так и от окружающей его внешней среды (налоговой, денежно-кредитной, инвестиционной, реформы банковской системы и т. д.).

Литература

1. Послание Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее» от 11 ноября 2014 года // <http://www.akorda.kz>
2. Куатова Д.Я. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – Алматы: «Экономика», 2011. – 352с.
3. Каренов Р.С. Проблема максимизации прибыли предприятия в условиях рыночной экономики//Вестник Карагандинского университета. – 2013. – №1(137). – С. 131-140.
4. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010. – 278 с.
5. Ибраев Ш.Т. Основы управления финансами. – Алматы, Экономика, 2007.



А.И. Алпыспекова, магистрант
Научный руководитель: А.А. Нурумов, д.э.н., профессор

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Финансы предприятий образуются в процессе финансовой деятельности предприятий, т.е. деятельности по образованию, распределению и использованию денежных фондов для осуществления своих производственных и социальных задач, а также служат перераспределению в централизованные фонды.

Для управления финансами предприятий используется финансовый механизм. Финансовый механизм (менеджмент) предприятий – это система управления финансами предприятия предназначенная, для организации взаимодействия финансовых отношений, фондов денежных средств и денежных потоков. А также для взаимосвязи между имуществом предприятия, (активами) и источниками денежных средств (пассивами), с целью эффективного воздействия на конечные результаты, устанавливаемые предприятием, в соответствии с требованиями экономических законов, законодательных и нормативных документов государства, положений финансовой науки, а также профессионализмом и опытом работников.

Управление финансами предприятия – это последовательная деятельность его работников по организации и управлению финансовыми отношениями, денежными фондами и денежными потоками (рис. 1).

Финансовый механизм предприятий должен способствовать наиболее полной и эффективной реализации финансами своих функций и их взаимодействия, с помощью механизма управления финансами предприятий достигается обеспеченность их необходимыми денежными средствами. При этом, источником денежных средств субъектов предпринимательства, служат собственные доходы, за счет которых должны покрываться все расходы. Дополнительная временная потребность в средствах удовлетворяется с помощью кредита. Финансовая деятельность предприятия – это деятельность людей его специальной организационной подсистемы, связанной с принятием и реализацией решений по управлению финансами. Организация управления финансами – это и есть управление финансовой деятельностью предприятия.



Рис. 1. Управление финансами предприятия

Управление финансами предприятий строится в трех направлениях:

Первое направление – реализация целей финансовой стратегии.

Второе направление – управление финансовыми отношениями, денежными фондами, денежными потоками.

Третье направление- управление источниками денежных средств, т.е. пассивами баланса, и направлениями использования этих денежных средств, т.е. активами баланса или имуществом предприятия [1, с 12-14.].

Для того, чтобы выстроить эффективный механизм управления финансами субъектов предпринимательства необходимо:

- обладать полной информационной базой процессов управления;
- уметь правильно выстроить процесс управления результатом деятельности и затратами;
- осуществлять управление финансовыми потоками;
- организовывать инвестиционные проекты;
- управлять устойчивостью предприятия.

Управление финансами строится на двух этапах. Первый заключается в анализе финансовой ситуации предприятия, а второй – в принятии стратегических решений. Проводя анализ, следует учесть период проведения, временной отрезок и круг решаемых задач.

Финансовая деятельность на предприятии осуществляется финансовым отделом, являющимся их самостоятельным структурным подразделением. На не больших предприятиях финансовый отдел может быть совмещен с отделом сбыта. Начальник финансового отдела подчиняется руководителю или финансовому директору и несет с ним ответственность за финансовое состояние предприятия.

Финансовый отдел действует на основании устава предприятия и Положения о финансовом отделе, которое утверждается генеральным директором.

На крупных предприятиях финансовую деятельность может выполнять финансовая служба во главе с финансовым директором или заместителем генерального директора по экономике и финансов.

Управление финансами предприятия предполагает решение следующих проблем, являющихся, по существу, целями финансовой стратегии:

- ликвидность и платежеспособность предприятия;
- прибыльность и рентабельность его деятельности;
- материальная обеспеченность работников и собственников, а в условиях социально ориентированной экономики – и социальная обеспеченность [2].

Реализация первой цели предполагает, оптимизацию имущества предприятия, его внеоборотных и оборотных активов, а также тех денежных источников и средств, за счет которых сформировано это имущество. Это предполагает обеспечение предприятия необходимыми денежными средствами с точки зрения как их количества, т.е. удовлетворения потребности, так и оптимизации источников денежных средств.

При реализации второй цели финансовой стратегии предприятие может выбрать один из более конкретных вариантов:

- максимизацию прибыли на основе достигнутого уровня развития и долей на рынке;
- завоевание рынка и подготовка таким образом фундамента для максимизации прибыли;
- экономический рост на базе развивающихся рынков, свойств и качеств выпускаемой продукции, особенностей применяемых технологий и др.;
- постоянное увеличение и максимизацию стоимости имущества предприятия [3].

Особое место среди целей и задач предприятий в области управления финансами в малом бизнесе занимает постоянное увеличение стоимости имущества предприятия, максимизация его стоимости. Существует довольно тесная взаимосвязь между максимизацией стоимости малого бизнеса и его прибыли. При этом значительная роль здесь принадлежит политике в области распределения прибыли – приоритет развитию производства по сравнению с выплатой дивидендов. Ориентиром для предприятий являются рыночные котировки ценных бумаг (акций) [4].

Развитие малого бизнеса – вот главный инструмент индустриальной и социальной модернизации Казахстана в XXI веке. Чем больше доля малого бизнеса в нашей экономике – тем более устойчивым будет развитие Казахстана.

В целях улучшения ситуации с доступностью финансовых ресурсов для малого бизнеса необходимо уменьшить процентные ставки по кредитам, т.к. существующие в размере от 18-25%, являются неподъемными; пересмотреть систему погашения кредитов.

Для создания наиболее благоприятных условий развития малого бизнеса предлагаем введение (расширение) налоговых преференций по корпоративному подоходному налогу, налогу на имущество, земельному налогу для предприятий, ориентированных на производство товаров, для вновь созданных налогоплательщиков и предприятий, созданных предпринимателями-инвалидами. Глава нашего государства нацелил общество в своем Послании на решение этих вопросов – «надо усилить внимание нашим гражданам с ограниченными возможностями. Для них Казахстан должен стать безбарьерной зоной. Позаботиться об этих людях, которых немало, – наш долг перед собой и обществом».

В целях повышения налоговой культуры, что повлияет и на снижение административных правонарушений в области налогообложения, предлагаем инициировать внедрение в действующие образовательные программы.

Несовершенство законодательства РК – одна из ключевых проблем, создающая реальные барьеры развитию предпринимательской активности. Анализ практики применения нормативных правовых актов и внесения изменений, дополнений в них свидетельствует о низком качестве нормативных правовых актов. Основной причиной этому является нарушение процедуры принятия нормативных актов, в частности не проведение, либо проведение некачественного исследования прогнозируемых социальных, финансово-экономических, экологических, правовых, криминологических и иных последствий принятия нормативных правовых актов [5].

Для успешного функционирования управления финансами нужна продуманная и целостная методологическая и организационная база. Важное значение приобретает также составление стратегических планов и их бюджетирование.

Подводя итог, хотелось бы заметить, что эффективная организация политики управления финансовой деятельности субъектов малого бизнеса позволит повысить самостоятельность, прибыльность, рыночную стоимость предприятия их экономическая и юридическая ответственность.

Литература

1. Управление финансами. Финансы предприятий, ред. Володина А.А. – 2011. – 510 с.
2. Тихонов Е. Управление оборотными средствами предприятия / Е. Тихонов // Директор. – 2003. – №1.
3. Ричард Кох. Менеджмент и финансы: от А до Я / Пер. с англ. В. Швецова. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.
4. Бланк И. Управление фин. стабилизацией предприятия, 2003-560с.
5. Послание Президента народу Казахстана от 17 января 2014 года «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее».



А.К. Альжанова, магистрант
Ғылыми жетекшісі: Қ.Т. Омаров, э.ғ. к.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ САЛЫҚ САЯСАТЫНЫҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Салықтар мемлекеттің егемендігінің бір көрінісі. Осынысымен салықтар мемлекет меншігі мен заңдарынан түсетін табыстан ерекшеленеді. Салықтарды жинау әрқашанда ақша шығару немесе Заң әділеттілігі сияқты мемлекеттің егемен құқы болып табылады. Экономистердің анықтауы бойынша салық саясаты қаржы саясатының бір бөлігі болып табылады. Салық саясатының мазмұны мен мәні қоғамның әлеуметтік-экономикалық құрылысы билік басында тұрған тұлғамен шарттастырылады. Салық саясаты мемлекеттің мемлекеттік шығындарды, салық салу және мемлекет бюджетінің ахуалын өзгертуі бойынша толық жұмысбастылықты, төлем балансының тепе-теңдігін қамтамасыз етуге және экономикалық өсуге бағытталған іс-шарасы деп түсіндіріледі. Жалпы экономикалық негізделген салық саясаты қаражаттарды орталықтандыруды, оптимизациялауды салық жүйесі арқылы жүзеге асыруды мақсат тұтады, яғни салық саясатының негізгі мақсаты осы іс-шаралар арқылы мемлекет бюджетін толықтыру және бұл қаржыларды ең басты – әлеуметтік салаға бөлу, бұл үздіксіз жүретін процестер [1]. Батыс экономисері салық саясатын өз алдына бөлмейді және мемлекет шығындарының барысын қарастырып алмай салықтардың қызметін қарастырмайды. Олар оны: салықтар – ең алдымен мемлекеттің өзінің қызметі мен міндетін орындауын қамтамасыз етеді деп түсіндіреді. Бұл саясатты олар мемлекеттік бюджетке қатысты, шығындар, салықтар мен салық көлемінің үкіметтің жұмысбастылықтың, өндіріс көлемінің және инфляция деңгейін өзгерту мақсатындағы арнайы шешімдерінің нәтижесінде анықталатын дискрициондық фискалды, яғни салық саясаты деп атап көрсетеді. Сондай – ақ дискрициондық емес салық саясаты ұғымы бар, ал аталған өлшемдердің, жиынтық табыстың циклдық ауытқулары кезінде өзгеруі, бұл саясат таза салықтық түсімдердің бюджетке түсуін, ЖҰІ-ң өсуі немесе төмендеуі кезеңдерінде не өсіреді не азайтады, бұл өз кезегінде экономикаға тұрақтандыру әсерін тигізеді. Бұл жерде аталған таза салықтық түсімдер – бюджетке түсетін салықтық түсімдер мен Үкімет төлеген трансферттер сомасының айырмасы. Осыған орай салық саясатын ұдайы өндіріс қажеттіліктерін және қоғамдық байлықтың өсуін қамтамасыз етуге қабілетті мемлекет және басқару органдарының ғылыми негізделген және экономикалық мақсатты тактикалық және стратегиялық құқықтық әрекеті деп те қабылдауға болады. Салық саясатын жүргізудің негізгі бастамасы – салық төлеушілерден салық төлемдерін алу немесе құқықтық Ережені қамтамасыз ету ғана емес, сондай – ақ салық салу әсерінен қалыптасатын шаруашылық - экономикалық қатынастарды жан жақты бағалау. Мысалы, құлдыру кезеңінде жиынтық сұранысты көтеру мақсатында, әдейілеп бюджет тапшылығы қолдан жасалады, яғни бұл мемлекеттік шығындарды өсіру немесе салықтарды төмендету арқылы жүзеге асырылады. Ол жаңа жұмыс орындарын ашуды, қаржы-

ландыруды көздеуі мүмкін, ал өндірістің дамуы кезеңінде бюджеттік артықшылық тудырылуы мүмкін. Салық саясаты ағымдық қана емес, болашақ кезеңге де бағытталады, яғни бұл ағымдық кезеңге арналған тактика емес, салықтық стратегия. Егер де мемлекет қоғамдық корпоративті және жеке экономикалық мүдделерді ұштастыруды мақсат ететін болса, онда тактика мен стратегия бірігіп, бір болады. Ағымдық кезеңде салық салуды үйлестірулердің сәтсіз болуы – салық саясатын жүргізуді тежеп қана қоймайды, мемлекет экономикасын залалдандырады.[2] Ресей экономисі, салық төңірегіндегі еңбектердің авторы Черник Д.Г. – салық саясаты мемлекеттік реттеудің негізгі құралы және жеке кәсіпкерлікке қаржылық әсер етеді деп санайды. Салық саясаты қаржы құралдарын жинаудың формалары мен әдістерінің жиынтығы ретінде күрделі құбылыс, ол өз кезегінде салық механизмдері, яғни тетіктері арқылы жүзеге асады, олар: салық салу элементтері: субъект, объект, салық көзі, салық ставкасы, салық өлшем бірлігі, салық оклады, салық жеңілдіктері, салық төлеу мерзімі мен тәртібі, салық төлеушінің және салық қызметі органдарының құқы мен міндеттері, салықтың төлеуін бақылау, салықтық жазалау шаралары. Мұнда осы тетіктер арқылы бір жағынан экономика субъектілерінен біршама көлемді қаржы ресурстарын алу көрсетіледі, ал келесі жағынан олардың іскерлік қабілеттілігінің деңгейін түсірмеу де жолға қойылады. Бұл порадокстың шешімі сапалы компромис негізінде жүзеге асырылуы тиіс. Жоғары дамыған салықтық қатынастар жағдайында салық саясаты ұлттық табысты өндіріс құрылымын территориялық аумақтық экономикалық дамыту, тұрғындардың табыс деңгейін өзгерту мақсатында қайта бөлу үшін қолданылады. Жалпы салық саясатының жүргізілу барысындағы негізгі мақсаты: - Мемлекеттің жалпы шаруашылығын реттеу үшін жағдай туғызу – Нарықтық қатынастар процесінде халық табысы деңгейіне қатысты теңсіздіктерді жою. Осы мақсаттарды көздеген салық саясатында мемлекеттің салыстырмалы дербестігі пайда болады. Салық саясатын өзгерте отырып, салық механизмімен манипуляция жасай отырып, мемлекет экономикалық дамуды ынталандыруға немесе оны тежеуге мүмкіндігі болады. Салық саясаты арқылы іске асатын салықтық реттеу мемлекеттің шаруашылық өмірін қамтиды, өйткені салықтық шаралар базистік қатынастарға әсер етудің әмбебап құралдары болып табылады. Мұндай реттеудің мақсаты – компанияның ішкі және сыртқы қызметтеріне, инвестициялық қызметтеріне жалпы салықтық климат тудыру және капиталдың салалық және регионалдық қозғалыс бағытын ынталандыру. Мемлекеттік салық саясатының жүзеге асырылуына қажет салық механизмдеріне салық заңдылықтары арқылы заңды форма береді және оны реттейді, дәл осы салықтарды өндіріс қатынастарынан оқшау етіп көрсетеді. Шынайы тәжірибенің призмасы арқылы қарастырылатын салық механизмі нақты уақыт пен кеңістікте әртүрлі. Бұл билік пен басқарудың әр деңгейіндегі әр мағыналы салықтық әрекеттер, сондай-ақ уақыт қатынасындағы маңызды айырмашылықтар. Салық механизмі – іс жүзіндегі салықтық қызметтердің жинағы ретінде, салық заңдылықтары мен Ережелерін жүзеге асырудың шарттары мен Ережелерінің жиынтығы болып табылады. Объективті негізге негізделмеген кез-келген салықтық шара ұдайы өндіріс процесін субъективистік араласу болып көрініс табады. Ол болса өз кезегінде деформацияға ұшыратады. Салық механизмі салық салудың негізгі салық заңдылықтарына сүйене отырып, салық қатынастарын реттеуге мүмкіндік береді. Салық механизмі, бұл ұғымды ұйымдастыру экономикалық категория ретінде сәйкесінше қоғамда жасалған ұлттық байлықты жинақтау барысында қалыптасатын қайта бөлу қатынастарын басқарудың қажетті процесі ретінде түсіндіретін салық теориясының бір бөлігі болып табылады. Бұл процесте қалыптасатын қатынастардың барлық сферасын 3 ішкі жүйеге бөлуге болады: – салықтық жоспарлау; – салықтық реттеу; – салықтық бақылау. Салық механизмі шаруашылық механизмі сияқты екі бастаманы біріктіреді: - Жоспарлау, яғни халық шаруашылығының барлық аймақтары мен салаларының дамуын теңестіруді объективті күшіндегі экономикалық заңдар арқылы, экономикалық процестерді қоғамдық өндірістің дамуының мақсатты бағытымен сәйкестендіру арқылы экономиканы ерікті реттеу; – Стихиялық нарықтық бәсеке. Мұнда өндірушілер мен тұтынушылар тіке және кері байланыстар арқылы өзара әрекет етеді [3]. Өндірушілердің бір шеттілігінің, олардың қайшылықты мүдделерінің салдарынан қиын құбылыстар туады. Сөйтіп, нарық қатынастары бір жағынан қатаң бәсеке жағдайында кейбір жекелеген субъектілердің дамуына әкелсе, екінші жағынан сай келмеуі нәтижесінде жекелеген кәсіпорындардың арасында шаруашылық

қатынастарының үзілуіне әкеледі. Осыдан барып өндірістегі үзілістердің және нарықтық дағдарыс тенденцияларының алдын алу үшін мемлекеттің нарықтық қатынастарды реттеу қажеттілігі туындайды. Мұндай реттегіш болып қазір көптеген елдерде мойындалған салық механизмі табылады. Салық механизмін қолданудың тиімділігі мемлекеттің салықтардың ішкі мәні мен қайшылықтарын қаншалықты деңгейде ескеретініне байланысты. Салық механизмі мен салық саясаты салықтардың қоғамдағы рөлін анықтайды. Бұл рөл мемлекет қызметінің өзгеруіне байланысты әр уақытта өзгеріп отырады. Функцияға қарағанда салықтардың рөлі анағұрлым көпқырлы және икемді. Ол белгілі деңгейде әлеуметтік топтар мен партиялардың мүдделерін көрсетеді. Салық механизмі мен салық саясатының негізінде үстемдік концепциясы жатыр. Концепцияның дұрыстығы практикада тексеріледі. Егер салық теориясы танымдылыққа ие болмаса және теріс нәтижелер берсе, онда жаңа теориямен алмастырады. Экономикамызда салық жүйесін бағалау критерилері өте маңызды рөл атқарады. Салық саясаты – мемлекеттің жалпы саясаттық жағдайының құрамды бөлігі болып табылады. Салық саясаты үш негізгі критерийлер арқылы бағаланады. Олардың негізгілері – теңдік, тиімділік және қарапайымдылық болып табылады. Осы аталған критерилерге мыналарды қосуға болады: түсімдерді жұмылдыру, халықаралық бәсекелестік және ұлттық басымдылықты дамыту яғни салық төлеушілер бірдей жағдайда салық салу ставкаларын бірдей мөлшерде төлеуі керек. Басқа сөзбен айтқанда табыстары бірдей деңгейдегі салық төлеушілер бірдей мөлшерде салықтарды төлеуі керек. Салық саясатын талдауда қолданатын келесі критерий – салық жүйесінің тиімділігі деп аталады. Салық жүйесінің тиімділік критерийі – экономикалық өндіріске салық жүйесі құрылымының әсер етуін сипаттайды. Егер де салық жүйесі нарықтардың баға белгілеу жүйесіне аз мөлшерде тартылса, онда жоғарғы тиімділік байқалады. Сонымен, салық жүйесінің негізгі мақсаттарының бірі – түсімдерді жұмылдыру болып табылады. Бұл салықтық түсімдер мемлекеттік бағдарламаларды және үкіметтің макроэкономикалық міндеттерін орындауға мүмкіндік береді. Ерекше шаралар негізінде алдағы түсімдерді болжамдау – оларды бағалаудың қажетті аспектісі болып табылады. Соңғы 10 жыл ішінде мемлекет салық жүйесінің перманентті реформалау жағдайында болып отыр. Салық жүйесін жетілдіру жолдары шексіз, өйткені қоғам дамуындағы әрбір жаңа кезеңнің экономика дамуында өз артықшылығы бар, бұл өз кезегінде мемлекет пен шаруашылық субъектілері арасындағы мәселелерді адекватты түрде шешуді талап етеді. Салық әкімшілігі – салықтардан кетуден гөрі салықтарды төлеу тиімдірек деген деңгейге әлі жеткен жоқ. Салық жүйесінде әлі күнге дейін нашар жиналатын салықтар көлемі өте үлкен көлемде, ол кәсіпорындағы шаруашылық қызметін нашарлатады, бұл өз кезегінде бизнестің дамуына кері әсерін тигізеді. Мемлекеттік мүлікті түгендеу процесі өте баяу жүруде, дегенмен бюджеттік ұйымдардан жасырынатын, яғни салық төлеуден жалтарылатын қарапайым коммерциялық ұйымдар жиі кездеседі. Қорытындылай келгенде, Қазақстан Республикасындағы салық саясатын жетілдіру мақсаттары қандай? Бұл өте маңызды сұрақтардың бірі болып табылады. Орта мерзімді дамуда – бұл экономикадағы салық жүктемесін төмендету, мемлекеттік міндеттемелерді реттеу, басымдылық міндеттерді шешуде қаржы ресурстарын шоғырландыру, бюджеттік кірістердің әлемдік бағалар конъюнктурасынан тәуелділігін төмендету, мемлекеттік қаржыларды басқаруды құру және бюджетаралық қатынастардың тиімді жүйесін қалыптастыру болып табылады. Салық реформасы салық төлеушілерге салық ауыртпашылығын төмендетуге, салық жүйесін жеңілдетуге, салық салу шарттарын реттеуге және салық әкімшілігінің сапасын жоғарлатуға бағытталған. Салық төлеушілер тиімді сот механизмдерінің көмегімен салық және кеден инспекторларының озбырлығынан қорғануы тиіс. Сонымен қатар салық төлеушілер салықтарды уақытында төлемегенде, жауапкершілігі қатаң түрде болуы керек. Жалпы алғанда еліміздің салық жүйесін жетілдірудің негізгі бағыттары болып мыналар табылады: – салық жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету; – салық жүйесін максималды түрде ықшамдау; – салық ставкаларын төмендету мақсатында, салық прессингін әзірлеу; – салық прессингін әлсіздендіру; – салықтарды алудың парасатты деңгейін қамтамасыз ету; – тікелей және жанама салықтарды оңтайлы түрде байланыстыру; Соңғы жылдары нарықтық экономикасы дамыған мемлекеттерде тікелей салықтарға өте үлкен көңіл бөлінеді, ал жанама салықтарға бағдарлану мынаны қуәландырады: яғни әкімшілігінің тікелей салықтарды жинаудағы тиімді салықтық бақылауды ұйымдастырудың қабілет-

сіздігі; – тұрақты салық салынатын базасы бар мүлік салықтарының рөлін күшейту; салықтарды төлеумен есептеудің тәртібін жүзеге асыратын салық заңдарымен басқа да заңдарды сәйкестендіру; шаруашылық субъектілерінің нақты шығындарымен олардың өндірістік қызметімен байланысты салық салудың максималды есебі; жеке тұлғаларға салынатын табыс салығын жетілдіру; инфляциялық процесс есебі мен салық салудың икемді шәкілін талдау; салықтарды төлеу кезінде еркінділік принципін дамыту; Яғни бұның негізгі ажыратылмайтын бөлігі салық төлеушілерге уақытында салық заңдарының өзгеруі жөнінде хабарлауы, салықтарды төлеу және есептеу туралы консультациялық қызметтер көрсету болып табылады [4]. Сонымен бірге айта кету керек, көп мөлшердегі негізгі сомалар салық салудан және салық төлеушілердің әр түрлі банктерде көптеген шоттарды ашу кезіндегі салық органдарының бақылауынан шығады. Қазақстанда мемлекеттіміздің экономикасын өркендетіп, шаруашылықты дамытатын салық жүйесі керек. Солардың бірі – салық жүйесінің тұрақтылығы. Салық жүйесінің тұрақтылығы – экономиканың дамуының негізгі кілті болып табылады. Салықтарда тұрақтылық және қозғалмалылық түсініктері бір мезгілде қатар жүреді. Неғұрлым салық салу жүйесі тұрақты болса, соғұрлым кәсіпкер өзін сенімді болып сезінеді. Яғни кәсіпкер қаржылық операциялардың, өткізілген келісімдердің және басқа да шаруашылық шешімдердің жүзеге асыру нәтижесі қандай болатынын алдын-ала және толық нақты түрде есептей алады. Белгісіздік – кәсіпкерліктің жауы болып табылады. Кәсіпкерлік қызмет әрқашанда тәуекелдікпен тығыз байланыста болады. Егер тұрақсыз нарықтық конъюнктураға салық жүйесінің тұрақсыздығы ставкалардың салық алу шарттарының шексіз түрде өзгеруі қосылса, онда тәуекелдік деңгейі екі есе үлкейеді [5]. Сонымен қатар алдағы кезеңде салық салудағы ставкалармен шарттардың қандай болатынын нақты білмей, бюджетке түсетін табыстар бөлігі мен кәсіпкерге түсетін пайда мөлшерін анықтау мүмкін емес. Салық жүйесінің тұрақтылығы салықтар құрамын, ставкаларын, жеңілдіктерін, санкцияларын өмір бойы тұрақтандыруды білдірмейді. Яғни салық жүйесінің бір қалыпта болуы мүмкін емес. Салық салудың кез келген жүйесі қоғамдық құрылыстың сипатын, мемлекеттік экономикалық жағдайларын, әлеуметтік-саяси жағдайлардың тұрақтылығын, халықтардың өкіметке деген сенімділік деңгейін бейнелеп көрсетеді. Салық жүйесінің құрамы, яғни салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер және тағы басқалары бірнеше жыл ішінде тұрақты болып тұруы керек. Салық салу жүйесін тұрақты деп санауға болады, егер де санкциялар мен жеңілдіктер, салық жүйесінің құрамы, салық салудың принциптері өзгермей кәсіпкерлік қызмет үшін өте қолайлы болса. Осы аталғандардың барлығы салық жүйесін дамытуда өте үлкен рөл қосады.

Әдебиеттер

1. Найманбаев С.М. “Салықтық құқық”. – Алматы: “Жеті жарғы” 2005. – 198-230 бб.
2. “Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер” туралы ҚР-ң Салық Кодексі. – Алматы: 2005. – 14-16 бб.
3. Смағұлова Г.С. “Аймақтық экономиканы басқару мәселелері”. – Алматы: Экономика. – 2005.
4. “Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер” туралы ҚР-ң Салық Кодексі. – Алматы: 2006. – 11-13 бб.
5. “Қаржы қаражат” экономикалық журналы 5/2001 “Налоговые проблемы”, 28-29 бб. 17. Ильясов К.К., Зейнелгабдин А.Б., Ермекбаева Б.Ж. “Налоги и налогообложение”. – Алматы: Рауан 1995. – 132-134 бб.
6. Искакова З.Д. “Реформирование налоговой системы в разрешении проблемы формирования доходов государственного бюджета Казахстана”. Вестник. Серия экономика. – Алматы, 2004. – №3(43). – 4-9 бб.



А.К. Альжанова, магистранты
Ғылыми жетекшісі: Қ.Т. Омаров, э.ғ.к.

САЛЫҚ ФУНКЦИЯЛАРЫ ЖӘНЕ САЛЫҚ САЛУ

Салықтар – бұл мемлекетпен біржақты тәртіппен заң жүзінде бекітілген белгілі бір мөлшерде алынатын қайтарымсыз және өтеусіз сипатта бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдер.

Салықтардың мәнін тереңірек түсіну үшін олардың экономикалық маңызын түсіну қажет. Ал салықтардың экономикалық маңызы олардың атқаратын функцияларына тікелей қатысты. Ескере кететін жай, қаржы санаты тұрғысынан алғанда салықтар түгелімен қосалқы санат болып табылады, сондықтан қаржымен салыстырғанда салықтар функцияларын қаржының қайта бөлу функциясының бөлігі ретінде қарастыруға болады [1].

Қазіргі кездегі салықтардың төмендегідей функцияларын қарастырады:

Салықтардың бірінші функциясы – фискалдық функция. Бұл барлық мемлекеттерге тән тарихи және негізгі функция. Осы қызмет арқылы бюджет қоры қалыптасады, мұның өзі салықтардың қоғамдық міндеттерін арттыра түседі. Өйткені салықтар мемлекеттік бюджеттің кірістерін толықтыра отырып, экономиканы, әлеуметтік-мәдени шараларды жүзеге асыруды қамтамасыз етеді. Тауар-ақшалай қатынастардың, өндірістің дамуына қарай бұл функция мемлекетке ақшалай табыстардың әрдайым көбейіп отырған түсімдерін айқындайды.

Салықтардың екінші маңызды функциясы – қайта бөлу. Бұл функция арқылы түрлі субъектілер табысының бір бөлігі мемлекеттің қарамағына өтеді. Бұл функцияның іс-әрекеттерінің ауқымы жалпы ішкі өнімдегі салықтардың алатын үлесі арқылы анықталады. Ол ұлттық табысты мемлекеттік ету деңгейін көрсетеді.

Бюджетке түскен салық түсімдерін қаржыландыруды қажет ететін бағдарламалар жобасына сәйкес және әр салаларға мақсатқа сай бөлінуін қарастырады. Салық түсімдерінің мақсатқа сай және өз уақытысында жұмсалуына қадағалау жасайды.

Салықтың қайта бөлу қызметі мемлекетке салықты қоғамдағы экономикалық және әлеуметтік процестерге әсер ету құралы ретінде қолдануға мүмкіндік береді.

Салықтардың қайта бөлу қызметінің көмегімен бюджетте ақша қаражаттары жиналады, осыдан кейін жалпы мемлекеттік мәселелерді шешуге бағытталады, әлеуметтік топтардың табыстары арасындағы қатынастарды өзгерту жолымен әлеуметтік тепе-теңдікті ұстап тұрады.

Салық қызметінің міндеті – бюджеттің табыс бөлігінің орындалуына жауап беретін бірден бір мемлекеттік орган [2].

Салық – бірінші кезекте, бюджет саясатын жүзеге асыра отырып, мемлекеттік бюджетті толықтыруды көздейді. Осы бюджетке түскен салық түсімдеріне бақылау жасайды. Ал енді осы қызметтердің қорытындысы ретінде бюджетке түскен салық және салықтық емес түсімдерге қайта бөлу жасалады.

Бұл шараның мақсаты – мемлекет әділетті түрде өз шығындарын да жаба отырып, елдің әлеуметтік топтарына да қолдау көрсетіп, басқа да шығыстарды жаба білу.

Мемлекет салық жинау арқылы экономиканың әр түрлі саласына әсерін тигізеді, әлеуметтік саясатты жүзеге асырады, халық, аудан топтары арасындағы кірісті қайта бөледі, тұрмысы төмендерге демеушілік көрсетеді және тағы басқа қызметтерді жүзеге асырады. Соңғы жылдардағы мәліметтер бойынша Қазақстан Республикасының жалпы ішкі өніміндегі салықтардың үлес салмағы 40 пайыздан көбірек. Бұл экономикасы дамыған басқа елдерден әлдеқайда жоғары.

Салықтардың үшінші функциясы – реттеушілік. Ол мемлекеттің экономикалық қызметінің ұлғаюымен байланысты пайда болады. Ол мақсатты бағытталған түрде қабылданатын бағдарламаларға сәйкес ұлттық шаруашылықтың дамуына әсер етеді. Бұл ретте салықтардың нысандарын таңдау, олардың мөлшерлемелерінің, алу әдістерінің өзгеруі, жеңілдіктер мен шегерімдер қолданылады. Бұл реттеуіштер қоғамдық ұдайы өндірістің құрылымы мен үйлесіміне, қорлану мен тұтыну көлеміне ықпал етеді.

Реттеушілік функциясы салық механизмі арқылы іске асырылады. Осы функциясымен реттеуші тұтқалар арқылы ел экономикасына ықпал жасалады. Реттеуші тұтқаларға мыналар жатады:

- салық;
- салық преференциялары;
- салық санкциясы;
- салық мөлшерлемесі;
- салық салу әдістері.

Салық салудың әділдігі принципі:

1. Қазақстан Республикасында салық салу жалпыға бірдей және міндетті болып табылады.
2. Жеке-дара сипаттағы салық жеңілдіктерін беруге тыйым салынады.

Қазақстанның салық жүйесі оның бүкіл аумағында барлық салық төлеушілерге қатысты бірыңғай болып табылады [3].

Салық салу мәселелерін реттейтін нормативтік-құқықтық актілер ресми басылымдарда міндетті түрде жариялануға жатады.

Салық жүйесінің біртұтастығы принципі. Қазақстан Республикасының салық жүйесі еліміздің бүкіл аумағында барлық салық төлеушілерге қатысты бірыңғай жүйе болып табылады

Салық мөлшерін көбейту мақсатында салық мөлшерлемесін шектен тыс жоғары деңгейде белгілеу өндірушінің өз ісіне деген ынтасын жоғалтуына, өндірістің қарқынын бәсеңдетеді, ал шектен тыс төмен қойылған салық мөлшерлемесі салық төлеушілердің жауапкершілігін азайтып, өндірістің төмендеуіне және мемлекеттік бюджет кірісінің азаюына әкеліп соғатыны көптеген ғалымдар еңбектерінде тұжырымдалып, дәлелденген. Мысалы, табыс салығын салғанда, салық ставкасының деңгейі 35-40 пайыздан аспауы қажет.

Салық механизмін, оның ішінде салық ставкаларының деңгейін зерттеген ғалымдардың тұжырымдары мынаны дәлелдейді. Осы сияқты салық жеңілдіктерінің де тиімсіз жағы да бар. Дамыған елдердің тарихынан салық мөлшерлемелері жөнінде мынаны байқауға болады:

– егер төленетін салық мөлшері салық төлеуші табысының 50%-нан асып кетсе, онда ол өндірістің тоқтап қалуына әкеліп соқтырады;

– егер салық мөлшері салық төлеуші табысының 45-50%-ы аралығында болса, онда жай, ұдайы өндіріске әкеледі.

– егер салық мөлшері, салық төлеуші табысының 35-40%-ы мөлшері аралығында болса, онда ұлғаймалы ұдайы өндіріске әкеледі. Соңғы жылдары Қазақстан үшін салықтық және оларға теңестірілген төлемдердің төмен үлес салмағы сипатты болып отыр, бұл олардың жеткіліксіз жиналымдығымен – салық салудан жалтарынумен түсіндіріледі.

Жалпы қаржыларға сияқты салықтарға да бақылау функциясы тән. Салықтардың бақылау функциясы арқылы салық механизмінің қызмет етуінің тиімділігі бағаланады, қаржы ресурстарының қимылына бақылау ісі жүргізіледі, салық жүйесі мен бюджет саясатын жетілдіру жолдары қарастырылады. Салықтық бақылауды тиімді жүргізу арқылы салықтық тәртіпті қатаң сақтау, салық төлеушілердің заңға сәйкес төлейтін салықтары мен алымдарын толық және уақытылы бюджетке төлеп отыруы қамтамасыз етіледі. Бұл функцияның көмегімен салық алу процесінде салық төлеушілер қызметі, яғни заңды және жеке тұлғалардың кіріс есебі, олардың қаржылық-шаруашылық қызметі бақыланады. Көптеген экономикалық әдебиеттерде салықтардың бірнеше функциялары атап көрсетілген. Солардың бірі – ынталандырушы функциясы. Ынталандыру функциясы белгілі бір мекемелер мен тұлғаларға жеңілдіктер мен артықшылықтар беру арқылы жүзеге асырылады. Салықтардың ынталандырушы функциясының көмегімен мемлекет өндірістің және басқа да шаруашылық субъектілерінің дамуын ынталандырады. Сонымен қатар салық жеңілдіктерін, төмен пайызды салық мөлшерлемелерін енгізеді. Бұл функция экономикалық даму, техникалық жаңару бойынша ғылыми зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық және басқа да жұмыстардың өткізілуіне әр түрлі ынта-жігер туғызады. Мысалы, корпоративтік табыс салығы бойынша кірістің негізгі табыс көзі жер болып табылатын кәсіпорындар үшін 10% мөлшерлеме белгіленген, ал басқа кәсіпорындар бұл салықты 30% мөлшерлеме бойынша төлейді, осылайша ауыл шаруашылығын дамыту ынталандырылады. Акциздер бойынша әкелінетін тауарларға салы-

натин салық мөлшерлемелеріотандық өнімдерге қарағанда жоғары, осылайша Қазақстандық акциздік тауар өндірушілер ынталандырылады.

Салықтардың шектеу қызметі. Мемлекетке кейде бірсыпыра өндіріс түрлерін дамыту тиімсіз болады. Салық саясаты арқылы мемлекет өндіріс түрлерінің дамуын шектейді немесе тоқтатады. Қазақстан Республикасында бұл қызмет 10-20-30 пайыздық салық мөлшерлемелерімен және нөл пайыздық салық мөлшерлемелері арқылы жүзеге асырылады. Мемлекет мына жоғарыда көрсетілген салықтардың қызметін пайдалана отырып, еліміздің салық жүйесін анықтайды. Салық механизмінің қызмет ету жолдарын белгілейді, жалпы экономикалық саясатты негізге ала отырып, салық саясатын анықтайды [3].

Мемлекет қаншама ғасыр өмір сүрсе, салықтар соншама ғасыр өмір сүреді және мемлекет соншама оңтайлы салық салудың қағидаттары мен әдістерін, яғни салық төлеушілер салық төлеу үшін, ал қазына көптен-көп кіріс алу үшін салық жинауды қалай ұйымдастыру керектігін іздестірді.

Салықтарда ежелден салық жүктемесін (салық ауыртпалығын) бөлудің екі қағидатықалыптасқан:

- 1) пайда (алынған игіліктер) қағидаты;
- 2) «қайыр көрсету» (төлем қабілеттілігі) қағидаты.

Бірінші жағдайда салық субъектілері салықтарды мемлекеттен алатын пайдаларға үйлесімді түрде төлеуі тиіс, яғни кімде-кім едәуір пайда алған болса, осы пайданы жасауды қаржыландыруға қажетті салықтар төлеуі тиіс деп топшыланады. Мысалы, кім жақсы жолдарды пайдаланғысы келсе, ол бұл жолдарды қолдап, ұстауға жұмсалынған шығындарды төлеуі тиіс.

Сонымен бірге бұл тұжырымдаманы жалпылама колдану белгілі бір қиыншылықтармен байланысты: мемлекеттің ұлттық қорғанысқа, ақысыз денсаулыққа, білім беруге және т.б. жұмсаған шығындарынан әрбір салық төлеуші іс жүзінде қандай жеке пайда және қандай мөлшерде алатынын дәл анықтау мүмкін емес. Оның үстіне бұл тұжырымдамаға ілессек, онда тұрмысы төмендерге, жұмыссыздарға олардың жәрдемақыларын төлеуді қаржыландыру үшін салық салу қажет болар еді, бұлай етудің мағынасы болмайды.

Екінші қағидатқа сәйкес «қайыр көрсету» субъектілер үшін қолайлы болатындай етіп оларға салық салынуы тиіс, яғни салық ауыртпалығы нақты табыс пен әл-ауқатқа байланысты болуы тиіс. Бұл қағидат мынаны білдіреді: жоғары табыстары бар жекелеген адамдар, кәсіпкерлер және кәсіпорындар табыстары аздарға қарағанда абсолюттік, сондай-ақ салыстырмалы тұлғалауда неғұрлым жоғары салықтар төлейді. Сөйтіп, салықтарға ұшырататын табыстар алу кезіндегі нұқсанды теңгеру үшін алынатын табыстардың мөлшеріне сәйкес салықтардың беліну мүмкіндігі қарастырылады, яғни бұл тұжырымдамаға сәйкес заңи және жеке тұлғалар алынған табыстың тура мөлшеріне қарай салықтар төлеулері тиіс. Сән-салтанат заттарына жұмсалатын қа-жетті шығыстардан төленетін салық пен ең қажетті заттарға жұмсалатын болжамды шығыстардан ұсталатын салықтың арасында айырма болатындықтан, әрине, бұл тұжырымдама үлкен ұтымдылығымен және әділдігімен ерекшеленеді.

Алайда бұл тұжырымдаманы да енгізгенде іс жүзінде ең алдымен тұлғаның салықтарды төлеу мүмкіндігін өлшеуге қатаң ғылыми тәсілдеменің жоқтығына байланысты белгілі бір проблемалар пайда болады. Тек орташа тұтынушы ғана әрқашан ұтымды іс-әрекет ететіндігі анық, яғни бірінші кезекте өзінің табыстарын ең қажетті тауарлар мен қызметтерге, тек сонан кейін онша маңызды емес игіліктерге жұмсайды.

Сонымен бірге табыс салығының жоғары мөлшерлемесі кезінде (50%-дан жоғары) жалпы фирмалар мен халықтың іскерлік белсенділігі шұғыл төмендейтіндігі белгілі. Мұны профессор А. Лаффер бас болып америка экономистері теория жүзінде дәлелдеуге тырысып бақты. А. Лаффер бюджетке түсетін салықтар сомасының табыс салығының мөлшерлемелеріне тәуелділігін анықтады («Лаффер нәтижесі» деп аталады).

Алынған игіліктерге және төлем қабілеттілігіне салық салудың қағидаттарын пайдалану салық мөлшерлемелерін белгілеуге және табыстың өсуіне қарай олардың өзгеруіне саяды [4].

Шотланд экономисі және философы А. Смит кез келген экономикалық жүйеге қажет салық салудың төрт негіз қалаушы (классикалық болған) қағидаттарын тұжырымдаған еді, олар мыналар:

1) салық салу төлеушінің әрқайсысының табысына сәйкесалынуы тиіс (әділеттілік қағидаты);
2) салықтың мөлшері мен оны төлеу мерзімі алдын ала және дәл анықталуы керек (анықтылық қағидаты);

3) әрбір салық салу төлеуші үшін неғұрлым қолайлы уақытта және әдіспен алынуы тиіс (қолайлылық қағидаты);

4) салықты алудың шығындары өте аз болуы тиіс (үнемділік қағидаты).

Бұдан басқа, салықты төлеудің тәсілі салық төлеушінің ұғуы үшін түсінікті болуы тиіс, ал салық объектінің қос салық салудан қорғанышы болуы тиіс.

Салық міндеттемелерін орындау барысында туындауы мүмкін түсініксіздіктерді, дәлсіздіктер мен қайшылықтарды жою жөнінде ұсыныстар әзірлеу, сондай-ақ салықты және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді төлеуден жалтарынудың ықтимал сызба жолдарын кесу мақсатында Қазақстан Республикасының Үкіметі Консультациялық Кеңес құруға құқылы. Консультациялық кеңестің құрамын және ол туралы ережені Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітеді.

Салықты уақытысында төлеу міндет болып саналады. Себебі уақытысында төленген салықтың айыппұлды мен өсімпұлды өте жоғары болады. Сонымен қатар уақытылы және толық төленген салық арқылы өз уақытысында зейнетақының, әлеуметтік жәрдемақылардың, мемлекеттік қызметкерлердің жалақысын, студенттердің жәрдемақыларын алатынын ескеруіміз қажет.

Бұл қағидаттарды пайдалану салық салудағы зорлық-зомбылықты жоқ етті, бұл үдеріске регламенттеуді енгізді және А. Смитке «...салықтар оларды төлейтіндерге құлшылықтың нышаны емес, бостандықтың нышаны» деп қорытынды жасауға мүмкіндік берді. Салық салудың кейінгі даму барысында қағидаттардың тұжырымдамалары нақтыланды, толықтырылды.

Салық салудың қазіргі қағидаттары мыналарға саяды:

1. Салық салудағы әділдік қағидаты екі аспектіде қарастырылады:

а) «деңгейлес теңдікке» жету салық төлеушілердің табыс-тарына тең жағдайда біркелкі салық салуды талап етеді;

ә) «сатылас теңдікті» сақтау жеке тұлғалардың табыстарына салық салу табыстардың бір бөлігін қайта бөлу үшін прогрессивті шәкіл бойынша сараланған мөлшерлемелерді қолдана отырып жүргізілуі тиіс.

2. Қарапайымдылық қағидаты. Салықтық механизм салық төлеушіге түсінікті болуы тиіс, ол рабайсыз әрі күрделі болмауы керек.

3. Салықтардың анықтығы-алдын ала белгіленген шарттар мен талаптардың мызғымас теңдігі елдің барлық аумағында және барлық шаруашылық жүргізуші субъектілер үшін түсіндіру мен қолданудың біркелкілігі.

4. Жеңілдіктердің ең аз саны. Жеңілдіктер құндық үйлесімдерді бұрмалайды және салық салу субъектілерін тең емес жағдайларға әдейі қояды. Белгілі бір өнімдерді, қызметтерді, тіршілікті немесе әлеуметтік топтарды салықтан беталды босатудан қашқақтау қажет. Әлеуметтік саясатты, денсаулық пен мәдениетті дамытуды қаржыландыруға қажетті қаражаттарды салықтардың мөлшерлемелерімен айла-шарғы жасау жолымен алуға болмайды. Салық төлеушілердің жекелеген топтары тарапынан қысымға саяси билік берілмеуі тиіс. Бұл қағидат сондай-ақ рыноктық экономика тұрғысынан да маңызды. Нағыз бағаларсыз рынок болмайды. Беталды салықтық жеңілдіктер бағалар жүйесінде көрінеді және әрбір өнімнің нақтылы бағасы туралы анық түсінік бермейді.

5. Салық салудың экономикалық қолайлылығы. Салықтар экономиканың жұмыс істеуін жақсартуға және инвестициялардың өсуіне кедергі жасамауы тиіс. Жұмысты көп істейтіндерге прогрессивті салық салуға болмайды. Өнімділікке, өндіріске және күрделі жұмсалымдарға салықтардың нәтижесі қалай болатынын есепке алған жөн. Егер нәтиже бұл жағдайлардың біреуінде теріс болған жағдайда мұндай салықты қолданбаған дұрыс.

6. Экономикалық қатынастар бойынша осы елдің басқа әріптес елдермен салықтардың негізгі түрлері бойынша салық мөлшерлемелерінің салыстырмалығы.

Қазақстан Республикасының салық заңнамасы салық салу принциптеріне негізделеді. Салық салу принциптеріне салық салудың міндеттілігі, айқындылығы, әділдігі, салық жүйесінің біртұтастығы және Қазақстан Республикасы салық заңнамасының жариялылығы принциптері жатады.

Салық заңнамасының ережелері осы ҚР-ның Салық кодексінде белгіленген салық салу принциптеріне қайшы келмеуге тиіс.

Салық салу міндеттілігі салық төлеуші салық заңнамасына сәйкес салықтық міндеттемені, салық агенті салықтарды есептеу, ұстау және аудару бойынша міндетті толық көлемінде және белгіленген мерзімдерде орындау міндеттілігін айқындайды. Еліміздегі салық салу жалпыға бірдей және міндетті болып табылады. Жеке сипаттағы салық жеңілдіктерін беруге тыйым салынады.

Салық және бюджетке төленетін басқа міндетті төлемдер айқын болуға тиіс. Салық салудың айқындылығы салық төлеушінің салықтық міндеттемесі туындауының, орындалуының және тоқтатылуының барлық негіздері мен тәртібін, салық агентінің салықтарды есептеу, ұстау және аудару бойынша міндетін салық заңнамасында белгілеуді білдіреді.

Сонымен қорыта айтқанда, салық міндеттемелерін орындау барысында туындауы мүмкін түсініксіздіктерді, дәлсіздіктер мен қайшылықтарды жою, осы бағыттарды салық саясатын жетілдіруде мақсатты түрде жүзеге асыру үшін, салық жүйесінде мемлекеттің реттеуші және бақылаушы рөлін дамыту керек деп ойлаймын. Бұл өз кезегінде мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер

1. „Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер” туралы Қазақстан Республикасының Салық Кодексі. – Алматы: 2011.
2. Худяков А.И., Бродский Г.М. „Теория налогообложения”. Издательство норма – К Алматы: 2002.
3. Нұрымов А. “Налоги и финансы рыночной экономики”. “Елорда”. – Астана: 2004. – 89-92 бб.
4. ”Қаржы қаражат” экономикалық журналы 5/2001 “Налоговые проблемы”.
5. Ильясов К.К., Зейнеллабдин А.Б., Ермекбаева Б.Ж. “Налоги и налогообложение”. – Алматы: Рауан 1995.



М.Б. Арыстанбаева, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление финансами – неотъемлемая часть общей системы управления предприятием, связанная с выработкой и принятием финансовых и инвестиционных решений на основе использования соответствующих концепций, правил и методов.

Каковы же цели финансового управления? Считается, что целью является получение прибыли. Однако это не совсем так. Предприятие может быть доходным, но финансово неустойчивым. Менеджеры должны постоянно поддерживать платежеспособность предприятия, т. е. его способность рассчитываться по всем обязательствам. В числе последних наиболее сложным видом являются обязательства перед собственниками предприятия, его акционерами, вложившими свои средства (деньги) в акции предприятия, сформировав тем самым его капитал. Поэтому важно обеспечить рост благосостояния акционеров, которое выражается в неуклонном увеличении капитала предприятия, в росте цены его акций, значит, в росте его стоимости в целом.

Можно предположить наличие разных целей управления финансами в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия, его производственно-технических возможностей, уровня конкурентоспособности производимой им продукции, организационно-правовой формы и других факторов. Тем не менее основной целью управления финансами предприятий (фирм) является удовлетворение интересов собственников в форме повышения их благосостояния путем увеличения стоимости фирмы через механизм формирования и эффективного использования прибыли. Эта цель получила наибольшее признание в теории финансового менеджмента и доказала свою жизнеспособность практическими успехами в развитии корпоративного бизнеса разных стран.

В условиях слабой распыленности капитала и существования прямых финансовых зависи-

мостей между контрагентами (поставщиками, потребителями) на первое место выдвигаются проблемы обеспечения требуемой доходности на вложенный капитал, выход на новые (мировые) рынки и т.п. В настоящее время юридически и экономически самостоятельные предприятия (фирмы) действуют в условиях нестабильности и неопределенности и должны приспосабливаться к быстро меняющимся условиям внешней среды, оперативно определяя собственную стратегию управления финансами. Количество стратегических целей и их формулирование зависят от специфики деятельности конкретного предприятия (фирмы). Тем не менее система стратегических целей, достижение которых служит признаком успешного управления финансами предприятия (фирмы), может включать в себя:

- избегание банкротства и крупных финансовых неудач;
- рост объемов производства и реализации;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- максимизация цены компании.

Все эти цели связаны между собой, дополняют друг друга, но организации должны контролировать весь их комплекс. Максимизация цены компании как наиболее обоснованный критерий эффективного управления ее финансами применим, когда на рынке капитала нет никаких ограничений и какой-либо дискриминации в установлении цен на ценные бумаги.

В настоящее время проблемы финансового планирования, представляющего собой определение необходимого объема ресурсов из различных источников и рациональное распределение этих ресурсов во времени и по структурным подразделениям предприятия, приобретают особую актуальность.

Значение финансового планирования состоит в том, что оно охватывает важнейшие стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, обеспечивает необходимый предварительный контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, создает условия для укрепления финансового состояния предприятия.

Условия конкуренции и нестабильности предопределяют необходимость внедрения планирования, контроля и анализа результатов через призму бюджетирования как основного инструмента управления, обеспечивающего руководство точной, полной и своевременной финансовой информацией. С помощью различных по содержанию и назначению бюджетов «должны осуществляться разработка стратегии эффективного развития предприятия, формирование, анализ работы предприятия и контроллинг» [1].

Роль системы бюджетирования состоит в том, чтобы представить всю финансовую информацию в наиболее приемлемом для принятия эффективных управленческих решений виде. Практическое применение соответствующего инструментария должно быть направлено, как представляется, на создание интегрированных организационно-информационных структур, ориентированных на бизнес-процессы. Так, современная система управления денежными потоками требует координации принимаемых решений путем разработки и контроля за исполнением системы бюджетов промышленного предприятия. Система бюджетов позволяет установить жесткий текущий контроль за поступлением и расходованием средств, создать реальные условия для выработки эффективной финансовой стратегии. Таким образом, существующие недостатки в системе управления денежными потоками отечественных организаций нивелируются постановкой на предприятии системы бюджетирования [2].

Для большинства казахстанских предприятий в современных рыночных условиях вопросы улучшения их финансово-экономического состояния и надежного обеспечения финансового благополучия являются первоприоритетными, а для убыточных – жизненно важными.

Трансформация экономической системы неразрывно связана с изменением стереотипов управления, методов и подходов в планировании и осуществлении преобразований. Современная экономическая ситуация в РК, связанная с переходом к рыночным отношениям, диктует предприятиям новый подход к внутрифирменному планированию, который обеспечивал бы максимальную эффективность принимаемых решений.

В данной ситуации становится понятным, что, в первую очередь нужно создавать систему

финансового планирования, иначе финансовые потери будут неизбежны, и воплощение каких-либо управленческих решений не приведет к желаемому результату.

Значительная ограниченность финансовых ресурсов усиливает роль правильного выбора приоритетов экономической политики. Исходя из этого предприятиям необходимо одновременно налаживать производство различных видов изделий при постоянном освоении новых сфер деятельности. Следовательно, эффективная деятельность предприятия невозможна без точного долгосрочного, стратегического, и текущего планирования деятельности и контроля за реализацией данных планов.

Наиболее эффективной системой планирования и управления финансами в современных казахстанских рыночных условиях можно назвать систему финансового бюджетирования.

Планирование и контроль финансового результата стали невозможными без формирования бюджета, который в свою очередь обеспечивает точной, полной и своевременной информацией высшее руководство. С его помощью разрабатывается стратегия эффективного развития промышленного предприятия в условиях конкуренции и нестабильности, анализируется и контролируется работа предприятия.

Ни одно предприятие не сможет работать прибыльно в условиях рыночной экономики без тщательно подготовленного плана развития на перспективу. Бюджет дает детальное пояснение, как будет происходить управление бизнесом для обеспечения прибыльности предприятия, а также возвратности инвестиций. Постоянные изменения экономической среды, в которой действует компания, предполагают уточнение и пересмотр бюджета, особенно, что касается показателей годового бюджета.

Бюджет – это основа и закон всей плановой и исполнительской деятельности предприятия. Это наиболее важный источник аккумуляции стратегической информации и способ прямого управленческого воздействия на будущее положение предприятия, описывающий пути достижения прибыльности.

В зарубежных странах с развитой рыночной экономикой бюджет давно занял достойное место. Казахстан только накапливает опыт управления финансами предприятий с помощью системы бюджетирования, которая необходима для мониторинга, финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов, анализа эффективности использования оборотных средств.

Финансовый бюджет является центральным моментом всего процесса планирования и управления не только для руководителей организаций, но и для менеджеров. Бюджет помогает менеджеру планировать деятельность и следить за выполнением работ и получением прибыли в подразделении.

Особенность отечественных экономических условий не позволяет формально отнестись к внедрению системы бюджетирования по западному образцу. Необходимо производить корректировку методологических основ формирования бюджета с учетом особенностей российских предприятий при использовании основных достижений западной науки.

Как правило, бюджеты компании формируются в соответствии со следующими временными периодами – месяц, квартал, год, проведение анализа и контроля исполнения их осуществляется с той же периодичностью. Поэтому для каждого бюджетного периода необходимо определить диапазон допустимых отклонений, а также обеспечить их согласованность. Если ежемесячные показатели деятельности находятся в допустимых пределах, то отклонение фактически достигнутых результатов за год от плановых также не должно превышать установленных нормативов.

Оценивая существенность отклонений, нужно учитывать такие факторы, как специфика деятельности компании и особенность периодов планирования. Чем больше срок, на который составляется бюджет, тем более узкими должны быть границы допустимых отклонений в процентном выражении, а не в абсолютных величинах.

На практике при определении границ отклонений в основном используют два подхода: метод экспертных оценок и статистический анализ.

Метод экспертных оценок, используемый для определения допустимых отклонений, получил наибольшее распространение на практике (так как он не требует сложных расчетов, а пределы отклонений определяются на основе экспертного мнения). В качестве экспертов, как правило,

выступают руководители подразделений, ответственные за тот или иной операционный бюджет. Однако точность определенных таким образом пределов отклонений достаточно низкая. Использование экспертного метода оценки оправдано на предприятиях, реализующих единичную или мелкосерийную продукцию, новые проекты, а также в строительных компаниях и компаниях, которые ведут научно-исследовательские работы. Другими словами, этот метод оценки востребован в случаях, когда отсутствуют данные за предшествующие периоды, которые можно было бы использовать для анализа возникающих расхождений планируемых и фактически достигнутых результатов деятельности [3].

Статистический анализ отклонений, возникавших в предшествующие бюджетные периоды, позволяет дать обоснованную оценку границ допустимых отклонений. Однако стоит отметить, что использование этого подхода возможно только в компаниях с серийным и поточным производством, в транспортных компаниях, на предприятиях добывающих отраслей, то есть на тех предприятиях, которым в силу специфики деятельности свойственна цикличность хозяйственных операций. Это предполагает существование в компании данных за несколько лет о выполнении бюджетов и позволяет выявить те отклонения, которые требовали особого внимания финансового директора.

Результаты деятельности компании, как правило, нельзя спланировать со стопроцентной точностью, так как они зависят от многих случайных факторов, которые не могут быть учтены. Поэтому для оценки пределов допустимых отклонений можно использовать методы теории вероятностей и статистического анализа, а значение по любой из бюджетных статей рассматривать как случайную величину.

Основным элементом системы контроля является отчетность об отклонениях. Она может формироваться ежедневно, еженедельно или ежемесячно в зависимости от характера контролируемых показателей. Отчетность об отклонениях должна представляться руководителю в виде справок (извещений) об отклонениях либо в виде отчетов, в которых показатели, имеющие существенные отклонения от плановых, каким-либо образом выделяются из их общего перечня.

Использование системы управления по отклонениям позволяет существенно сократить объем информации, поступающей к финансовому директору, уменьшить количество и повысить качество ежедневно принимаемых им решений, а также своевременно выявить наиболее проблемные участки работы на предприятии.

Таким образом, подводя итог, отметим, что методов для проведения контроля и анализа исполнения бюджета существует достаточно много. Эти процессы в настоящее время большинство компаний старается автоматизировать. Управлять рассмотренными выше системами можно с помощью любых программных продуктов, широко представленных на рынке в сфере оптимизации бизнес-процессов, позволяющих составлять бюджеты и собирать данные об их исполнении. При этом наиболее полезными для финансово-экономической службы компании будут системы, относящиеся к категории информационно-аналитических, так как в них реализованы удобные средства формирования и анализа отчетов, а также возможность решать различные задачи моделирования и прогнозирования. Финансовая служба предприятия не только будет проинформирована о наиболее существенных отклонениях, возникших при исполнении бюджетов, но и сможет смоделировать последствия тех или иных решений, призванных устранить возникшие отклонения.

Литература

1. Добровольский Е.Ю. и др. Бюджетирование: шаг за шагом. – Издательство «Питер», 2005. – 432 с.
2. Карпов А.Е. «100% практического бюджетирования» Книга 1 «Бюджетирование, как инструмент управления». – М.: Результат и качество, 2006. – 400 с.
3. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 544 с.
4. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ДИ+С, 2001 272 с.
5. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Юнити, 2002 471 с.

Б.Е. Ахаев, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ведущая роль в процессе признания экономической состоятельности государства отводится становлению и развитию конкурентоспособной национальной экономики, что невозможно без использования всех доступных механизмов эффективного управления деятельностью предприятий. Важная роль в реализации такого управления отводится оценке финансового состояния предприятия. Значимость оценки финансового состояния обусловлена тем, что финансовое состояние предприятия в значительной степени определяет его конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические, в частности, финансовые, интересы предприятия и его партнеров.

Большинство предприятий в Казахстане, к сожалению, не занимаются вопросами анализа финансового состояния и прогнозирования, например вероятности банкротства, вопросами финансовых рисков и других вопросов, которые непосредственно не связаны со сдачей отчетности в налоговые органы. Более тщательный анализ финансового состояния, диагностики вероятного банкротства и определения степени финансовой устойчивости зачастую позволяет своевременно руководству предприятий заметить неблагоприятные факторы для предприятия и предотвратить финансовый крах предприятия.

Даже принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев оценки финансового состояния. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, с помощью которых расчеты могут служить основой для принятия решений в области оценки финансового благополучия предприятия и его инвестиционной привлекательности. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Финансовое состояние характеризует, насколько успешно идут на предприятии процессы взаимоотношений с другими предприятиями, бюджетом, банками, страховыми организациями и т.д. Показатели финансового состояния отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. В конечном итоге финансовое состояние в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим экономическим отношениям.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами.

Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и

наиболее эффективного его использования.

Главная цель финансовой деятельности – решить: «где?», «когда?» и «как?» использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Для успешного выживания в условиях современной экономики менеджменту предприятия необходимо успешно решать следующие задачи:

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности давать объективную оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.

2. Прогнозировать возможные финансовые результаты, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разрабатывать модели финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на повышение эффективности использования финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Разные авторы предлагают разные методики анализа финансовых показателей. Детализация процедурной стороны методики анализа финансовых показателей зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения.

В процессе анализа В.В. Ковалев предлагает рассчитать различные показатели и дополнить их методами, основанными на опыте и квалификации специалиста. Автор считает, что экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор финансовой отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

В.В. Ковалев предлагает проводить экспресс-анализ финансового состояния по выше изложенной методике. Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Предложенную В.В. Ковалевым программу углубленного анализа финансового состояния предприятия представим в таблице 1.

Таблица 1 – Методика оценки финансового состояния организации*

№	Наименование этапа	Направления анализа
1.	Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования	Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности. Выявление «больных статей отчетности».
2.	Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.	Оценка имущественного положения. Построение аналитического баланса-нетто. Вертикальный анализ баланса. Горизонтальный анализ баланса. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении. Оценка финансового положения. Оценка ликвидности. Оценка финансовой устойчивости.
3.	Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования	Оценка основной деятельности. Анализ рентабельности. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

*Таблица составлена по данным источника [2]

Далее рассмотрим методику анализа финансового состояния, предлагаемую И.Т. Балабановым, который считает, что движение любых запасов, трудовых и материальных ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств, поэтому финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает все стороны его производственно-торговой деятельности [1]. Характеристику финансового состояния И.Т. Балабанов предлагает провести по следующей схеме, представленной в таблице 2.

Таблица 2 – Методика анализа финансового состояния организации*

№	Наименование этапа	Направления анализа
1.	Анализ доходности (рентабельности)	Расчет абсолютных и относительных показателей доходности Изучение динамики изменения объема чистой прибыли, уровня рентабельности и факторов, их определяющих
2.	Анализ финансовой устойчивости	Состав и размещение активов хозяйствующего субъекта Оценка динамика структуры источников финансовых ресурсов Оценка наличия собственных оборотных средств Анализ кредиторской задолженности Анализ наличия и структуры оборотных средств Анализ дебиторской задолженности Оценка платежеспособности
3.	Анализ кредитоспособности	Определение типа финансовой устойчивости Определение класса кредитоспособности
4.	Анализ использования капитала	Анализ наличия и движения капитала Анализ эффективности использования собственного и заемного капитала
5.	Анализ уровня самофинансирования	Анализ окупаемости вложений Анализ эффективности капитальных и финансовых вложений
6.	Анализ валютной самоокупаемости	Анализ доходности вложений в иностранную валюту Анализ импортно-экспортных операций

*Таблица составлена по данным источника [3]

По мнению И.Т. Балабанова финансово-устойчивым считается такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Главным в финансовой деятельности являются правильная организация и использование оборотных средств. Поэтому в процессе анализа финансового состояния вопросам рационального использования оборотных средств уделяет основное внимание.

В.В.Смирнов утверждает, что в развитии теории и практики бухгалтерского учёта и анализа финансового состояния организаций наблюдаются две тенденции. Во-первых, на предприятиях они должны строиться таким образом, чтобы отражать влияние на показатели их работы микро-экономических процессов (инфляция, рост стоимости активов, интернационализация экономики, расширение состава собственных средств производства, видов предприятий и т.д.), которые в свою очередь оказывают наиболее существенное влияние на прибыльность предприятия [4].

Учитывая множество показателей для оценки финансового состояния и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке состоятельности предприятия, многие зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия на основе одного критерия – вероятности банкротства предприятия.

В настоящее время в специальной литературе предлагаются различные методики рейтинговой экспресс-диагностики, а также комплексные оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Они представляют несомненный интерес для потенциальных инвесторов, для банков, предоставляющих кредит, для налоговой службы, для органов законодательной и исполнительной

власти, для работников предприятий. Более тщательный анализ финансовых результатов деятельности любого предприятия является эффективным инструментом по прогнозированию и планированию деятельности предприятия в будущем.

Можно отметить, что хотя подходы разных авторов к анализу финансового состояния и финансовых результатов имеют отличия, но в целом все они сводятся к оценке прибыльности работы предприятия. Чем больше прибыль предприятия, тем лучше финансовые результаты деятельности.

В конечном итоге анализ финансового положения предприятия, проводимый по разным методикам, должен дать руководству предприятия картину его действительного состояния. Лицам, непосредственно не работающим на данном предприятии, но заинтересованным в его финансовом состоянии такой анализ позволяет получить сведения, необходимые для беспристрастного суждения, например, о рациональности использования вложенных в предприятие дополнительных инвестициях и т.п. [5].

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии предприятия, в конечном итоге имеют три основных проявления. Их можно сформулировать как:

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность.

Экономическая суть проблемы состоит в том, что у предприятия в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств.

Индикаторами низкой платежеспособности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, просроченная кредиторская задолженность, сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность).

На практике это означает, что собственник получает доходы, неадекватно малые своим вложениям. Возможные последствия такой ситуации – негативная оценка работы менеджмента организации, выход собственника из компании.

О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников предприятия.

3. Низкая финансовая устойчивость.

На практике низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, иными словами характеризуется зависимостью предприятия от кредиторов, потерей самостоятельности.

Можно выделить две основные причины проблем, возникающих в финансовом состоянии предприятия:

- отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (или низкие объемы получаемой прибыли);
- нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами).

Проблемы с платежеспособностью, финансовой независимостью, рентабельностью имеют единые корни: либо компания имеет недостаточные результаты деятельности для сохранения приемлемого финансового положения либо предприятие не рационально распоряжается результатами деятельности. Выяснение того, какая из указанных выше причин привела к ухудшению финансового состояния предприятия, имеет принципиальное значение. В зависимости от этого осуществляется выбор управленческих решений, направленных на оптимизацию финансового положения предприятия.

Литература

1. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. – М.: ТК Велби, Издво Проспект, 2009. – 448 с.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ТК Волби, Изд-во Проспект, 2010. – 424 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и Статистика, 2010.

4. Смирнов В.В. Концепция, методика и процесс эффективного социального социально-экономического развития региона // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №6.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.



Г.Н. Ашимова, магистрант

Научный руководитель: С.И. Мендалиева, к.т.н.

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ И РАСЧЕТ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для принятия управленческих решений и планирования работы предприятия на определенный срок руководящему составу фирмы необходимо иметь достоверную и полезную информацию о состоянии хозяйствующего субъекта. Расчет показателей порога рентабельности, запаса финансовой устойчивости, а также рентабельности продаж необходим для менеджеров чтобы, планировать дальнейшую деятельность фирмы и принимать управленческие решения.

Анализ порога рентабельности, рентабельности по обороту и оценка запаса финансовой устойчивости позволяют сделать достаточно уверенные и обоснованные выводы о положении дел в организации и эффективности ее деятельности. Это особенно важно в случае, если у фирмы большое количество конкурентов, а отрасль экономики, в которой функционирует субъект хозяйствования – нестабильна.

Основной целью является изучение методики расчета порога рентабельности продаж товаров, определения рентабельности по обороту, оценки запаса финансовой устойчивости коммерческого предприятия.

На современном этапе к числу основных задач предприятия относятся следующие:

1. Определить необходимость расчета показателей порога рентабельности и финансовой устойчивости.

2. Изучить методику расчета порога рентабельности и его значение для анализа хозяйственной деятельности предприятия.

3. Рассмотреть определение рентабельности по обороту и финансовой устойчивости.

4. Проанализировать запас финансовой прочности и порог рентабельности. Рентабельность реализации (оборота, продаж) определяется отношением прибыли от реализации продукции (работ, услуг) или чистой прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов, выраженным в процентах: $R = (П / ВР) * 100\%$, (1,9) где – R – рентабельность по обороту; П – прибыль; ВР – выручка от реализации.

Данный показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет хозяйствующий субъект с рубля продаж, выполненных работ, оказанных услуг.

Рентабельность товарного выпуска и отдельных видов продукции определяется отношением прибыли от выпуска продукции или изделия определенного вида к себестоимости товарного выпуска продукции:

$$R_{тв} = (Пв / Ств) * 100\%, (1,10)$$

где $R_{тв}$ – рентабельность товарного выпуска и отдельных видов продукции;

Пв – прибыль от выпуска продукции или изделия определенного вида;

Ств – себестоимости товарного выпуска продукции [1].

Данный показатель характеризует абсолютную сумму (в копейках) или уровень (в процентах) прибыли на один рубль затраченных средств.

Источниками информации для анализа показателей рентабельности продукции, работ, услуг являются форма №2 бухгалтерской отчетности, учетные регистры хозяйствующего субъекта.

Изменения в уровне рентабельности реализации (оборота) происходят под влиянием изменений

в структуре реализованной продукции и изменения рентабельности отдельных видов изделий.

Рентабельность отдельных видов изделий зависит от:

- уровня продажных цен;
- от уровня себестоимости продукции.

Анализ осуществляется в следующей последовательности.

Определяют уровень рентабельности реализации по плану, фактически за отчетный год, за предыдущий год. Затем определяют объект анализа: из фактического уровня рентабельности за отчетный год следует вычесть плановый уровень рентабельности за отчетный год.

На изменение уровня рентабельности реализованных видов продукции, работ, услуг оказали влияние следующие факторы:

1. Изменение структуры и ассортимента продукции приводит к увеличению рентабельности реализованной продукции (работ, услуг). Для этого необходимо определить:

- рентабельность реализации за предыдущий год. Величина прибыли рассчитана исходя из объема, структуры, цен и себестоимости предыдущего года;
- рентабельность реализации, рассчитанную при величине прибыли, которая определяется исходя из объема и структуры отчетного года, но себестоимости и цены предыдущего года.

2. Изменение себестоимости. Для этого необходимо определить рентабельность, исходя из себестоимости отчетного и предыдущего года, т. е. объем и структура реализованной продукции отчетного года, себестоимость отчетного года, а цены предыдущего года, т.е. необходимо исключить влияние изменения цен.

3. Изменение уровня цен. Уровень рентабельности определяется при прибыли, исчисленной при объеме, структуре, себестоимости и ценах отчетного года [2].

Анализ рентабельности выпуска отдельных видов продукции осуществляется на основе данных плановых и отчетных калькуляций. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции.

Расчет влияния этих факторов на изменение уровня рентабельности осуществляется способом цепных подстановок по каждому виду продукции.

Для оценки динамики уровней рентабельности товарного выпуска отдельных видов продукции необходимо по видам продукции фактические показатели отчетного года сопоставить с фактическими показателями за ряд предшествующих лет, что позволит определить тенденцию рентабельности изделий, а следовательно, и фазу жизненного цикла продукции.

В заключение необходимо дать общую оценку по уровню рентабельности отдельных изделий.

Запас финансовой прочности показывает, на сколько можно сократить реализацию (производство) продукции, не неся при этом убытков. Превышение реального производства над порогом рентабельности есть запас финансовой прочности фирмы:

$$\text{ЗФП} = \text{ВР} - \text{ПР}, (1.11)$$

где ЗФП – запас финансовой прочности;

ВР – выручка от реализации;

ПР – порог рентабельности.

Запас финансовой прочности предприятия выступает важнейшим показателем степени финансовой устойчивости..

На практике возможны три ситуации, которые по-разному будут отражаться на величине прибыли и запасе финансовой прочности предприятия: 1) объем реализации совпадает с объемом производства; 2) объем реализации меньше объема производства; 3) объем продаж больше объема производства.

Как прибыль, так и запас финансовой прочности, полученной при избытке произведенной продукции, меньше, чем при соответствии объемов продаж объему производства. Поэтому предприятие, заинтересованное в повышении как своей финансовой устойчивости, так и финансового результата, должно усилить контроль над планированием объема производства. В большинстве случаев увеличение товарно-материальных запасов предприятия свидетельствует об избытке объема производства. Прямо о его избытке свидетельствует увеличение запасов в части готовой

продукции, косвенно – увеличение запасов сырья и исходных материалов, так как издержки за них предприятие несет уже при их покупке. Резкое увеличение запасов может свидетельствовать об увеличении объема производства в недалеком будущем, что также должно быть подвергнуто строгому экономическому обоснованию.

Таким образом, при обнаружении прироста запасов предприятия в отчетном периоде можно делать вывод о его влиянии на величину финансового результата и уровень финансовой устойчивости. Поэтому для того, чтобы достоверно измерить величину запаса финансовой прочности, необходимо произвести коррекцию показателя выручки от реализации на сумму прироста товарно-материальных запасов предприятия за отчетный период.

При объеме продаж большем, чем объем произведенной продукции, - прибыль и запас финансовой прочности больше, чем при стандартном построении. Однако факт продажи продукции, которая еще не была произведена, то есть фактически не существует еще в данный момент (например, при предоплате большой партии товара, которая не может быть произведена за текущий отчетный период), накладывает на предприятие дополнительные обязательства, которые должны быть выполнены в будущем. Существует внутренний фактор, уменьшающий фактическую величину запаса финансовой прочности, – это скрытая финансовая неустойчивость. Признаком наличия у предприятия скрытой финансовой неустойчивости является резкое изменение объема запасов.

Из вышесказанного следует, что для измерения запаса финансовой прочности предприятия необходимо выполнение следующих шагов:

1. Расчет запаса финансовой прочности.
2. Анализ влияния разности объема продаж и объема производства через коррекцию величины запаса финансовой прочности с учетом прироста товарно-материальных запасов предприятия.
3. Расчет оптимального прироста объема реализации и ограничителя запаса финансовой прочности.

Запас финансовой прочности, рассчитанный и откорректированный, является важным комплексным показателем финансовой устойчивости предприятия, который необходимо использовать при прогнозировании и обеспечении комплексной финансовой устойчивости предприятия.

Оценка запаса финансовой прочности производится по формуле:

$$\Phi = ((BP - ПР) / BP) * 100\%,$$

где Φ – показатель оценки запаса финансовой устойчивости;

BP – выручка от реализации; ПР – порог рентабельности.

Имея большой запас финансовой прочности, фирма может осваивать новые рынки, инвестировать средства как в ценные бумаги, так и в развитие производства [3].

Итак, максимизация прибыли путем изменения доли переменных и постоянных затрат, определения точки безубыточности и запаса финансовой прочности открывает возможность предпринимателям планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат. Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций, производящих и реализующих продукцию (услуги), но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности предприятий и организаций.

Литература

1. Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности: Краткий курс лекций. – М.: Юрайт, 2003. – 220 с.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ. – М.: Новое знание, 2003. – 640 с.
3. Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005.

ПОРОГ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И РАСЧЕТ ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие в своей коммерческой деятельности стремится получить наибольшую прибыль и снизить свои издержки. Чтобы организация была прибыльной, ее деятельность должна быть рентабельной, т.е. выручка от реализации производимой (или продаваемой, если это торговое предприятие) фирмой продукции должна компенсировать издержки и затраты предприятия.

В современной конкурентной среде без тщательного анализа своей деятельности и ее планирования на основаниях этого анализа, невозможно функционирование ни одного хозяйствующего субъекта. В современной капиталистической экономике, чтобы успешно укрепиться на рынке, предприятие перед каждым отчетным периодом должно планировать свои показатели. Разумеется, целью работы любого коммерческого хозяйствующего субъекта является прибыль. Она же служит, бесспорно, и первопричиной любой коммерческой деятельности в принципе. Но планировать свою прибыль фирма может, только основываясь на другие экономические показатели, такие как постоянные и переменные издержки и др.

Расчет показателей порога рентабельности и запаса финансовой прочности позволяет руководству организации понять, какой объем продукции ему необходимо выпустить и продать, чтобы выйти в “ноль”, т.е. полностью окупить свои затраты. Далее, на основе этих расчетных данных, руководство фирмы может планировать выпуск продукции и цены реализации для того, чтобы получить ту прибыль, на которую организация рассчитывает. Запас финансовой прочности позволяет оценить, насколько предприятие далеко ушло от порога рентабельности в зону прибыли. Чем больше запас финансовой прочности, тем предприятие более подготовлено к различным неблагоприятным экономическим явлениям. В случае каких-либо непредвиденных сбоев в работе организации, или же ухудшения состояния внешней среды – у фирмы есть шанс остаться в зоне прибыли или же убытки будут меньше чем они могли бы быть, если бы организация была близка к зоне убыточности и запас финансовой прочности был бы небольшим.

Далее в работе будет более подробно описано значение порога рентабельности и запаса финансовой прочности, а также методы их расчетов.

Порог рентабельности (точка безубыточности, критическая точка, критический объем производства (реализации)) – это такой объем продаж фирмы, при котором выручка от продаж полностью покрывает все расходы на производство и реализацию продукции. Для определения этой точки независимо от применяемой методики необходимо прежде всего разделить прогнозируемые затраты на постоянные и переменные [1].

Постоянные издержки – это затраты, величина которых не меняется с изменением степени загрузки производственных мощностей, или изменения объема производства (арендная плата, услуги связи, зарплата администрации и др.).

Переменные затраты возрастают или уменьшаются пропорционально объему производства продукции (оказания услуг, товарооборота), т.е. зависят от деловой активности организации. Переменный характер могут иметь как производственные, так и непроизводственные затраты. Примерами производственных переменных затрат служат прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, затраты на вспомогательные материалы и покупные полуфабрикаты.

Практическая польза от предложенного разделения затрат на постоянные и переменные (величиной смешанных затрат можно пренебречь или пропорционально отнести их к постоянным и переменным затратам) заключается в следующем:

Во-первых, можно определить точно условия прекращения производства фирмой (если фирма не окупает средних переменных затрат, то она должна прекратить производить).

Во-вторых, можно решить проблему максимизации прибыли и рационализации ее динамики при данных параметрах фирмы за счет относительного сокращения тех или иных затрат.

В-третьих, такое деление затрат позволяет определить минимальный объем производства и реализации продукции, при котором достигается безубыточность бизнеса (порог рентабельности).

Для расчета порога рентабельности применяются:

- математический метод (метод уравнения);
- метод маржинального дохода (валовой прибыли);
- графический метод.

Математический метод (метод уравнения). Для вычисления порога рентабельности сначала записывается формула расчета прибыли предприятия:

$$\Pi = \text{ВР} - \text{Зпост.} - \text{Зпер}$$

где Π – прибыль;

ВР – выручка от реализации;

Зпост – постоянные затраты;

Зпер – переменные затраты

Или же данная формула может иметь следующий вид:

$$\Pi = \text{Ц.ед} \cdot X - \text{Зпер.ед} \cdot X - \text{Зпост}$$

где Ц.ед – цена за единицу продукции;

Зпер.ед – переменные затраты на единицу продукции;

X – объем реализации в точке безубыточности, шт.

Затем в левой части уравнения за скобку выносятся объем реализации (X), а правая часть – прибыль – приравнивается к нулю (поскольку цель данного расчета — в определении точки, где у предприятия нет прибыли):

$$X \cdot (\text{Ц.ед} - \text{Зпер.ед}) - \text{Зпост} = 0$$

При этом в скобках образуется маржинальный доход на единицу продукции. маржинальный доход — это разница между выручкой от продаж продукции (работ, услуг, товаров) и переменными издержками. Далее выводится конечная формула для расчета точки равновесия:

$$X = \text{Зпост} / \text{МДед}$$

где МДед – маржинальный доход на единицу продукции.

Метод маржинального дохода (валовой прибыли) является альтернативным математическому методу.

В состав маржинального дохода входят прибыль и постоянные издержки. Организация так должна реализовать свою продукцию (товар), чтобы полученным маржинальным доходом покрыть постоянные издержки и получить прибыль. Когда получен маржинальный доход, достаточный для покрытия постоянных издержек, достигается точка равновесия.

Альтернативная формула расчета имеет вид:

$$\Pi = \text{МД} - \text{Зпост}$$

Поскольку в точке равновесия прибыли нет, формула преобразуется следующим образом:

$$\text{МДед} \cdot \text{ОР} = \text{Зпост}$$

где ОР – объем реализации.

ОР будет являться порогом рентабельности. Формула для вычисления порога рентабельности в этом случае будет иметь вид:

$$\text{ПР} = \text{Зпост} / \text{МДед}$$

Для принятия перспективных решений полезным оказывается расчет соотношения маржинального дохода и выручки от продаж, т.е. определение маржинального дохода в процентах от выручки. Для этого выполняют следующий расчет:

$$(\text{МД} / \text{ВР}) \cdot 100\%$$

Таким образом, запланировав выручку от продаж продукции, можно определить размер ожидаемого маржинального дохода [2].

Имея большой запас финансовой прочности, фирма может осваивать новые рынки, инвестировать средства как в ценные бумаги, так и в развитие производства.

Итак, максимизация прибыли путем изменения доли переменных и постоянных затрат, определения точки безубыточности и запаса финансовой прочности открывает возможность пред-

принимателям планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат. Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций, производящих и реализующих продукцию (услуги), но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала [3].

Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности предприятий и организаций.

Для успешного функционирования фирмы в конкурентной среде и принятия эффективных управленческих решений необходим расчет и последующий анализ показателей деятельности организации. Важнейшими показателями состояния хозяйствующего субъекта являются порог рентабельности и запас финансовой устойчивости коммерческой организации.

Существует три основных метода расчета порога рентабельности:

- математический метод;
- метод маржинального дохода;
- графический метод.

Порог рентабельности показывает какое количество продукции организация должна реализовать и на какую сумму, чтобы окупить свои постоянные и переменные издержки.

Показатель рентабельности по обороту характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет хозяйствующий субъект с рубля продаж, выполненных работ, оказанных услуг.

Запас финансовой устойчивости показывает насколько предприятия ушло от порога рентабельности. Чем выше данный показатель, тем более рентабельно предприятие, надежней его финансовое состояние и выше способность выдержать неблагоприятную экономическую обстановку.

Литература

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 471 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 420 с.



Н.А. Аяпова, магистрант

Научный руководитель: А.Б. Зейнельгабдин, д.э.н., профессор

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Основу механизма управления финансовой деятельностью предприятия составляет финансовое планирование.

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде.

Главной целью финансового планирования является обеспечение воспроизводственного

процесса соответствующими как по объему, так и по структуре финансовыми ресурсами [1].

Мы понимаем финансовое планирование как процесс, призванный решить следующие задачи: во-первых, определение объема предполагаемых поступлений денежных ресурсов (в разрезе всех источников, видов деятельности), исходя из намечаемого объема производства. Во-вторых, определение возможностей реализации продукции (в натуральном и стоимостном выражении) с учетом заключаемых договоров и конъюнктуры рынка. В-третьих, обоснование предполагаемых расходов на соответствующий период, начиная с расчета объема издержек производства, обязательных платежей в бюджет, отчислений во внебюджетные фонды, кончая определением направления и размеров расходов за счет прибыли. В-четвертых, установление оптимальных пропорций в распределении финансовых ресурсов на внутрихозяйственные нужды, техническое перевооружение, на расширение производства, материальное поощрение и т.п. В-пятых, определение результативности каждой крупной хозяйственной и финансовой операции (до ее проведения и после) с точки зрения конечных финансовых результатов, т.е. доходов, остающихся в распоряжении предприятия. В-шестых, обоснование на короткие периоды равновесия в поступлении денежных средств и их расходования для обеспечения платежеспособности компании, ее устойчивого финансового положения, являющегося важнейшим фактором выживания и непрерывной деятельности.

Объектом финансового планирования является финансовая деятельность предприятия, предполагающая формирование многочисленных фондов денежных средств, их распределение и использование для обеспечения непрерывности производства, его расширения, выполнения финансовых обязательств. Финансовое планирование охватывает процесс определения доходов и поступлений, расходов и отчислений, конечных финансовых результатов и предполагаемого их использования, а также финансовых отношений, опосредствующих движение денежных средств компании [2].

К огромному сожалению, в связи с тем, что прежняя система планирования полностью разрушена и потеряла свое значение, в большинстве компаний не уделяется должного внимания финансовому планированию, оно имеет лишь ограниченный характер, например, планирование прибыли для определения размера авансовых платежей налога на прибыль.

Вполне очевидно, что финансовое планирование в фирмах ослаблено из-за высоких темпов инфляции, постоянно изменяющихся условий хозяйствования, нестабильности налоговой системы, разрыва хозяйственных связей, взаимных неплатежей и т.п.. Все вышеперечисленные факторы оказывают негативное влияние на достоверность финансовых показателей. Отказ от финансового планирования равнозначен отказу от разработки способов финансового обеспечения поставленных задач в области развития предприятия [3, с. 91].

Одной из главных задач совершенствования финансового планирования является разработка единого методологического подхода к финансовому планированию, взаимосогласованных, взаимосвязанных форм и методов.

Финансовое планирование дает картину финансового развития предприятия, с учетом данных прошлого и ожидаемых перспектив. Естественно не все аспекты экономики поддаются планированию. Определенные данные о рынке, некоторые аспекты деятельности и перспективного развития конкурентов, а также их реакция на те или иные изменения ситуации рынка, наконец, кризисы экономической, финансовой, банковской систем трудно прогнозируемы. В связи с этим систему финансового планирования необходимо формализовать, с тем, чтобы оставить возможность для внесения изменений, взаимоувязки различных разделов общего финансового плана компании с меняющимися условиями. Однако, оставляя за собой возможность для всякого рода “маневрирования” при разработке финансового плана следует помнить об объемах оставляемого за собой резерва. Неразумное его увеличение незамедлительно повлечет за собой неточности в оценке перспектив деятельности фирмы. Уменьшение же, соответственно, снизит возможности гибкой корректировки плана, что однозначно приведет на практике к внесению частых и срочных его изменений.

К сожалению, на сегодняшний день в большинстве хозяйствующих субъектов экономический механизм больше тяготеет к вопросам текущего финансирования выполняемых работ и расчетам бюджета (налоги, сборы, взносы). Это опасная тенденция, ибо при этом не решается вопрос дальнейшего развития предприятия, а идет речь только о его выживании.

В практической деятельности любой компании огромное значение имеет единственно верный выбор между несколькими альтернативами. Понятно, что в сложных условиях функционирования фирм подобное решение должно основываться на результатах некоторого формального финансового анализа [3, с. 93].

Необходимым этапом при разработке финансового плана является определение методов, посредством которых составление данного плана может быть реализовано. Выбор того или иного метода финансового планирования обосновывается конкретными задачами, стоящими перед данным предприятием. В зависимости от этого финансовое планирование будет призвано решить такие проблемы, как:

- обеспечение финансовыми ресурсами и денежными средствами производственно-хозяйственной деятельности;
- увеличение прибыли за счет снижения себестоимости, повышения рентабельности производства;
- определение финансовых взаимоотношений с бюджетами, банками, другими участниками данного бизнеса;
- обеспечение реальной сбалансированности планируемых расходов и доходов компании в конкретных условиях;
- контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия [4].

Решению этих и подобных задач способствует процесс разработки и составления трех основных финансовых планов.

Это прежде всего – прогнозирование финансовой деятельности, которое, как правило, определяется временным периодом порядка 3-5 лет, и охватывает вопросы финансовой политики как целого предприятия, так и по отдельным аспектам ее финансовой деятельности. Это наиболее сложный этап планирования в силу необходимости формирования долгосрочных целей и выбора эффективных путей их достижения. Зачастую финансовая стратегия вносит определенные коррективы в общую экономическую стратегию компании. Важным условием формирования финансовой стратегии является определение периода ее формирования. Причем данный период должен быть достаточно предсказуем в плане развития экономики в целом, финансового рынка и развития конкретной компании в частности.

Важным этапом финансового планирования является разработка текущего финансового плана. Он составляется на период до одного года. Данный этап приобретает особое значение для предприятий, поскольку позволяет анализировать отдельные аспекты финансовой деятельности. Именно он определяет на предстоящий период все источники финансирования деятельности предприятия, формирует систему ее расходов и доходов, обеспечивает ликвидность и платежеспособность действующего хозяйствующего субъекта, а также предопределяет структуру активов и пассивов на конец планируемого периода.

Заключительным этапом формирования системы финансового планирования является составление оперативного финансового плана предприятия. Целью его составления является разработка систем бюджетов. Это способствует решению двух основных задач: определению структуры и объемов расходов, и обеспечению их финансовыми ресурсами.

Составление всеохватывающих финансовых планов на предприятии любой величины представляет собой сложную задачу. Для ее решения требуется детальная проработка, корректировка отдельных составляющих планов.

Для успешной организации финансового планирования на предприятии необходимо наличие четырех обязательных условий (компонентов), которые тесно связаны между собой и составляют инфраструктуру процесса финансового планирования организации (Рис. 1).

Во-первых, коммерческая организация должна располагать соответствующей методологической и методической базой разработки, контроля и анализа исполнения комплекса финансовых планов (стратегического, перспективного, бизнес-плана, текущего, оперативного), а работники финансово-экономических служб должны быть достаточно квалифицированы, чтобы уметь применять эту методологию на практике. Методологическая и методическая база составления, контроля и

исполнения финансовых планов составляет аналитический блок (или компонент) процесса финансового планирования.

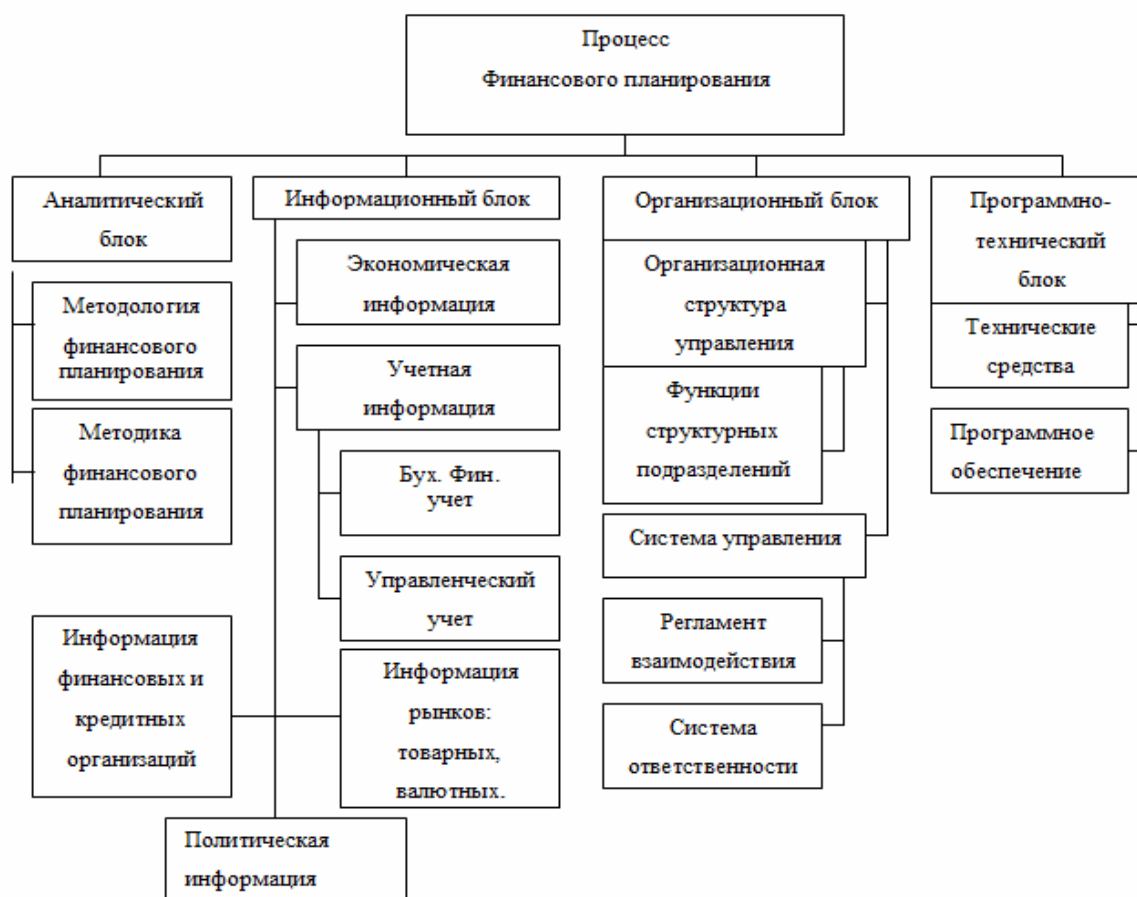


Рис. 1 – Структура процесса финансового планирования

Во-вторых, для того чтобы разрабатывать финансовые планы, контролировать и анализировать их исполнение, нужна внутренняя информация о деятельности предприятия, достаточная для того, чтобы представить себе его реальное финансовое состояние, движение товарно-материальных и финансовых потоков, и внешняя информация.

В-третьих, процесс финансового планирования всегда реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления, составляющие организационный блок (компонент) процесса.

Составление финансовых планов в организациях любой величины представляет собой сложную административную задачу, решением которой, как правило, занимается множество сотрудников. Конкретная структура служб аппарата управления во многом зависит от организационно-правовой формы коммерческой организации, ее размера и вида деятельности.

В-четвертых, в процессе финансового планирования и контроля происходит регистрация и обработка больших массивов информации. Необходимость моделирования, включая анализ по сценарию “что, если”, просмотр исторической информации, а также отчетность и графическое представление данных немыслимы без использования программно-технических средств (компьютерной базы и программного обеспечения). Программно-технические средства, используемые в процессе финансового планирования и контроля, составляют программно-технический блок (компонент) системы финансового планирования.

Таким образом, внутрифирменное финансовое планирование охватывает важнейшие стороны

финансово-хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивает необходимый предварительный контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов, создает условия укрепления финансового состояния предприятия.

Система финансового планирования в настоящее время далека от совершенства. В связи с этим, на сегодняшний день остается актуальной проблема разработки взаимосогласованных, взаимоувязанных форм, методов, концепций в рамках единого методологического подхода к финансовому планированию.

Финансовое планирование является важнейшей составляющей внутрифирменного планирования. Потребность в нем с развитием рынка не только не снижается, но и возрастает. Это связано с тем, что за все неблагоприятные последствия своей деятельности ответственность несет непосредственно сама компания, и в ее интересах достижение эффективности, прибыльности, получение высоких доходов. Правильно организованное финансовое планирование помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, составлять концепции производства новых товаров и услуг, выбирать рациональные способы их реализации.

В условиях инфляции, разрыва устойчивых договорных связей между предприятиями, постоянного изменения законодательства перспективное планирование утратило свою значимость. Но по мере стабилизации экономики появляется объективная необходимость в разработке долгосрочных финансовых планов, финансовой стратегии. Это также подтверждает актуальность данного исследования [6].

Определение финансовой стратегии предприятия – процесс длительный, требующий основательного подхода и определенной квалификации. Отсутствие на предприятиях ясной финансовой политики, согласованности целей и задач отдельных подразделений, филиалов и предприятия в целом является на сегодняшний день одной из актуальных проблем.

Таким образом значение финансового планирования определяется тем, что придает выработанным стратегическим целям форму конкретных финансовых показателей, определяет стандарты для организации финансовой информации, устанавливает допустимые границы затрат, необходимые для реализации планов, дает необходимую информацию для разработки и корректировки стратегических целей компании.

Литература

1. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Стоянова Е.С., Крылова Т.Б., Балабанов И.Т. и др./ Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд-во «Перспектива», 2002. – 656 с.
2. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
3. Карпов А.Е. Бюджетирование как инструмент управления / А.Е. Карпов. – М.: Результат и качество, 2007.
4. Остапенко В.В. Финансы предприятия: Учеб. пособие / В.В. Остапенко. – М.: Омега-Л, 2006. – 303 с.
5. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов/ Под общ. ред. Е.В. Хруцкого. – М.: Финансы и статистика, 2006.



М. Әділбекұлы, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫН ҚАРЖЫЛАНДЫРУ СҰРАҚТАРЫ

Соңғы жылдары инновация мен ғылымға экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыратын факторлар ретінде көбірек мән беріп жатыр. Инновациялық белсенділікті арттыру экономикалық саясат пен мемлекеттік стратегияның маңызды бағытына айналды. АҚШ, Германия, Франция, Ұлыбритания сияқты үдемелі даму бағытын таңдаған Қазақстан жоғары технологияның барлық

жетекші салаларында өзіндік фундаменталдық және қолданбалы зертеулеріне негізделген жетілген технологиялы өндірісті дамытпақшы. Айта кетерлік жайт, негізгі акцент инновацияның барлық кезеңдеріне түседі [1].

Дамыған елдерде инновациялық іскерлікті қаржыландыру мемлекеттік те, жеке көздер арқылы да жүргізіледі. Батыс Европа мен АҚШ үшін ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар үшін қаржы ресурстары мемлекеттік және жеке капитал арасында тең бөлінеді. Өкінішке орай Қазақстанда инновацияны қаржыландыру әрқашан мемлекет ісі болып тұр.

Жоғары қаржылық тәуекел мен белгісіздікпен байланысты инновациялық жобаларды қаржыландыру кезінде венчурлық қорды құру сияқты түрлі кооперация түрлері қолданылуы мүмкін. АҚШ, Нидерланды, Германия, АҚШ, Жапония, Ұлыбритания елдері әлемдегі ең ірі жоғары сапалы технологияларды экспорттаушылар болып табылады. АҚШ ең көп тәуекелге бел буатын болғандықтан, венчурлік бизнес саласы да бірінші орында. Елдің ғылыми-техникалық даму әлеуеті сәйкесінше сол елдің инновациялық жобаларының жүзеге асырушылық мүмкіндігін сипаттайды. АҚШ-та бюджеттік зерттеулерлер нәтижесінде патенттелген және федералдық үкіметтің меншігі болып табылатын лицензияларды коммерциялық қолданыс үшін тегін тарату тәжірибесі де қолданылған [2].

Шетелде венчурлық капиталдың ірі көздерінің бірі зейнетақы қорлары болып табылады. Мысалы АҚШ-та 1978 жылы зейнетақы қорларына 5 пайыз активтеріне дейін венчурлық қаржыландыруға қолдана беруге рұқсат беретін Заң қабылданғаннан кейін зейнетақы қорлары осы саланы тез меңгере бастаған. Зейнетақы қорлары ең тұрақты инвесторлардың бірі болды. Олар экономикалық қиындықтар болған уақыттың өзінде венчурлық қаржыландырудың қарқынын төмендетпеді. Мысалы 1979 жылы зейнетақы қорларының венчурлық инвестициясы 255 млн долл. 1986 жылы 45 млрд долл. дейін жеткен. Зейнетақы қорларының венчурлық инвестициясының дамуына АҚШ еңбек министрлігінің жеңілдету, көмек бері жүйесінің рөлі болғандығын атап кеткен жөн. Сонымен бірге штат, жергілікті деңгейдегі тәуекел операцияларын жеңілдететін түрлі бағдарламалар болған.

Меніңше Қазақстанда да зейнетақы қорларының активтерін венчурлық қаржыландыруға қолдануға болар еді. Өкінішке орай Қазақстандағы зейнетақы қорларының қаражатын нақты қайда, қалай инвестиция салып жатқаны туралы ақпарат жоқ немесе қарапайым ізденуші ретінде анық ақпарат таба алмадым. Бұл жүйедегі нақтылықтың, тазалықтың болмауын көрсетеді.

Инновациялық бизнесті қолдаудың жиі қолданылатын әдістерінің бірі шағын бизнестің инновациялық жобасын іске асыру барысында туындаған белгілі бір сәтсіздіктерге байланысты салынған инвестицияға мемлекеттің кепіл болуы саналынады. АҚШ-тың шағын бизнес бойынша әкімшілігі шағын венчурлық фирмаларды құру мен дамыту үшін берілетін қарыз мөлшерінің барлық сомасының 75%-на кепілдеме ұсынады; дәл осындай түрдегі бағдарлама Канада да таралған: мұнда барлық қарыздың 90% на кепілдеме беріледі. Германия мен Франция бұл мақсатта екінші ретті кепіл болатын арнайы қаржылық институттар немесе мемлекет ең ірі акционер ретінде енген. Ұлыбританиядағы мемлекеттің кепіл болу тәжірибесі сәтті өткенін мысал ретінде көрсетуге болады. 1981 мен 1995 жылдар аралығында 50 мың қарыз шағын фирмалардың 22%-ы ғана қайтарылмаған [4]. Бұл негізгі идеяның жүзеге асқандығын көрсетеді.

Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар (ӘКК) – бұл тауарлар мен қызметтерді өндіру мен сатудан пайда алу мақсатында өз қызметін жүзеге асыратын тұрақты бизнес құрылымдар. ӘКК қызметінің негізгі мәні мемлекеттік және жеке секторды біріктіру жолымен өңірлердің экономикалық дамуына жәрдемдесу, кластерлік тәсіл негізінде бірыңғай экономикалық нарық құру, инвестициялар мен инновациялар тарту үшін қолайлы экономикалық орта қалыптастыру, өңірлерді әлеуметтік дамытуға, сондай-ақ пайдалы қазбаларды, оның ішінде мынадай пайдалы қазбаларды: газды (көмір қабаттарынан өндірілетін метаннан басқа), мұнайды, уранды қоспағанда, жалпы таралғандарын барлауға, өндіруге, қайта өңдеуге бағытталған бағдарламаларды әзірлеу және іске асыру.

Инновациялық экономика ғылым мен өндіріс интеграциясы, нәтижесі деп есептесек, тиісті қаржы ресурсынсыз еш іс бітпейді.

Сондықтан мемлекет екі жақ арасындағы байланысты дұрыс орнықтырса алғашқы жемістерді көріп қалармыз. Әдетте инновациялық іскерлік жоғары шамадағы анықталмаған тәуекелмен

байланыстырылады. Сондықтан инновацияны қаржыландыратын жүйеге қаржы көздерінің көптігі, тез өзгередіін инновациялық процессте икемділік және бейімділік сияқты қасиеттер тән. Сонымен бірге қаржыландыру жөнінде айтқанда венчурлық бизнесті қозғай кету керек.

Бұл сала Қазақстанда әлі толықтай дамымады, әлсіз тұстары өте көп. Венчурлық инвестицияны дамытып, оны ынталандыратын заң көлемінің жеткіліксіздігі мәселесі өзекті болып табылады. Сондықтан Қазақстанда оны дамыту үшін кезең-кезеңімен венчурлық инфрақұрылымды енгізіп, венчурлық инвестицияны мемлекеттік қолдауымен дамыту қажет.

Қазіргі таңда Қазақстан ғылым, білім, өндіріс бірлестігі арқылы құрылған инновациялық экономика салу үстінде. Экономаны әртараптандырып, сервистік-технологиялық модель мен өңдеуші саланы дамытып қана қоймай, өнімдерді сапалырақ, тезірек және арзанырақ өндіруге қол жеткізу керек. Әрине, бұл максималистік идея болса да қол жеткізуге болатынына сеніміміз мол.

Жаһандық дағдарыстан қиналыссыз шыққан Қазақстан ел экономикасын жаңа асуға шығару мақсатында батыл бастама – 2020 жылға дейінгі үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасын қабылдады. Бұл стратегиялық бағдарлама индустриялық дамудың екі бесжылдық жоспары бойынша іс жүзіне асырылатын болады. Елбасының Жарлығымен 2010-2014 жж. үдемелі индустриялық-инновациялық даму жөніндегі мемлекеттік бағдарлама бекітілген болатын. Үкімет осы үдемелі индустриялық-инновациялық дамудың (ҮИИД) мемлекеттік бағдарламасын іс жүзіне асырудың мынандай негізгі тетіктерін белгіледі: Үкіметтің 2010-2014 жж. ҮИИД бағдарламасын іс жүзіне асыру жөніндегі шараларының жоспары; өндірістік қуаттарды тиімді орналастыру кестесі; Қазақстанның индустрияландыру картасы; Бизнестің жол картасы-2020.

Енді осы маңызды мемлекеттік бағдарламаның басты тұжырымдарын саралап көрейік. 2010-2014 жж. арналған үдемелі индустриялық-инновациялық даму жөніндегі мемлекеттік бағдарлама еліміздің 2020 ж. дейінгі стратегиялық дамуының бірінші индустриялық бесжылдық жоспары болып табылады. Бұл жоспарды белгілеу мейілінше ашық және транспарентті түрде жүзеге асырылды. Бизнес қауымдастығымен негізгі мәселелерді талқылаған үйлестіру кеңесі құрылды. Үдемелі индустриялық даму жөніндегі мемлекеттік бағдарлама еліміздің экономикалық саласындағы бес жылға арналған бірден-бір құжат болып саналады.

Мемлекет бәсекеге түсуге қабілетті және тиімді ұлттық өнеркәсіпті қалыптастыру үшін кәсіпкерлікке қолайлы жағдайлар жасауға және қолдау көрсетуге бағытталған шаралар кешені индустриялық саясат дейміз. Өңдеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге түсуге қабілетті және экспортқа негізделген тауарларды, жұмыстар және қызмет көрсетулер өндірісі мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың басты нысанасы болып табылады. Бәсекеге түсу қабілеті дегеніміз қазақстандық кәсіпорындардың экспортқа шығарылатын өнімдерді өндіру қабілетін білдіреді. Басқаша айтқанда, өңдеуші өнеркәсіптің өнімі осындай әлемдік стандарттарға сәйкес келуі керек және баға бойынша бәсекелесуге қабілетті болуы тиіс.

Барлық әлеуетті бәсекеге қабілетті, оның ішінде экономиканың шикізаттық емес бағытындағы салаларда жұмыс істейтін экспортқа бағдарланған өндірістер индустриялық – инновациялық саясаттың басымдықтары болып табылады. Ұзақ мерзімді стратегиялық міндеттерді шешу мақсатында ғылымды көп қажет ететін және жоғары технологиялық өндірістерді дамыту үшін жағдайлар жасауға ерекше көңіл бөлу қажет. Бұл көзқарас экономиканың түрлі салаларындағы кәсіпкерлер үшін жұмыс істеп тұрған өндірістерді техникалық және ұйымдық жағынан жетілдіруге және экспорттық бағыттағы өнімнің жаңа түрлерін шығаруға кедергі жасамайды. Нақты ұсыныстар жеке секторда туындауы тиіс, ал екінші деңгейдегі банктер және құрылатын инвестициялық мемлекеттік даму институттары осындай ұсыныстарды жеке сектормен әріптестіктік қарым-қатынаста ықтимал іске асыру мақсатында арнайы әдістемелер негізінде оларға талдау жасайды. Нарықтық экономикалы елдердің, оның ішінде Қазақстан Республикасының заңдары бюджет қаражатын жеке кәсіпорындарға қаржы және инвестициялық қолдау көрсетуге жұмсауға тыйым салады.

Осыған сәйкес нақты жеке компанияларға қаржылық қолдау көрсету мемлекеттік сыбайлас жемқорлықтың көрінісі ретінде бағаланады. Тәжірибе осындай көзқарастың дұрыстығын көрсетті. Әдетте, мемлекет нақты компанияларға тікелей қаржылық қолдау көрсете алмайды және онымен айналыспауға тиіс, бірақ экономиканың бәсекелестік қабілетін арттыру мәселелерінде, жеке

кәсіпорындарды жаңғыртуға, инновациялық процестерге қатысуға және осы арқылы өзінің өндірістік және бәсекелестік әлеуетін құруға және жақсартуға ұмтылуға ұйытқы әрі бастамашы болуы мүмкін және болуы тиіс. Ұлттық экономика соңғы жылдары үздіксіз даму үстінде. Алайда, біздің экономика бұрынғысынша шикізаттық бағытта қалып отыр. Экспорттың басым бөлігін алғашқы энергоресурстар, кен-металлургия шикізатының өнімдері, астық және ауыл шаруашылық шикізатының басқа да түрлері құрайды. Бұл тиімді жол емес. Біздің шикізат басқа елдерде терең өңдеуден өткеннен кейін нарыққа қайта шығарылады, соның ішінде Қазақстанға да қайта оралады. Бірақ бұл жолы біз оны әлемдік нарықтардың аса жоғары бағасымен сатып аламыз. Ол бағалар тұтынушылардың ақшалай табыстарының қазіргіден әлдеқалай жоғары деңгейіне бағдарланған.

Осы орайда бүгінгі таңда экономиканы шикізаттық бағдарынан өңдеушілік бағдарға қарай диверсификациялау жолдарын толық айқындап алуымыз керек. Әрине еліміздің табиғи қазба-байлықтардың мол қорына иелік ететіндігі баршамызға мәлім, дегенмен де Қазақстанның кен байлығы – минералдық шикізаттардың қайтіп қалпына келмейтіндігі, әрі кен орындарының уақыт өте келе сарқылатыны белгілі.

Қазіргі кезде экономикалық байланыстармен қатар ақпараттар мен технологиялардың ғаламдық сипатқа ие болуы ішкі рыноктағы бәсеке мен халықаралық бәсекеге де сәйкесінше өзгерістер енгізіп отыр.

Мұны төмендегі тенденциялардан байқауға болады: біртекті өнім ұсынып отырған жабдықтаушылардың сыбайлас мекемелермен өндірістік байланыстарын нығайта отырып, шығындарын барынша азайтуға ұмтылысы; ұйымдардың бәсекеге қабілеттіліктерін көтеру мақсатында тік интеграция негізінде жетілдіру. Бәсеке ауқымына қарай инновациялық саясат сәйкесінше әртүрлі деңгейлерде – ұлттық, аймақтық, фирма, тауар теңірегінде жүргізілуі ықтимал.

Аймақтық және ұлттық деңгейде бизнестің бәсекеге қабілеттілігін кешенді түрде бағалау жүйесінде олардың жүргізіп отырған инновациялық саясатына ерекше назар аударылады.

Әлемдік деңгейде өнеркәсіп салаларындағы ғылыми зерттеулерге, ғылымға, жаңа технологиялық және инновациялық өнімге деген инвесторлар салымының жылдан жылға артуы, бәсекеге қабілеттілікті көтеруде өндірісті инновациялық тұрғыда дамытудың рөлі тереңдеп отырғандығының белгісі болып табылады. Қазіргі кезде Республикамыздың экономикалық дамуында жоғары табысты ауылшаруашылығы облысына инновацияларды енгізу, өндеуші тиімді кәсіпорындар құру мен осындай кәсіпорындармен жұмыс жасайтын субъектілерге қолдау көрсетуге баса назар аударылуда. Осының нәтижесінде, өндеу өнеркәсібі өндірушіден тұтынушыға дейінгі баға саясатын дамыту керек. Ол үшін қажетті деңгейде маркетингті дамыту, кәсіпорынның қосылған құны жоғары тағам өнімдерінің қауіпсіздік жүйелерін құру және шетелдік нарықтарға жаңа жоғары сапалы өнімдерді шығару қажет. Алайда осындай кәсіпорындарды құруға не бөгет болып отыр? Осы сұраққа жауап беру үшін өндірісті инновациялық дамытудың ажырамас бөлігі болып табылатын отандық инновациялық кәсіпорындардың жағдайын қарастырып, талдау қажет. Статистикалық мәліметтерге сүйенетін болсақ, 2013 ж. Қазақстандағы зерттелген жалпы 10937 кәсіпорындардың 467-сі инновациялық қызметпен айналысты. Олардың инновация саласындағы белсенділік деңгейі 4,3%-ды құрады. Ал, қалған 10470 кәсіпорындардың инновациясы жоқ. Олардың инновация саласындағы енжарлық деңгейі 95,7%-ды құрады.

Экономикасы дамыған мемлекеттердің тәжірибесі көрсеткендей, әлемдік нарықтағы жоғары бәсекеге қабілеттілік жағдайында тек дамыған инфрақұрылымы бар мемлекеттер озады. Оларға жоғарыда аталып өткен бизнес-инкубаторлар, телекоммуникациялық жеке сауда желілері, технопарктер, инновациялық-технологиялық орталықтар, консалтингтік фирмалармен қаржы құрылымдары жатады. Осы шараларды орындау кезінде экономиканы ғана емес, мемлекеттік іске адамдардың қатынасын да өзгертіп бейімдеу керек. Бұл үрдісте барлығымыздың тәжірибелерімізді, білімдерімізді, шеберлік пен шынайылығымызды біріктіре отырып, инновациялық әлеуетті көтеруге атсалыссақ, болашақта Қазақстан дамыған 30 елдің қатарына кіреді деп кәміл сенеміз.

Әдебиеттер

1. Ситенко Д. Перспективные направления инновационного развития Казахстана // Саясат-Поіісу. – 2011. – №2.
2. Городова И.Б. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ // Кемерово. – 2007. 1
3. Пенсионные фонды // Инновационный бизнес// <http://sbinnovation.ru/>
4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА // Экономика и развитие предприятия// <http://www.kylbakov.ru/pagel10/pagel74/index.html>



А.К. Байгелова, магистрант
Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕКУЩИМИ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Любая предпринимательская структура в процессе функционирования потребляет ресурсы материальные, трудовые, финансовые и другие. Потребленные ресурсы формируют затраты фирмы – важнейший экономический показатель ее деятельности.

К текущим затратам относятся затраты производственных ресурсов, которые, как правило, потребляются в одном хозяйственном цикле. Затраты, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг), составляют экономическую основу формирования себестоимости продукции.

Текущие затраты возвращаются предприятию по завершении цикла производства и реализации продукции в составе выручки от реализации.

Для успешной деятельности предприятия необходимо создать эффективную систему управления затратами, в рамках которой информация о затратах используется для разработки стратегии развития, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами.

Именно с этих позиций следует подходить к созданию на предприятии системы управления затратами.

Целью управления затратами является достижение намеченных результатов деятельности предприятия наиболее экономичным способом.

Управление затратами на предприятии предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом, т. е. разработку (принятие) и реализацию решений, а также контроль их выполнения. Функции управления затратами реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, активизацию и стимулирование выполнения, учет и анализ.

Современные системы управления затратами базируются на анализе зависимости между изменениями объема производства, выручки от реализации продукции, затрат и чистой прибыли. Такой анализ получил название операционного, который известен также как анализ «затраты – объем – прибыль» (cost – volume – profit, или CVP-анализ). Операционный анализ является основным инструментом оперативного финансового планирования на предприятии, который позволяет отслеживать зависимость финансовых результатов деятельности от затрат, объема производства и цены.

Необходимость управления затратами обуславливается той ролью, которую они играют в экономике предприятия, а именно их прямым участием в формировании прибыли организации. Именно прибыль в конечном итоге выступает основным условием конкурентоспособности и жизнеспособности предприятия. Поэтому для подавляющего большинства предприятий основной задачей является сохранение прибыли (в краткосрочном периоде) и поддержание потенциала прибыльности (в долгосрочном периоде). В современных условиях управление затратами становится действенным, а зачастую чуть ли не единственным способом эффективного решения этой задачи.

Эффективное управление затратами подразумевает:

- 1) знание того, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы предприятия;
- 2) знание закономерностей поведения различных видов затрат предприятия;
- 3) умение обеспечить максимально высокий уровень отдачи от использования ресурсов предприятия;
- 4) организацию системы управления производством, ориентированной на постоянные контроль затрат и поиск резервов их эффективного снижения;
- 5) сосредоточение на предупреждении затрат, а не на их учете;
- 6) вовлечение в систему управления затратами всех видов затрат;
- 7) оперативность получения информации о затратах и ее анализа.

Однако существующая в настоящее время система управления затратами, к сожалению, далеко не в полной мере соответствует приведенным выше принципам. Даже поверхностное знакомство с деятельностью любого предприятия позволяет обнаружить ряд проблем, которые характерны и для большинства других.

Прежде всего, специалисты указывают на несовершенство учета затрат, применяемого на предприятиях. Основными недостатками применяемого учета часто называют построение учета в соответствии с правилами, предъявляемыми к внешней отчетности предприятия; высокую степень обобщения учетной информации и невозможность ее детализации. Кроме всего этого, основным недостатком такого учета является его низкая оперативность (предоставление информации о затратах раз в месяц), не позволяющая обеспечивать предупреждение затрат, вовремя выявлять негативные отклонения от плана и виновников таких отклонений. Такая система учета зачастую не отражает возможность четкого представления о том, где и как формируются затраты предприятия. Вследствие всего этого, контроль затрат носит формальный характер, а поиск путей сокращения затрат значительно усложняется.

Управление затратами на большинстве предприятий осуществляется бессистемно, время от времени. Анализ показателей себестоимости осуществляется путем сопоставления плановых и фактических данных по статьям затрат и исчисления возможных отклонений. Что же касается анализа причин этих отклонений, то он, как правило, либо вообще не выполняется, либо сводится к укрупненным расчетам, не дающим возможности с известной степенью точности выявить место, причину и виновников этих отклонений. Существуют и другие проблемы. Основной причиной такого положения является недооценка выгод и преимуществ, которые может обеспечить систематический, рационально организованный контроль затрат.

Для решения этих и ряда других проблем, а также для повышения эффективности управления предприятием в целом необходимо создание на предприятии системы нового типа по управлению затратами.

Прежде всего нужно сориентировать основные финансово-экономические службы на необходимость эффективного контроля затрат и управления ими. Добиться этого можно и нужно принятием стратегии лидерства по издержкам в качестве базовой конкурентной стратегии. Стратегия лидерства по издержкам предполагает уделение серьезного внимания планированию затрат, контролю выполнения планов по затратам; использование гибкого бюджетирования и более глубокое понимание принципов формирования себестоимости продукции предприятия. Кроме того, четко сформулированная стратегия поведения предприятия должна побудить руководителей разных уровней к поиску новых методов управления затратами.

Внедрение на предприятии нормативного метода контроля затрат также способствовало бы решению ряда перечисленных выше проблем. Его применение совместно с организацией контроля затрат в разрезе центров затрат и центров ответственности позволило бы существенно детализировать информацию о затратах, повысить эффективность планирования затрат и контроля за выполнением планов. Ежедневный учет отклонений в разрезе центров затрат и центров ответственности значительно повысил бы аналитичность информации о затратах, позволил бы предупреждать негативные отклонения от норм и нормативов, выявлять их причины и связывать их возникновение с деятельностью тех или иных руководителей.

Создание эффективной системы управления затратами, соответствующей основным принципам построения такой системы, а также необходимость поиска и внедрения новых форм и методов управления требует создания на предприятии особого отдела по управлению затратами. В зарубежной практике такой отдел носит название отдела или службы контроллинга. Деятельность такого отдела должна быть направлена на оперативный сбор и анализ всей необходимой для контроля затрат информации, на разработку новых форм сбора информации и документов первичного учета, на экспертизу управленческих решений, а также на решение задач улучшения экономической деятельности на предприятии, т.е. на решение стратегических его задач.

Можно выделить основные принципы, которые помогут добиться успеха в борьбе за сокращение издержек:

1. Превентивное управление затратами: на предприятии должен разрабатываться финансовый план. Причем желательно, чтобы была разработана система таких планов: от краткосрочного (например, месячного – с разбивкой по декадам или неделям) до долгосрочного (например, годового) – поскольку некоторые решения могут быть затратны в краткосрочной перспективе, но выгодны в долгосрочной.

2. Финансовая дисциплина. Обратной стороной финансового планирования является жесткая финансовая дисциплина. Руководитель предприятия является главным агентом в процессе сокращения издержек. От его собственной готовности следовать планам будет сильно зависеть отношение к этому вопросу подчиненных.

3. Учет и контроль: важно, чтобы руководитель имел на руках объективную информацию о предприятии, чтобы на их основании можно было принимать решения об управленческом воздействии.

В целях управления затратами необходимо проводить на предприятии диагностику факторов, влияющих на эти затраты. Кроме того, следует проверять соответствие технологических процессов тем нормам, которые закладывались при проектировании предприятия, оптимальную нагрузку производственных мощностей, отсутствие перерывов в производстве, ритмичность процессов, контролировать отсутствие сбоев в системе отгрузки (затоваривание склада приводит к остановке производства). Это основные диагностические факторы, на основании которых руководитель предприятия утверждает программу по сокращению затрат.

Таким образом, чтобы осуществлять планомерную борьбу за сокращение издержек, предприятию необходимо в том или ином виде внедрить систему финансового планирования и контроля. Для этого на предприятии может быть разработана программа сокращения издержек.

Выявленные на предприятии проблемы управления текущими затратами требуют решения путем разработки определенных рекомендаций.

Важной задачей в деятельности предприятий и фирм является снижение себестоимости продукции. Оно выступает одним из условий повышения конкурентоспособности товаров, средством увеличения объема производства при неизменной стоимости материальных и трудовых ресурсов. Основными факторами снижения себестоимости являются: повышение технического уровня производства, улучшение организации труда, изменение объема и структуры выпускаемой продукции, повышение доли кооперированных поставок. В результате достигается снижение материальных затрат (материалоемкости) и рост производительности труда.

Резервы снижения себестоимости представляют собой элементы затрат, за счет экономии которых могут быть снижены издержки производства. К основным источникам снижения себестоимости относятся:

- 1) снижение расхода сырья, материалов, топлива, энергии;
- 2) уменьшение размера амортизационных отчислений;
- 3) сокращение расхода заработной платы;
- 4) уменьшение административно-управленческих расходов.

Сокращение затрат на производство и реализацию продукции является материальной основой снижения цен, ведет к уменьшению издержек производства в других отраслях экономики. Немаловажное значение имеет снижение себестоимости и для уменьшения потребности в оборотных

средствах. Отсюда следует необходимость проведения систематического контроля за снижением издержек производства и затрат на реализацию продукции.

Таким образом, для решения проблемы снижения текущих затрат на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т. е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции. Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития.

Реализация запланированных на предприятии мероприятий по оптимизации себестоимости продукции положительно скажется на деятельности анализируемого предприятия, так как приведет к снижению себестоимости продукции, улучшению его финансовых результатов и повышению эффективности управления текущими затратами предприятия.

В результате эффективного управления затратами организация получит следующие преимущества:

1. Производство конкурентоспособной продукции за счет более низких издержек и, следовательно, цен.
2. Наличие качественной и реальной информации о себестоимости отдельных видов продукции и их позиции на рынке по сравнению с продуктами других производителей.
3. Возможность использования гибкого ценообразования.
4. Предоставление объективных данных для составления бюджета предприятия.
5. Возможность оценки деятельности каждого подразделения предприятия с финансовой точки зрения.
6. Принятие обоснованных и эффективных управленческих решений.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что одной из важнейших задач развития бизнеса является оптимизация затрат или достижение такого их уровня, который обеспечит требуемый финансовый результат при условии выполнения производственных планов предприятия. Среди существующих инструментов оптимизации затрат основными являются инструменты регулярного управления затратами, к которым относятся планирование, учет, контроль и программа мероприятий по снижению затрат.



С.К. Баймагамбетова, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.Қ. Мерғалиев, э.ғ.к.

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Нарықтық қатынастың қалыптасуы шаруашылық қызметін біртұтас кешенді талдауды ішкі (басқару) және сыртқы (қаржылық талдау) талдау деп бөлуді қажет етіп отыр. Талдаудың бұл түрлерінің әрқайсысының өзінің ақпараттық көздері бар.

Әлемде тәжірибе көрсеткендей, есеп берудің екі түрі бар: акционерлерді, қалың жұртшылықты, банктерді, сондай-ақ сақтандыру ұйымдары мен үкімет органдарын кәсіпорынның жұмыс жағдайы мен оның қаржылық жағдайы және есепті кезеңдегі шаруашылық қызметінің нәтижесімен таныстыру үшін қаржылық газеттер мен бюллетендерде, арнайы анықтамаларда басылып шығатын қаржылық есеп беру. Сонымен қатар көбіне, есепте субъектінің шаруашылық қызметін динамикада бейнелеп көрсетуге, даму бағыты мен оның алдыңғы кезеңдегі жағдайын болжауға мүмкіндік беретін бірқатар жылдардың мәліметтерін жариялайды. Есеп берудің екінші түрі – басқару талдауы, бұл кәсіпорын шығаратын өнімдердің жеке түрлерінің өзіндік құнының нормативтері туралы, сондай-ақ сапасының төмендігіне немесе тауардың мөлшерден тыс шығарылып, өтпей

қалуына байланысты мәліметтерден тұратын қатаң құпияландырылған, басқа тұлғалар үшін жабық есеп болып табылады. Ішкі есеп берудің ішіндегі жауапкершілік орталықтары мен пайда болу орындары бойынша шығындар сияқты жеке бөлімшелердің жұмыс нәтижелерін сипаттайтын маңызды есеп түрлері болады. Кәсіпорынның жеке бөлімшелеріндегі шаруашылық жүргізу деңгейін анықтау шығындар мен нәтижелерді салыстыру, кім қалай жұмыс істейтінін көруге мүмкіндік береді және еңбекке ақы төлеуде қандай да бір сыртқы талдау қаржылық есеп негізінде жүргізіледі. Бүгінгі таңдағы нарыққа өту кезеңінде кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауда жаңа амалдар қажет.

Ондаған жылдар бойы барлық басқару деңгейлерінде және кәсіпорынның өзінде пайдаланылып келген қаржылық жағдайы талдаудың қалыптасқан әдісінің шаруашылық жүргізудің әкімшілік жүйесінің жұмыс істеу жағдайында және негізінен орталықтандырылған көздерден қаржыландырылатын мемлекеттік меншік үшін, сондай-ақ уақытша тартылған қаражаттарды (тұрақты пассивті), айналым қаражаттарын және басқаларды мөлшерлеу мақсатында қолданылғаны түсінікті. Бұл жағдайлар шаруашылық жүргізудің тиімділігіне бағытталған басқарушылық шешімдерді қабылдауда кәсіпорынның дербестігін тежеп отырады және нарықтық қатынастар және кәсіпшілік қызметпен мүлдем үйлеспейді.

Бұрынғы қолданылып келген талдау әдістемесінде әр түрлі баптардың мәндерін, баланс бөлімі мен топтарының жиындарын олардың мөлшерлік көлемдерімен салыстыру, мөлшерден ауытқуын зерттеу, бұл ауытқулардың кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығына қалай әсер етуін зерттеу шешуші рөлді атқарды. Жаңа қаржылық есептің маңызды ерекшеліктерінің бірі – онда жоспарлық көрсеткіштер мен нормативтердің жоқтығы болып табылады [1].

Нарық жағдайында қаржылық жоспарлау кәсіпорынға оның қызметі жөнінде көптеген параметрлерді сырттан бекіткен орталықтандырылған әкімшілік сипатты жояды. Ол, ең алдымен бәсекелестік нәтижесінде қарқынды өзгеріп отыратын нарықтық конъюнктура жағдайында өзінің хал-жағдайын нығайтуға ұмтылатын кәсіпорынның шаруашылық әрекетінің икемді стратегиясы мен тактикасын жасауға қызмет етеді. Қаржылық қызметте нормативтерді пайдалану кәсіпорынның өз еркінде, сондықтан нормативтер туралы ақпараттар, коммерциялық құпияға айналады. Жоспарланған нормативтерден ауытқуды талдау, кәсіпорынның ішкі талдауының құрамдас бөлігі болып табылады. Бухгалтерлік есеп беруге негізделген қаржылық жағдайды талдау, сыртқы талдау сипатына ие болады, яғни кәсіпорынның қызметі туралы ақпараттардың шектеулі бөлігінен тұратын есеп мәліметтері негізінде осы кәсіпорынның мүдделі контрагенттерінің – меншік иесі немесе мемлекеттік органдардың берілген кәсіпорынның шегінде жүргізетін талдауы. Қаржылық жағдайды ішкі талдау әдістемесі, әрбір кәсіпорын үшін тек потенциалды әріптестерін бағалау мақсатында ғана емес, сонымен қатар қаржылық есепті сыртқы пайдаланушылардың көзқарасы тұрғысынан алғандағы өзін-өзі бағалау үшін де қажет.

Қаржылық талдаудың тәжірибесі қаржылық есепті оқудың негізгі ережелерін қалыптастырады. Олардың ішінен алты негізгі әдісті бөліп қарастыруға болады, ол көлденең талдау, тікелей талдау, трендік талдау, салыстырмалы талдау, факторлық талдау, қаржылық коэффициенттер әдісі.

Көлденең (уақытша) талдау – есеп берудің әрбір позициясын өткен кезеңімен салыстыру. Ол өткен кезеңдегімен салыстырғандағы бухгалтерлік есептің түрлі баптарының абсолюттік және салыстырмалы ауытқуларын анықтауға мүмкіндік береді.

Тікелей (құрылымдық) талдау – әрбір есеппозициясының жалпы нәтижеге тигізетін әсерін айқындай отырып, қорытынды қаржылық көрсеткіштердің құрылымын анықтау. Ол жалпы баланс немесе оның бөлімдері бойынша қорытынды көрсеткіштегі және баптардың үлес салмағын анықтауға мүмкіндік береді. Мысалы, ұзақ және ағымдағы активтердің кәсіпорын мүлкінің жалпы құнындағы, яғни баланс валютасындағы үлес салмағы және т.б.

Тікелей және көлденең талдаулар бірін-бірі толықтырып отырады. Сондықтан да есептік бухгалтерлік үлгі құрылымы секілді оның жеке көрсеткіштерінің динамикасын да сипаттайтын кестелерді жиі жасайды.

Тереңдік талдау барлық көрсеткіштер 100% деп алынатын базистік жыл деңгейінен, бірқатар жылдар көрсеткіштерінің салыстырмалы ауытқуын есептеуге негізделеді. Басқаша айтқанда, трендік талдау әрбір есеп позициясын бір қатар өткен кезеңдермен салыстыруды және тренді,

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.

Салыстырмалы (кеңестіктік) талдау – бұл фирмалардың, еншілес фирмалардың, бөлімшілердің және цехтардың жекелеген көрсеткіштері бойынша есебінің құрама көрсеткіштерін шаруашылық ішіндегі талдау, сондай-ақ берілген фирманың көрсеткіштерін орташа салалық және орташа жалпы экономикалық мәліметтері бар бәсекелес фирмалардың көрсеткіштерімен салыстырғандағы шаруашылық аралық талдау болып табылады.

Факторлық талдау – бұл жекелеген факторлардың қорытынды көрсеткішке тигізетін әсерін зерттеудің детерминдік (анықтау) немесе реттелмеген тәсілдері көмегімен талдау. Сонымен қатар факторлық талдау қорытынды көрсеткіштерді оның құрамдас бөліктеріне жіктегенде – тура, ал оның жеке элементтерін жалпы қорытынды көрсеткішке біріктіргенде ол – кері (синтез) болуы мүмкін.

Қаржылық талдаудың нарықтық экономика жағдайындағы көбірек таралған әдісі әртүрлі қаржылық коэффициенттерді пайдалану болып табылады.

Коэффициенттер салыстырмалы шамалар болып табылады, олардың есептеу кезінде шамалардың біреуін бірлік ретінде алып, ал екіншісін бірлікке қатынасы ретінде көрсетеді. Қаржылық коэффициенттерді есептеу баланстың жеке баптарының арасында болатын өзара байланыстарға негізделген. Олар кәсіпорынның қаржылық жағдайын кезекті факторлық талдау үшін алғашқы база болып табылады және де олар талдау нәтижесінде талдау жүргізушіге жасырын құбылыстарды ашуға мүмкіндік беретін екі шаманың арасындағы өзара математикалық қатынастарды көрсетеді.

Шешімдер қабылдау үшін сәйкес коэффициенттерді талдаудың пайдалылығы оларды дұрыс түсіндіруге байланысты болады. Бұл – қатынастарды талдаудың ең қиын аспектісі, себебі ол осы қатынастардың қалыптасуының ішкі және сыртқы факторларын білуді талап етеді, мысалы, саладағы жалпы экономикалық жағдайлар, кәсіпорын басшылығының саясаты және басқалар. Қатынастарды үлкен байыптылықпен талдау қажет, өйткені тек бір ғана фактор алымына да, бөліміне де әсер етуі мүмкін. Негізінен қатынас деңгейі өткен кезеңдегі, теориялық дәлелденген салалық қатынаспен салыстырылады. Қатынасты талдау болашаққа бейімделуі тиіс.

Қаржылық талдауды салыстырмалы көрсеткіштер негізінде жүргізудің шетелдік тәжірибесін механикалық түрде көшіріп алу, көп жағдайда тиімсіз, себебі бұл жағдайда біздің кәсіпорындардың өз ерекшеліктеріне назар аударылмайды. Нәтижесінде бір көрсеткіштердің мүмкін болатын маңызы туралы берілген кеңестер кейбір кезде расталмайды. Дегенмен, қаржылық жағдайды талдау барысында салыстырмалы көрсеткіштерді зерттеу қажет болады, себебі ол болып жатқан жағдайларды түсінуге және де оларды тек ағымдағы мезетте ғана емес, сонымен қатар болашақта да дұрыс бағалауға мүмкіндік береді. Әлдеқайда кең таралған және зерттелген көрсеткіштерге мыналар жатады: өтімділік, қаржылық тұрақтылық, табыстылық және іскерлік белсенділік.

«ҚазМұнайГаз» Барлау Өндіру» АҚ мысалында қарастырайық. Компания қызметіне қаржылық талдау жүргізу үшін негізгі ақпарат көзі компанияның бухгалтерлік есебі [2].

Қаржылық талдаудың мақсаты компанияның қаржылық жағдайына талдау жасап, оның қазіргі кездегі жағдайын анықтау.

Компанияның қаржылық жағдайының 4 түрі бар:

1) абсолютті тұрақты қаржылық жағдай. Компанияның абсолютті өтімділігін, өзінің айналым құралдарымен қорларды қамтамасыз ете алатынын көрсетеді.

$\Theta AK(\text{өзіндік айналым капитал}) > TMK(\text{тауарлы-материалды қорлар}) = K(\text{капитал}) - \Upsilon A(\text{ұзақ мерзімді активтер}), TMK(\text{тауарлы-материалды қорлар})$. Бұл жағдайда компанияның жағдайы жақсы дейді;

2) қалыпты тұрақты қаржылық жағдай. $\Theta AK < TMK, PAK(\text{перманентті айналым капиталы}) > TMK$. Бұл кезде компанияның қаржылық жағдайы орташа дейді;

3) тұрақсыз қаржылық жағдай. $\Theta AK < TMK, PAK < TMK, QHГ(\text{қалыптасудың негізгі көздері}) > TMK$. Өтімділігі төмен, бұл жағдайда компанияның қаржылық жағдайы нашар дейді;

4) дағдарыс жағдайы. Компанияның уақытында өтелмеген несие мен қарыздарының, сонымен қатар уақытынан шыққан кредиторлық берешектің болуын сипаттайды. Бұл жағдайда компания өз кредиторларына қарызын өтей алмайды, банкроттық шегінде тұр дейді.

Біздің компаниямыздың осы 4 қаржылық жағдайдың қайсысына жататынын анықтайық.

ӨАК = 1 373 775 – 666 034 = 1 373 109 (2013 ж.)

ТМҚ = 27 422 (2013ж)

ӨАК = 1 337 770 – 631 044 = 706 726 (2012 ж.)

ТМҚ = 25 058 (2012 ж.)

Екі жағдайда да $\text{ӨАК} > \text{ТМҚ}$, осыған орай біздің компаниямыздың қаржылық жағдайы абсолютті тұрақты. 2012 ж. $\text{ӨАК} > \text{ТМҚ}$, бұл компанияның оң нәтижемен қарқынды дамуын көрсетеді.

Компанияның қаржылық жағдайын талдауда маңызды аспектілер – бұл өтімділік пен компанияның несиеге қабілеттілігін анықтау.

Актив		Пассив	
Көрсеткіш	Құрамдас бөліктер	Көрсеткіш	Құрамдас бөліктер
A1 – ең өтімді активтер	Ақша қаражаттар және қысқа мерзімді қаржылық салымдар	П1 – өте шұғыл міндеттемелер	Кредиторлық берешек және басқа қысқа мерзімді пассивтер
A2 – тез өткізілетін активтер	Дебиторлық берешек және басқа да активтер	П2 – қысқа мерзімді пассивтер	Қарыз құралдары және басқа қысқа мерзімді пассивтер
A3 – баяу өткізілетін активтер	Айналым активтері және ұзақ мерзімді қаржылық салымдар	П3 – ұзақ мерзімді пассивтер	Ұзақ мерзімді несиелер мен қарыз құралдары
A4 – қиын өткізілетін активтер	Айналымнан тыс активтер	П4 – тұрақты пассивтер	Капитал және резервтер

Келесі төрт теңсіздік орындалған жағдайда ғана баланс абсолютті өтімді болады.

$A1 > P1$, $A2 > P2$, $A3 > P3$, $A4 < P4$ (тұрақты сипатта болады), яғни бұл жағдайда өзіндік құралдар ұзақ мерзімді активтерді жауып қана қоймай, кейбір ағымды активтерді қаржыландыруға да мүмкіндігі болады.

Сонымен, талдау нәтижесінде біздің компаниямыздың балансы абсолютті өтімді екендігі анықталды, себебі $A2 > P2$.

Компанияның өтімділігін талдаудың келесі кезеңі – өтімділік коэффициенттерін есептеу.

1) Абсолютті өтімділік коэффициенті – компанияның қысқа мерзімді міндеттемелерінің (ҚМ) қай бөлігін ақша қаражаттар (АҚ) мен қысқа мерзімді ақша салымдарының (ҚҚС) көмегімен жаба алатынын көрсетеді:

$$K_{\text{абсолют.өтім.}} = \text{АҚ} + \text{ҚҚС} / \text{ҚМ} > 0,2-0,5$$

$$K_{\text{абс.өт.}} = 608\,944 / 182\,356 = 3,3.$$

2) аралық жабу коэффициенті (дағдарысты өтімділік) – компанияның қысқа мерзімді міндеттемелерінің (ҚМ) қай бөлігін қысқа мерзімді дебиторлық берешек (ҚДБ) пен қысқа мерзімді қаржылық салымдарды (ҚҚС) жұмылдыру арқылы жаба алатынын көрсетеді:

$$K_{\text{дағд. өтім.}} = \text{ҚДБ} + \text{АҚ} + \text{ҚҚС} / \text{ҚМ} > 0,7 — 1$$

$$K_{\text{дағд. өтім.}} = 157\,188 + 119\,036 + 489\,908 / 182\,356 = 4,2.$$

3) Ағымды өтімділік коэффициенті – немесе айналым қаражаттар квотасы – айналым активтерінің (АА) қысқа мерзімді міндеттемелерден (ҚМ) асатынын көрсететеді:

$$K_{\text{ағым.өтімд.}} = \text{АА} / \text{ҚМ} > 2$$

$$K_{\text{ағым.өтімд.}} = 654\,321 / 182\,356 = 3,6.$$

Ағымдағы өтімділік коэффициенті қысқа мерзімді міндеттемелерінің компанияның айналым активтерімен қанша рет жабыла алатынын көрсетеді, яғни өзінің қолында бар активтерін қолма қол ақшаға айырбастаған жағдайда өзінің несие берушілерінің талаптарын қанша рет орындай алатынын көрсетеді.

Сонымен, жалпы алғанда компанияның қаржылық жағдайы жақсы, яғни компания өз қызметін өзі қаржыландыра алатын, сонымен қатар төлемдерді уақытында жүргізе алатын жағдайда.

Осы жағдайда қалып, өзінің стратегиялық мақсаты – қорлар деңгейі мен мұнай өндіру бойынша әлемдегі алдыңғы қатарлы 30 мұнайгаз компанияларының қатарына кіруді жүзеге асыру үшін «КазМұнайГаз» Барлау Өндіру» АҚ өз жобаларын іске асыру іс шаралары жөніндегі жоспарлары бойынша одан әрі жұмыс жасауы қажет. Сонымен қатар кәсіпорын өзінің іскерлік белсенділігін жақсартуға бағытталған келесі іс шараларды қабылдауы қажет:

- кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметін жоспарлау;
- саясаты мен тәртібін жетілдіру;
- ағымды өтімділік коэффициенттерінің өзгеру динамикасын қадағалау;
- дебиторлық және кредиторлық берешектердің өсу қарқындарының қатынасына бақылау жасау.

Әдебиеттер

1. Айтанаева Ә.Қ. Қаржылық және басқару талдауы: оқу құралы. – Алматы, 2009.
2. «КазмұнайГаз» ҰК» АҚ ресми сайтында 2014 ж. 20 ақпанда жарияланған «КазМұнайГаз» Барлау Өндіру» АҚ 2013 ж. бойынша қаржылық нәтижелері, http://www.kmg.kz/press/company_news/.



А.Ж. Байсалыкова, магистрант

Научный руководитель: Ш.А. Омарова, к.э.н.

ФАКТОРЫ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ КОМПАНИИ

В последнее время в экономической науке и практике все большее внимание уделяется принципам и методам управления активами предприятия. От обеспеченности активами, их структуры и уровня использования во многом зависят эффективность функционирования и финансовая устойчивость предприятий. Поэтому в систему управления оборотными активами наряду планированием, нормированием и учетом входит регулярный анализ их состава, динамики, соответствия потребностям текущей производственно-хозяйственной деятельности. Управление активами составляет наиболее обширную часть операции финансового менеджмента. Это связано с большим количеством элементов их внутреннего материально-вещественного и финансового состава требующих индивидуализации управления; высокой динамикой трансформации их видов, приоритетной ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых результатов операционной деятельности предприятия.

Эффективность использования активов тесно связана с проблемой рациональной структуры источников финансирования. Экономико-организационными предпосылками построения оптимальных стратегий развития предприятия в плане формирования источников средств и направлений их использования являются следующие условия: удовлетворительная структура баланса; наличие условий и возможностей кредитования производства за счет привлечения внешних и собственных источников инвестиций; приемлемый уровень финансовой устойчивости [1].

С управленческой точки зрения, на формирование величины чистой прибыли оказывают влияние два фактора:

- структура источников формирования средств предприятия;

– рациональность использования имеющихся у предприятия финансовых ресурсов.

Второй фактор находит отражение в структуре активов предприятия – основных и оборотных средств, а также в эффективности их использования, что характеризуется таким показателем, как производственный леверидж.

Другой фактор отражается в структуре капитала предприятия, т.е. в соотношении собственных и заемных средств. При этом показателем, определяющим влияние данного фактора на величину чистой прибыли, является финансовый рычаг.

Таким образом, существует ряд объективных и субъективных факторов, учет которых позволяет целенаправленно формировать структуру активов компании, обеспечивая условия наиболее эффективного его использования на каждом конкретном предприятии: В процессе анализа литературы можно выделить следующие факторы, оказывающие влияние на формирование рациональной структуры активов компании (табл. 1).

Таблица 1 – Факторы, оказывающие влияние
на формирование рациональной структуры активов компании*

Микроэкономические факторы	Макроэкономические факторы
производственный риск	особенности в финансировании фирм в различных странах
финансовый риск	уровень налогообложения прибыли
темпы прироста объема реализации продукции	внешние условия
уровень рентабельности операционной деятельности	конъюнктура товарного рынка
размер консолидированного денежного потока и его распределение во времени	конъюнктура финансового рынка и процентные ставки
Анализ потока денежных средств	сравнение различных компаний одной отрасли
позиция кредиторов	
позиция владельца/администрации	
уровень концентрации собственного капитала	
стадия жизненного цикла предприятия	
угроза поглощения фирмы или контроль над фирмой	
ликвидность активов фирмы	
уровень и динамика рентабельности капитала	
резервный заемный потенциал и финансовая гибкость	
степень использования производственных мощностей	
капиталоемкость продукции	
дивидендная политика	
цели привлечения долгосрочного капитала	

*Составлена автором на основе источника [1]

При формировании рациональной структуры оборотных средств предприятия, помимо расчета количественных показателей, необходимо учитывать качественные факторы, в том числе:

- стабильность динамики оборота. Предприятие со стабильным оборотом может позволить себе относительно больший удельный вес заемных средств в пассивах и более значительные постоянные расходы;
- темпы наращивания оборота оборотных средств предприятия. Повышенные темпы роста оборота требуют соответствующего финансирования. Это связано с возрастанием переменных, а зачастую и постоянных затрат, почти неизбежным увеличением дебиторской задолженности, а также с множеством других причин, в том числе с инфляцией издержек;
- уровень и динамика рентабельности. Замечено, что наиболее рентабельные предприятия

имеют относительно низкую долю долгового финансирования в среднем за длительный период;

- структура активов. Компании с большой долей высоколиквидных активов могут себе позволить иметь повышенный уровень эффекта финансового рычага, а узкоспециализированные в технико-экономическом отношении предприятия вынуждены довольствоваться в основном собственными средствами;

- отношение кредиторов к предприятию. Игра спроса и предложения на финансовом рынке определяет средние условия кредитования, но конкретные условия зависят от финансово-хозяйственного положения предприятия. Конкурируют ли банкиры за право предоставить кредит, или деньги приходится вымалывать у кредиторов – вот в чем вопрос. От ответа на него во многом зависят реальные возможности предприятия по формированию желательной структуры средств;

- тяжесть налогообложения. Чем выше налог на прибыль, чем меньше налоговых льгот и возможностей использовать ускоренную амортизацию, тем более притягательно для предприятия долговое финансирование из-за отнесения хотя бы части процентов за кредит на себестоимость. Более того, чем тяжелее налоги, тем болезненнее предприятие ощущает недостаток средств и тем чаще оно вынуждено обращаться к кредиту;

- подходы и мнения консультантов и рейтинговых агентств, способных давать объективную оценку и оказывать влияние на ситуацию;

- приемлемая степень риска для руководителей предприятия. Люди, ответственные за принятие решений, могут проявлять большую или меньшую консервативность в смысле определения допустимого риска при принятии финансовых решений;

- стратегические целевые финансовые установки предприятия в контексте его реально достигнутого финансово-хозяйственного положения;

- состояние рынка кратко- и долгосрочных капиталов. При неблагоприятной конъюнктуре на рынке денег и капиталов зачастую приходится просто подчиняться обстоятельствам, откладывая до лучших времен формирование рациональной структуры источников средств;

- финансовая гибкость предприятия. Случается, что предприятия зачастую отказываются от многообещающих сделок из-за отсутствия средств. В подобных случаях задача финансового управляющего состоит в том, чтобы компания всегда была в состоянии мобилизовать средства, необходимые для финансирования текущих операций [2].

Таким образом, в формировании рациональной структуры активов исходят обычно из самой общей целевой установки: найти такое соотношение между заемными и собственными средствами, при котором рыночная стоимость активов предприятия будет наивысшей. Это, в свою очередь, становится возможным при достаточно высоком, но не чрезмерном эффекте финансового рычага. Уровень задолженности служит для инвестора чутким рыночным индикатором благополучия предприятия. Чрезвычайно высокий удельный вес заемных средств в пассивах свидетельствует о снижении финансовой устойчивости, и, соответственно, повышенном риске банкротства [3].

При управлении активами предприятия важная роль принадлежит методу оптимизации соотношения оборотных и необоротных активов, который осуществляется на основании ряда принципов (рис. 1).

С учетом вышеназванных принципов осуществляется оптимизация структуры активов предприятия, направленная на обеспечение его финансовой безопасности. Такая оптимизация направлена на обеспечение платежеспособности предприятия, его финансовой устойчивости и рентабельности. При соответствии данных показателей нормативным границам можно утверждать о достаточном уровне финансовой безопасности предприятия. Данный метод управления активами учитывает всю их совокупность и дает полное представление о структуре, динамике и источниках формирования активов предприятия, которое является финансово устойчивым.

Обеспечение достаточного количества оборотных активов, дающих компании возможность оплачивать сырье и рабочую силу, производить расходы, связанные с производственной и сбытовой деятельностью, в практике деятельности отечественных предприятий сводится к необходимости решать несколько весьма сложных задач.

Первая из них – управление запасами. По утверждению западных учебников финансового

менеджмента, с точки зрения достаточности оборотного капитала ни один фактор не имеет такого значения, как скорость оборота товарных запасов.

Но чтобы определить влияние этого фактора в современной действительности нужно иметь как минимум точную информацию о наличии запасов и рассчитать нормативы их использования. То есть все начинается с вопросов учета. То, что учетная система на складах предприятий требует усовершенствования, сомнению не подлежит.

Ведь часто предприятие покупает одно и то же сырье по разной цене. У кладовщиков все сырье записано на разных карточках (поскольку имеет разную цену). Бухгалтерия должна списывать это сырье по какой-то определенной цене, но поскольку оно списывается с разных карточек, получается новый метод списывания – наугад, как легла карточка у кладовщика. Управлять финансами на основании таких данных, естественно, невозможно.

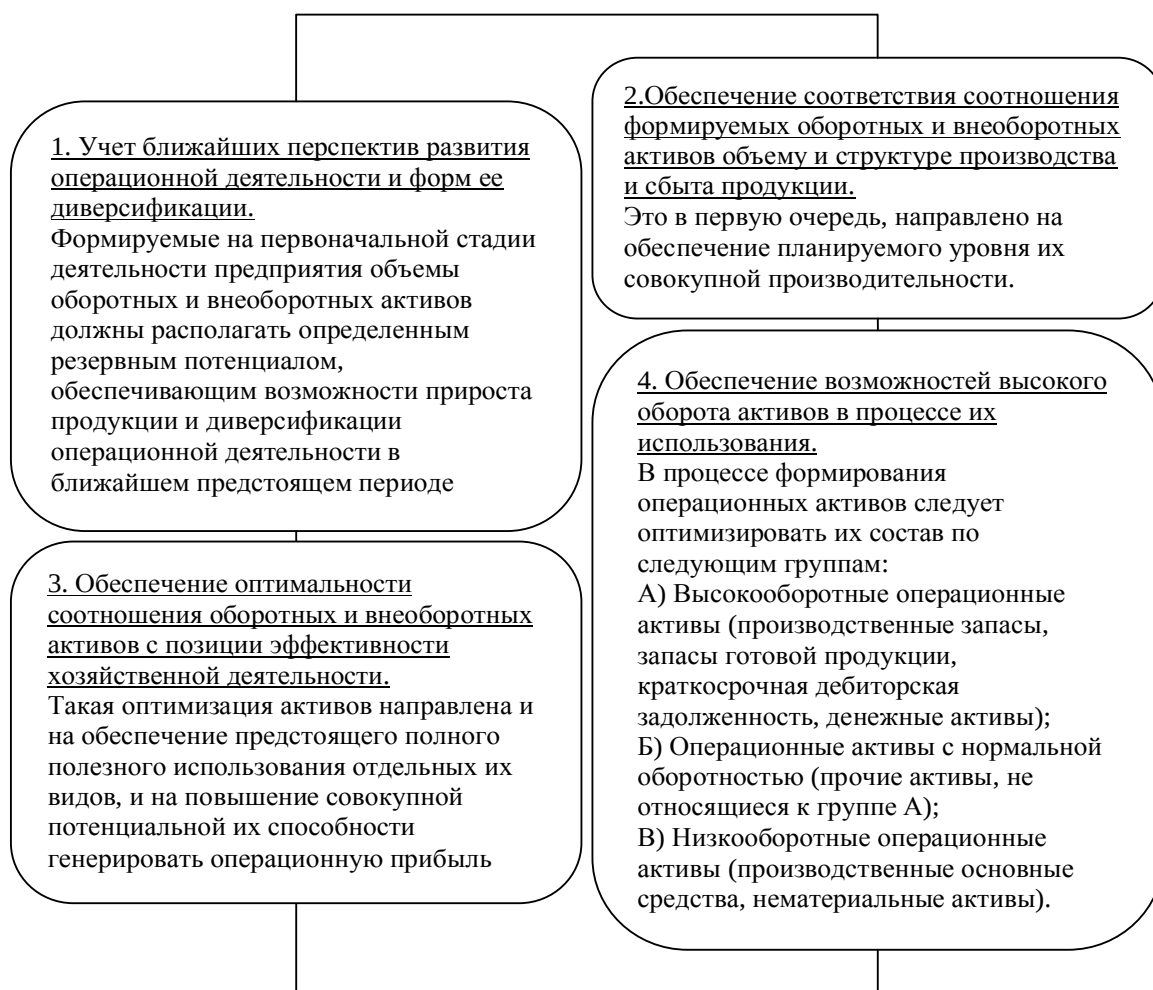


Рис. 1 – Принципы оптимизации соотношения активов

**Составлено автором на основе источника [3]*

Второй аспект проблемы увеличения оборотных активов – совершенствование системы расчетов. Для ускорения расчетов, прежде всего, необходимо знать всех плательщиков – нужен реестр, включающий сведения о договорных суммах, сроках и других параметрах, связанных с поступлением платежей. При этом стоит учитывать, кто задержит платежи и на сколько, а кто и вовсе не заплатит.

Наличие запасов считается фактором, обеспечивающим безопасность системы материально-

технического снабжения и производства. Однако содержание запасов сырья и материалов вызывает некоторые расходы, которые снижают доходность предприятия. Поэтому, управление запасами как составная часть управления оборотными средствами предполагает балансирование между доходностью и риском.

В соответствии со сказанным выше в качестве основных задач управления запасами мы выделяем:

- 1) оптимизацию общего размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей;
- 2) минимизацию затрат по содержанию запасов;
- 3) обеспечение контроля за движением материальных оборотных средств.

Определение оптимального размера запасов с точки зрения минимизации затрат на их содержание является неотъемлемым элементом применяемой на предприятии системы контроля. Но так как запасы материальных ценностей большинства предприятий разнообразны и существенно различаются с точки зрения денежных вложений, потенциальной прибыли, объема и возможности ущерба от их недостатка, то усилия по их управлению следует распределять в соответствии с относительной важностью предметов хранения. Для решения данной задачи в современной практике управления запасами применяется метод ABC – анализа.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что управление отдельными составляющими оборотных активов не должно выходить за рамки общей политики управления оборотными активами предприятия и противоречить ее целям. Кроме того, управление текущими активами может быть эффективным только в том случае, если оно осуществляется в непосредственном сочетании с управлением текущими пассивами.

Управление оборотными активами предприятия направлено на формирование их необходимого и достаточного объема с наименьшими затратами и повышения эффективности использования. На первый взгляд может показаться, что проблема здесь отсутствует. Однако ключевой момент исследования заключается в определении для каждого конкретного предприятия оптимальной величины и структуры оборотных активов.

В целом, обобщая вышеизложенное, следует отметить, что для повышения качества управления оборотными активами в контексте обеспечения финансовой безопасности предприятия и улучшения эффективности их использования необходима разработка целой системы мер, реализуемых как во внутренней, так и во внешней среде предприятия.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс. – 2-е изд. перераб. и доп. / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
2. Карасева И.М. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2009. – 335 с.
3. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие. / Л.М. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 240 с.



М.К. Билялова, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КРАТКОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СВЕТЕ ПОСЛАНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РК Н.А. НАЗАРБАЕВА НАРОДУ КАЗАХСТАНА «НҰРЛЫ ЖОЛ – ПУТЬ В БУДУЩЕЕ»

В Послании Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» от 11 ноября 2014 г. отмечается, что сегодня весь мир сталкивается с новыми вызовами и угро-

зами. Мировая экономика так и не оправилась от последствий глобального финансово-экономического кризиса [1]. Восстановление идет очень медленными и неуверенными темпами, а где-то еще продолжается спад. Геополитический кризис и санкционная политика ведущих держав создают дополнительное препятствие для восстановления мировой экономики. В условиях кризиса, как показывает мировой опыт, происходит переориентация экономической политики. Поддержку должны получить те отрасли, которые создают наибольший мультипликативный эффект на рост экономики и занятости. Такой опыт у нас уже был. Достаточно вспомнить наши успешные антикризисные меры в 2007-2009 гг. Как видите, жизнь вносит коррективы в наши планы. И мы должны дополнить платформу партии новым содержанием, исходя из сегодняшних реалий [1].

В свою очередь, развитие экономики любой страны неразрывно связано с эффективностью формирования кредитного рынка, который может обеспечивать краткосрочное финансирование предприятий. В связи с этим в условиях финансово-экономического кризиса особую актуальность приобретает вопрос совершенствования финансово-кредитного механизма РК для обеспечения краткосрочного финансирования, который будет способствовать эффективному движению денежных ресурсов, переливу сбережений населения в кредитные ресурсы банковской системы.

Организация финансово-кредитного обслуживания предприятий на краткосрочной основе, организаций и населения, функционирование кредитной системы играют исключительно важную роль в развитии хозяйственных структур. От эффективности и бесперебойности функционирования кредитно-финансового механизма зависят не только своевременное получение средств отдельными хозяйственными единицами, но и темпы экономического развития страны в целом. Вместе с тем эволюция кредитной системы и кредитного дела в полной мере определяется экономической ситуацией в стране, господствующими формами и механизмом хозяйствования. Каждому этапу историко-экономического развития народного хозяйства соответствуют свой тип организации кредитного дела, своя структура кредитной системы, отвечающие соответствующим потребностям в кредитно-финансовом обслуживании отдельных звеньев экономики.

Механизм функционирования кредитной системы постоянно меняется под влиянием изменений ее организационной структуры, организационно-правовых форм осуществления кредитных операций, форм и методов кредитования и кредитно-расчетных отношений.

Реформы в банковском секторе Республики Казахстан осуществлялись наряду с общегосударственными экономическими преобразованиями. Одним из приоритетных направлений проводимой банковской реформы являлись формирование и развитие кредитного рынка, направленных на предоставление денежных средств юридическим и физическим лицам на условиях взаимовыгодности и возвратности [2, с. 14].

Существенные изменения произошли и в функционировании банков: повысилась самостоятельность и роль банков в народном хозяйстве; расширились функции действующих и создались новые финансово-кредитные институты. Таким образом, на данном этапе возникают новые проблемы – совершенствование кредитной политики коммерческих банков для более эффективного развития кредитного рынка и возможности конкурировать с иностранными банками. Наличие плохих кредитов и недостаточная капитализация является основными проблемами в текущий период. В 2015 году государство для оздоровления банковского сектора и выкупа «плохих» кредитов будет осуществлять дополнительную капитализацию фонда проблемных кредитов в размере 250 млрд тенге, что несомненно должно дать необходимый эффект.

В течение последних лет наблюдаются позитивные тенденции развития финансового сектора. Высокими темпами растут активы и капитал финансовых организаций. Расширяется спектр финансовых услуг, повышается их качество и доступность. Активизируются интеграционные процессы с финансовыми рынками стран ближнего зарубежья.

В связи с предстоящим вступлением Казахстана в ВТО необходимо принятие соответствующих подготовительных мер, направленных на дальнейшее повышение финансовой устойчивости и конкурентоспособности отечественных финансовых организаций. В этой связи снятие ограничений на присутствие иностранного капитала в финансовом секторе необходимо осуществить поэтапно в течение определенного переходного периода.

В течение последних лет наблюдаются позитивные тенденции развития финансового сектора. Высокими темпами растут активы и капитал

Одной из важнейших задач государства является обеспечение благоприятных условий для производственной и инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств, от которых ожидается активность как в сфере потребления, так и сбережения доходов. Эффективность реализации мероприятий государства в данной области находится под влиянием ряда факторов и причин, среди которых выделяется действенность проводимого в стране денежно-кредитного регулирования и развития банковского сектора.

Важное направление развития краткосрочного финансирования должно стать льготное кредитования субъектов МСБ.

Основной отличительной особенностью малых форм организации производства является высокая мобильность, обеспечивающая быстрое перемещение трудовых, материальных и финансовых ресурсов в сферы повышенного спроса. В конечном счете, это способствует оптимизации структуры экономики, увеличению доходной части бюджета, повышению уровня занятости, снижению социальной напряженности, формированию среднего класса общества. Поэтому для его успешного функционирования требуется соответствующее законодательное, имущественное, финансовое, кадровое, информационное, организационно-методическое и техническое обеспечение. Сегодня наиболее острыми проблемами, сдерживающими развитие малого и среднего бизнеса, является отсутствие серьезной финансовой поддержки. Государство планирует в течении 2 лет дополнительно выделить 100 миллиардов тенге на льготное кредитование малого и среднего бизнеса, а также крупного предпринимательства. Это обеспечит реализацию проектов в пищевой и химической промышленности, машиностроении, а также в сфере услуг. Считаем, что не менее 50% должно быть предоставлено на краткосрочный период (до 1 года) [3, с.164].

Следует отметить, что бюджетное финансирование имеет важное значение в основе которого может быть краткосрочное финансирование.

Между тем, оценивая комплекс проблем финансирования государственных проектов, следует отметить:

- механизмы государственного финансирования через финансирование целевых программы, конкурсные заказы национальных институтов развития все еще недостаточны и малоэффективны;
- частное финансирование представляется наиболее перспективным в сфере инвестиционного финансирования, которое еще мало развита в Казахстане; также как и устойчивая структура финансирования НИОКР;
- в этой ситуации на начальных этапах развития инновационной экономики целесообразно развитие таких форм финансирования как государственно-частное партнерство, которое, однако, сопряжена с трудностями разграничения прав и ответственности частного бизнеса и государства;
- взаимодействие инвесторов и инициаторов инвестиционных проектов требует определенных знаний в области оценки эффективности проектов, в то время как в Казахстане отмечается невысокий уровень развития менеджмента и знаний в области инвестиционной стратегии предприятия.

Текущая ситуация и существующие механизмы мониторинга и оценки финансирования и кредитования проектов всех видов государственных инвестиций позволяет выделить следующие недостатки:

- отсутствует взаимосвязь между различными этапами бюджетного процесса, так результаты мониторинга никак не участвуют в процессе оценки и отбора последующих проектов бюджетных инвестиций;
- при одинаковых ключевых факторах отмечаем различные подходы к мониторингу и оценке реализации проектов бюджетных инвестиций;
- цели и задачи мониторинга и оценки реализации проектов бюджетных инвестиций не корреспондируются с определением бюджетных инвестиций;
- по отдельным видам бюджетных инвестиций не осуществляется мониторинг и оценка увеличения стоимости активов государства в результате реализации проектов бюджетных инвестиций;

– оператором по мониторингу и оценке реализации выступают два государственных органа, цели и задачи у которых отличаются.

Учитывая то, что с каждым годом объемы бюджетных средств, направленные на развитие экономики, растут, результаты их использования и управления ими должны быть максимально эффективны и прозрачны, в этой связи вторым стратегическим направлением было решено определить обеспечение эффективного использования и управления государственными финансовыми ресурсами [4, с.8]. В рамках данного направления планируется улучшить работу службы внутреннего контроля, обеспечить эффективное управление государственными активами, государственным и гарантированным государством долгом, правительственными требованиями и обязательствами, исполнение расходной части бюджета путем проведения анализа факторов, влияющих на индикаторы результативности, отчетность об исполнении бюджетов и т.д. В настоящее время имеются отдельные проблемы, которые отражаются на эффективности финансового контроля. Прежде всего, это касается критериев определения сумм к возмещению, так как в законодательстве четко не определены понятие и процедуры возмещения незаконно использованных средств. Кроме того, сегодня достаточно большой объем государственных финансовых ресурсов направляется вновь созданным институтам развития, а также в корпорации со смешанным капиталом в рамках реализации краткосрочных планов развития страны, что фактически выводит их за рамки контроля со стороны Правительства и, как следствие, указанные активы могут оказаться в «серой зоне». Это вызывает необходимость создания новых инструментов финансового контроля и расширение полномочий соответствующих органов.

Однако и со стороны управления предприятиями со смешанным капиталом имеется ряд проблем, в том числе недостаточно эффективное управление государственными активами со стороны государственных органов, а также должностных лиц, представляющих интересы государства в органах управления государственными предприятиями, акционерными обществами (товариществами с ограниченной ответственностью), пакеты акций (доли участия) которых принадлежат государству. Кроме того, виды деятельности, осуществляемые государственными предприятиями шире, нежели определенные законодательством РК, а также представлены в конкурентной среде. В результате убыточной деятельности некоторых организаций произошло уменьшение размера собственного капитала, что привело к уменьшению стоимости активов государства, переданных на праве хозяйственного ведения и балансовой стоимости акций, принадлежащих государству. В ряде организаций имеется дебиторская задолженность, сроки истребования которой наступили год и более тому назад. Такая ситуация самым негативным образом сказывается на финансовом состоянии организаций, поэтому необходимо ее оптимизировать [5, с. 3]. Предприятия должны четко управлять своей кредиторской и дебиторской задолженностью для финансирования деятельности.

Обобщая вышеизложенное, отметим что в краткосрочном финансировании имеется следующий ряд проблем:

- недостаток капитализации коммерческих банков, который не может стать основой краткосрочного финансирования;
- проблемы целевого использования бюджетных средств и их контроля;
- высокие процентные ставки по кредитам;
- недостаток финансирования отдельных отраслей;
- слабая система менеджмента кредиторской и дебиторской задолженности на казахстанских предприятиях.

Для решения данных проблем считаем, что необходимо принять следующие меры:

- консолидировать государственных финансовых ресурсов для финансирования особо важных отраслей экономики;
- развивать финансирование субъектов МСБ;
- повысить капитализацию банковского сектора за счет средств Нацфонда;
- необходимо развивать государственные услуги в области консультаций МСБ для управления задолженностью.

Литература

1. Послании Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» от 11 ноября 2014 г. // www.akorda.kz.
2. Аканов А.А., Кульжанов М.К., Камалиев М.А. Государственные инвестиции в Казахстане // Центрально-Азиатский журнал по общественному здравоохранению. – 2013. – № 2-3. – С. 14-20.
3. Касымов М.Н. Приоритеты финансирования экономики Казахстана на краткосрочную перспективу // Финансы, 2013. – №1. – С. 164-166.
4. Абдугалимова А., Усумбаева А. Оценка эффективности реализации ФИИР// Транзитная экономика. – 2014. – № 2. – С.8-20.
5. Ашимов А.Т. Вопросы финансирования экономики // Вопр. экономики и права. – 2012. – №2. – С. 3-15.



А.Б. Ваисов, магистрант

Научный руководитель: А.А. Нурумов, д.э.н., профессор

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Среди главных проблем казахстанской экономики многие экономисты выделяют дефицит денежных средств на предприятиях для осуществления ими своей текущей и инвестиционной деятельности. Однако при ближайшем рассмотрении данной проблемы выясняется, что одной из причин этого дефицита является, как правило, низкая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, ограниченность применяемых при этом финансовых инструментов, технологий и механизмов. Поскольку финансовые инструменты и технологии всегда опираются на разработки финансовой науки и практики, то их применение особенно актуально при недостатке финансовых ресурсов.

С другой стороны, управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики предприятия, понимаемой как общая финансовая идеология, которой придерживается предприятие для достижения общеэкономической цели его деятельности. Задачей финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия.

Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла предприятия и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. Управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Управление денежными потоками является одним из важнейших направлений деятельности финансового менеджера. Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью.

Согласно Савицкой Г.В. «денежные потоки – это денежные средства, получаемые предприятием от всех видов деятельности и расходуемые на обеспечение дальнейшей деятельности» [1].

Денежные средства, по мнению Нурсеитова Э.О., представляют собой самые ликвидные активы [2]. Сущность денег заключается в том, что это – специфический товарный вид, с натуральной формой которого срастается общественная функция всеобщего эквивалента.

Денежные средства организации образуются при продаже готовой продукции, товаров, от оказания сервисных и иных услуг, а также в виде поступлений от операций с ценными бумагами.

Предприятия, организации и учреждения (включая организации торговли) независимо от их организационно-правовой формы обязаны:

- хранить свои денежные средства в учреждениях банков;
- производить расчеты по своим обязательствам с другими предприятиями в безналичном порядке через учреждения банков;
- иметь в своей кассе наличные деньги в пределах лимитов, установленных учреждениями банков по согласованию с руководителями организаций;
- сдавать в банк всю денежную наличность сверх установленных лимитов остатка наличных денег в кассе в порядке и сроки, согласованные с учреждением банка;
- имеют право хранить в своих кассах наличные деньги сверх установленных лимитов только для оплаты труда, выплаты пособий по социальному страхованию, стипендий, пенсий и только на срок не свыше трех рабочих дней, включая день получения денег в учреждении банка).

Важная роль денежных средств в обеспечении финансово-хозяйственной деятельности обуславливает необходимость организации непрерывного и своевременного учета денежных средств и операций по их движению; контроля наличия, сохранности и целевого использования денежных средств и денежных документов; контроля за соблюдением кассовой и расчетно-платежной дисциплины [3].

В целях обеспечения эффективного целенаправленного управления денежными потоками они требуют определенной классификации (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация денежных потоков предприятия

Признак классификации	Наименование денежного потока
1	2
1. Масштаб обслуживания финансово-хозяйственных процессов	1.1 Денежный поток организации 1.2. Денежный поток структурного подразделения 1.3. Денежный поток отдельной хозяйственной операции
2. Вид финансово-хозяйственной деятельности	2.1. Совокупный денежный поток 2.2. Денежный поток текущей деятельности 2.3. Денежный поток инвестиционной деятельности 2.4. Денежный поток финансовой деятельности
3. Направление движения	3.1. Входящий денежный поток (приток) 3.2. Исходящий денежный поток (отток)
4. Форма осуществления	4.1. Безналичный денежный поток 4.2. Наличный денежный поток
5. Сфера обращения	5.1. Внешний денежный поток 5.2. Внутренний денежный поток
6. Продолжительность	6.1. Краткосрочный денежный поток 6.2. Долгосрочный денежный поток
7. Достаточность объема	7.1. Избыточный денежный поток 7.2. Оптимальный денежный поток 7.3. Дефицитный денежный поток
8. Вид валюты	8.1. Денежный поток в национальной валюте 8.2. Денежный поток в иностранной валюте
9. Предсказуемость	9.1. Планируемый денежный поток 9.2. Не планируемый денежный поток
10. Непрерывность формирования	10.1. Регулярный денежный поток 10.2. Дискретный денежный поток

1	2
11. Стабильность временных интервалов формирования	11.1. Регулярный денежный поток с равномерными временными интервалами 11.2. Регулярный денежный поток с неравномерными временными интервалами
12. Оценка во времени	12.1. Текущий денежный поток 12.2. Будущий денежный поток

Высокая роль эффективного управления денежными потоками предприятия определяется следующими основными положениями:

1. Денежные потоки обслуживают осуществление хозяйственной деятельности предприятия практически во всех ее аспектах. Образно денежный поток можно представить как систему «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия. Эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом.

2. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и во времени. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия.

3. Рациональное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса предприятия. Любой сбой в осуществлении платежей отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции и т.п. В то же время эффективно организованные денежные потоки предприятия, повышая ритмичность осуществления операционного процесса, обеспечивают рост объема производства и реализации его продукции.

4. Эффективное управление денежными потоками позволяет сократить потребность предприятия в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечить более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снизить зависимость темпов развития предприятия от привлекаемых кредитов. Особую актуальность этот аспект управления денежными потоками приобретает для предприятий, находящихся на ранних стадиях своего жизненного цикла, доступ которых к внешним источникам финансирования довольно ограничен.

5. 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, обслуживающей хозяйственную деятельность предприятия. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост суммы генерируемой во времени прибыли.

6. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности предприятия. Даже у предприятий, успешно осуществляющих хозяйственную деятельность и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени. Синхронизация поступления и выплат денежных средств, достигаемая в процессе управления денежными потоками предприятия, позволяет устранить этот фактор возникновения его неплатежеспособности.

7. Активные формы управления денежными потоками позволяют предприятию получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами. Речь идет в первую очередь об эффективном использовании временно свободных остатков денежных средств

в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов в осуществлении финансовых инвестиций. Высокий уровень синхронизации поступлений и выплат денежных средств по объему и во времени позволяет снижать реальную потребность предприятия в текущем и страховом остатках денежных активов, обслуживающих операционный процесс, а также резерв инвестиционных ресурсов, формируемый в процессе осуществления реального инвестирования. Таким образом, эффективное управление денежными потоками предприятия способствует формированию дополнительных инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли [4].

Рассматривая классификацию денежных потоков по форме их осуществления на современном этапе развития экономики страны, необходимо дополнить ее, выделив внутри безналичного потока в отдельную группу относительно новое для казахстанской экономики понятие – электронный денежный поток.

Все денежные потоки предприятия объединяются в три основные группы: потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности [5].

Целью управления денежными средствами является поддержание их на минимально допустимом уровне, достаточном для осуществления нормальной деятельности фирмы, компании. Существуют вполне объективные причины, из-за которых компании необходимо наличие денежных средства на счетах и в кассе:

- а) для своевременной оплаты счетов поставщиков, позволяющей воспользоваться предоставляемыми ими скидками;
- б) для поддержания кредитоспособности;
- в) для оплаты непредвиденных расходов.

Таким образом, вся совокупность финансовых отношений предприятий, связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов, может быть условно представлена в виде трех видов денежных потоков и иметь четкие стоимостные характеристики. Другие способы классификации денежных потоков используются при финансовом планировании и бюджетировании, принятии инвестиционных решений, в финансовом анализе [3].

Управление денежными потоками реализуется в виде единой системы управления.

Литература

1. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. – 12-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2010. – 651 с.
2. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях/Учеб. пособие. Издание второе, дополненное и переработанное. – Алматы, 2007. – 476 с.
3. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учеб.пособие / Под общ. ред. Академика НАН РК, д.э.н., профессора У. Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2008. – 848 с.
4. Додонов В.Ю. Специализированные инвестиционные институты: проблемы развития и регулирования деятельности. – Алматы.: ИЭ МОН РК, 2008. – 645 с.
5. Орманбаев А.Ж. Управление денежными средствами на предприятии / Орманбаев. – Алматы, 2011.



Д.К. Габдулина, магистрант

Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н.

ПРОБЛЕМЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Для стабильного роста и развития предприятие нуждается в долгосрочном финансировании. Постоянное развитие необходимо для обеспечения конкурентоспособности предприятия. При этом требуются значительные финансовые ресурсы для финансирования следующих долгосрочных целей:

- модернизация технологии производства продукции (разработка или приобретение новых технологических линий и современного оборудования);
- совершенствование продукции (разработка новой, улучшение существующей продукции, расширение продуктового ассортимента);
- создание и экспансия дистрибьюторской сети;
- совершенствование информационных систем, системы отчетности и многие другие мероприятия, направленные на получение прибыли в долгосрочном аспекте.

Основными внешними источниками долгосрочного финансирования фирмы являются эмиссия дополнительных акций, выпуск облигаций и привлечение кредитных средств. Большинство западных компаний считает эмиссию акций наименее приемлемым источником финансирования. Это обусловлено следующими обстоятельствами.

- Размывание акционерного капитала может нарушить сложившийся баланс интересов и привести к осложнениям в управлении фирмой.
- При привлечении долгосрочных заемных средств дополнительный доход распределяется среди более узкого, установившегося круга акционеров.
- Эмиссия новых акций связана со значительными затратами, что в определенной степени уменьшает реальную величину привлеченных средств.

Тем не менее, возможности использования заемных источников достаточно ограничены (компания должна поддерживать приемлемую пропорцию между собственным и заемным капиталом, обеспечивающую ее финансовую устойчивость). Поэтому практически все открытые акционерные компании на Западе время от времени прибегают к выпуску (эмиссии) дополнительных акций. Курс акций в первую очередь зависит от достигнутого уровня дохода и выплачиваемых дивидендов. Однако большое значение имеют и такие факторы, как перспективность экономического сектора, в котором работает компания, ее положение на рынке и конкурентоспособность, динамика основных финансовых показателей, степень финансовой зависимости (доля заемного капитала).

При принятии конкретных финансовых решений возникают две принципиальные проблемы:

- в какой форме предпочтительнее привлечение ресурсов;
- на какой период предпочтительно привлечение ресурсов [1].

Решение первой проблемы производится при качественном сравнении преимуществ и недостатков двух основных форм финансирования: акционерного финансирования и кредитования. Сравнение основных параметров указанных форм финансирования представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Отличительные особенности источников долгосрочного финансирования*

Критерии сравнения	Краткосрочное финансирование	Долгосрочное финансирование
1	2	3
1. Цель привлечения	В основном пополнение оборотного капитала или проведение разовых мероприятий	Преимущественно капиталовложения
2. Особенности погашения	Может погашаться одним платежом в конце срока финансиров.	Погашается периодическими выплатами в течение срока финансирования
3. Условия предоставления	При выполнении требований к структуре и качеству отчетности	При наличии дополнит. информации, подтверждающей способность вернуть долг (бизнес-план и ТЭО)
4. Необходимость обеспечения	Не требует обеспечения или обеспечивается текущими активами	Как правило, требует обеспечения в виде залога основных средств или поручительств
5. Гибкость	Может погашаться досрочно	Досрочное погашение возможно не всегда
6. Риски	Высокорискованно, т.к. отсутствует гарантия возобновления финансирования	Менее чувствительно к риску отказа в финансировании

1	2	3
7. Стоимость	Сравнительно невысокая стоимость, так как кредитор не требует надбавку за риск	Повышенная стоимость, так как кредитор требует надбавку за риск
8. Необходимость обеспечения	Как правило, требует обеспечения в виде залога основных средств или поручительства.	Обеспечивается всем имуществом организации, но специального обеспечения не требует
9. Влияние на кредитную емкость	Снижает способность организации в дальнейшем привлекать заемный капитал	Увеличивает способность организации в дальнейшем привлекать заемный капитал

**Составлена на основе данных источника [2]*

Как видно из представленных данных, привлечение финансовых ресурсов из источников долгосрочного финансирования гарантирует стабильное поступление денежных средств для предприятия, и в этом смысле оно более надежно, чем краткосрочное финансирование, при котором у предприятия нет уверенности в получении ресурсов в ближайшем будущем [2].

К недостаткам долгосрочного финансирования можно отнести следующие:

- почти всегда оно требует обеспечения в виде основных активов и/или гарантий акционеров;
- требуется предоставление вспомогательной информации: например, бизнес-плана, финансовых расчетов, подтверждающих способность обслуживать и выплачивать долг;
- не обладает гибкостью - может оказаться дорогостоящим при падении процентных ставок, если условия не будут пересмотрены;
- как правило, обходится дороже краткосрочного финансирования, так как является более рискованным кредитом или инвестициями для банка/инвестора.

В настоящее время наблюдается превалирование краткосрочных финансовых вложений предприятий, направленных на осуществление текущей и операционной деятельности предприятия. Устойчивое и прогрессивное развитие фирмы определяется долгосрочными финансовыми вложениями в основные фонды, осуществляемыми в основном за счет собственных источников финансирования. Данная проблема объясняется нехваткой собственных средств предприятий для полного и долгосрочного обеспечения своей деятельности. Это вызвано нерациональным использованием финансовых ресурсов, необходимых для долгосрочного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов. А для того чтобы использовать их эффективно, необходимо совершенствовать систему финансового планирования деятельности, так как именно капитальные вложения способствуют процессу расширенного воспроизводства.

В силу того что, с одной стороны, основной источник финансовой составляющей деятельности предприятий – собственные средства, а с другой, – то, что их явно недостаточно, ключевой задачей предприятия является совершенствование управления привлечением финансовых средств. В связи с этим актуальным является развитие фондового рынка, а также поиск иностранных инвесторов [3].

Несмотря на многообразие потенциальных источников долгосрочного финансирования деятельности предприятий, многие вопросы, связанные с совершенствованием системы управления привлечением финансовых ресурсов, остаются нерешенными.

Так, среди проблем в области акционерного финансирования можно выделить неразвитость фондового рынка и отсутствие притока долгосрочных финансовых ресурсов от институциональных инвесторов вследствие высоких инвестиционных рисков.

Как негативный фактор можно отметить и то, что в казахстанских условиях практически отсутствуют крупные лизинговые компании, при этом явное предпочтение отдается лишь стабильным предприятиям, способным обеспечить выплату лизинговых платежей.

Следует подчеркнуть, что одним из приемлемых источников долгосрочного финансирования деятельности в нынешних экономических условиях является банковский кредит. Однако существует и ряд проблем, связанных с привлечением данного источника финансирования: ограни-

чения банковской системы по долгосрочным ресурсам, низкий уровень капитализации банковской системы, низкая доля кредитов реальному сектору в совокупных банковских активах.

С точки зрения предприятий как реципиентов банковского капитала можно выделить следующие факторы, сдерживающие привлечение долгосрочных ссуд банков:

- высокие издержки входа на рынок банковских ссуд для средних и мелких предприятий,
- сохранение повышенных инвестиционных рисков,
- невысокий уровень рентабельности в реальном секторе,
- недостаточная степень обоснованности реальных инвестиционных проектов.

Для многих предприятий факторами, препятствующими их инвестиционной активности, являются неустойчивое финансовое положение и, соответственно, отсутствие возможностей для инвестиционного развития; сложность процедуры кредитования, высокие требования к обеспечению кредита, высокие транзакционные издержки получения банковских инвестиций.

Один из альтернативных финансовых инструментов предприятия в рыночных условиях – механизм IPO (Initial Public Offer), который позволяет решить проблемы финансирования интенсивного роста, увеличить стоимость бизнеса, благосостояние акционеров, а также приобрести собственников, ориентированных на долгосрочную перспективу. IPO открывает путь к более дешевым источникам капитала за счет повышения уровня публичности компании. Многие отечественные предприятия с иностранным капиталом выходят на IPO по требованию иностранных акционеров, которые стремятся таким образом увеличить прибыль и диверсифицировать риски, связанные с продажей своих акций.

Таким образом, на основе анализа проблем формирования долгосрочных источников финансирования предприятий, можно сгруппировать факторы, влияющие на процесс финансового обеспечения предприятий, в две группы.

Внутренние факторы, зависящие от деятельности предприятий, направленные на достижение устойчивого развития предприятия, включают:

- повышение ликвидности и соответственно платежеспособности предприятия;
- сокращение сроков кредиторской задолженности;
- усиление независимости от заемных средств за счет расширения собственных финансовых ресурсов;
- увеличение доли прибыли на вложенный капитал.

Внешние факторы, не зависящие от деятельности предприятия, охватывают:

- изменения уровня налоговой нагрузки;
- расширение доступа к кредитованию деятельности малых предприятий;
- влияние государственной поддержки в развитии малого предпринимательства.

Проблемы формирования финансовых ресурсов обусловлены как внутренними, так и внешними факторами, и требуют решения не только на уровне самого предприятия, но на уровне государства и всего бизнес-сообщества.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что привлечение финансовых ресурсов из источников долгосрочного финансирования гарантирует стабильное поступление денежных средств для предприятия, и в этом смысле оно более надежно, чем краткосрочное финансирование, при котором у предприятия нет уверенности в получении ресурсов в ближайшем будущем. Анализ важнейших проблем долгосрочного финансирования деятельности казахстанских предприятий позволяет сделать вывод о том, что требуется совершенствование механизма управления финансовым обеспечением деятельности на предприятиях, а именно оптимизация привлечения финансовых ресурсов.

Литератур

1. Левкович А. О. Принятие решений по финансированию бизнеса / А.О. Левкович // Экономика. Финансы. Управление. – 2008. – № 2. – С. 101-108.

2. Семенова С.В. Управление источниками финансирования коммерческих организаций в современных условиях. Автореф. дисс. на соиск. ученой степени кандидата экономических наук. Ставрополь, 2011.
3. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент. Учебно-методический комплекс. – М.: ЕАОИ, 2008.



А.Б. Ғалиева, магистрант
Ғылыми жетекшісі: С.К. Тажикенова, э.ғ.к., доцент
Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ МЕН БОЛЖАУДЫҢ МАҢЫЗЫ

«Нұрлы жол – Болашаққа бастар жол» 2014 жылы 11 қарашадағы халыққа жолдауында Елбасы Н.А.Назарбаев «шағын және орта бизнес пен іскерлік белсенділікті қолдау бойынша жұмыстарды жалғастыру қажет» деп атап өткен [1]. Себебі, экономикалық жүйенің тиімді қызмет етуі шағын, орта және ірі кәсіпкерліктің үйлесімділігіне байланысты. Кәсіпкерлік қызмет жергілікті халықтың елелуі бөлігінде экономикалық белсенділікті қолдау арқылы тек үлкен әлеуметтік рөлге ғана ие емес, сонымен қатар бюджетті елеулі түсіммен қамтамасыз етеді. Әлемдік тәжірибеге сәйкес, егер мемлекет қарқынды және тұрақты дамуды көздейтін болса, оның әлеуметтік-экономикалық бағдарламалары міндетті түрде кәсіпкерлікті ынталандыру шараларын қамтуы керек. Сонымен қатар, еліміздегі экономиканы реформалау үрдістерінің көпқырлылығы Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметті дамыту мәселелерін зерттеуді талап етеді.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның мақсаты – кәсіпорынның қызметі кезінде шығынын мейлінше азайту және пайдасын барынша көбейту, сонымен қатар нарықтағы позицияны ұстай отыра ары қарай дамыту болып табылады. Бұл мақсатқа жету үшін кәсіпорынға инвестициялар қажет, себебі инвестициялық белсенділігінің жеткіліксіздігі кәсіпорынның тұрақтылығына кедергі келтіреді. Осы мәселені жою үшін кәсіпорын отандық немесе шетелдік көздерден іскерлік қабілетін ары қарай дамыту үшін инвестиция тартуы қажет. Кәсіпорынның тиімді қызмет етуіне кедергі келтіретін тағы бір мәселе ол кәсіпорынның тұрақсыз жағдайда жұмыс істеу нәтижесінде оның дағдарыс жағдайына ұшырауы.

Жоғарыда айтылған мәселелерді шешіп, кәсіпорынның мақсатына жету үшін уақтылы кәсіпорынның есептік мәліметтері негізінде оның қаржылық жағдайына талдау жасап отыру қажет. Есептілік мәліметтері негізінде оның қаржылық жағдайын талдау мен шыққан нәтижелер негізінде болжам жасау арқылы нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның қаржылық тәуекелдерін азайтуға, нарықтың әртүрлі сегменттерінде кәсіпорындар арасында бәсекеге қабілеттігін арттыруға және де тұрақты жұмыс істеуіне ықпалын тигізеді.

Алдымен, осы «қаржылық жағдай» анықтамасына түсінік беріп өтсек, бұл терминге отандық ғалым-экономисттер келесі анықтамалар берген. Исмаилова А.С. өз оқулығында «кәсіпорынның қаржылық жағдайы (КҚЖ) – айналыс үрдісіндегі капиталдың жағдайын сипаттайтын және шаруашылық субъектісінің нақты сәттегі өз қызметін қаржыландыру мүмкіншілігін бейнелейтін көрсеткіштер жүйесімен анықталады» деген [2]. Бұл анықтамамен келісеміз, алайда бұл тек жеке меншік кәсіпорындардың қаржылық жағдайын анықтайды. Себебі, бюджеттік ұйымдар өздері емес, мемлекет тарапынан қаржыландырылады. Ал, Демесінов Т. келесідей түсіндірме берген «кәсіпорынның қаржылық жағдайы осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді [3]. Бұл анықтама да дұрыс, алайда тар мағынада келтірілген. Себебі, кәсіпорынның қаржылық жағдайы тек оның иелігіндегі қаржылық ресурстарымен анықталмайды. Шарипов А.Қ. өз оқулығында «Қаржылық жағдай субъектінің баланста ұсынған активтерінің, міндеттемелерінің және капита-

лының өзара байланысы» деген анықтама берген [4]. Бұл анықтама қысқа келтірілген болса да, қаржылық жағдайды анықтайтын элементтердің барлығымен нақты келтірілген. Ал, Андыбаева Г.Т. әртүрлі көзқарастар мен пікірлерді жинақтай келе, «қаржылық жағдайға» келесідей анықтаманы келтірген: қаржылық жағдай-бұл пайдаланылатын қаражат көздерінің бар екенін және құрылымын, олардың орналасуын және пайдалануын сипаттайтын экономикалық категория [5]. Осы анықтама кәсіпорынның қаржылық жағдайы терминінің толық сипаттайды.

Жоғарыда келтірілген отандық ғалым-экономисттердің анықтамаларына сүйене отырып келесі тұжырымға келуге болады: яғни, кәсіпорынның қаржылық жағдайы сол кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қызмет ету нәтижесіне байланысты оның активтері мен оның қорлану көздерінің өзара байланысын, құрылымын, олардың орналасуын және пайдалануын сипаттайтын экономикалық категория болып табылады.

Ұйымның қаржылық жағдайы жалпы оның қызмет етуінің келесі параметрлерімен сипатталады:

- табыстылығы (рентабельділігі);
- өтімділігі (төлемқабілеттілігі);
- өнім өндірісін және сату үдерісін ұйымдастыру үшін қажетті меншікті қаржы ресурстарының болуы;
- негізгі қорлар және айналым қаражаттарын оңтайлы орналастыру және пайдалану;
- қаржылай тұрақтылығымен және несие қабілеттілігімен [5].

Негізінде, кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау жарты жылдық немесе жылдық қаржылық есептілік нысандары негізінде жүзеге асырылады. Яғни, қаржылық жағдайды талдаудың ақпараттық базалары келесілер болып табылады:

- қаржылық жағдай туралы есеп;
- пайда мен шығын туралы есеп;
- меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есеп;
- ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп.

Осы қаржылық есептілік нысандарының есептік көрсеткіштері негізінде нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаты келесілер болып табылады:

- қаржылық жағдайға баға беру және оның есеп беру мерзіміндегі өзгерісі;
- активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестігі, 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 [3].

Қойылған мақсаттарға қарай қаржылық талдаудың келесі түрлері жүргізілуі мүмкін: ретроспективті талдау – кәсіпорынның қаржылық жағдайындағы мәселелер мен қалыптасқан үрдісті талдау үшін арналған; жоспарлы-факторлы талдау іс жүзіндегі есеп мәліметтерінің жоспарлы есеп мәліметтерінен ауытқу себептерін анықтау үшін қажет; перспективті талдау қаржылық жоспарларды сараптау, қазіргі жағдайда және болашақ потенциал жағдайында негізділігі мен нақтылығын бағалау үшін қажет.

Дәстүрлі қаржылық талдауды жүргізу алгоритмі келесі деңгейлерден тұрады:

1. қаржылық талдауға қажетті ақпараттарды жинау;
2. тәуелсіз аудит негізінде жинақталған ақпараттың нақтылығын бағалау;
3. аналитикалық кесте құру арқылы ақпараттарды өңдеу;
4. қаржылық есептілік құрылымы көрсеткіштерін есептеу – тік талдау;
5. қаржылық есептілік баптары өзгерісі көрсеткіштерін есептеу – көлденең талдау;
6. қаржылық қызметінің негізгі аспектілері бойынша немесе қаржылық тұрақтылық, төлем қабілеттілік, іскерлік белсенділік, рентабелділік сияқты аралық қаржылық агрегаттары бойынша қаржылық коэффициенттерді есептеу.
7. қаржылық коэффициенттер және жалпы қабылданған және салалық нормативтер арасында салыстырмалы талдау;
8. қаржылық коэффициенттерді жақсарту немесе нашарлау тенденциялары бойынша талдау;
9. кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалаудың көпфакторлы модельдері түрінде интегралды қаржылық коэффициенттерді есептеу мен бағалау;
10. өңделген ақпараттар негізінде кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы қорытынды дайындау.

Қаржылық талдаудың кез келген түрінің негізгі мақсаты кәсіпорынның ішкі мәселелерін анықтау мен бағалау және соның нәтижесінде кәсіпорынның ары қарай тиімді дамуын қамтамасыз ететін және де дағдарыстан шығу мен инвестицияларды тарту мақсатында түрлі басқару шешімдерін құрастыру, негіздеу және қабылдау болып табылады. Сонымен қатар қаржылық есептілік көрсеткіштері негізінде талдау арқылы кәсіпорынның қысқа және ұзақ мерзімді қаржылық стратегиясын болжау жұмыстарын жүргізуге болады.

Қаржылық болжау қаржы жоспарларын жасау стадияларынан бұрын болады, ол қоғам дамуының белгілі бір кезеңіне арналған қаржы саясатының тұжырымын жасайды. Болжаудың мақсаты – болжанған кезеңдегі қаржы ресурстарының шынайы мүмкін болатын ауқымын, оларды қалыптастырудың көздерін және пайдалануды анықтау болып табылады. Болжау қаржы жүйесінің органдарына қаржы жүйесін дамыту мен жетілдірудің түрлі нұсқаларын, қаржы саясатын іске асырудың нысандары мен әдістерін белгілеуге мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен қызмет ету нәтижелерін болжау процедурасы А. Кудинов ұсынған алты блогты қамтиды. Олар:

Бірінші блок – кәсіпорынның активтері мен пассивтерінің бастапқы жағдайы, қаржылық есеп мәліметтері.

Екінші блок – сатылымның жоспарлы (болжанып отырған) көлемі мен өнімді өткізу шарттары; өткізу қызметі туралы ақпарат.

Үшінші блок – айналымнан тыс қорларға жоспарланған инвестициялар мен дезинвестициялар. Бұл ақпарат кәсіпорынның техникалық дамуы бойынша жоспарлы алдын ала шешімдерін негізінде қаржылық бөліммен дайындалады.

Төртінші блок – кезеңнің соңында болжанып отырған дайын өнімдер мен материалдардың қоры, аяқталмаған өндіріс қалдықтары, дебиторлық борыштар мен айналым активтерінің басқа да элементтерінің шамасы. Болжамдық бағалауды қаржылық бөлім кәсіпорынның тиісті бөлімдерімен кеңескеннен кейін жасауы қажет.

Бесінші блок – қаржылық капитал мен дивиденттер төлеуді өзгерту бойынша шешімдер.

Алтыншы блок – кәсіпорын қызметін болжанып отырған кезеңде қаржыландыру жөнінде жобалық шешімдер, оның ішінде ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді несиелерді алу мен қайтару, коммерциялық кредиторлық борыштар шамасын өзгерту, жалақы мен бюджет және бюджеттен тыс қорларға төлемдер бойынша борыш қалдықтары. Бұдан әрі құрылымдау жүргізіледі, яғни тиісті кестелерге енгізу. Аталған құрылымдық ақпарат негізінде кәсіпорынның қаржылық үлгісі және табыстар мен шығыстар, активтер мен пассивтер, кірістер мен төлемдердің болжамдық балансы жасалады. Алынған баланстар шешімдер қабылдау базасы болып табылады [6].

Осыған орай, кәсіпорынның қаржылық жағдайы оның қаржы құралдарының құрылуы мен қолданылуының үрдісін көрсететін көрсеткіштер жиынтығымен айқындалатынын көріп отырмыз. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы оның қызметінің қорытынды нәтижелерін көрсетеді. Ал, бұл

қорытынды нәтижелер тек қана оның жұмыскерлерін ғана емес, сонымен қатар оның экономикалық қызмет бойынша серіктестерін де қызықтырады, оларға мемлекеттік, қаржылық, салық органдары және т.б. жатады. Осының барлығы кәсіпорынның қаржылық талдауын өткізудің маңыздылығын анықтайды және экономикалық үрдісте осы талдаулардың ролін арттырады.

Бизнес объектісі ретінде кәсіпорынның қаржылық жағдайы нақты және потенциалды қаржылық мүмкіндіктерін көрсететін көрсеткіш болып табылады. Жақсы қаржылық жағдай бұл ресурстарды тиімді пайдалану, өз міндеттемелері бойынша уақытында және толық жауап бере алуы, жоғары тәуекелді болдырмау үшін меншік қаражаттарының жеткіліктілігі, табыс табудың жақсы перспективалары және т.б. Ал, нашар қаржылық жағдай бұл қанағаттанарлықсыз төлем қабілеттілік, ресурстарды пайдалануда жеткіліксіз тиімділік, қаражаттарды тиімді емес орналастыру және т.б. Кәсіпорынның қаржылық жағдайының нашарлығының шегі банкрот, яғни кәсіпорынның өз міндеттемелері бойынша жауап бере алмауы.

Сол себепті де кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау, объективті және ғылыми негізделген басқару үшін және де қаржылық және өндірістік шешімдер қабылдау үшін оның қаржылық жағдайына дер кезінде талдау жасап отыру қажет. Яғни, тек терең және ұқыпты талдау негізінде ғана оның қызметін объективті бағалап, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту мен жақсарту және де бәсекеге қабілеттілік деңгейін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдап, болашақ кезеңге болжам жасау арқылы, стратегиялық жоспар құруға болады.

Әдебиеттер

1. Елбасы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 11 қараша 2014 жыл.
2. Исмаилова А.С., Байдаков А.Қ. Қаржылық және басқару талдауы: Оқу құралы. – Астана, 2009. – 50-бет
3. Демесінов Т.Ж. Қаржылық талдау. – Іскемен, 2010. – 7-8 бет
4. Шарипов А.Қ., Адамов А.А. Қаржылық есептілік: құрастырылуы, бағалануы және аудиті: оқу құралы. – Алматы: Экономика баспасы, 2012. – 6 бет.
5. Андыбаева Г.Т., Канабекова А.К., Абитова А.К. Экономикалық талдау: Оқу құралы. – Алматы: ЛЕМ, 2014. – 156-157 бет.
6. Черняк В., Шалболова Ү. Қаржылық талдау: Оқу құралы. – Астана: Фолиант, 2013. – 139-140 бет.



Л.С. Дангилова, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ АО «ИНТЕРГАЗ ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»)

В Послании Президента Республики Казахстан к народу «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» подчеркивается, что суть экономической политики нового курса – это всеобъемлющий экономический прагматизм. Фактически, это кардинальная ломка наших сегодняшних взглядов и подходов, благодаря созданию благоприятного инвестиционного климата с целью наращивания экономического потенциала [1, с. 2]. Усиление инвестиционной активности в реальном секторе экономики имеет принципиальное значение для обновления производственного потенциала промышленности, строительства, транспорта, связи, сельского хозяйства и других отраслей экономики, в том числе нефтегазовой. Эффективность инвестиций в основной капитал является важнейшим аспектом аналитической работы, так как основной капитал является материальным выражением научно-технического процесса, главного фактора повышения эффективности производства [2, с. 31].

Положительная динамика газовой отрасли Казахстана во многом связана с деятельностью компании АО «Интергаз Центральная Азия», созданной в июле 1997 года. Компания осуществляет

непосредственное управление газотранспортной системой Казахстана и входит в состав группы компаний АО «КазТрансГаз» (дочерняя АО НК «КазМунайГаз»). Являясь дочерней компанией АО «КазТрансГаз», АО «Интергаз Центральная Азия» обеспечивает управление системой отечественных магистральных газопроводов, транспортировку природного газа для внутренних потребителей (9 из 14 областей страны) и на экспорт, а также международный транзит газа [3].

Как видно из рисунка 1, компания использует два вида источников, заемные и собственные средства. За анализируемый период, только в 2009 году были использованы заемные средства на сумму 82 млрд. тенге, в то время как собственные средства в этом же году составили 57 млрд тенге. В последующие годы компания использует только собственные средства в капитальные вложения. В 2013 году произошло уменьшение капитальных вложений по сравнению с 2009 годом на 118 млрд тенге. Такая ситуация связана со снижением финансирования инвестиций именно в основной капитал. В 2009 году были профинансированы объединенный проект «Строительство участков лупинга САЦ4» и строительства ТКЦ-4 «КС Опорная» на сумму 82 млрд. тенге (за счет займов), для обеспечения текущего уровня магистрального газопровода «САЦ», «Мака́т-Северный Кавказ», «Окарем-Бейнеу» было выделено 57 млрд. тенге. Магистральному газопроводу «Мака́т-Северный Кавказ», требовалось срочное обновление, вследствие изношенности и отсутствия продолжительного ремонта [4]. Именно поэтому компания выделила все свои собственные средства на ремонт, и решила взять займы у немецкой компании «MAN TURBO AG».

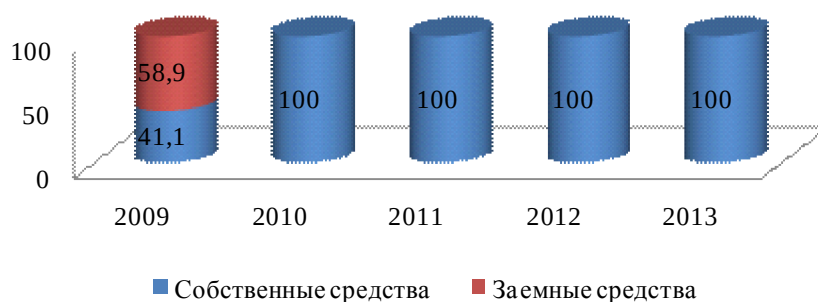


Рис. 1 – Состав и структура источников капитальных вложений на АО «Интергаз Центральная Азия» за 2009-2013 гг., в %.

**Составлен автором на основе источника [3]*

Управляющим элементом в комплексе сооружений, входящих в магистральный газопровод служат компрессорные станции (далее – КС), предназначенные для повышения давления и перекачки газа. Практически именно параметрами работы КС определяется режим работы газопровода. Поэтому модернизация КС и в целом развитие транзитных мощностей магистрального газопровода является приоритетным для обеспечения всевозрастающих объемов международного транзита природного газа и более эффективного использования имеющихся активов трубопроводной системы. Так, ввод в эксплуатацию нового турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Опорная» обеспечит повышение давления транспортируемого газа по МГ САЦ-4 и лупингу САЦ-4 до 75 кг/см² и предполагает увеличение пропускной способности МГ САЦ до 60 млрд кубометров в год [5, с. 17].

Мировая практика, показывает, что одним из альтернативных методов обеспечения необходимой финансовой базы для создания, модернизации, содержания и эксплуатации основного капитала, в условиях ограниченности государственных ресурсов, является метод государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). ГЧП представляет собой объединение финансовых, технологических, организационно-управленческих, кадровых и иных ресурсов государства и бизнеса при создании и эксплуатации объектов государственной или муниципальной собственности, а также оказании общественно-значимых услуг, традиционно закрепленных за компетенцией государства.

**Таблица 1 – Возможные варианты применения метода ГЧП
в 2011-2015 гг. по направлениям, традиционно относящимся
к сфере ответственности государства***

Этапы	Сфера экономики	Основные объекты инфраструктуры
<u>2011–2015</u> Расширение сфер применения ГЧП. Внедрение других контрактов ГЧП	Автомобильный транспорт	Автомобильные дороги, включая полосы отвода, придорожные полосы, мостовые переходы, тоннели
	Водоснабжение и водоотведение	Водохозяйственные сооружения (водозаборные сооружения, насосные станции, водопроводные очистные сооружения)
	Жилищное строительство	Жилые помещения (комплексы) социального назначения
	Коммунальное хозяйство	Объекты по обслуживанию и эффективному управлению состояния жилищного фонда (капитальный ремонт, обслуживание помещений и территорий, ликвидация неисправностей в домах; уборка помещений, прилегающих территорий, подъездов; обеспечение службы экстренной поддержки коммунального состояния домов (при утечках воды, поломке труб); обеспечение частными партнерами удобных терминалов оплаты за коммунальные услуги)
	Переработка твердо-бытовых отходов (далее – ТБО)	Центры по сортировке ТБО; заводы по переработке ТБО; организации по вывозу мусора; полигоны ТБО; доставка, прием и захоронение отходов сельского хозяйства на полигонах
	Газоснабжение	Газопроводы, газовое оборудование, сети газоснабжения
	Теплоснабжение	Котельные для теплоснабжения, тепловые сети, системы отопления
	Образование	Объекты дошкольного, среднего и профессионально-технического образования и высшие учебные заведения; общежития и другая инфраструктура, дополнительные услуги (питание, транспорт, уборка помещений и прилегающих территорий)
	Наука	Научные организации, научные лаборатории, опытные производства, организации коммерциализации
	Здравоохранение	Объекты здравоохранения и предоставления услуг

*Составлена на основе источника [5]

Как видно из таблицы 1, газоснабжение является одной из приоритетных отраслей, определенных Правительством Республики Казахстан на 2011-2015 годы. Это предопределило актуальность рассмотрения метода ГЧП на примере АО «Интергаз Центральная Азия», компании, которая фактически контролирует все магистральные газопроводы страны [6, с. 32].

При этом следует учитывать, что все объекты газотранспортной системы Казахстана вводились в эксплуатацию в 60-70-х годах прошлого столетия и в настоящее время из-за продолжительного срока эксплуатации значительно изношены. Ремонтно-восстановительные работы направлены, прежде всего, на предупреждение и ликвидацию аварийных ситуаций на действующих участках, и повышение надежности оборудования магистральных газопроводов.

В ходе проведения анализа, было выявлено, что в 2009 году компания использовала заемные средства, для ввода в эксплуатацию турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Опорная» (Мангистауская область) магистрального газопровода «Средняя Азия-Центр». На протяжении четырех

последующих лет, компания обходилась только собственными средствами для финансирования инвестиций в основной капитал. На наш взгляд, результаты, полученные от ввода турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Опорная» оказались положительными. Практически именно параметрами работы КС определяется режим работы газопровода. Наличие КС позволяет регулировать режим работы газопровода при колебаниях потребления газа, максимально использовать аккумулирующую способность газопровода. Именно поэтому модернизация КС и в целом развитие транзитных мощностей магистрального газопровода является приоритетным для обеспечения всевозрастающих объемов международного транзита природного газа и более эффективного использования имеющихся активов трубопроводной системы. Так, ввод в эксплуатацию нового турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Опорная» обеспечивает повышение давления транспортируемого газа по МГ САЦ-4 и Лупингу САЦ-4 до 75 кг/см² и увеличил пропускной способности МГ САЦ до 60 млрд м³ в год.

Соответственно можно сделать вывод, об успешном опыте для компании. В этой связи предлагаем рассмотреть проект ввода турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Мака́т» (г. Атырау) с использованием метода ГЧП. Рассмотрев опыт на компрессорной станции «Опорная», представим следующие этапы развития проекта.

В рамках реализации проекта необходимо построить новый компрессорный цех №4, с установкой 7 агрегатов единичной мощности 13-15 МВт, на месте демонтируемого ТКЦ-5. Данный проект позволит снизить прямые эксплуатационные расходы на 67% за период реализации, а также уменьшить вредные выбросы в окружающую среду. Примерная стоимость проекта будет составлять 33 245 млн тенге. Для финансирования проекта мы предлагаем применить метод ГЧП.

По данному проекту необходимо провести следующие мероприятия:

Заключить договор на оказание услуг по разработке ТЭО проекта «Развитие турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Мака́т»;

Выбрать подрядчика для осуществления работы по разработке ТЭО развития ТКЦ №4 на КС «Мака́т» УМГ «Атырау».

Реализация проекта развития путем строительства нового турбокомпрессорного цеха №4 КС «Мака́т» совместно с новым турбокомпрессорным цехом № 4 КС «Опорная», введенным в эксплуатацию в 2008 году, позволит обеспечить необходимый объем транспорта газа по «верхним» очередям (111,5 млн м³ в сутки (40,7 млрд м³ в год) до КС «Мака́т», 103,3 млн м³ в сутки (37,7 млрд м³ в год) после КС «Мака́т» в направлении на ГИС «Александров Гай» и 52 млн м³ в сутки (19,0 млрд м³ в год) в направлении на ГИС «Акколь». При этом переводятся в резерв ГПА ТКЦ №4 на КС «Кульсары», КС «Индер» и КС «Тайман», что в целом позволит снизить эксплуатационные расходы.

Таблица 2 – Паспорт проекта ввода турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Мака́т»*

Наименование проекта	Описание проекта	Срок проекта	Сумма проекта	Стадия реализации
Проект ввода турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Мака́т» (г. Атырау)	Компрессорные станции служат управляющим элементом в комплексе сооружений входящих в магистральный газопровод и предназначены для повышения давления и перекачки газа	10 лет	33 245 млн тенге	Рассмотрение проекта

*Составлена на основе источника [4]

На наш взгляд, такой проект целесообразно представить на рассмотрение Казахстанскому центру ГЧП на конкурсной основе.

Использование ГЧП позволит:

- 1) повысить эффективность использования бюджетных средств, обеспечить более эффективное выполнение проекта в течение определенного срока;
- 2) достичь положительный бюджетный и социально-экономический эффект. Возможность ускоренной реализации проекта, соответствующего государственным нуждам и интересам;
- 3) повысить качество предоставляемых услуг, часть рисков передается частному сектору, а в результате конкуренции достигается более эффективное использование ресурсов;
- 4) привлечь финансирование со стороны частного сектора;
- 5) привлечь управленческий и интеллектуальный капитал частного сектора;
- 6) отсутствие бюджетных затрат на эксплуатацию;
- 7) передать часть рисков частному инвестору.

В результате финансирования проекта ввода турбокомпрессорного цеха №4 на КС «Мака́т» посредством метода ГЧП будут обеспечены:

Оптимизация работы газотранспортной системы «САЦ», снижение эксплуатационных расходов. Обеспечение безопасной, надежной, эффективной и непрерывной работы МГ «САЦ» и «Мака́т-Северный Кавказ»;

Улучшение технического состояния компрессорного цеха (в первую очередь – газоперекачивающих агрегатов, а также основного и вспомогательного оборудования) в виду превышения ресурсов (наработки), назначенных заводом-изготовителем;

Снижение нагрузки на агрегаты турбокомпрессорного цеха №4 на узловой компрессорной станции «Мака́т» в силу его месторасположения: через компрессорный цех производится транзит газа на два направления – на ГИС «АлГай» по МГ «САЦ-4» и «Лупинг САЦ-4» и в направлении на ГИС «Акколь» по МГ «Мака́т - Северный Кавказ»;

Укрепление промышленной и экологической безопасности за счет исключения неблагоприятных воздействий на окружающую среду и население.

Литература

1. Послание Президента РК – Лидера нации Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 года
2. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование: Учебник: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА. – 2012. – 447 с.
3. Интернет ресурс://<http://www.intergas.kz/офиц. сайт АО «ИЦА»>.
4. Годовой отчет АО «Интергаз Центральная Азия» за 2009-2013 гг.



Қ. Даниярқызы, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.П. Кушербаев, э.ғ.к.

КОРПОРАЦИЯНЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУ ҚҰРЫЛЫМЫ ЖӘНЕ БАСҚАРУ ФИЛОСОФИЯСЫ

Қазіргі кезде экономикасы дамыған елдердің акционерлік компаниялары өзінше басқару философиясын жасады, ол барлығы: акционерлер, менеджерлер, жалданатын қызметкерлер орындауға тиісті келісілген ережелер бойынша жұмысты атқарады. Бұған корпоративтік басқарудың тиімді тетіктері енгізілген. Олардың біріншісі ретінде қалыптасқан тауар нарықтары көрінеді: банкротқа ұшырау қаупі менеджерлерді корпорацияның барлық топтарының мүдделерін ескере отырып, тиімдірек іс-қимыл жасауға мәжбүрлейді. Екінші тетігі – қаржы нарығы. Ол акция иелеріне

оларды сатуға, сөйтіп, корпорация капиталынан өзінің үлесін алуға мүмкіндік береді. Өз капиталын берген иелерінің жаппай кету мүмкіншілігі, сондай-ақ менеджерлердің тәртібіне де әсер етеді, компания капитал көздерін жоғалтқан жағдайда оларға жұмыс орындарынан айырылып қалу қаупі бар.

Кез келген қоғамда материалдық игіліктің кейбір жиынтығы болады, олар жеке мемлекет шеңберінде оның ұлттық байлығын қалыптастырады. Қоғам субъектілерінің (азаматтар мен түрлі қоғамдық институттардың) қажеттіліктері мен мүдделерін қанағаттандыру үшін ұлттық байлықты тұтыну, оны иемдену арқылы жүзеге асырылады. Иемдену өзінің тарихи дамуында меншік нысанының ең ерекше дамуына ие бола отырып, түрлі нысандардан өтеді.

Бұл даму үдерісі қазір меншік құқығын игеру, иелік ету және пайдалану, үш бірлігі қарастыратын заң жүйесінің мөлшерінде орныға түседі.

Кез келген объектінің меншіктенушісі дербестендірілуге тиіс. Ол берілген объектіні басқару сипатын бұрыннан анықтайды, оның шешімімен барлық атқарымдар немесе бір бөлігі басқа жеке және заңды тұлғаларға берілуі мүмкін, оған сондай-ақ меншік объектісін ұстау жөніндегі міндеттер жүктеледі. Бұл мәселелерді корпорацияларда қалыптасқан тәртіп негізінде шешіледі.

Корпоративтік меншікті басқару жүйесінің әзірлемесі объектілердің бір-тұрпатты топтарын боліп шығару міндеттерді, мақсаттарды, оларды басқару әдістерінің мақсаттарын анықтау үшін оның алдын ала құрылымдануына негізделуге тиіс. Алайда бұл үдеріс әзірге толық зерделенбеген, теориялық негіздемелермен дәлелденбеген, әрі арнаулы ғылыми зерттеулерді талап етеді. Тіпті алдын ала талдау жүргізу үшін сүйенетін негізгі ұғымдар мен анықтамаларды енгізу қажет.

Корпоративтік меншік – жылжымайтын мүлік объектілері, мүліктік құқық, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтер, ақпараттар мен технологиялар, материалдық емес игіліктер мен оларды пайдалану, иелік ету құқығы нақты корпорацияларда болатын ұлттық байлықтың басқа бөліктерінің жиынтығы [1].

Меншік объектісі – заң жүзінде нақты меншіктенушіге немесе меншіктенушілер тобына бекітілген ұлттық байлықтың ұйымдық оқшауланған бөлігі.

- Корпоративтік құқық меншігінің объектілері (басқару объектілері):
- жылжымайтын мүлік (құрылыс, ғимарат, жер телімдері т.б.);
- жылжитын мүлік (үлестері, үлестік жарналары, құнды қағаздар, оның ішінде акциялар, облигациялар, т.б.);
- ақшалай қаражаттар (валюта және т.б.);
- борыштар (дебиторлық берешек);
- ақпарат;
- зияткерлік меншіктік пен корпорациялық бөлімшелердің зияткерлік қызметтерінің басқа да нәтижелері.

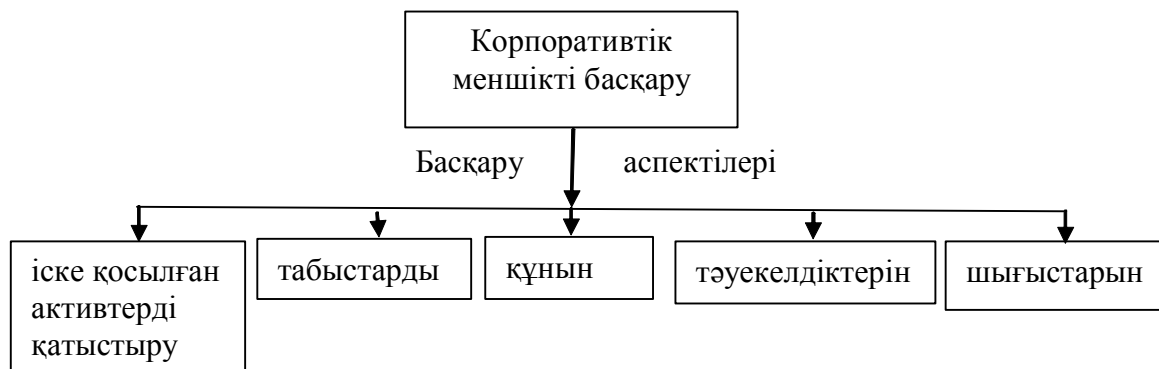
Меншік құқығы заттық субстанциялар санатына жатады, олардың мәні оны өзінің мүддесіне пайдалануда басқару уәкілдігі берілген адамның затқа тікелей иелік етуін тұспалдау мен берілген мүмкіндікті жүзеге асырудың ерекшелігінде.

Иеленушінің субъективтік пікірі жоғарыда айтылғандай, иелік етуге, билік етуге, пайдалануға ажыратылады:

Иелік ету өкілеттігі деп затқа қожалықты заңды қамтамасыз ету түсініледі, яғни берілген заттың өзінде болу мүмкіндігі, оны өз шаруашылығында ұстауы.

Бұл өкілеттілік иеленушінің құқығын толық сипаттамайды, алайда, отандық доктрина көз-қарасынан, оның негіздемесі болып табылады.

Басқару – жүйенің белгілі бір құрылымының сақталуын, қызмет тәртібін қолдайтын, олардың бағдарламалары мен мақсаттарын жүзеге асыруды қамтамасыз ететін табиғаты әртүрлі ұйымдық жүйелер элементі [2].



1-сурет. Корпоративтік меншікті басқарудың негізгі аспектілері

Сондықтан жұмыс істеп жатқан ірі шаруашылық жүргізетін субъектілер – холдингілер түрінде құрылады. Қалыптасу құрылымының ерекшелігі, «қаржы-өнеркәсіптік топ» оған енетін кәсіпорындардың қызмет салаларын жасанды шектейді. «Біріктірілген корпоративтік құрылым» термині біріктіру түрі бойынша сұраққа жауап бермейді: қайсысының сатылас немесе деңгейлес түрде – өмір сүруге құқығы бар. Іс жүзінде корпорацияның түрлі нысандары кездесуі мүмкін және оларды қатаң түрде стандарттау, бір үлгіге «үйлестіру» орынсыз. Басқару үдерістерін ұйымдастыруда жеке меншіктің заңдық түсінігін оның ұйымдық құрылымымен, сондай-ақ басқарудың экономикалық аспектілерін корпоративтік меншікпен басқарудың келісу қағидасы маңызды (1-сурет).

Корпорациялық түрлі басқару мүмкіндіктерінің қосымша нүктесі сияқты болатын «меншік объектісі» ұғымын айырып көрсетіп, мыналарды тұжырымдауға болады:

Корпоративтік меншіктің объектісі болып меншіктенушілердің (корпорацияның) нақты тобына заңды түрде бекітілген ұлттық байлықтың ұйымдық-оқшауланған бөлігі есептеледі.

Меншікті басқару – корпорацияда әрі ағымдағы корпоративтік меншікті әрі меншік құрылымын стратегиялық қайта құру – оның оңтайландырылуына бағытталған.

Жүйе – олардың атқарымдары мен байланыстары бір мақсатпен біріктірілген объектілер жиынтығы.

Бұл түсініктер мен анықтаманың шеңберінде қазіргі уақытта қабылдануына қарағанда, корпорациялық меншіктің айқынырақ, әрі тереңдетілген жіктемесі қажет:

- корпорацияның еншілес кәсіпорындары;
- корпоративтік меншікте болатын акциялар пакеттері;
- корпоративтік жылжымайтын мүлік;
- корпорацияның материалдық емес активтері.

Мәселені айқынырақ түсіну үшін ірі корпоративтік бизнестің халықаралық іс-тәжірибесін қарастырайық. Қаржы және басқа байланыстардың акционерлік және басқа нысандар тетігінің негізінде мұнда қаржылық емес концерндердің қаржы топтарына деңгейлес салааралық бірігуі жүреді, мәселен, неміс ірі банкілері. Мұндай топтардың өзегіне: «Сименс», «Бош», «Даймлер-Бенц», «Тиссен» және басқа концерндер, «Дойчебанк», «Хекст», «Крупп», «Грюндиг» және басқа қаржы топтары, «Дрезденер Банк» қаржы тобы енеді. Концерннің қызметі көбінесе экономиканың бір саласына немесе тек ішкі саласына қатысты. Тіпті ірі компаниялардың біразы ғана, мысалы, «Сименс» – электртехника өнеркәсібін, «Тиссен» концерні болат құятын өнеркәсіпті қамтитын жағдайда. Герман Қаржы-өнеркәсіп тобына үйлестіру бірнеше тетіктермен қамтамасыз етіледі. Біріншіден, бір мезгілде түрлі коммерциялық банктер;

Екіншіден – капиталға бірлесе қатысу.

Қаржы-өнеркәсіп тобына енетін қаржы институттары да үйлестіруші рөл атқарады. Олар – герман компанияларының меншігіне қатысу мөлшері бойынша өнеркәсіптік компаниялардан кейінгі екінші болып табылады. «Дойчебанк», мысалы, «Даймлер-Бенц» капиталының 28,5%-на ие. Герман банкілеріне, ең кем дегенде, елдің 25 ең ірі өнеркәсіптік компанияларының 25% акциясы тиесілі.

Бұл акциялардың меншіктенушісі бола отырып, ГФР банкілері меншіктенушілердің басқа санаттарына жатады, сондай-ақ акция депозитарийі ретінде және де олардың атынан дауыс беру құқығына ие болады. Соның нәтижесінде Германия банкілері елдің барлық корпорацияларының жартысына дерлігін тікелей немесе жанама басқарады.

Жапон қаржы-өнеркәсіп тобының тәжірибесі өзгеше. Қандай да болмасын алты жетекші жапон қаржы-өнеркәсіп тобына («Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Санва», «Фуе»; «Дай-Ити-Канге») енетін барлық кәсіпорындар, Токио қор биржасы листингіне қосылған компаниялардың тек 10%-ын құрайтынына қарамастан өнеркәсіп салаларының бірқатарында жалпы сатуларының жарым-жартысын қамтамасыз етеді. Сауда фирмалары топтары экспорттық-импорттық операциялардың жартысынан астамын жүзеге асырады, ал олардың импорттағы жеке тауарларының үлесі – 90%-ға жетеді. Топтардың коммерциялық және сенімгерлік банкілері банкілердің жалпы капиталының 40%-ын бақылайды, топтардың сақтандыру компанияларына барлық сақтандыру компанияларының 53-57%-ы тиесілі.

Жапон қаржы-өнеркәсіп тобындағы топаралық өзара іс-қимыл келесідей:

- жүйелі кеңес жүргізе отырып, жоғары менеджерлер клубын құру;
- қаржы ресурстарының, тауарлардың, ғылыми-техникалық ақпараттың айналымын қамтитын топ ішіндегі өзара қатынастар мен айырбастаудың әрекеті;
- әсіресе банкілер мен олардың клиенттері, ірі өндірушілер мен олардың жеткізушілері арасында маман ауыстыру таралған;
- қаржы-өнеркәсіп тобының ұйымдық рөлін ашатын жалпы топтық жобаларды іске асыру;
- акционерлік капиталға бірлесе қатысу немесе акцияларға тоғыспалы иелік ету арқылы жетекші корпорацияларды біріктіру (1-кесте).

1-кесте. Жапония өнеркәсіп топтарының бірлесе қатысу ауқымдары*

	Мицуи	Мицубиси	Сумитомо	Санва	Фус	Дай-Ити-Канге
Топ шеңберінде капиталға бірлесе қатысуы қамтылған акциялардың үлесі	18,0	25,3	24,5	10,9	18,2	14,6

*О. Баймұратов «Қазақстан қаржы нарығы» әдебиеті пайдаланған

Кәсіпорындарды топтастыруда себептердің өзгеруі мүмкін, алайда нақты тұрақтылық біреу қаржы-өнеркәсіптік тобына қатысушылардың ұзақ мерзімді тіршілік қабілетін қамтамасыз ету. Қаржы-өнеркәсіп тобының бас банкісі беделімен байланыстыратын компанияның банкротқа ұшырауы өте сирек болады.

Қаржы-өнеркәсіп тобына барлық қатысушылары үшін стратегиялық пайда көзі мұнда технологиялық даму саласындағы біріктірілумен қамтамасыз етілетін бәсекелестік артықшылықтар болып есептеледі. Жеке фирмалардың ресурстарын қосу жаңа технологияны әзірлеу немесе сатып алу үшін, жинақталған білім мен тәжірибені іске асыру, жаңа салаларды ұйымдастыру немесе әлдеқашан жұмыс істеп жатқан шетел нарықтарын игеруде кедергілерді жеңу үшін қажетті құрал ретінде жиірек көрінеді.

Қазақстанда ЖІӨ мен бюджетке түсімдердің елеулі бөлігін бірнеше ондаған кәсіпорындар қамтамасыз етеді. Яғни, елдің экономикалық даму тұрақтылығы іс жүзінде менеджменттің қаржы ахуалына және біліктілігіне толық байланысты. Оларға экспортты-бағдарланған «Қазақойл» МҰҚ, «Теңізшевройл» ЖШС, «Харрикейн Құмкөл Мұнай» АҚ, «КЕГОК» АҚ, Екібастұз ГРЭС-1 және ГРЭС-2, «Богатырь» және «Солтүстік», «Испат-Кармет» қазандықтары, «Қармыс» АҚ, «Қазцинк» АҚ, «Қазақстан алюминий» АҚ, «ӨТ МК» АҚ.

Корпоративтік басқарудың жағдайына нарықтық шаруашылық жүргізудің көптеген элементтерінің дамымауы теріс әсер етуде. Бүгін тағы да қор нарығы тоқтап қалуда, шикізат сипатындағы салаларда қаржы ресурстарын қайта бөлу жүруде, бұрынғыша өндірістік инфрақұрылым дамымаған. Қорытындысында нақты секторды отандық банкілердің кредиттеуі ЖІӨ көлемінің не бары 5-7%-ын құрайды, ал сол кезде дамыған елдерде бұл көрсеткіш – 70%-дан 100%-ға дейін, ал дамушы елдерде 30%-дан 50%-ға дейінгіні құрайды [3].

Ашық акционерлік қоғамдар түрінде қызмет ететін қазір Қазақстан корпорацияларында жекешелендіру кезінде қалыптасқан инсайдерлік бақылау (менеджерлер бақылауы) басым. Ірі кәсіпорындарды жекешелендірудің негізгі мақсаттары стратегиялық міндеттерді шешу: қазіргі жағдайда өміршеңдікке бағытталған жалпы инвестициялық саясат пен стратегиялық беталыс болды. Бірақ жекешелендірілген кәсіпорындарда қайта құрылымдау, жабдықтарды жаңарту және технологиялық үдерістерді өзгерту мәселелерін шешу үшін оларға қаржыландырудың дәстүрлі әдіс-тері (банк кредиті) қол жетпестей болады. Құтылу жолы тікелей инвестицияларда деп жорамалданды. Алайда стратегиялық инвесторлар өз иеліктерінің мөлшерлеріне сәйкес шешім қабылдауға қатысуға нақты құқық алмай, жұмсалым жасауға асықпайды, қалайда инсайдерлік бақылау кәсіпорынның тиімсіз қызметіне, яғни инвестициялық белсенділіктің төмендеуіне әкелсе де, қысқа мерзім ішінде пайда алуды көздейді.

Экспортқа-бағдарланған кәсіпорындарда корпорация қызметін тиімді басқаруда оң көрсеткіштерге дүниежүзілік нарықтардағы қолайлы кезеңдерде қол жеткізілді.

Біріктірілген корпоративтік құрылымдарды құрудың негізгі артықшылығы, ірі инвестициялық бағдарламаларды жүзеге асыруға кепілдік берілген сенімділіктің пайда болуында, жеке кәсіпорындармен салыстырғанда біріктірілген корпорациялық құрылымдардың қаржылық, технологиялық, ұйымдық орнықтылығы артатындығында болады. Бұл инвестицияның қауіп-қатерін төмендетеді.

Біріктірілген корпорациялық құрылымдар болашағы бар салалар мен өндірістің дамуын, ғылыми-техникалық прогрестің ең жаңа жетістіктерін іске асыруды талап ететін әлеуметтік экономиканы жүзеге асырудың пәрменді құралы бола алады. Олар аса тиімді және бәсекеге қабілетті өнімді дайындау мен өндіру жөнінде елеулі инвестициялық жобаларды жүзеге асыруға, ең маңызды мемлекеттік қажеттіліктер жеткізілімдерін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Сөйтіп, Қазақстанда біріктірілген корпорациялық құрылымдарды құрудың мақсаты инвестициялық бағдарламаларды мемлекеттің стратегиялық міндеттеріне сәйкес іске асыру үшін өндірістік кәсіпорындар мен қаржы ұйымдарының мүдделерін біріктіру қажет болып табылады.

Әдебиеттер

1. Баймұратов О. «Қазақстан қаржы нарығы». – Алматы: Экономика, 2007. – 296 б.
2. Сәбден О. «Бәсекелестік экономика». – Алматы: Экономика институты, 2007. – 656 б.
3. Қаржылық есеп: «ҚАЗАҚМЫС ПЛС» компаниясының 2013 жылғы іскерлік қызметіне шолу.



Е.А. Дрянцева, магистрант

Научный руководитель: Ш.А. Омарова, к.э.н.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Экономика Республики Казахстан в последние годы показывает уверенный рост. Вместе с тем набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. Конкурентоспособность предприятию, акционерному обществу, любому другому хозяйствующему

субъекту может обеспечить только правильное управление движением капитала и финансовых ресурсов, находящихся в их распоряжении.

В рамках экономической теории основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство.

Любой хозяйствующий субъект состоит как минимум из трех основных структур:

1) производственной, которая включает: товарно-вещественные запасы, технологические процессы, готовую продукцию;

2) социальной, как совокупности людей и взаимоотношений между людьми;

3) финансовой – финансовые и денежные ресурсы, которые опосредуют товарные потоки, необходимые для осуществления платежей, расчетов. Финансовая структура представляет собой основу деятельности хозяйствующего субъекта.

Каждая из них является неотъемлемой частью хозяйствующего субъекта и нуждается в управлении. Эффективность деятельности субъекта зависит от эффективного управления ими, причем как внутри структур, так и координированными действиями между ними.

Финансовый менеджмент как наука управления финансами предприятий активно используется в отечественной практике хозяйствования, используя богатый арсенал методов, накопленных рыночной экономикой [1].

Отечественный финансовый менеджмент, в отличие от западного, характеризуется динамизмом своих подходов и методов, определяемыми быстрыми изменениями внешних и внутренних условий хозяйствования предприятий. Те управленческие решения, которые вчера обеспечивали предприятию финансовый успех, сегодня могут привести к противоположному результату. В связи с этим искусство управления финансами предприятия требует на современном этапе своевременной корректировки его финансовой идеологии и стратегии, постоянного поиска новых методических приемов обоснования управленческих решений, новых финансовых инструментов реализации этих решений [2].

Однако, несмотря на высокий динамизм финансового менеджмента, ему присущи и свои стабильные принципы, без знания которых довольно рискованно принятие решений в условиях рыночной экономики. Это относится к принципам формирования структуры капитала и состава активов, методам управления денежными потоками и финансовыми рисками, механизмом финансового управления в условиях кризисного развития предприятия. Знание и практическое использование современных принципов и механизмов, методов эффективного управления финансовой деятельностью предприятий позволяет обеспечить их относительно безболезненный переход к новому качеству экономического развития в рыночных условиях.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев неоднократно в своих ежегодных посланиях подчеркивает, что целью развития нашей страны является управление ростом экономики Казахстана [3]. Достижение этой цели непосредственно зависит от уровня руководства, от объективности, конкретности, оперативности и научной обоснованности принимаемых решений. Теория и практика показывают, что успеха на рынке добиться невозможно без эффективного и целенаправленного управления всеми процессами, связанными с функционированием организации в рыночных условиях. А конкурентоспособность предприятия, в свою очередь, напрямую зависит от успешного управления перечисленных выше процессов.

К основным задачам финансового менеджмента можно отнести:

1) обеспечение формирования денежных средств в объеме, достаточном для покрытия потребностей предприятия;

2) обеспечение эффективного использования вложенных средств;

3) оптимизацию денежного оборота и расчетной политики предприятия;

4) максимизацию прибыли при допустимом уровне риска с учетом действующей политики налогообложения;

5) обеспечение устойчивого финансового положения предприятия. [4]

Выполнение всех вышеперечисленных задач сводится к обеспечению наиболее эффективного потока денежных средств между предприятием и финансовыми (денежными) рынками.

Таким образом, финансовый менеджмент является научным и теоретическим направлением, и практической деятельностью.

Содержание финансового менеджмента раскрывается в четырех направлениях деятельности:

- 1) инвестиционная политика;
- 2) управление источниками средств;
- 3) дивидендная политика;
- 4) управление доходами и расходами [5].

В рамках первого направления определяется, куда следует вкладывать финансовые ресурсы с наибольшей отдачей для того, чтобы обеспечить развитие и процветание компании, и достижение ее основной финансовой цели. Инвестиционная политика включает в себя не только управление финансовыми активами, но и управление основными средствами и оборотными активами, а также оценку инвестиционных проектов, т.е. расчет эффективности вложения средств в тот или иной проект. Инвестиционная политика разрабатывается на основе оценки производственных и финансовых возможностей и направлений деятельности фирмы.

Второе направление финансового менеджмента – управление источниками средств – предполагает поиск ответов на вопросы: откуда брать средства и какова оптимальная структура источников финансирования (соотношение собственных и заемных источников), т.е. предполагает поиск и привлечение источников средств для обеспечения деятельности компании.

Третье направление – дивидендная политика – определяет, как грамотно распорядиться полученными доходами (прибылью), какую часть прибыли направить на расширение бизнеса, т.е. реинвестировать, а какую распределить в качестве дивидендов между держателями акций компании.

Четвертое направление – управление доходами и расходами – классифицирует доходы и расходы по различным признакам и выявляет внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовый результат деятельности предприятия.

Актуальность выбранной темы связана с тем, что конкурентоспособность компаний является интегральным показателем уровня развития национальной экономики и, одновременно, представляет собой увеличения эффективности финансового менеджмента в различных сферах. Одной из основной задачей каждого, изучающего проблемы конкурентоспособности предприятия, состоит в определении критериев, а также нахождении источников и факторов конкурентоспособности. Конкурентное преимущество достигается исходя из того, как предприятие организует и выполняет отдельные виды деятельности и особенности управления денежным капиталом как основы реализации цели предпринимательской деятельности: получение прибыли, чистого дохода.

Посредством этой деятельности предприятия создают определенные ценности для своих покупателей. Конечная ценность, созданная предприятием, определяется тем, сколько потребители готовы заплатить за товары или услуги, предлагаемые предприятием. Если эта сумма превышает совокупные расходы на всю необходимую деятельность, предприятие рентабельно. Чтобы получить конкурентное преимущество, предприятие должно либо давать покупателям примерно такую же ценность, как и конкуренты, но производить продукцию с меньшими издержками (операционная эффективность), либо действовать так, чтобы давать покупателям продукцию с большей ценностью, за которую можно получить большую цену (стратегическое позиционирование).

Виды деятельности предприятия можно объединить в так называемую цепочку ценностей. Все виды деятельности, входящие в цепочку ценности, вносят свой вклад в потребительную стоимость. Их можно условно разделить на две категории: первичная деятельность и вторичная, т.е. поддерживающая деятельность. К первичным видам деятельности относятся:

- логистика;
- выполнение работ;
- маркетинг и продажи;
- послепродажное обслуживание.

Вторичные виды деятельности призваны обеспечить осуществление первичных. К поддерживающим видам деятельности относятся:

- материально-техническое снабжение;

- развитие технологии;
- управление людскими ресурсами;
- инфраструктура предприятия.

Конкурентное преимущество определяется тем, насколько четко предприятие может организовать всю эту систему. Вышеупомянутые связи не только соединяют разные виды его деятельности, но и обуславливают взаимную зависимость предприятия, смежников и каналов сбыта. Предприятие может добиться конкурентного преимущества, лучше организовав эти связи.

Регулярные и своевременные поставки могут снизить операционные расходы предприятия и позволить уменьшить требуемый уровень запасов. Однако возможности сэкономить за счет согласования связей отнюдь не ограничиваются обеспечением поставок и приемом заказов. Сюда же входят НИОКР, послепродажное обслуживание и многие другие виды деятельности. И само предприятие, и его смежники, и сеть сбыта могут получить выигрыш, если сумеют распознать и использовать такие связи.

Операционная эффективность обеспечивает получение прибыли в процессе реализации прибавочной стоимости, а стратегическое позиционирование – саму возможность этого процесса.

Следовательно, каждый из рассмотренных источников конкурентоспособности в отдельности есть необходимое, но не достаточное условие обеспечения конкурентоспособности предприятия. Устойчивая конкурентоспособность хозяйствующего субъекта может быть достигнута тогда и только тогда, когда она базируется на обоих источниках конкурентоспособности, которые, сочетаясь и взаимодействуя, дополняя и усиливая друг друга, создают мощные конкурентные преимущества предприятия в ходе конкурентной борьбы.

Факторы конкурентоспособности предприятия позволяют констатировать, что одни из них в большей степени оказывают влияние на формирование операционной эффективности, а другие – стратегического позиционирования. Так, из числа факторов конкурентной среды на формирование операционной эффективности в большей степени оказывают влияние экономический потенциал поставщиков, а также экономический потенциал покупателей; на формирование стратегического позиционирования – угроза вторжения новых конкурентов и угроза появления продуктов-заменителей. Среди факторов базирования на формирование операционной эффективности в большей степени оказывают влияние условия факторов производства, а также родственные, поддерживающие и сопутствующие предприятия; на формирование стратегического позиционирования – условия спроса, а также структура и стратегия предприятия. Исключение составляет соперничество среди существующих конкурентов. Указанный фактор присутствует среди обоих блоков факторов, и оказывает влияние на формирование обоих источников конкурентоспособности предприятия.

В то же время неправомерно утверждать, что какой-либо из факторов участвует в формировании только одного источника конкурентоспособности и не оказывает влияния на другой. Дело в том, что содержание факторов и характер их влияния на конкурентоспособность предприятия таковы, что каждый из них воздействует сразу же на несколько аспектов деятельности хозяйствующего субъекта, вследствие чего нельзя рассматривать влияние какого-либо одного из факторов изолированно от воздействия других на деятельность хозяйствующего субъекта в целом.

Кардинальное изменение роли финансовых ресурсов в условиях рыночной экономики в немалой степени предопределяет усиление роли финансового менеджмента и выделяет его как одну из основных функций аппарата управления хозяйствующего субъекта и, как следствие, определяет его элементом финансовой системы страны.

Методология изучения финансовых методов повышения конкурентоспособности компаний предполагает выявление экономической сущности взаимосвязей финансовой деятельности компаний с их способностью к конкурентной борьбе, определение структуры таких взаимосвязей и способов их оптимизации, анализ возможностей, позволяющих повышать конкурентоспособность за счет использования финансовых методов, а также определение основных научных понятий, применяемых в данной области. Финансовый метод – целенаправленное воздействие на конкретный элемент системы корпоративных финансов для обеспечения устойчивости и стабильного развития компании в сферах операционной и инвестиционной деятельности, а также при формировании

собственного и заемного капитала в целях роста реализации продукции и рентабельности, повышения эффективности инвестиционных проектов, увеличения капитализации. Конкурентоспособность – это устойчивость формируемых компанией текущих и будущих потоков прибыли, заработной платы, налогов, т.е. добавленной стоимости, а также потенциал ее создания. Для акционеров конкурентоспособной является компания, формирующая текущие и будущие потоки прибыли; для работников и государства – создающая текущие и будущие потоки заработной платы и налогов. Для всех указанных выше участников экономических отношений конкурентоспособной является компания, способная устойчиво создавать добавленную стоимость в настоящем и будущем периодах. В этом состоит социальное значение конкурентоспособности и важность этого понятия для экономической концепции социального государства. Социальная составляющая конкурентоспособности состоит в том, что ее повышение выражается в росте прибыли, заработной плате, налоговых платежей.

Взаимосвязи финансовых методов и конкурентоспособность компаний представляют собой систему взаимозависимых и взаимообусловленных элементов. Ее свойствами являются детерминированность, динамичность, целостность, устойчивость, открытость, управляемость. Детерминированность системы взаимосвязей финансовых методов и конкурентоспособности определяется их объективным характером, обусловленным общими закономерностями формирования системы экономических отношений, функционирующей на рыночных принципах. Динамичность анализируемой системы определяется изменениями макроэкономической среды и, соответственно, формированием новых условий конкурентной борьбы. Целостность системы взаимодействия финансовых методов и конкурентоспособности определяется взаимообусловленностью ее элементов, прямыми и обратными связями между ними. Устойчивость системы взаимодействия финансовых методов и конкурентоспособности компаний проявляется в перманентности и интенсивности их взаимосвязей. Открытость системы взаимодействия финансовых факторов и конкурентоспособности означает ее подверженность внешним влияниям – состоянию макроэкономической сферы конкретных стран и мировой экономики в целом. Управляемость системы взаимодействия финансовых методов и конкурентоспособности предполагает возможность выбора оптимальных решений менеджмента компаний для усиления позиций компании на национальном и мировом рынках.

Литература

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций – М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия. – Алматы “Каржи-Каржат”, 2004.
3. Назарбаев Н.А. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 27.01.2012 г.
4. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий. – М.: Эксмо, 2008.
5. Кудина М.В. Финансовый менеджмент. – М.: Издательский дом ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006.



А.О. Елеуова, магистранты

Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ МЕМЛЕКЕТ ТАРАПЫНАН ҚОЛДАУ ШАРАЛАРЫ МЕН ЫНТАЛАНДЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Жаңа экономикалық саясатты жүзеге асыру жөніндегі Мемлекет басшысының «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауы маңызды құжат ретінде еліміздегі кәсіпкерлік саласының дамуына тың серпін береді. Әлемде орын алып отырған күрделі ахуалды ескерген Елбасы Ұлттық қордан 2015-2017 жж. аралығында жыл сайын 3 млрд долл. дейін бөлу

туралы шешім қабылдады, соған сай Мемлекет басшысы Ұлттық қордан қаражатты бөлуге қатысты тиісті шешім қабылдауды тапсырды және қордан бөлінетін әрбір тиынның тиімді жұмсалатынын қатаң қадағалауды тапсырды. Банк секторын сауықтыру үшін 2015 жылы проблемалы несиелер қорын 250 млрд теңге көлемінде қосымша капиталдандыру жөнінде де тапсырма берілді. Сонымен қатар, Елбасының жолдауы барысында экономикалық өсу, жұмыспен қамту жұмыстарын жүзеге асыруға жұмсалатын 1 трлн теңге көлеміндегі қаражаттың 500 млрд теңге көлеміндегі екінші траншы бөлінетіні айтылды. Шағын және орта бизнеске жеңілдік жасау үшін, сонымен бірге ірі кәсіпкерлікке қолдау көрсету мақсатында қосымша 100 млрд теңге бөлінетіні де айтылды [1].

Мұның барлығы еліміздегі кәсіпкерлік саласының жаңа деңгейге көтерілуіне септігін тигізеді.

Өткен жылдардағы қаржылық дағдарыс еліміздің кәсіпкерлік саласына да әсерін тигізді. Алайда, Елбасының салиқалы саясатының арқасында кәсіпкерлік саласына дағдарыс салқыны соншалықты тиген жоқ деуге болады. «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы кәсіпкерлерге көп жеңілдіктер ұсынды. Несие алу пайызы төмендетілді, мемлекет тарапынан субсидия беріліп жатыр. Салық саясаты да кәсіпкерлер үшін тиімді болып отыр, себебі басқа мемлекеттермен салыстырсақ, табыс салығын төлеу көрсеткішінің төмендігі жөнінен біздің еліміз алдыңғы қатарларда.

Ресми деректерге сүйенсек, елімізде 2 млн 800 мың адам шағын және орта бизнес саласында жұмыс жасайды екен, алайда бұл тек ресми дерек ғана. Ал шын мәнінде, бұл санды қорықпай екіге көбейтуге болады. Яғни қазір елімізде 5 млн астам адам аталған салада жұмыс жасап жатыр деп сеніммен айта аламын.

Елбасы бұрыннан да кәсіпкерлерге үлкен қолдау көрсетіп келеді. Жолдауда айтылған мәселелер шағын және орта бизнес саласында жұмыс істеймін деушілер санын одан әрі арттырады, ал кәсіпкерлік саласы дамыса, халқымыздың әл-ауқаты жақсара түсетіні белгілі. Сайып келгенде, «Нұрлы жол» еліміздің болашақтағы нұрлы жолын көрсететін жаңа саяси экономикалық құжат болды.

Кез келген елдің экономикасының негізі – шағын және орта кәсіпкерлік. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйенетін болсақ, шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамыту елдің экономикасын көтеруде маңызды орынға ие. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту арқылы салалық және өңірлік монополизмді жоюға, рынокта тауарлар мен қызметтерді көбейтуге, жаңа жұмыс орындар ашуға, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін пайдалануға, қоғам тұрақтылығының кепілі болып табылатын орта тап қалыптастыруға үлкен мүмкіндіктер бар. Алдымен экономика, сосын саясат формуласын ұстанатын президентіміздің шағын және орта кәсіпкерлікке деген ынта-ықыласын бүкіл халық қолдауда.

Президентіміз шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуды жүзеге асыру арқылы мемлекеттің одан әрі экономикалық және саяси дамуын айқындайтынын жақсы түсінеді және біледі. Президентінің 2012 жылғы 14 желтоқсан айындағы «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында да атап өтілгендей, шағын және орта кәсіпкерлікке қолдау көрсетудің жүйелі іс-қимылдары баяндала отырып, кәсіпкерлік ортаны одан әрі нығайтуға айрықша көңіл бөлінген. Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуының бірден-бір шешу жолы болып оларды қаржылық ресурстармен, яғни несиелен қамтамасыз ету болып табылса, оларды несиелейтін екінші деңгейдегі коммерциялық банктердің жағдайына да тоқталып өтеді [2].

Мемлекет бүгінде кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің нарық экономикасының толыққанды қатысушысы ретінде өз қызметтерін жүзеге асырылуына қажетті жағдайды қамтамасыз етіп отыр. Міне, аз жылда республикамыз бойынша шағын және орта кәсіпорындармен жұмыс істеуді көздейтін жалпыұлттық институттар құрылып үлгерді. Сонымен қатар, «Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту қоры» құрылып, табысты да талапты жұмыс жүргізуде. Кәсіпкерлікті қолдау үшін бір емес, бес бірдей бағдарлама жасалып, кәсіпкерлерімізге мемлекет тарапынан үлкен басымдықтар берілген. Кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға және бизнестің билікпен арадағы іс-қимылдарының жаңа моделін құруға бағытталған «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Кәсіпкерлердің белсенділігін ынталандыруды көздейтін айтарлықтай салықтық жеңілдіктер заңдық деңгейде қарастырылды. Оның сыртында,

сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес және салық салуды жақсарту жөнінен үлкен жұмыстар атқарылып жатыр.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуды одан әрі ынталандыру үшін мемлекетіміз алдағы уақытта да көптеген жобалар мен бағдарламаларды жүзеге асырмақшы. Жоспарланған түрде, шағын және орта кәсіпкерліктің жалпы ішкі өнім құрылымындағы үлесінің айтарлықтай артуына қол жеткізіп, сол арқылы мемлекеттің экономикалық және саяси тұрақтылығының берік іргетасы – орта тапты нығайту қажеттілігі күн санап артуда және бұл жолда президентіміз көптеген мәселелерді шешуде. Жалпы, алдағы уақытта Еуразиялық интеграцияда, сонымен қатар Дүниежүзілік сауда ұйымына Қазақстан шағын және орта бизнес арқылы бәсекеге төтеп беріп, ел экономикасын шарықтата алуы тиіс. Бұл біздің президентіміздің, мемлекетіміздің негізгі мақсаты болып табылады.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың пайдасы, мемлекетімізге алып келер үлесі орасан зор. Дәл осы кәсіпкерліктің түрлерін дамытпай еліміздің экономикасын жандандыру, халқымыздың әлеуметтік хал-ахуалын көтеру мүмкін емес. Жұмыссыздықты жоюда, жалақы мен зейнетақыны уақытылы төлеуде, рынокты халыққа қажетті тауарлармен толтыруда, жеке өндірушілердің монополиясын шектеуде, депрессияны бастан кешіріп отырған жекелеген аудандарды қалпына келтіруде осы шағын және орта бизнес шешуші фактор. Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамытуға байланысты шаралар Елбасы Н. Назарбаевтың 1997 жылы 6 наурызда қабылдаған «Шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекет тарапынан қолдау көрсетуді жеделдету шаралары» деген қаулысынан басталды. Одан кейін «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы», «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңдар қабылданды. Шағын және орта кәсіпкерлікке қолайлы жағдайлар жасау үшін, қаржылай және ақпараттық қамтамасыз етуді жетілдіру мақсатында Елбасы «Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың басымдықтары мен аймақтық бағдарламалары туралы» жарлық шығарды. Міне, жыл сайынғы жолдауында елбасымыз шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың жаңа тәсілдерін ұсынып келеді. Биылғы «Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауында да шағын және орта кәсіпкерлікке ерекше назар аударылған.

Шағын және орта кәсіпкерлік – ел экономикасының ұтқыр әрі нәтижелі секторының бірі. Ішкі жалпы өнімнің елеулі бөлігін өндіру солардың үлесінде. Бұл жағдай тек дамыған елдерге ғана қатысты емес, өтпелі экономикасы бар елдерге де қатысты. Бірнеше жыл бұрын президентіміз Н. Назарбаев: «Жапония, Германия, Бельгия, Италия сияқты елдерде шағын және орта бизнес олардың барлық кәсіпорындары санының 90%-дан астамын құрайды, көптеген дамыған елдерде олар жалпы ішкі өнімнің 50%-дан астамын береді. Сондықтан да біздің шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың түбірінен жаңа идеологиясын түзуіміз қажет. Бұл кәсіпкерлік ортаның бастамашылығын іске асыру үшін қолайлы жағдай туғызуымыз керек» – деген болатын. Көріп отырғанымыздай, бүгінде президентіміз шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға жағдай туғызу үшін Еуразиялық экономикалық одақ жобасын жүзеге асыруда. Сонымен қатар, ДСҰ-ға кірудің алғышарттары да түзіліп қойылған. Алдағы уақытта еліміздің экономикасы дәл осы шағын және орта кәсіпкерлік арқылы аспанға шарықтайды.

Дағдарыстар мен сынақтар, қауіп-қатерлер мен тосын проблемаларға төтеп беру жолдарын қарастыратын Жолдауға «Нұрлы жол» деп ат берген Президент: «Бүгінде, алдымызда тұрған сын-қатерлерге жауап бере отырып, мен Қазақстанның «Нұрлы Жол» Жаңа Экономикалық Саясаты туралы жариялаймын. Мен 2015 жылға арналған халыққа жаңа Жолдауымды осыған арнаймын», – деді [1].

Үстіміздегі жылы шағын және орта бизнесті қолдауға Ұлттық қордан бөлінген 100 млрд теңге табыспен игерілді және бизнес мемлекеттік қолдауын сезініп отыр. Келесі жылдан бастап тағы да 500 млрд теңге бөлініп, бұл елдің бизнес-картасына жағымды әсерін тигізері сөзсіз.

Бүкіл Қазақстан, сонымен бірге елдің кәсіпкерлік секторы 2015 жылы жаңа экономикалық саясат жағдайында дамитын болады. Президент жаңа жылдан бастап бизнесті тексеруге жарияланған мораторий мерзімінің аяқталатынын еске салды. Мораторий кезінде кәсіпкерлер «еркін тыныстап», жұмысын белсендіріп, басымдылықтарды жүзеге асыру стратегиясын дайындай алды. Алайда, мораторийді тоқтату келесі жылдан бастап бизнеске салынатын жүктеменің ұлғаюын

білдірмейді. Керісінше, 2015 жылы шағын және орта бизнесті тексеру тәртібі толығымен өзгеріп, бұл бизнестің дамуына қосымша серпін береді, әкімшілік кедергілер еселеп азаяды, қажетсіз төрешілдік жойылады.

Еліміздің 2050 жылға дейінгі Даму стратегиясы әлемдегі ең дамыған 30 елдің ішіне кіру міндетін алға қойып отыр. Әрине, бұған қол жеткізу үшін кәсіпкерлік қозғалыс одан әрі жандана түсуі қажет. Қойылып отырған мерзімнің ішінде экономикадағы орта және шағын кәсіпкерліктің үлесі 40 пайыздан кем болмауы тиіс. Сондықтан да, «Қазақстан-2050» Стратегиясында кәсіпкерлікті дамыту мәселесіне ерекше мән берілген.

Өз сөзінде Елбасы жуық арада елімізде жекешелендірудің екінші толқыны жүргізілетіндігін атап өтті. Бұл өте маңызды мәселе болып табылады. Аталған шаруа тиімділік беруі үшін бизнестің белсенділігі кластерлік экономиканы құруға қарай бағытталуы керек. Еліміздің алдындағы кең көлемді мақсат – әлемнің неғұрлым дамыған отыз экономикасының қатарына қосылу мақсаты. Қуатты экономика дегеніміз, бұл – күшті кәсіпкерлік, отандық кәсіпорындардың бәсекеге барынша қабілеттілігі мен олардың кооперациясы. Сондықтан да, Елбасы отандық бизнеске қолдау көрсетуді жаңа саяси бағытымыздың екінші маңызды міндеті етіп белгіледі [2].

Бүгінде қазақстандық бизнестің дамуы елдің бәсекелестік деңгейін арттырудың басты факторына айналғаны белгілі. Кәсіпкерлік пен мемлекеттің арасында жүйелі байланыс қалыптасып, бұл салада көптеген мәселелер шешімін тапты деп айтуға болады.

Мемлекет бүгінгі күні кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің нарық экономикасының толыққанды қатысушысы ретінде өз қызметтерін жүзеге асыруларына қажетті жағдайды қамтамасыз етіп отыр. Шағын және орта кәсіпорындармен жұмыс істетуді көздейтін жалпыұлттық институттар құрылуда. Шағын және орта бизнеске атаулы қолдау көрсетуді жүзеге асыратын арнаулы «Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту қоры» құрылып, табысты жұмыс жүргізуде. Кәсіпкерлікке қолдау көрсету үшін бес мемлекеттік бағдарлама қабылданып, жүзеге асырылуда. Кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға және бизнестің билікпен арадағы іс-қимылдарының жаңа моделін құруға бағытталған “Жеке кәсіпкерлік туралы” Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Кәсіпкерлердің белсенділігін ынталандыруды көз-дейтін айтарлықтай салықтық жеңілдіктер заңдық деңгейде қарастырылды. Оның сыртында, сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес және салық салуды жақсарту жөнінен үлкен жұмыстар атқарып-жатыр. Мәселен, осылайша сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес, шағын және орта бизнесті жеделдете дамыту шаралары жөнінде бағдарламалар әзірленіп, салық заңына түзетулер енгізілуде.

Еліміздің жаңа Салық кодексінде шағын және орта бизнеске салық салу мәселесі біршама жүйелендірілген. Мұнда кәсіпкерлік субъектілеріне біржолғы талон, патент оңайтылған декларация, жалпыға ортақ салық салу режимі тәрізді салық төлеу тәртібі бекітілген. Егер жақсылап ойланып, қарастыратын болсақ, бүгінгі күннен бастап Үкімет шағын және орта бизнеске 5-7 жылға жеңілдік жағдайларды жасаса, салықтан босату олардың іс-әрекеттерінен мемлекеттік құрылымдардың араласуын тоқтату сияқты әрекеттер. Дәл осындай күшті қарқын келешекте басқа бірде-бір өндірістік революция жасай алмаған жаңалық жасар еді.

Дамыған елдер тәжірибесі шағын және орта бизнеске бөлінген қаржының, әдетте, бес жылда өтелетіндігін дәлелдеп отыр.

Үкіметтің 2015 жылға арналған тапсырмасында отандық бизнесті дамыту мен дұрыс жолға қоюдағы кедергілерді жоймайынша, еліміз экономикасын шикізаттан бастап жоғары технологиялық өндіріске бағыттау мүмкін емес. Сол үшін бизнестің жаңа саласын игерумен өндірістің модернизациялық жолы арқылы меңгерілген күшті жетілдіру үшін кәсіпкерлерге қолайлы жағдай туғызу керек. Салалық бизнес-ассоциацияларының деректері бойынша, барлық технологиялық құрал-жабдықтардың шетелдерден тасымалданатындығын назарға алатын болсақ, елімізге жеткізілетін құрал-жабдықтарға салынатын кедендік салықтың кәсіпкерлер үшін оңайға соқпай-тыны анық. Бекітілген заң бойынша қосымша құн салығы тауардың құнына салынады. Қорытындысында, салықтың үстіне салық қосылады. Мұның өзі салықты екі есе төлеуге мәжбүр етеді. Осының барлығы шетелдік құрал-жабдықтармен жасалған отандық өнімдердің қымбаттылығына әкеліп соқтырады, бәсекелестігін төмендетеді. Сол себептерден де көптеген кәсіпкерлер

толыққанды технологиялық процестен бас тартып отыр. Ал нәтижесінде өнім сапасы төмендейді. Өндіруші кәсіпорындар елімізде өндірілмейтін импорт тауарларға кедендік салықты төмендетуді, яғни жалпы кеден саясатын қайта қарауды талап етеді. Қазіргі жағдайда отандық өнімдер шетелден әкелінетін өнімдермен бәсекелестікке түсе алмайды.

Жаңа жағдайларды, соның ішінде біздің Еуразиялық экономикалық кеңістікке қатысуымызды, алда Дүниежүзілік сауда ұйымына кіретінімізді ескере отырып, отандық кәсіпкерлерді қолдау тетіктерін жетілдіру және олардың мүдделерін қорғау мен ілгерілету үшін қажетті барлық шараны қабылдау. Мемлекеттік саясат шағын және орта бизнестің жұмыстың айқын жағдайларында шағын бизнес үшін тапсырыс беруші және “локомотив” ролінде бола алатын әртараптандырылған, қаржы жағынан тұрлаулы ірі кәсіпорындармен ынтымақтастық үшін әкімшілік және нормативтік алғы-шарттар туғызуды көздеуі тиіс. Қоғамдық мүдделер мен пайда табатын қызметті үйлестіретін бірнеше ірі өңірлік холдингтер құруға болады. Мемлекеттің қатысуымен құрылатын мұндай жеке-меншік корпорациялар – өңірдің әлеумет-тік дамуы мен кәсіпкерлігінің қоры немесе корпорациясы – өңірдің даму мүдделері тұрғысынан активтерді басқара алады, жобаларға бастамашы болып, қосымша инвестициялар тарта алады. Олардың қызметінің басты бағыты – өңірде пайда табатын ұзақ мерзімді негізде шағын және орта кәсіпорындардың тауарлары мен қызметтеріне деген сұранысты туғызу.

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысының Қазақстан халқына Жолдауы. Нұрлы жол – болашаққа бастар жол. 11.11.2014 ж.
2. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 14.12.2012 ж.



Д.М. Еришова, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Стратегия управления инвестиционной деятельностью представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой компании. Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость, возрастание роли долгосрочных финансовых ресурсов. Чтобы компания могла успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки, расширять производственные мощности, повышать конкурентоспособность своей продукции и укреплять свои позиции на рынке, она должна вкладывать капитал, и вкладывать его выгодно. Поэтому ей необходимо тщательно разрабатывать инвестиционную политику, постоянно совершенствовать ее для достижения вышеназванных целей. Отток денежных ресурсов, снижение курса национальной валюты, падение спроса на энергоносители, снижение цены на нефть оказывают серьезное негативное влияние на экономику компаний, в связи с чем возникает необходимость пересмотра бюджета с целью сокращения расходов.

В Послании народу Казахстана «Нурлы жол – Путь в будущее»: Новая экономическая политика Казахстана», Президент РК – Лидер Нации Н.А. Назарбаев подчеркивает необходимость улучшения условий для привлечения инвестиций в нефтегазовый сектор, который является одним из ключевых в экономике Казахстана. «Основа курса – продуманная промышленная и инвестиционная политика с опорой на внутренний рынок, которая поможет органично связать экономический рост с сохранением уровня и качества жизни», – отметил Глава государства [1]. Эффективный инвестиционный процесс даст возможность не только повысить рентабельность компаний нефтегазового

сектора, но и позволит укрепить финансовую устойчивость государства, что особенно актуально в условиях преодоления последствий глобального финансово-экономического кризиса.

Инновационный путь развития отрасли, определенный в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 годы, предполагает необходимость активизации инвестиционной деятельности нефтегазовых предприятий, что, в свою очередь, предопределяет важность формирования и реализации инвестиционной стратегии. Однако отсутствие исследований в области управления инвестиционным развитием нефтегазовых предприятий в условиях выполнения сектором роли системообразующей отрасли является одним из важнейших факторов, существенным образом сдерживающим повышение эффективности функционирования нефтегазовых предприятий [2].

Нефтегазовый сектор Казахстана за годы независимости стал системообразующей отраслью экономики. Именно этот факт предъявляет особые требования при формировании инвестиционной стратегии нефтегазовых предприятий. От того, каким образом будут распределены и использованы инвестиции между нефтегазовыми проектами, зависит общий экономический эффект и конкурентоспособность отрасли в целом и ее хозяйствующих структур в отдельности. Мультипликативный эффект для всей экономики может быть еще более значимым, поскольку нефтегазовый сектор формирует будущее благосостояние всей казахстанской экономики путем пополнения Национального Фонда Казахстана.

Разработка инвестиционной стратегии компании нефтегазового комплекса включает, прежде всего, анализ общей, финансовой и инвестиционной стратегии компании, изучение инвестиционных намерений и ожиданий на их соответствие миссии компании [3]. Практически все предприятия нефтегазового сектора разрабатывают и реализуют собственную инвестиционную стратегию. В таблице 1 представлены сведения о стратегических планах развития АО «ПНХЗ», ТОО «АНПЗ», АО «РД «КазМунайГаз», ТОО «Тенгизшевройл», ТОО «ПетроКазахстан», АО МНК «КазМунайТениз».

Таблица 1 – Стратегические планы развития*

Стратегические планы развития	Миссия предприятия	Стратегические цели
1	2	3
Стратегический план развития АО «ПНХЗ» до 2020 г.	Лидер даунстрим рынка Ответственный переработчик нефти Качественный производитель нефтепродуктов	Важнейшими приоритетами АО «ПНХЗ» являются: 1. Перерабатывать 7,5 млн тонн нефти и вакуумного газойля к 2020 году 2. Производить нефтепродукты соответствующие качеству экологического класса Евро-5 к 2020 году 3. Обеспечить 50% потребления высокооктановых бензинов в РК к 2020 г. или 2,8 млн тонн высокооктановых бензинов в год.
Стратегический план развития АО «АНПЗ» до 2016 г.	Стратегическая цель превратить ТОО «АНПЗ» в НПЗ по выпуску высококачественных нефтепродуктов, отвечающих мировым стандартам и сырья нефтехимии для развития отечественного производства	Кардинальное решение задач по увеличению глубины переработки нефти на Атырауском НПЗ связано с внедрением вторичных процессов, обеспечивающих дополнительную глубину переработки (коксование, вакуумный блок АВТ-3), а также именно с внедрением базового процесса глубокой переработки, такого как каталитический крекинг. В рамках реализации КГПН предусмотрено строительство 14 современных технолог. установок

1	2	3
Стратегический план АО «РД «КазМунайГаз», в том числе и среднесрочный план до 2016 г.	Миссия Компании заключается в эффективной и рациональной добыче углеводородов с целью максимизации выгод для акционеров Компании, в создании долгосрочных экономических и социальных выгод для регионов нашей деятельности, а также в содействии реализации потенциала каждого сотрудника Компании	Основной целью РД КМГ является рост акционерной стоимости компании. РД КМГ стремится достигнуть роста стоимости посредством увеличения запасов и добычи углеводородного сырья, увеличения прибыльности существ. активов и развития новых направлений бизнеса. Развития опыта управления морскими проектами, газовым бизнесом и междунар. активными, в т.ч. в партнерстве с крупными междунар. нефтегазовыми компаниями
Стратегический план ТОО «ТШО»	Стратегическая цель состоит в том, чтобы приносить наибольшую пользу нашим партнерам, Республике Казахстан, Атырауской области и своим сотрудникам	Компания стремимся стать самым безопасным, эффективным и прибыльным предприятием нефтяной и газовой отрасли в мире». Неотъемлемой частью перспективной задачи является организация которая: обладает наибольшими возможностями и привержена своему делу; обеспечивает деятельность на уровне мировых показателей в сфере охраны здоровья, техники безопасности и охраны окружающей среды, надежности и эффективности производства; пользуется заслуженным уважением среди всех заинтересованных сторон, инвесторов, заказчиков, среди представителей органов власти и населения Казахстана, а также среди своих сотрудников не только за достижение целей, но и способы их достижения
Стратегический план ТОО «ПетроКазахстан»	Цель компании «Петро-Казахстан» – стать признанным лидером в казахстанской нефтегазовой отрасли	Корпоративная стратегия «Петро-Казахстан» на ближайшие годы строится на росте и поддержании уровня нефтедобычи, наращивании новых запасов углеводородов и замещении добычи дополнительными запасами, увеличении выхода светлых нефтепродуктов за счет повышения глубины переработки, росте денежных потоков и чистой стоимости активов, а также обеспечении высокого уровня безопасности производства
Стратегия развития акционерного общества «Морская нефтяная компания «КазМунайТениз» до 2020 года утверждена Советом Директоров 21 сентября 2011 г.	Миссия: Разведка и добыча углеводородного сырья на море с заботой о сохранении окружающей среды и здоровье людей. Видение: АО МНК «КазМунайТениз» – ведущая морская нефтегазовая компания в Каспийском регионе, эффективно управляющая морскими нефтегазовыми проектами.	Основные цели деятельности компании: разведка и добыча нефти и газа в рамках контрактов на недропользование в морских проектах; эффективное и рациональное освоение ресурсов РК; прирост и дальнейшее увеличение ресурсов нефти и газа. Компания придерживается максимальной информационной прозрачности своей деятельности, а также четко следует принципам экологической и соц. политики

**Составлена автором по данным МНГ РК, Стратегический план развития Министерства нефти и газа РК на 2011-2015 гг. утвержденный Постановлением Правительства РК от 14 февраля 2011 г. №134*

При определении стратегического плана развития все предприятия ориентировались на задачи, поставленные их акционерами. Так, единственным акционером АО «ПНХЗ», ТОО «АНПЗ», АО «РД КМГ», АО МНК «КазМунайТениз» является АО «КазМунайГаз», 100% акционером которого, в свою очередь, является АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». В ТОО «ТШО» 20% принадлежит АО «КазМунайГаз», в ТОО «ПетроКазахстан» есть доля АО «РД КМГ». Как видно из таблицы 1, практически все предприятия поставили цели повышения объема нефтедобычи и добычи газа, увеличения ресурсной базы, капитализации, выручки и чистой прибыли.

Следует отметить, что в большинстве случаев стратегические планы разрабатывались и реализовывались на регулярной основе, но существуют определенные противоречия при формировании стратегического плана на уровне предприятия и Государственного стратегического плана. Анализируя состояние развития нефтеперерабатывающей отрасли, в целом, следует отметить, что действующие в настоящее время нефтеперерабатывающие заводы не обеспечивают потребности Казахстана в нефтепродуктах первой необходимости, таких как автобензин, дизельное топливо, авиакеросин. Суммарная загрузка перерабатывающих мощностей не превышает 60%. Основная причина низкой загрузки производственных мощностей, на наш взгляд, объясняется отсутствием в отрасли единого вертикально интегрированного технологического комплекса, который включал бы предприятия по добыче, транспортировке, переработке углеводородного сырья и реализации извлеченных продуктов. При наличии трех нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), к сожалению в Казахстане не получило развитие химическое и нефтехимическое производство. Одна из причин заключается в том, что строившиеся в советский период НПЗ не были рассчитаны для глубокой переработки тяжелой отечественной нефти. В настоящее же время проведение технической реорганизации потребует усложнения технологических процессов и больших затрат, чтобы приспособить предприятия для переработки сырья подобного качества. Данный пример подтверждает, что нефтегазовый сектор играет значительную роль не только как основной источник пополнения государственного бюджета, но и стратегически важная отрасль, которая влияет на развитие всей экономики [4]. Поэтому вопросы стратегического планирования, в том числе вопросы стратегии инвестирования, должны решаться не только исходя из интересов акционеров, но и государства.

Проведя сравнительный анализ целей и задач инвестиционных стратегий, исследуемых компаний, можно сделать ряд выводов:

во-первых, несмотря на различия целей, и задач инвестиционных стратегий, обусловленных различными характеристиками самих компаний, важным элементом стратегического планирования каждой компании является увеличение объема капиталовложений и инвестиций, направленных на увеличение уровня добычи и доказанных запасов компании за счет вложения дополнительных средств в развитие новых технологий и геологоразведку, а также в улучшение финансовых показателей компании, а именно валовая прибыль, ликвидность, рентабельность, объем продаж компании.

во-вторых, сроки стратегического планирования, в том числе и инвестиционных стратегий, казахстанских нефтегазовых проектов, к сожалению, носят среднесрочный характер. В зарубежной практике, исходя из длительного периода инвестирования, сроки стратегического планирования в нефтегазовом секторе составляют не менее 20-30 лет;

в-третьих, национальным компаниям приходится конкурировать с международными нефтяными компаниями за доступ к нефтегазовым активам, при этом эффективность деятельности последних выше, чем в национальных компаниях [5].

На наш взгляд, наиболее эффективными являются стратегии развития ТОО «ТШО», АО «РД КазМунайГаз» и АО «ПНХЗ». Долгосрочное стратегическое планирование инвестиций в этих компаниях позволило им успешно пройти проверку мировым экономическим кризисом и не только обеспечить стабильный рост, но и остаться в позитивных трендах по всем основным экономическим показателям. В свою очередь, отправной точкой разработки инвестиционной стратегии остальных компаний должна являться долгосрочная стратегия развития, определяющая пути достижения ее стратегических целей. Именно долгосрочная стратегия направлена на стабильный долговременный рост стоимости компании, что тесно связано с обеспечением устойчивых темпов прироста запасов природных ресурсов и развитием производственных мощностей.

Практическая реализация вышеизложенных предложений будет способствовать устойчивому и качественному развитию нефтяных компаний в результате выработки четкой стратегии инвестирования, определения ее приоритетных направлений, мобилизации всех источников инвестиций.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Нурлы жол – Путь в будущее»: Новая экономическая политика Казахстана» от 11 ноября 2014 года.
2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг., утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958.
3. Аксенова Н. Государственное регулирование иностранных инвестиций //Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 9. – С.85-93
4. Стратегический план Министерства нефти и газа Республики Казахстан на 2011-2015 годы, утвержденный Постановлением Республики Казахстан от 14 февраля 2011 года № 134.
5. Gautier A., Heider F. The Benefit and Cost of Winner Picking: Redistribution Vs Incentives Bonn Econ Discussion Papers, 2002. Vol.31
6. Официальный сайт «АНПЗ» www.anpz.kz
7. Официальный сайт «ПНХЗ» www.pnhz.kz



Г. Есенгельдиева, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.Ғ. Мукан, э.ғ.к., доцент

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚАУҚАРСЫЗДЫҒЫНЫҢ АЛДЫНАЛУ

Нарық жағдайында кәсіпорынның өміршеңдігінің кепілі мен жай-күйінің 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 белсеңділігін арттыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау үшін, басшылыққа нақты ұсыныстар беруге болады.

Яғни, нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. 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. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын ұйымдастырған кезде немесе өндіріп отырған өнімнің өзіндік құнын есептеудегі негізгі шығындар есепке алынады.

Кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығы кәсіпорын міндеттемелерінің өтімді активтерден асқан кезде, яғни, кәсіпорын теңгерімінің қанағаттанарлықсыз құрылымы орын алғанда пайда болады. Оның көріністері: бюджет, банкрот, өнім жабдықтаушылары және өзге де контрагенттер алдында мерзімі өтіп кеткен берешек түрінде көрініс табады. Кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығы, яғни, банкроттылығы қаржыландыру және несиелендіру жөніндегі қаржы менеджері нашар қызмет еткен кезде орын алады [1].

Кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығы сынды құбылыс нарықтық қатынастар дамыған кез келген елдің экономикасына тән. Ол отандық кәсіпорындардың қызметінде де жиі кездесіп тұратын құбылыс [2].

Қазақстан экономикасы жағдайында жиі кездесетін кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздық

себептерін қарастырсақ.

Банкроттылық дегеніміз ол кез келген жағдайда қаржылық қауқарсыздық, алайда қаржылық қауқарсыздық дегеніміз тек банкроттылық ғана емес. Мақалада кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығының себептері егжей-тегжейлі сипатталады.

Негізі сенімділік кәсіпорын жұмысының үздіксіздігін және оның төлеу қабілеттілігін көрсетеді. Яғни, кәсіпорынның қаржы жағдайы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі менің өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілгендігін білдіреді.

Нарықтық экономика жағдайында қызмет ететін кәсіпорындардың қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаттары (міндеттері) келесідей:

- қаржылық жағдайға баға беру және оның есеп беру мерзіміндегі өзгерісі;
- активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды таратудағы және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;
- айналым капиталының көлемін, оның өсуі (кемуін) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;
- қаржы-есептік және несие ережесін сақтау;
- кәсіпорын активтері және 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 іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау.

Қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдаудың қорытынды кезеңі болып табылады. Және ол 3 сатыны қамтиды: жабдықтау, өндіріс және өткізу; бұлардың жиынтығы коммерциялық, өндірістік және қаржылық қызметті құрайды [3].

Кәсіпорынның қаржылық қызметі – бұл оның осы қызмет нәтижесінде меншікті және тарылған капиталдың көлемі мен құрамына өзгеріс әкелетін қызметі болып табылады. Ол қаржы ресурстарының жүйелі түрде түсіп тұруы мен тиімді пайдаланылуына, есеп және несие тәртібін сақтауға, меншікті және қарыз қаражаттары арасындағы арақатынастың рационалдылығына, сондай-ақ кәсіпорынның тиімді қызмет етуі мақсатында қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізуге бағытталуы тиіс. Кәсіпорын қызметінің қаржылық, өндірістік және коммерциялық жақтары арасында тығыз байланыс пен өзара арақатынас бар. Осылайша қаржылық қызметінің жетістігі көбінесе оның өндірістік-сату көрсеткіштерімен белгіленеді [4].

«Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы» [5].

Қаржылық тұрақтылықтың мәні – қорлар мен шығындардың қалыптасу көздерін қамтамасыз ету, атап айтқанда:

- 1) пайда болу орнына байланысты ішкі және сыртқы;
- 2) нәтижесінің маңыздылығына байланысты – негізгі және негізгі емес;
- 3) құрылысы бойынша – қарапайым және күрделі;
- 4) әрекет ету уақыты бойынша тұрақты және уақытша.

Ішкі факторлар кәсіпорынның өзінің жұмысын ұйымдастыруына байланысты болады, ал сыртқы факторлар кәсіпорын еркіне байланысты емес.

Кәсіпорынның шаруашылық қаржысын жүргізу барысында қоғамдық пайдалы қызметтің сан алуан салаларындағы өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, құрылыс, көлік, жабдықтауды өткізу (дел-

далдық), сауда, дайындау, геологиялық барлау, жобалау қызметін, халыққа тұрмыстық қызмет көрсетуді, байланысты, тұрғын үй-коммуналдық қызметтерін, түрлі қаржы, кредит, сақтық, ғылыми, білім, медицина, ақпарат, маркетинг және басқа қызметті жүзеге асыратын кәсіпорын дарын, фирмалардың, қоғамдардың, концерндердің, ассоциациялардың, салалық министрліктер мен басқа шаруашылық органдардың шаруашылық аралық, салааралық, кооперативтік ұйымдардың, мекемелердің қаржыларымен өзара байланысты қызметжүзеге асырылады [6].

Теңгерім (баланс) көрсеткіштері кәсіпорынның капиталын орналастыру тиімділігін, оның ағымдағы және алдағы кезеңдегі шаруашылық қызметке жетуі, қарыз көздерінің көлемі мен құрылымын, сондай-ақ оларды ынталандыру тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Осылайша, бухгалтерлік балансты талдау үшін және кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауда ақпараттың ең қажетті түрі болып табылады.

Қаржылық есеп берудің жаңа түрі, кәсіпорынның коммерциялық құпиясы болып табылатын ақпараттарына сүйенбестен, оның қаржылық жағдайын кешенді түрде талдауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау қаржылық тұрақтылықты анықтаудан басталады да келесі кезеңдерден тұрады:

- кәсіпорын активтерінің құрылымдық және құрамдық динамикасын талдау;
- кәсіпорын активтерінің қалыптасу көздерінің құрамдық және құрылымдық динамикасын талдау;
- кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін талдау;
- баланс өтімділігін талдау;
- кәсіпорынның төлем қабілеттілігін және несие қабілеттілігін талдау.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауды ұйымдастыру адам қызметінің барлық аясына, соның ішінде қаржы қызметіне де тән нәрсе. Ол белгілі бір нәтижеге жету үшін субъектінің объектіге нысаналы ықпал етуінің тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы. Адамдардың саналы, мақсатты қызметі ретіндегі басқару экономикалық заңдардың объективті заңдылықтары мен талаптарына негізделген. Осы заңдардың талаптарын танып білуге сүйене отырып және оларды пайдаланудың нысандары мен әдістерін жасай отырып, мемлекеттік, шаруашылық және қоғамдық органдар арқылы қоғам қаржыны, бағаны, кредитті және тағы басқаларын қоса, өндірістік қатынастардың нысандарын саналы түрде басқарады [7].

Нарықтық экономикада ел шаруашылығының негізін сан жағынан шағын немесе орта кәсіпорындар қалыптастырады. Мұндай кәсіпорындарды ұйымдастырушылар кәсіпкерлік іс-әрекетімен шұғылданушылар деп атаймыз.

Табыс есебінен, сондай-ақ кәсіпорынның бюджет алдындағы, банктер мен басқа да кәсіпорындар, ұйымдар алдындағы міндеттемелері орындалады. Сонымен, табыс кәсіпорынның өндірістік және қаржылық қызметін бағалау дағы негізгі көрсеткіші болып табылады.

Қазіргі кезде қалыпты түрде қызмет ететін кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығын (банкроттықты) алдын алу және дағдарыстан шығудың аса тиімді әдістерін іздестіру мәселесі аса өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Оның шешімі: кәсіпорын қызметін тиімді, дағдарысқа қарсы бағытта реттеу және кәсіпорынның қызметін басқару.

Кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығын болдырмауда қаржылық ағымдардың талдауы маңызды болып табылады. Ол несие алудың мақсатқа сәйкестігін бағалау, қарыз қаражаттарының қажетті көлемдерін және мерзімдерін бағалау міндеттерін шешуге мүмкіндік береді [8].

Қаржы қаражаттарының қозғалысын немесе қаржы ағымдарын талдауда 4 түрлі көрсеткіштер көзделген:

- кірістер;
- шығындар (немесе төлемдер);
- олардың айырмасы (сальдо, баланс);
- нақты бар болуы (өспелі нәтижелі сальдо, топтастырылған сальдо), шоттағы бар қаражаттарға сәйкес.

Егер болашақта 4 көрсеткіш теріс болса, онда ол қарыздың пайда болуын көрсетеді. Егер

бұл қарызды жабатын мүмкіндік болмаса, ал кредиторлар оларды сот арқылы талап етсе, ол банкротқа немесе форс-мажорлық жағдайға алып келуі мүмкін. Демек банкроттықтың бірінші белгісі, ол – соңғы көрсеткіштің теріс болуы.

Банкроттықтың келесі белгісі өркендеген кәсіпорынның да «несиелік қақпанға» түсу мүмкіндігімен байланысты. Бұндай жағдайда қарыз қаражаттарын алу көлемі қарыз қаражаттарын қайтару көлеміне тең немесе кем. Ол қарыздар алынғаннан кейін бірден кәсіпорынды дамыту үшін жұмсалмағанын білдіреді, ал олардың төлемі оның тиімділігін төмендетеді, яғни өз қаражаттарының «жуылып» кетуі нәтижесінде шығынды қызметке және банкроттыққа алып келеді.

Банкроттықтың ықтималдылығын бағалаудың бұл әдісі Батыс елдерде кеңінен қолданылады. Мысалы, Германияда қаржылық ағымдардың талдауы кәсіпорынның төлем қабілеті жоқтығын анықтау үшін заңды түрде қолданылады. Төлем қабілетсіздік қаупі, қарыздарды төлеу уақыты келген кезде қолма-қол төлем міндеттемесін орындай алмаған жағдайда болады. Төлем қабілетсіздікті анықтау алынатын және шығатын төлемдер негізінде жасалады. Төлем қабілетсіздігі қаупі болашаққа бағытталған, сондықтан белгісіздік мәселесі де орын алады. Табыстар мен шығыстардың көптеген көлемдері, қаржылық болашағы нақты жағдайға байланысты екенін көрсетеді. Қаржылық ағымдарды талдау әдісінің артықшылығы есептеудің қарапайымдылығы, алынған нәтижелердің көрнектілігі, басқару шешімдерін қабылдау үшін қажетті ақпараттылығында болып отыр. Бұл әдістің кемшіліктері де бар: қажетті деңгейдегі дәлдікті қажет ететін ақша қаражаттарының түсу көлемін, ұзақ мерзімді болашақтағы төлемдердің көлемін, сонымен қатар, кәсіпорындағы аналитикалық есептің қажетті мәліметтерін жоспарлау өте қиын [8].

Түсуі мен шығуы жоспарланған, өтімді қаражаттардың барлығы кірістірілген қаржылық жоспар, бағалаудың барабар құралы болып табылады. Банкроттықтың алдын алып, кәсіпорынның төлем қабілетін қалпына келтіру үшін, кәсіпорын келесідей батыл әрекет жасауға мәжбүр болады:

- қозғалмайтын мүліктің бір бөлігін сату;
- басы артық таурлы – материалдық қорлардан құтылу;
- жарғылық капиталды өсіру;
- айналым қаражаттарын толтыру үшін ұзақ мерзімді ссудалар мен заемдарды алу;
- шығындарды қысқарту бағдарламасын жасау және жүзеге асыру;
- активтерді басқаруды жақсарту;
- қайтарылмайтын немесе қайтарылмайтын негіздегі әртүрлі деңгейдегі бюджеттерден, салалық және салааралық бюджеттен тыс қорлардан мемлекеттік қаржылық көмек алу.

Банкроттықты болдырмауға бағытталған қызметтің тағы бір түрі – маркетингтік саясатты дұрыс жүргізу болып табылады.

Үшінші бағыт – капиталдың тез айналымын қамтамасыз ету. Кәсіпорынның аз табыс алатынының ең басты себебінің бірі, ол оның қаржыларының үлкен сомасының қозғалысыз жататындығы. Құралдар көп қолданылмайды, шикізаттың қоры тым көп, ғимараттардың шамадан тыс көп болуы, т.б. Бұның барлығы әрекетсіз капитал болып табылады. Кейде капиталдың 2/3 бөлігі доғарылып қалып, барлық тапсырмалар қалған бір бөлігіне жүктеледі. Баға өскенде ғана болмаса, тауарды ұстап тұрудың ешқандай қажеті жоқ. Ғимараттар немесе құралдардың құндылығы олардың бағасына емес, пайдаланылуына байланысты. Бизнестің мәні айырбастау болып табылады. Пайда нормасы жоғарғы бағаға емес, сату жылдамдығына байланысты, сондықтан бағаны көтеру банкроттыққа әкеледі, ал капиталдың айналымдылығының ең жоғары жылдамдығы банкроттықтан сақтайды.

Бұл ұсыныстар кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығының алдын алуына ықпал етеді. Шаруашылық қызметінің негізгі көрсеткіштерінің өсу деңгейінің тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін және қаржылық дағдарыс жағдайынан шығу үшін кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартуға бағдарлама жасап шығару керек.

Әдебиеттер

1. К.Ш. Дүйсенов., Э.Т. Төлегенов., Ж.Г. Жұмағалиева «Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау». Алматы. Экономика баспасы, 2001 ж.
2. Ишмухамбетова Т.Р., Мендебасев Т.М. «Өнімнің өзіндік құнын есептеу». – Алматы : ҚҰТУ, 1995.
3. Ишмухамбетова Т.Р., Қапанова А.К. «Кәсіпкерлік іс-әрекеттің экономикалық негізі». – Алматы : ҚазҰТУ, 2001.
4. Керімбеков К., Мейірбеков А. Кәсіпорын экономикасы, Алматы. – 2001.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Москва, 2000г.
6. Нысанбаев Н. Кәсіпорын экономикасы, Алматы. – 2002.
7. Жолдасова Г. Кәсіпорын экономикасы, Алматы. – 2002.
8. Дүйсенбаев К.Ш. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау, Алматы. – 2001.
9. Ихтанов О., Орманбеков Ә. Экономиканы мемлекеттік реттеудің өзекті мәселелері, Қаржы – қаражат №5, 2004.



Т. Жайнаков, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурин, к.э.н.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Дебиторская и кредиторская задолженность – неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов с организациями, при которой всегда имеется разрыв между временем платежа и моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

Продажа в кредит обуславливает появление различий между бухгалтерскими (учетными) и реально-денежными показателями продажи продукции. До момента оплаты процесс реализации, с точки зрения движения денег, еще продолжается, что приводит к возникновению дебиторской и кредиторской задолженности. До наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна финансироваться, при этом постоянно сохраняется риск того, что оплата будет произведена покупателем (заказчиком) с опозданием либо не будет произведена вообще.

Вследствие сказанного организация в своей сбытовой политике должна не только принимать во внимание положительные результаты кредитования покупателей (увеличение объемов продаж и прибыли), но и учитывать, что данный процесс обычно сопровождается увеличением расходов (проценты, выплачиваемые поставщиком по кредитам, взятым для покрытия кассовых разрывов) и рисков. При этом представляется очевидным, что приемлемый уровень дебиторской задолженности – это такой, при котором получаемые выгоды превышают все затраты и риски, поскольку только в этом случае организация сможет функционировать и в дальнейшем.

Главной целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию настоящей или формированию новой политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей. В разработке политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью акцент делается на расширение объема продаж продукции, оптимизацию общего размера задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации. Эффективность управления обязательствами организации во многом зависит от знаний методики анализа и умений их использования.

Изучив методики анализа обязательств организации, выявлены следующие моменты:

1) ориентация на анализ ситуации прошлого времени (ретроспективный анализ), ни одна методика не предполагает оперативного отслеживания изменений задолженности и реакции на них в режиме реального времени;

2) данные методики используют показатели, характерные для российского бухгалтерского учета, а не Международных стандартов финансовой отчетности, тогда как последние в современных условиях более прогрессивны;

3) методики зачастую дублируют друг друга.

Стоит отметить ряд особенностей, характерных для всех методик, например, применяется коэффициентный анализ, однако финансовые коэффициенты в значительной степени зависят от учетной политики организации. Кроме того, коэффициенты, выбранные в качестве базы сравнения, неоптимальны, так как не улавливают особенностей факторов и элементов, участвующих в их расчетах (например, затруднительно бывает оценить реальную рыночную стоимость задолженности). При применении метода распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения, которые присутствует во всех методиках, сезонные или циклические колебания затрудняют анализ и могут привести к ошибочным выводам.

По этой причине затруднительно использовать показатель оборачиваемости в качестве способа контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, результаты применения данных методик в организациях различных отраслей сложно сопоставимы вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности организации (особенно крупных). Отсюда следует, что в современных условиях без комплексного системного анализа не обойтись.

Основные положения комплексного подхода к анализу обязательств организации следующие:

1) предварительный анализ и планирование предельного объема кредиторской и дебиторской задолженности, с учетом возможностей организации и объема инвестиции в данную задолженность;

2) определение степени кредитоспособности и платежеспособности клиента до заключения договора и отслеживание изменений в процессе сотрудничества;

3) отслеживание изменения уровня задолженности и принятие соответствующих решений по предотвращению негативных последствий в режиме реального времени;

4) анализ возможностей дебиторской и кредиторской задолженности по срокам и размерам;

5) анализ сильных и слабых сторон деятельности организации (внутренней бизнес-среды);

6) анализ частных и комплексных финансовых показателей.

В процессе анализа темпы прироста кредиторской задолженности можно сравнить с темпами прироста валюты баланса. Если сумма по балансу возрастает более быстрыми темпами, то устойчивость организации не снижается. Соотношение темпов прироста задолженностей между собой позволяет сделать вывод о потребностях в источниках финансирования (если быстрее растет дебиторская задолженность, то потребность в финансировании увеличивается). Рост дебиторской задолженности экономически оправдан, если возрастает выручка и денежные средства, а запасы увеличиваются незначительно.

Уплата долгов дебиторами – это источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности осуществляется медленнее, чем кредиторской, это означает, что у организации возникли неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию. И напротив, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

Аналитические процедуры, имеющие отношение к управлению дебиторской задолженностью, входят в систему внутрифирменного финансового анализа и управленческого контроля. Эффективная система управления включает:

- качественный отбор покупателей;
- определение оптимальных условий кредитования;
- четкую процедуру предъявления претензий;
- контроль за выполнением условий договоров;
- регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения и пр.; — соблюдение четкой процедуры оплаты счетов и получения платежей;

– ориентацию на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

– контроль соотношения уровня дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;

– использование договоров факторинга.

На современном этапе значительное количество организаций имеют проблемы в управлении дебиторской задолженностью, поэтому чтобы снизить риск экономических потерь по причине невозврата средств от покупателей предлагается создавать резерв по сомнительным долгам.

Практически у каждой организации имеется непогашенная дебиторская задолженность. Организации – плательщики налога на прибыль могут сократить свои налоговые потери в случае неисполнения дебиторами своих обязательств по оплате поставленных товаров (работ, услуг) путем создания резерва по сомнительным долгам. Создание резерва по сомнительным долгам является инструментом, позволяющим сократить обязательства организации перед бюджетом по уплате налога на прибыль с сумм прибыли, которую организация фактически не получила. При создании резерва организации следует обратить внимание на необходимость выполнения ряда требований, предъявляемых гл. 25 Налогового кодекса (НК РК) к созданию резерва по сомнительным долгам.

Необходимо учитывать, что создавать резерв по сомнительным долгам могут только те организации – плательщики налога на прибыль, которые определяют доходы и расходы для целей налогообложения методом начисления.

В ст. 266 НК РК говорится, что сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Налоговым кодексом РК предусматривается следующий порядок формирования резерва:

– организация должна провести инвентаризацию дебиторской задолженности на последний день отчетного (налогового) периода;

– рекомендуется предусмотреть возможность создания резерва по сомнительным долгам в учетной политике организации;

– рассчитать сумму резерва, учитывая, что по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности, по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) в сумму резерва включается 50% от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности, по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва.

При этом следует знать, что сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемого в соответствии со ст. 249 НК РК. Создание резерва должно подкрепляться расчетом – справкой бухгалтера и соответствующим налоговым регистром. Суммы отчислений в эти резервы включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного (налогового) периода.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов. Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная налогоплательщиком в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период. При этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего

отчетного (налогового) периода. В случае если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика в текущем отчетном (налоговом) периоде. Если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва больше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению во внереализационные расходы в текущем отчетном (налоговом) периоде. Если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, списание долгов, признаваемых безнадежными, осуществляется за счет суммы созданного резерва. В случае если сумма созданного резерва меньше суммы безнадежных долгов, разница (убыток) подлежит включению в состав внереализационных расходов.

В пассиве бухгалтерского баланса сумма образованного резерва по сомнительным долгам отдельно не отражается. Вследствие этого информация о дебиторской задолженности, обобщенная на соответствующих счетах бухгалтерского учета, не будет совпадать с соответствующими показателями бухгалтерского баланса.

Приведем пример расчета резерва по сомнительным долгам.

Пример. ТОО «Х» признает доходы и расходы методом начисления. Доходы организации (выручка от реализации продукции) за 9 мес. 2013 г составили 12 000 тыс. тг., расходы (без НДС) – 9 000 тыс. тг.

За 9 мес. у организации образовалась следующая непогашенная дебиторская задолженность: на сумму 1400 тыс. тг. (без НДС) по договору от 30.05.2013 г. №45. Товары были отгружены 15.06.2013 г., документы на оплату были переданы покупателю 17.06.2013 г. По условиям договора покупатель оплачивает товары не позднее 7 рабочих дней с момента выставления платежных документов;

на сумму 600 тыс. тг. (без НДС) по договору от 15.08.2013 г. №71. Товары были отгружены 20.08.2013 г., одновременно покупателю были переданы платежные документы. По условиям договора покупатель должен был оплатить товары на следующий рабочий день после их отгрузки, т.е. 21.08.2013 г.

На последний день отчетного периода в организации была проведена инвентаризация дебиторской задолженности, по ее результатам был создан резерв в размере 1 400 тыс. тг. – задолженности по договору от 30.05.2013 г. №45, включаемой в резерв в полной сумме, так как долг был просрочен более чем на 90 дней. Задолженность по договору от 15.08.2013 г. №71 не учитывается при создании резерва по сомнительным долгам.

Как было указано выше, сумма резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки от продажи за 9 мес. – 1 200 тыс. тг. (12 000 тыс. тг. x 10%). Таким образом, на последний день отчетного периода (30.09.2009 г.) организация может включить в прочие расходы сумму в размере 1 200 тыс. тг.

Рассчитаем налог на прибыль за 9 мес. 2013 г.

Налог на прибыль = (Доходы – Расходы (в том числе внереализационные)) x 20% = [12 000 тыс. тг. – (9 000 тыс. тг. + 1 200 тыс. тг.)] x 20% = 1800 тыс. тг. x 20% = 360 тыс. тг.

Если бы организация не создала резерв по сомнительным долгам, то платеж по налогу на прибыль составил бы (12 000 тыс. тг. – 9 000 тыс. тг.) x 20% = 3 000 тыс. тг. x 20% = 600 тыс. тг.

Таким образом, при образовании резерва сомнительных долгов сумма налога на прибыль за 9 мес. 2013 г. сократится на 240 тыс. тг.

Литература

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 517 с.
2. Кулизбаков Б.К., Микива Б.Ю., Давлатова Е.М. О принципах проведения углубленного финансового анализа и принятия решений по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. – М: ИЦ Банковского территориального института профессиональных бухгалтеров, 2005. – 756 с.
3. Максюттов А.А. Управление дебиторскими и кредиторскими долгами компании. – М.: Финансы, 2006.

4. Панфилов А.В. Анализ и контроль кредиторской и дебиторской задолженности в современных условиях. – М.: Финансы, 2005. – 435 с.
5. Шахбазян Е.М. Особенности управления оборотными средствами предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2005.
6. Шеремет А., Сайфулин Р. Методика финансового анализа. – М: АС-ПРЕСС, 2005. – 738 с.



А.К. Жалелова, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент

ҚАЗІРГІ ТАҢДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАҒАЛАУ

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.

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 мүлдік 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 шетелді 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 құйылуда. Инвестицияның көлемі бойынша ірі инвесторлардың бірі АҚШ елі болып келді. Соңғы кездері Қытай мен Ресей елдері де 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 долл. 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 долл. 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 мнвестициялық 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 жж. аралығындағы дағдарыспен күрес үшін 10 млрд долл. қордан алынып, халық игілігіне жұмсалды. Осы дағдарыстан жақсы қарқынмен шығуымыз шапшаң қимылдаудың қажеттігін үйреткен тәрізді. Ұлттық қордан 2015-2017 жж. аралығында жыл сайын 3 млрд долл. дейін қаражат бөлу туралы шешім қабылданды.

Экономикалық даму кезінде ұлттық экономиканы қиындыққа соқтырмау үшін бағытталған бұл Жолдау тарихта қалатыны сөзсіз. Жолдаудың мәнін айтқанда да Елбасы: «Алдымызда тұрған екі-үш жыл бүкіл дүниеге де, елімізге де оңай болмайды. Сондықтан, не істеуіміз керек, қандай шаралар қолдануымыз керек деген мәселе көлденеңдейді. Осыған байланыс-ты мен Жолдауды ертерек жолдайын деп отырмын. Қалған елу күннің ішінде Үкімет осы Жолдауда не істеу керек екенін дайындап, өзінің іс-шараларын қолданып, жаңа жылдан бастап іске кірісуі керек», – деп кесіп айтты [3].

Мұндай үлкен әлеуметтік маңызы бар құжат халықтың мемлекетке, билікке сенімін одан әрі арттырады. Елбасы Н. 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.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 14.12.2012 ж.
2. Қазақстан Республикасының 2014-2018 жж. арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамы (бірінші кезеңде), 2013 ж. 27 сәуірдегі, №7 хаттама. <http://www.minplan.gov.kz/>
3. Мемлекет басшысының Қазақстан халқына Жолдауы. Нұрлы жол – болашаққа бастар жол. 11.11.2014 ж. <http://www.akorda.kz>



Ж.К. Жарылғапова, магистрант

Научный руководитель: А.З. Капенова, к.э.н.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цена – сильная экономическая категория, активно участвующая в решении многих экономических, социальных, политических задач. Поэтому и государство, и различные субъекты рынка учитывают и используют все качества цены в своих действиях. Теории цен и ценообразования рассматривались еще в трудах классиков мировой экономической мысли: У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, К. Менгер, А. Маршалл, В. Парето и др. Концепции ценообразования эволюционировали от теории трудовой стоимости, теории предельной полезности до теории издержек производства и теории спроса и предложений. В настоящее время значительная часть предпринимателей не имеет необходимых теоретических и практических знаний сложного механизма ценообразования на товары и услуги. В результате они зачастую допускают серьезные просчеты при установлении цен, что ведет в ряде случаев к существенным убыткам, а иногда и к банкротству предприятий.

Правильная ценовая политика предприятия в условиях рынка определяет конкурентоспособность предприятия, что означает, способность достигать и поддерживать выгодную позицию в условиях меняющихся политического, технологического, экономического и социального окружения. Выгодность такой позиции определяется степенью отражения интересов и достижением целей групп (лиц, организаций), контролирующей деятельность предприятия. В этой связи, ценовая политика определяется совокупностью внешних и внутренних условий, из последних в свою очередь

вытекают конкретные факторы ценообразования [1, с. 59]. Внутренние условия касаются состояния производственных возможностей, системы управления производством и сбытом, состояния финансовых ресурсов предприятия. Внешние характеризуют рыночные условия, включая макроэкономическую среду, отраслевые рынки сбыта и конкретных потребителей. Из внешних условий вытекают следующие факторы ценообразования:

предпочтения потребителей – полезность товара с точки зрения потребности, традиций потребления, или эксклюзивности, сопоставимость, взаимодополняемость или взаимозаменяемость товаров;

условия конкуренции (форма рынка) – наличие и степень конкуренции, доля рынка, позиции и политика конкурентов;

макроэкономическое окружение – налоговая политика, внешнеэкономическое регулирование, темпы инфляции, валютный курс, кредитная политика, изменение общей экономической конъюнктуры, доходов, потребления.

Внутренние условия конкретизируются следующими конкретными факторами ценообразования:

условия производства (цены и затраты предприятия) – издержки производства и их динамика, фактический и ожидаемый объем выпуска, точка окупаемости (безубыточности), возможности интеграции с другой продукцией и перераспределение прибыли;

условия маркетинга (развитие маркетинга в компании и роль цены в маркетинговом комплексе) – товарная политика, структура и каналы распределения товаров, возможности продвижения товара и используемые формы коммуникации, сервис и послепродажное обслуживание.

Перечисленные факторы имеют различную степень неопределенности, разную интенсивность и частоту изменений. В этом состоит сложность учета всех факторов, порой, возможно, противоречащих друг другу в определенных условиях и определенном временном периоде. Однако, чтобы как-то приблизить предприятия к выбору оптимальных ценовых решений, теория ценообразования пытается сформулировать модели упрощенного описания и структурирования этих факторов и предложить на этой основе способы выбора оптимальной цены.

Целенаправленная ценовая политика заключается в том, чтобы устанавливать на товары такие цены, так варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и тактические задачи. Иными словами, выбранная ценовая политика предприятия определяет ее конкурентоспособность. В экономической литературе конкурентоспособность проявляется в увеличении размеров, доли на рынке и уровня рентабельности фирмы. За этими явлениями стоят три взаимосвязанные способности фирмы [2, с. 63]: конкурентоспособность на рынках товаров – способность фирмы производить товары или предоставлять услуги потребителям (клиентам) приемлемого качества по приемлемым ценам; конкурентоспособность на рынке труда – способность фирмы привлекать и удерживать работников необходимой квалификации; конкурентоспособность на рынке капитала – способность фирмы привлекать необходимые финансовые ресурсы в виде собственного капитала или кредитов.

В рамках данной статьи хотелось бы подробнее остановиться на особенностях ценообразования, подверженных влиянию одного из вышеперечисленных факторов. А именно, ценовая политика субъектов естественных монополий (далее – СЕМ), определяемая внешними условиями, формой рынка, макроэкономическим окружением, представленных предприятиями жилищно-коммунального комплекса Республики Казахстан (водо-, электро-, теплоснабжение). Ценовая политика субъектов естественных монополий определена как комплекс хозяйственно-экономических мероприятий, продиктованных необходимостью рационального использования коммунальных ресурсов, действиями разнонаправленных механизмов как государственного, так и рыночного регулирования [3, с. 96].

Механизм государственного регулирования в литературе определяется как прямое воздействие государства на цены, или тарифы СЕМ [4, с. 153]. Прямое, или административное, воздействие государства означает участие государства в формировании уровней, структуры, соотношений и динамики тарифов, установления определенных правил тарифной политики государства. Государство

в лице своих органов управления определяет порядок исчисления уровня затрат – калькуляции себестоимости, уточняет состав затрат специальными нормативными документами, определяет расходы, возмещаемые из прибыли, устанавливает нормативы рентабельности на продукцию предприятий-монополистов. Так, согласно статьи 7-2 Закона РК «О естественных монополиях и регулируемых рынках» [5] определяется порядок ценообразования. А также в статье 15 Закона прописаны механизмы воздействия: утверждение тарифа (цены, ставки сбора) или его предельного уровня, в том числе с применением метода сравнительного анализа, дифференцированного и инвестиционного тарифов (цены, ставки сбора); утверждение тарифной сметы; утверждение особого порядка формирования затрат; утверждение порядка ведения раздельного учета доходов, затрат и задействованных активов по каждому виду регулируемых услуг (товаров, работ) и в целом по иной деятельности; согласование учетной политики; утверждение временного компенсирующего тарифа.

Существующее положение рынка СЕМ Республики Казахстан таково, что большинство компаний убыточны из-за несоответствия действительности и невозможности учета определенных затрат в тарифных сметах (сверхнормативные потери в сетях, амортизация, налог на имущество и т.д.), вызванные заниженными нормами и политическим давлением для сдерживания роста тарифов в пределах предварительно заданного коридора инфляции. В результате, несмотря на то, что в настоящее время тарифная методология основана на затратном методе, рентабельность собственного капитала теплоснабжающих предприятий Казахстана за период 2009-2013 годы, представленная на рис.1, ниже по сравнению с другими странами. Как видно из приведенного графика, показатель рентабельности предприятий Республики Казахстан в период 2009-2011 годы отрицательный, в 2012-2013 годы рентабельность выросла в среднем до 5%, в то время аналогичный показатель в России стабильный в течение всего рассматриваемого периода – 5-7%, в Польше – 7-8%, в Швеции – в среднем 10-15% за период 2011-2013 годы [6,с.14]. Факторы, оказавшие положительное влияние на показатели рентабельности зарубежных теплоснабжающих компаний, стали различия в институциональном, методологическом подходах к регулирующей функции государства. Например, львиная доля затрат в структуре расходов предприятий приходится на нормативные потери при передаче. Хотя государством предпринимаются меры по снижению потерь (показатель в Республике Казахстан за период 2010-2013 годов снижен с 37 до 22%), однако не сравним с аналогичным показателем в Польше и Швеции, которые соответственно составили за рассматриваемый период 11% и 4% [6, с. 6].

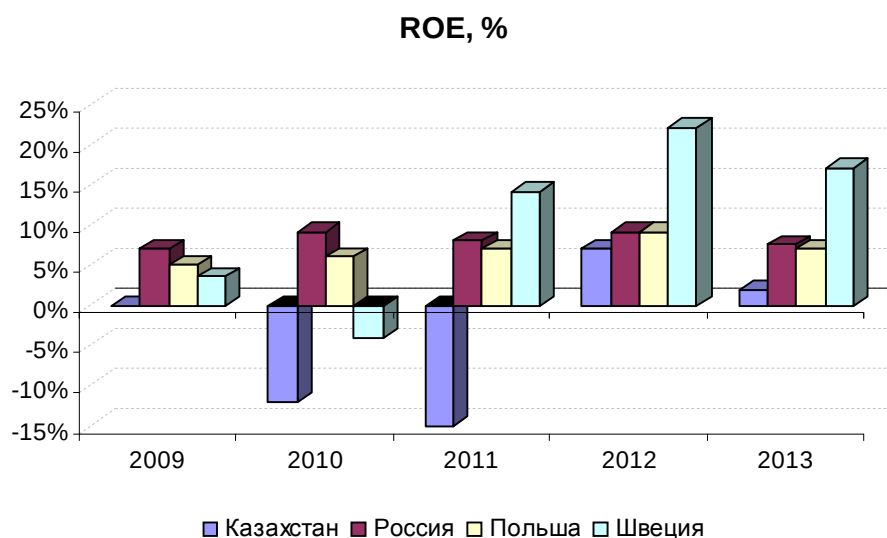


Рис.1 – Рентабельность капитала теплоснабжающих предприятий

В настоящий момент регулирование, продиктованное существующей нормативно-правовой базой Республики Казахстан, имеет следующие недостатки:

не гарантируется полное возмещение затрат через тариф;

компаниям разрешено только реинвестировать прибыль, в итоге это приводит к негативному влиянию на инвестиции, поскольку ограничивает привлечение частных инвесторов в отрасль;

чрезмерное регулирование (требование соблюдать бюджет для каждой статьи затрат вместо общего уровня затрат), ограничивает возможности управления компанией и снижает интерес к потенциальному повышению эффективности, а также создает значительную административную нагрузку;

краткосрочный тариф ограничивает возможность принимать долгосрочные планы в операционной и инвестиционной деятельности;

нечетко регулируется база активов и ставка прибыли в методике расчета и их применение, что еще в большей степени снижает стимулы для инвестиций в инфраструктуру сетей;

другие виды деятельности запрещены, прочий доход может максимум составлять 5% от основной деятельности.

Тарифная политика на монопольные услуги для конечных потребителей может быть рассмотрена в трех ракурсах: концептуальном, институциональном и методологическом. Каждое из этих направлений отвечает на соответствующие вопросы:

концептуальные – что и почему регулировать? Какие услуги необходимо регулировать? Каковы основные приоритеты для развития отрасли (повышение качества услуг, рост доступности услуг и т.д.)? Источники финансирования отрасли (через тариф, государственные субсидии, перекрестное субсидирование и т.д.)? Приемлемый формат регулирования (независимый или отраслевой регулятор, определение функций регулятора, например, контроль над уровнем инфляции)?

институциональные – кто регулирует? Степень концентрации регуляторных функций – централизованная или региональная? Наличие ресурсов у регулятора – человеческих и финансовых? Эффективен ли процесс регулирования, является ли процесс прозрачным и предсказуемым?

методологические – как происходит регулирование? Соответствует ли методология концептуальным целям? Соответствуют ли меры ведущей мировой практике?

Для правильного понимания тарифной политики и системы регулирования, анализ необходимо начинать с концептуального уровня, переходя на институциональный уровень, и завершать примененными методологиями и управленческими методами, так как если существующие проблемы не будут правильно адресованы на концептуальном и институциональном уровнях, то эффект от изменений на уровне методологии будет очень ограниченным.

По итогам изучения существующих проблем тарифной политики СЕМ и зарубежного опыта на уровне концептуальных изменений предлагается ввести прямые социальные платежи домохозяйствам (физическим лицам) взамен увеличения тарифов для определенных групп потребителей. На сегодняшний день методология дифференцированных тарифов [7] порождает группу-реципиента, которая получает более низкий тариф, поэтому не заинтересована в экономии коммунального ресурса, и группу-донора (обычно коммерческие организации), которая получает завышенный тариф, поэтому ищет пути для установления автономных источников или не платит, что приводит в конечном итоге к повышению тарифов для остальных групп. Либо для энергопроизводящих и энергопередающих организаций устанавливать льготное налогообложение. Так, налог на имущество у предприятий города Астаны составляет 10% от суммы совокупных затрат, и данный показатель растет в связи с тем, что ежегодно проводится приемка на баланс основных средств. Другой возможный выход – это регулирование амортизационных отчислений, ввиду того, что в смете затрат их доля составляет 40% [8, с. 15].

На институциональном уровне необходимо внести ряд поправок в нормативно-правовые акты, такие как Закон о естественных монополиях, Особый порядок формирования затрат, Порядок утверждения тарифов, для снижения административной нагрузки для участников рынка и регулятора, включающие: возможность пересмотра тарифов в упрощенном порядке в случае значительных изменений на рынке (например, девальвация национальной валюты); сокращения числа обязательных документов, подтверждающих применение тарифа, а также сокращение времени на

рассмотрение тарифных заявок (утверждение тарифной заявки общая – 55 дней, предельный тариф – 165 дней [9]); исключение контроля фактических расходов и штрафов за превышение 5% лимита; исключение определенных нормативов и лимитов по затратам; снижение времени и усилий на бюрократические процедуры, создаст стимулы для оптимизации бизнеса, позволит вести гибкую ценовую политику в пределах утвержденных тарифов.

В Европейском союзе регулирование основано на принципе стимулирования, характеризующимися отсутствием контроля над фактическими расходами со стороны регулятора, упрощенными формами и процедурами отчетности, более длительными периодами действия тарифов, оптимизированными процедурами пересмотра тарифов [6, с. 17].

На методологическом уровне улучшения тарифной политики необходимо предусмотреть переход от определения объема, используемого для расчета тарифов, к использованию ожидаемого объема, который должен применяться независимо от других факторов. Предусмотреть возможность корректировки тарифов на фактический объем в случае значительной разницы между запланированным и фактическим объемами – это уменьшит риск снижения выручки, а также снизит риск возникновения спора между компанией и регулятором в связи с прогнозированием объемов. Регулятор должен продолжать требовать снижения сверхнормативных потерь в сетях. В энергоснабжающих организациях города Астаны потери составляют 13-14% от общего объема передачи, в результате в смете затрат расходы по потерям составляют свыше 45%. В результате компании улучшат операционные показатели, вероятность привлечения частного капитала возрастет, что в свою очередь понизит зависимость от государственных субсидий. Тарифы будут ниже в сравнении с базовым сценарием из-за непрерывного роста эффективности (эффект бенчмаркинга), а также повышением эффективности в управлении частным владельцем.

Литература

1. Герасименко В.В. «Управление ценовой политикой компании»: Учебник. Полный курс МВА. – Москва, ЭКСМО, 2007г.
2. Турарбеков М.А. «Генезис, парадигма, и системообразующие факторы конкуренции и конкурентоспособности национальных компаний в условиях инновационного развития» // Экономика и статистика – 2013. – №2.
3. Гиззатова А., Котельникова Е. «Современное состояние жилищно-коммунального хозяйства Западно-Казахстанской области» // Экономика и статистика. – 2013. – №2.
4. Евдокимова Т.Г., Маховикова Г.А. «Ценообразование»: Учеб. пособие. – СПб, изд. «Вектор», 2005 г.
5. Закон РК от 09 июля 1998 года №272 «О естественных монополиях и регулируемых рынках».
6. Материалы заседания рабочей группы по вопросам реформирования тарифной политики в рамках проекта Правительства РК «Совершенствование тарифной политики и системы регулирования естественных монополий в Республике Казахстан», сентябрь 2014 г.
7. Приказ Председателя Агентства РК по регулированию естественных монополий от 1 октября 2013 года №297-ОД «Об утверждении Методики расчета дифференцированных тарифов на регулируемые услуги водоснабжения и (или) водоотведения».
8. Годовая финансовая отчетность группы компаний АО «Астанаэнергосервис» за 2013 год – www.aes.kz.



Э.Т. Жасарова, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РК

В Казахстане ведется разработка адекватного рыночного отношения инвестиционного механизма, органически сочетающего формы частного и государственного инвестирования, оптимизации взаимосвязей различных субъектов инвестиционной деятельности, разработки соответствующей законодательно-нормативной базы и другие меры, регламентирующие инвестиционный процесс,

как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне национальной экономики в целом. Характер и глубина происходящих в мире трансформаций, глобальная взаимозависимость требуют устойчивого долгосрочного развития. Многие страны уже пытаются заглянуть за пределы 2030-50 гг. «Управляемое прогнозирование» превращается в важный инструмент развития государств в нынешнее нестабильное время. Суть экономической политики нового курса – всеобъемлющий экономический прагматизм. Фактически, это кардинальная ломка наших сегодняшних взглядов и подходов [1].

В соответствии с Законом Республики Казахстан от 8 января 2003 года «Об инвестициях» инвестиции представляют собой все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также произведенные и полученные фиксированные активы в рамках договора концессии концессионером (правопреемником) [2].

Под инвестициями в широком смысле понимаются денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридические и физические лица, направляемые на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта. Инвестиции могут осуществляться в различных формах. Так, критериями классификации инвестиций выступают: объект вложения средств, цели, срок инвестирования, форма собственных средств, сфера вложений, отраслевой и региональный признак. В рамках форм инвестиций можно выделить виды инвестиций, которые классифицируются по признакам, отражающим дальнейшую детализацию основных форм инвестиций.

В зарубежной литературе приводится следующая классификация портфельных инвестиций:

- оказывающие существенное влияние (приобретение более 20%, но менее 50% акций, имеющих право голоса;
- обеспечивающие контроль (владение инвестором более 50% акций с правом голоса);
- не позволяющие установить контроль и не оказывающие существенного влияния (владение менее 20% акций с правом голоса);
- не позволяющие установить контроль, но оказывающие существенное влияние (владение более 20%, но менее 50% акций с правом голоса);
- обеспечивающие контроль (владение более 20%, но менее 50% акций материнской компании и 100% акций дочерней компании).

Данная классификация важна для формирования оптимальной структуры портфельных инвестиций на предприятии.

Наиболее комплексная классификация инвестиций приводится в работе Н.А.Бланка, в которой все инвестиции классифицируются по следующим признакам: по объектам вложения, характеру участия в инвестировании, периоду инвестирования; формам собственности инвестиционных ресурсов, региональному признаку [3].

Преимущество этой классификации заключается в том, что она дает реальное представление о том, на какие цели предприятия могут расходовать свои инвестиции. По сути, эта классификация характеризует инвестиционный портфель предприятия. Оптимизация этого портфеля по минимуму риска и максимуму получения экономической выгоды является одной из важнейших проблем на предприятии.

С точки зрения размещения инвестиций каждая страна и регион предлагают определенные преимущества, которые делают их более привлекательными для конкретных типов инвестиционных проектов. В течение последних двух десятилетий Казахстан демонстрирует высокие экономические показатели в ряде секторов, однако потенциал страны еще не полностью раскрыт. Казахстан придерживается курса на региональное и международное сотрудничество и стремится войти в группу из 50 стран мира с наиболее конкурентоспособной экономикой.

В соответствии с рейтингом Всемирного банка Ease of Doing Business Index (Индекс легкости ведения бизнеса), в 2014 году Казахстан занимает 77-е место в числе 189 стран. Чем выше пози-

ция страны в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса, тем благоприятнее предпринимательская среда для открытия и функционирования предприятия. Позиция каждой страны по рейтингу благоприятности условий для ведения бизнеса определяется посредством упорядочивания совокупной оценки, полученной той или иной страной по показателю удаленности от передового рубежа по десяти направлениям.

В докладе отмечается, что наибольший прогресс Казахстаном достигнут по таким показателям, как «Регистрация собственности» (перемещение вверх на 38 позиций), «Налогообложение» (вверх на 14 позиций), и других позициях.

В таблице 1 приведена позиция Казахстана по рейтингу благоприятности условий для ведения бизнеса (в разрезе отдельных показателей) в сравнении с другими странами.

Таблица 1 – Рейтинг экономик стран мира (по состоянию на июнь 2014 г.)*

Страна	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Присоединение к электрическим сетям	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита миноритарных инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Разрешение неплатежеспособности
Сингапур	1	6	2	11	24	17	3	5	1	1	19
США	7	46	41	61	29	2	25	47	16	41	4
Германия	14	114	8	3	89	23	51	68	18	13	3
Япония	29	83	83	28	73	71	35	122	20	26	2
Беларусь	57	40	51	148	3	104	94	60	145	7	68
Российская Федерация	62	34	156	143	12	61	100	49	155	14	65
Казахстан	77	55	154	97	14	71	25	17	185	30	63
Китай	90	128	179	124	37	71	132	120	98	35	53
Украина	96	76	70	185	59	17	109	108	154	43	142

*Составлена автором по данным Всемирного Банка о Рейтинге экономик[4]

Казахстан демонстрирует высокие показатели в области привлечения прямых иностранных инвестиций, особенно вдобывающих отраслях. Для реализации масштабных планов страны по диверсификации экономики правительству необходимы прямые иностранные инвестиции, которые предполагают не только вклад финансовых средств, но также передачу знаний, высокотехнологичного оборудования и обеспечение возможности для развития кадрового потенциала. Для инвесторов, отличающихся высокой мобильностью в международном масштабе, принятие решения о выборе места для размещения инвестиций зависит главным образом от стабильности, прозрачности и предсказуемости бизнес-среды, близости рынков, доступности инфраструктуры и уровня квалификации кадров. Разработка конкретных отраслевых политик становится все более важным фактором для выполнения этих ключевых требований делового общества.

В Казахстане в январе-марте 2014 года инвестиции в основной капитал составили 896,292 млрд тенге, увеличившись на 1,9% по сравнению с январем-мартом 2013 года. Согласно статисти-

ческим данным, наиболее привлекательной отраслью для инвестиционных вложений остается горнодобывающая промышленность и разработка карьеров (38,2%), транспорт и складирование (13,6%) и операции с недвижимым имуществом (13,3%).

Преобладающими источниками инвестиций остаются собственные средства хозяйствующих субъектов, удельный вес которых в январе-марте 2014 года составил 64%, доля средств госбюджета – 10,9%, кредитов банков – 8,3% (из них кредитов иностранных банков – 1,8%) и заемных средств – 16,8% (из них заемных средств нерезидентов – 12,1%) [4].

Достигнутые Казахстаном за последние годы результаты в области реформирования нормативно-правовой базы очевидны, однако инвесторы ожидают продолжения реформ. 53% опрошенных инвесторов считают, что степень прозрачности и стабильности нормативно-правовой базы остается недостаточной. Респонденты называют следующие причины:

- недостаточно тщательная оценка будущих последствий при принятии новых законов и положений;
- непоследовательность применения законодательства;
- отсутствие делового подхода со стороны некоторых контролирующих органов;
- обеспечение выполнения условий договоров;
- чрезмерное регулирование [4].

Важно соблюдать баланс нагрузки на инвесторов и необходимости повышения конкурентоспособности местных отраслей.

Привлечение национальных и иностранных инвестиций является крайне важным для современной экономики Казахстана. Наличие достаточных инвестиционных ресурсов, в первую очередь, позволит произвести модернизацию существующих производственных фондов, а также создать новые высокотехнологичные предприятия, что положительно отразится на экономическом росте страны.

В последние годы в Казахстане инвестиции и инвестиционная политика стали актуальным объектом многих научных разработок и исследований. Современный этап экономического развития Казахстана характеризуется целым рядом позитивных изменений, благодаря которым наблюдается улучшение инвестиционного климата в стране. Так, в частности, принят Закон РК от 12 июня 2014 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования инвестиционного климата», который предусматривает новый пакет стимулов для инвесторов:

1) пересмотр механизма и условий заключения инвестиционных контрактов с инвесторами с введением дополнительных мер государственной поддержки:

освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога 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 со стороны государства после ввода объекта в эксплуатацию (инвестиционная субсидия);

2) внедрение «стабильности» налоговых ставок (кроме НДС и акцизов), экологических сборов и платежей сроком на 10 лет с момента заключения контрактов с инвесторами;

3) предоставление прав инвесторам на привлечение иностранной рабочей силы на период строительства и один год после ввода проекта в эксплуатацию;

4) утверждение предельного уровня тарифов на услуги всех субъектов естественных монополий на долгосрочный период (5 и более лет);

5) внедрение принципа «одного окна» для инвесторов с передачей Комитету по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий функции по координации выдачи разрешительных документов и информации по запросам инвесторов. Также в компетенцию Комитета по инвестициям МИНТ включены функции по содействию инвесторам в обеспечении гарантированного заказа со стороны заинтересованных юридических лиц в случае заключения инвестиционного контракта с ним.

Следует отметить, что вышеназванный пакет стимулов будет предоставляться для приоритетных инвестиционных проектов стоимостью не менее 20 млн долл. США и реализуемых в приоритетных отраслях экономики [5].

По итогам анализа факторов, влияющих на инвестиционный климат, и современного политического и экономического состояния Казахстана представляется возможным проведение следующих мероприятий по улучшению инвестиционного климата в стране:

- создание прозрачной и стабильной нормативно-правовой среды;
- принятие правительством обязательств, направленных на поддержку инвесторов;
- развитие более совершенной инфраструктуры;
- восстановление доверия к финансовому сектору;
- развитие кадрового потенциала (инвестиции в профессиональное развитие работников и модернизация рынка труда);
- раскрытие потенциала бизнеса (особенно малых и средних предприятий) посредством снижения административных барьеров и затрат, связанных с соблюдением законодательных требований, а также путем обеспечения прозрачных условий для справедливой конкуренции.

В заключение хочется отметить, что инвестиции представляют собой сложный механизм, способный в значительной степени увеличить экономический потенциал государства. Поэтому успех, достигнутый в данной сфере, во многом предопределяет успешную реализацию социально-экономических реформ и экономическое развитие страны в целом. Грамотно продуманная и реализованная инвестиционная политика позволит нарастить собственный потенциал на мировых рынках и решить иные важные задачи за счет эффективного использования инвестиционных ресурсов.

Литература

1. Послание Президента РК – Лидера нации Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».
2. Закон РК от 8 января 2003 г. №373-ІІ Об инвестициях.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Эльга, Ника-Центр. – 2001.
4. Инвестиционная привлекательность Казахстана. Исследование мнений инвесторов. «Ernst&Yong». 2013 год <http://www.ey.com>
5. Закон РК от 12 июня 2014 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования инвестиционного климата».



С.А. Жусупов, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Д.А. Тлеужанова, э.ғ.к., доцент

С. Сейфуллин атындағы ҚАТУ

БЮДЖЕТАРАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАРДАҒЫ ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТЕР ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Қазақстан Республикасында аса маңызды проблемалардың бірі бюджеттік процесті жетілдіру, яғни республикалық және жергілікті бюджеттер арасындағы қарым-қатынастардың тиімді механизмін әзірлеу. Саяси тұрақты қоғаммен үнемі дамушы ұлттық экономиканы құру аймақаралық айырмашылықтарды теңестіру және өзге аймақтарды дамыту мәселелерін шешпейінше мүмкін емес.

Мемлекет басшысы Нұрсұлтан Назарбаев «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» Қазақстан халқына Жолдауында 17 қаңтар 2014 жылы Қазақстан Республикасы дамуының жаңа бағыттарын белгіледі [1]. Ұлттық экономиканың жалпы дамуы аймақтардың дамуымен тығыз байланысты. Аймақтарды дамытудың тиімді құралдардың бірі – аймақ-бюджет саясатының негізін құрайтын бюджетаралық қатынастар болып табылады.

Қазақстан Республикасындағы бюджетаралық қатынастар қолданыстағы заңдылық, бюджет жүйесі және жүргізілетін мемлекеттің бюджет саясаты шегінде құрылады. Сонымен қатар, ақша қаражаттарының республикалық бюджетте орталықтандырылуы және жергілікті бюджеттердегі

тапшылық жергілікті басқару органдарының халық үшін маңызды проблемаларды шешуге мүмкіндік бермейді.

Бюджет процесінде республикалық, облыстық бюджеттер, республикалық маңызы бар қаланың, астананың, аудандардың (облыстық маңызы бар қалалардың) бюджеттері арасындағы қатынастар бюджетаралық қатынастар болып табылады.

Бюджетаралық қатынастарды реттеу нысандары

1. Бюджетаралық қатынастар:

- республикалық және облыстық бюджеттердің, республикалық маңызы бар қала, астана бюджеттерінің арасында:

- трансферттермен;

- бюджеттік кредиттермен;

- облыстық және аудандық (облыстық маңызы бар қалалар) бюджеттер арасында:

- трансферттермен;

- бюджеттік кредиттермен;

- кірістерді бөлу нормативтерімен реттеледі.

Бюджет деңгейлері арасындағы трансферттер жалпы сипаттағы трансферттерге, ағымдағы нысаналы трансферттерге, нысаналы даму трансферттеріне бөлінеді.

Жалпы сипаттағы трансферттер

1. Бюджет субвенциялары мен бюджеттік алып қою жалпы сипаттағы трансферттер болып табылады.

2. Республикалық немесе облыстық бюджеттерде бекітілген сома шегінде жоғары тұрған бюджеттерден төмен тұрған бюджеттерге берілетін трансферттер бюджет субвенциялары болып табылады.

3. Республикалық немесе облыстық бюджеттерде бекітілген сома шегінде төмен тұрған бюджеттерден жоғары тұрған бюджеттерге берілетін трансферттер бюджеттік алып қою болып табылады [2].

Бюджет процесі – Қазақстан Республикасының бюджет заңнамасымен регламенттелген мемлекеттік органдардың бюджетті жоспарлау, қарау, бекіту, атқару, нақтылау және түзету, бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есептілікті, бюджеттік есепке алу мен бюджеттік есептілікті жүргізу, мемлекеттік қаржылық бақылау, бюджеттік мониторинг жасау және нәтижелерді бағалау жөніндегі қызметі;

Бюджетаралық қатынастар мемлекеттік басқарудың деңгейлері арасындағы функциялар мен өкілеттіктердің ара-жігінің айқын ажыратылуына, бюджеттер арасында түсімдер мен шығыстарды біркелкі бөлуіне, сондай-ақ бюджетаралық трансферттерді айқындау әдістерінің біртұтастығы мен ашықтығына негізделген.

Бюджетаралық қатынас – мемлекеттік басқарудың негізгі мәселелерінің бірі. Саяси тұрақты қоғамды және үнемі өспелі ұлттық экономиканы құру аймақаралық айырмашылықтарды теңестіру мәселелерін шешпейінше мүмкін емес. Бюджетаралық қатынастарға жалпы алғанда мыналар жатады:

- жеке әлеуметтік және экономикалық функцияларды орындау үшін жауапкершілікті республикалық және жергілікті деңгейлер арасында бөлу және заңдық тағайындауға негізделген шығыстарды тарату;

- бюджеттік жүйенің әрбір деңгейіне бекітілген өкілеттіліктерге бара-бар шығындар шамасын негіздеу;

- барлық деңгейдегі бюджеттер кірістерінің көздерін заңдық бекіту және анықтауды көздейтін кірістерді тарату.

Жоғарыда келтірілген кесте мәліметтеріне сәйкес жергілікті бюджет кірістерінің төмен екенін байқауға болады. Жылдан-жылға мемлекеттік бюджет үлесінде жергілікті бюджет кірістерінің өсуіне қарамастан, олардың алып отырған үлесі аз және жергілікті бюджет шығыстарын қаржыландыруға жеткіліксіз.

Жергілікті бюджеттер дефицитін қаржыландыру үшін Қазақстан Республикасында трансферттер қолданылады. Трансферттерді қолдану тәжірибесі келесіні көрсетеді:

1. Донор-аймақтар өздерінің кірістерін ұлғайту ынтасын жоғалтады.
2. Басқа аймақтар донор аймақтар есебінен қаржыландыруға үйреніп қалады.

1-кесте. Қазақстан Республикасының бюджет деңгейлері арасында кірістерді бөлу құрылымы*

Жыл	Бюджет түрлері					
	Мемлекеттік		Республикалық		Жергілікті	
	Сомасы, млн тенге	үлесі	Сомасы, млн тенге	үлесі	Сомасы, млн тенге	үлесі
2011	4170612	100%	3125698	74,9%	1044914	25,1%
2012	4432718	100%	3242153	73,1%	1190566	26,9%
2013	4976718	100%	3619886	72,7%	1356832	27,3%

**ҚР салық комитетінің деректері негізінде автормен құрастырылды*

Нәтижесінде, жергілікті бюджеттердің жоғары тұрған бюджеттерден тәуелді болады, жергілікті атқарушы органдардың экономикалық ынтасы жоғалады. Сонымен қатар, аймақтардың әлеуметтік-экономикалық даму міндеттерін шешуде жергілікті органдардың дербестігі, жауапкершілігі және жұмыс істеу тиімділігі төмендейді.

Бюджетаралық қатынастарды реформалау барысында жергілікті бюджеттердің қаржылық негіздерін нығайту бойынша шаралар жүргізу қажет. Тиісінше, жергілікті деңгейлердің салықтық әлеуетін анықтау арқылы, реттеуші салықтардың нормативтерін әрбір аймақтың салықтық әлеуетін ескере отырып дифференциалды тағайындау қажет. Ел аумағында салық әлеуетін таратудың, бюджеттік жүйе деңгейлері бойынша кірістерді таратудың аймақтық аспектілеріне аумақтық деңгейде бюджетаралық ағындарды талдауға әсері зор.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей бюджеттік жүйенің барлық деңгейлерінің ұзақ мерзімді баланстануын және дербестігін жоғарғы бюджеттерден субсидия, субвенция, трансферттер және қаражат бөлудің басқа формаларын бөлу көмегімен төменгі деңгейдегі бюджеттерге қаржылық көмек көрсету негізінде емес, ең бірінші салықтық бөлулер әдістерімен қамтамасыз ету қажет. дегенмен, Қазақстан Республикасында салықтарды және кірістердің басқа түрлерін бюджеттер арасында таратудың нақты жүйесі жоқ.

Бюджеттік міндеттемелерді шектеуге жергілікті құрылымдар мәртебесімен байланысты мәселелердің реттелмегендігі әсер етеді.

Жергілікті құрылымдарды қалыптастыру кезінде мыналарды ескеру қажет:

- аумақтың инфрақұрылымдық бірлігінің қызметі үшін аумақтың бүкіл халқының мүддесіне қажет әлеуметтік қызмет объектілерін;

- жергілікті өзін-өзі басқарудың қаржылық базасының жеткіліктілігі өзін-өзі басқарушылық бірліктердің субвенциясыз қызмет етуін қамтамасыз ету үшін жеткілікті, жергілікті өндірістік және қаржы экономикалық әлеуеттің болуын;

- кадрлардың мамандануына, қабылданатын шешімдердің тиімділігіне байланысты мамандандырылған әлеуеттің болуын;

- жергілікті өзін-өзі басқару органдарынан тәуелсіз, мемлекеттік билік субъектілері органдарына түсетін, муниципалдық құрылымдардың шығыс қажеттіліктері және экономикалық даму деңгейінде, экономикалық әлеует туралы нақты және толық статистикалық ақпараттарды уақыттылы алу мүмкіндігінің болуын.

Осы жұмыстарды орындау, жергілікті құрылымдардың аумағында шаруашылық қызметтің бүкіл аспектілерін сипаттайтын ағымдағы әлеуметтік-экономикалық жағдай туралы статистикалық есептеме және басқа мәліметтер көлемін өңдеумен байланысты.

Бюджеттік жүйені орталықсыздандыруға бағытталған шаралар үкіметтің халыққа жақындауға жергілікті өзін-өзі басқару органдарының экономикалық реформаларды жүргізудегі мүдделілігін жоғарылатуға және аумақтағы инвестициялық климатты жақсартуға бағытталды. Бюджетаралық

қатынастар реформасының мақсаты экономикалық тиімділікті, бюджеттік жауапкершілікті, әлеуметтік әділеттілікті жақсарту үшін жағдайлар жасау болып табылады.

Қазіргі бюджеттік мәселелерді шешу және деңгейаралық бюджеттік қаржылық ағындарды оңтайландыру үшін бюджеттік жүйенің барлық деңгейлеріне салықтардан бөлулер немесе салықтарды бекіту жүйесін жетілдіру қажет [3].

Қызмет ететін жетіспеушіліктерді жою және бюджетаралық қатынастарды реформалау мақсатында келесілерді шешу қажет:

– аймақтық бюджеттік жүйелердің қызмет ету тиімділігін жоғарылату, аймақтық қаржыларды сауықтыру;

– қарсы қаржылық ағындарды төмендету;

– қаржыларды бөлу шарттылығы және оларды аймақтарда пайдалану үшін жауапкершілікті және бақылауды жоғарылату;

– мемлекеттік билік субъектілері және жергілікті өзін-өзі басқару органдарының өндірістік және аумақтық салық әлеуетін жоғарылатудағы бюджеттердің баланстануын қамтамасыз ету шығындарын оң пайдалануға мүдделікті жоғарылату;

– жергілікті және мемлекеттік бюджеттер арасындағы бюджетаралық қатынастарды өзара байланыстыруды қамтамасыз ету;

– Бюджеттер арасында қаржыны тиімді бөлу.

Жергілікті бюджеттер проблемалары келесідей жолдармен шешілуі мүмкін:

– бюджетаралық қатынастарды салықтық реттеу механизмін жетілдіру.

– бөлу нормативтерін қайта қарау

– әрбір аумақтық бюджеттің кірістерін және шығыстарын жыл сайын реттеу есебінен;

– бюджетаралық қатынастарды реттеудің оңтайлы механизмін өңдеу

Кірістерді сенімді және тұрақты нормативтік негізде қалыптастыру қажет.

Жоғарыда айтылған шараларды жүзеге асыру бюджетаралық қатынастарды жетілдіру мен жергілікті бюджет мәселелерін шешуге көмектеседі. Сонымен қатар, мемлекеттік басқару жүйесіне оң әсерін тигізіп, жергілікті атқарушы органдардың белсенділігін көтеріп, аймақтарды дамытуға септігін тигізеді.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы. «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ», 17 қаңтар 2014.

2. Қазақстан Республикасының Бюджет Кодексі (2014.07.11. берілген өзгерістер мен толықтырулармен).

3. Тілеужанова Д. Бюджетаралық қатынастардың тұжырымдамалық негіздерін реттеуші салықтар көмегімен оңтайландыру // Қаржы – қаражат. – 2011. – №4.



С.А. Кайдарова, магистрант

Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Для того чтобы обеспечить эффективное функционирование компании в современных условиях, необходимо уметь грамотно оценить ее финансовое состояние с учетом отраслевых особенностей.

Под финансовым состоянием компании понимается способность финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью компании финансовыми ресурсами, необходимыми для ее нормального функционирования, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и

физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [1].

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности компании. Оно может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность компании своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии. Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности компании, поскольку от обеспеченности и оптимальности использования финансовых ресурсов зависят полнота и своевременность погашения обязательств поставщикам, работникам, бюджету, банкам и другим кредиторам.

Пределом плохого финансового состояния компании является банкротство, то есть неспособность компании отвечать по своим обязательствам. Однако только умения оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования компании. Конкурентоспособность компании может обеспечить правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в ее распоряжении.

Главная цель анализа – своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и нахождение резервов улучшения финансового состояния компании и ее платежеспособности. Для этого необходимо решать следующие задачи:

- 1) оценивать выполнение плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию для улучшения финансового состояния компании на основе изучения взаимосвязи между показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности;
- 2) прогнозировать возможные финансовые результаты исходя из условий хозяйственной деятельности и наличия имеющихся ресурсов;
- 3) разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на улучшение эффективности использования финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния компании [2].

Анализ финансового состояния компании делится на внутренний и внешний. Внутренний анализ проводится экономическими службами компании, и его результаты используются для текущего контроля, оценки, планирования и прогнозирования финансового состояния. Внешний анализ может осуществляться инвесторами, поставщиками, коммерческими банками, контролирующими, вышестоящими органами на основе отчетности компании.

Основными методами анализа финансового состояния являются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный.

Для принятия и реализации обоснованных управленческих решений и выработки рекомендаций, направленных на обеспечение планомерного экономического развития и максимально возможного повышения производственной и коммерческой эффективности деятельности, анализ финансового состояния производят с помощью системы показателей, которая отражает реальные и потенциальные финансовые возможности хозяйствующего субъекта.

Система показателей, характеризующих финансовое состояние компании, включает следующие блоки параметров [1]:

- 1) состава и структуры баланса;
- 2) ликвидности и платежеспособности организации;
- 3) финансовой устойчивости организации;
- 4) рентабельности организации;
- 5) деловой и инвестиционной активности организации.

Данные блоки взаимосвязаны и представляют собой структуру анализа (рис. 1). На основании данной структуры осуществляют расчеты и производят группировки показателей, которые дают наиболее точную и объективную оценку текущего экономического состояния компании.

В настоящее время экономический анализ финансовой и хозяйственной деятельности компании осуществляется путем сопоставления фактических показателей за отчетный период (месяц, квартал, полугодие, год) с плановыми показателями за тот же период, либо с фактическими показателями за аналогичный отчетный период прошлого года, или предыдущий такой же период текущего года.

Иногда для сопоставления с фактическими результатами работы компании используют соответствующие среднотраслевые показатели, показатели передовой организации либо группы пере-

довых организаций, условный расчетный эталон и т.п. Подобные процедуры обычно применяют при определении рейтинга организаций или их управленческого персонала.

Если финансовый и производственный планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое состояние компании. И, наоборот, невыполнение плана по производству и реализации продукции приводит к повышению ее себестоимости, уменьшению объема выручки и суммы прибыли и, как следствие, к ухудшению финансового состояния и платежеспособности компании.

В свою очередь, устойчивое финансовое состояние оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение необходимыми ресурсами.

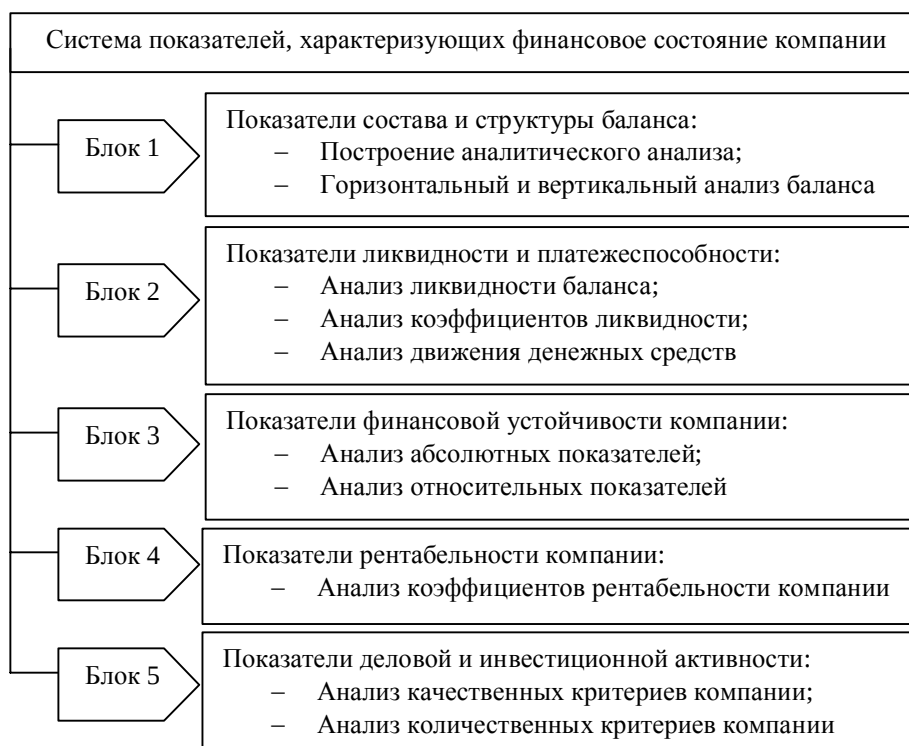


Рис. 1 – Система показателей, характеризующих финансовое состояние организации

Следует отметить, что управление степенью выполнения производственного или финансового плана и фактическими результатами деятельности компании далеко не равнозначно управлению экономической эффективностью работы компании в целом.

В условиях существенной производственной недозагрузки компании нельзя говорить о высокой экономической эффективности ее работы и об удовлетворительной конкурентоспособности продукции. В результате, такая компания может оказаться в числе банкротов, несмотря на то, что установленные планы успешно выполняются и перевыполняются, а темпы роста объемов выпуска продукции заметно повышаются. Другими словами, компания, терпящая экономическое бедствие, может иметь высокие показатели выполнения производственного и финансового плана и темпа роста объемов производства.

Очевидно, что актуальные стратегические и тактические задачи руководства компании должны состоять в обеспечении поэтапного приближения фактически достигнутого уровня ее экономического развития к такому уровню, при котором производственный потенциал организации используется достаточно полно [3].

Поэтому финансовая деятельность, как составная часть хозяйственной деятельности, направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение

расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Для изучения и разработки возможных путей развития компании в условиях рыночной экономики возникает необходимость в финансовом прогнозировании. Основными задачами прогнозирования являются установление объема финансовых ресурсов в предстоящем периоде, источников их формирования и направления наиболее эффективного использования.

Прогнозирование позволяет рассмотреть складывающиеся тенденции в проведении финансовой политики с учетом воздействия на нее внутренних и внешних условий и на основе анализа определить перспективы финансовой стратегии, обеспечивающей организации стабильное финансовое и рыночное положение. Разработка прогноза дает возможность ответить на вопрос, что ожидает организацию в будущем – укрепление или утрата платежеспособности, то есть банкротство.

Актуальность задач, связанных с прогнозированием финансового состояния организации, отражена в одном из определений финансового анализа, согласно которому финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии организации и результатах ее деятельности в прошлом с целью оценки будущих условий и результатов деятельности. Таким образом, главной задачей финансового анализа является снижение неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных на будущее.

При таком подходе финансовый анализ может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, средство оценки качества управления и способ прогнозирования будущих финансовых результатов. Финансовое прогнозирование позволяет в значительной степени улучшить управление организацией за счет обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязи деятельности всех подразделений, и распределения ответственности.

В настоящее время в мировой практике для прогнозирования финансовой устойчивости компании, выбора ее финансовой стратегии, а также определения риска банкротства используются различные экономико-математические методы.

Основой любого из методов прогнозирования является признание факта некоторой преемственности или определенной устойчивости изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности от одного отчетного периода к другому.

В связи с этим, перспективный анализ финансового состояния организации представляет собой изучение ее финансово-хозяйственной деятельности с целью определения финансового состояния этой организации в будущем.

Классификация методов прогнозирования производится по следующим признакам, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация методов прогнозирования

Классификационный признак	Виды методов
1	2
в зависимости от набора прогнозируемых показателей	методы, в которых осуществляется прогноз одного или нескольких отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика (выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т. д.)
	методы, в которых осуществляется построение прогнозных форм отчетности целиком по типовой или укрупненной номенклатуре статей
в зависимости от вида используемой модели прогнозирования	методы экспертных оценок
	детерминированные методы

1	2
в зависимости от применяемой базы анализа	простой динамический анализ
	авторегрессионные зависимости
	многофакторный регрессионный анализ
	прогнозирование на основе пропорциональных зависимостей
	балансовая модель прогноза экономического потенциала компании
	комбинированный метод

В развитых странах наибольшее распространение получило использование формализованных моделей управления финансами.

Степень формализации зависит от размеров компании, то есть чем крупнее фирма, тем в большей степени ее руководство должно использовать формализованные подходы в финансовой политике.

Основными критериями при оценке эффективности модели, используемой для прогнозирования финансового состояния, служат полнота представления и точность прогноза будущего финансового состояния компании.

С точки зрения полноты представления будущего финансового состояния компании, наилучшими являются методы, позволяющие построить прогнозные формы отчетности. В этом случае будущее состояние компании можно проанализировать так же детально, как и его настоящее положение.

Точность или ошибка прогноза – это разница между прогнозным и фактическим значениями. Величина точности прогноза в каждой конкретной модели зависит от следующих факторов:

- исторических данных;
- правильности выбора метода прогнозирования.

В целях обеспечения точности, проверка объективности модели для составления реальных прогнозов достигается двумя разными путями:

1) Результаты, полученные с помощью модели, сравниваются с фактическими значениями через определенный промежуток времени, когда они появляются.

Недостатком такого подхода является то, что такая проверка может занять много времени, так как по-настоящему проверить модель можно только на продолжительном временном отрезке.

2) Модель строится исходя из усеченного набора имеющихся исторических данных.

Такая проверка более реалистична, так как она фактически моделирует прогнозную ситуацию. Недостатком этого метода является то, что самые последние, а, следовательно, и наиболее значимые показатели исключены из процесса формирования исходной модели.

Для того чтобы уменьшить ожидаемые ошибки проверки модели, приходится вносить изменения в уже существующую модель. Следовательно, процесс оформления модели включает в себя следующие непрерывные этапы: сбор данных, выработку исходной модели, проверку, уточнение – и опять все сначала с целью обеспечения надежности модели в качестве источника прогнозной информации о финансовом положении организации.

В большинстве случаев, анализ финансового состояния компании не представляет сложности, если имеются в наличии все необходимые данные. Кроме того, такой анализ предполагает небольшие затраты времени для исследования деятельности компании.

Таким образом, анализ финансового состояния является одним из самых эффективных способов оценки текущего положения компании, отражающий единовременное состояние хозяйственной ситуации и позволяющий выделить наиболее сложные проблемы управления имеющимися ресурсами, минимизируя усилия по приведению в соответствие целей и ресурсов организации с потребностями и возможностями рынка.

Литература

1. Банк В.Р. и др. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 344 с.
2. Валиулова А. Эффективность инструментов управления организацией / А. Валиулова, В. Приходько // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 12. – С. 103-109.
3. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия. – Алматы: Экономика, 2008. – 256 с.



З.Б. Калдыбаева, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ИСПОЛНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

В Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства», Президент РК – Лидер Нации Н.А. Назарбаев подчеркнул необходимость введения благоприятного налогового режима для объектов налогообложения, занятых в области производства и новых технологий. «Сейчас эта работа началась. Ставится задача ее усовершенствовать: провести ревизию всех действующих налоговых льгот и сделать их максимально эффективными. Необходимо продолжить политику либерализации налогового и систематизации таможенного администрирования, также упростить и минимизировать налоговую отчетность», – отметил Глава государства [1].

Проводимая в Республике Казахстан реформа налогового администрирования направлена на серьезные структурные изменения в системе налогового контроля, улучшение инвестиционного климата и экономического роста. Снижение налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования сопровождается уменьшением налоговых поступлений в бюджет государства. Восполнение недополученных налогов возможно за счет применения дополнительных мер, основное место среди которых занимает совершенствование налогового контроля за исполнением налогового обязательства налогоплательщиком. Недостаточное внимание вопросам теоретического обоснования налогового контроля, анализу факторов, влияющих на его эффективность и результативность, в отечественной и зарубежной литературе являются весьма актуальными.

Как известно, налоговый контроль за исполнением налогового обязательства налогоплательщиком осуществляется во всех странах мира, именно он создает условия для выполнения налогами в полном объеме своей фискальной функции – формирование денежных ресурсов государства.

В соответствии с Кодексом Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (далее – НК РК), налоговый контроль представляет собой государственный контроль, осуществляемый налоговыми органами, за исполнением налогового законодательства РК, иного законодательства Республики Казахстан, контроль за исполнением которого возложен на налоговые органы [2]. Налоговый контроль осуществляется в формах, регламентированных НК РК. Одной из форм налогового контроля является налоговая проверка. Участниками налоговых проверок являются должностные лица органов налоговой службы, указанные в предписании, иные лица, привлекаемые к проведению проверки, которые должны быть указаны в предписании и налогоплательщик. Виды, сроки, периодичность, порядок проведения и документирования налоговых проверок определяются статьями 627-638 НК РК. Налоговые проверки могут проводиться только органами налоговой службы [2].

Основной целью проведения налоговых проверок является контроль за соблюдением налогового законодательства, который осуществляется путем сопоставления данных налоговой отчетности с данными первичных бухгалтерских документов, финансовой отчетности, записей в регистрах бухгалтерского учета и налоговыми регистрами. Общий порядок проведения налоговых проверок осуществляется НК РК. Органы налоговой службы проводят внеплановые налоговые проверки

по основаниям, установленным подпунктом 2) п. 9 ст. 627 НК РК [2]. Основанием для назначения плановой проверки субъектов частного предпринимательства является план, ежегодно утверждаемый приказом Министра финансов Республики Казахстан на основании мероприятий системы оценки рисков. Согласно Закону Республики Казахстан от 6 января 2011 года «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан» (далее – Закон), который регулирует общие правовые основы государственного контроля и направлен на защиту прав и законных интересов лиц, в отношении которых осуществляется государственный контроль, периодичность проверок определяется по системе оценки рисков. В зависимости от степени риска государственные органы, в том числе органы налоговой службы, относят проверяемых субъектов к группам высокого, среднего либо незначительного риска и определяют для них периодичность проведения плановых проверок, но не чаще одного раза в пять лет при незначительной степени риска [3].

В Республике Казахстан количество налоговых проверок все еще велико. Так, в 2013 году удельный вес плановых проверок составил 17 %, а внеплановых – 83% [4].

К сожалению, как это следует из опыта, накопленного должностными лицами налогового комитета по Алматинскому району города Астаны, в ходе проведения проверок, налогоплательщики все еще допускают большое количество нарушений налогового законодательства, как по незнанию, так и умышленно. К примеру, при проведении проверок по налогу на добавленную стоимость (далее – НДС) встречаются следующие нарушения:

- занижение облагаемого оборота;
- отнесение в зачет сумм НДС без соответствующих документов;
- неправильное определение удельного веса при наличии освобожденных оборотов;
- неправильное исчисление НДС при реализации и ремонте основных средств и т.д.

К числу нарушений можно отнести отсутствие первичных документов у налогоплательщиков, непредставление ими информации и документов, относящихся к налогообложению. Причиной указанных проблем, как правило, является некомпетентность материально ответственных лиц и руководителей предприятий, слабое знание ими налогового законодательства Республики Казахстан. Большую проблему в работе органов налоговой службы создает отсутствие налогоплательщиков по указанному в налоговом органе адресу. Вызвано это тем, что образуются фирмы-однодневки, которые отсутствуют по указанному в налоговом органе адресу. В этом случае сотрудники органов налоговой службы вынуждены обращаться в органы полиции для розыска руководителей предприятий [5].

На уровне камерального контроля определить налогоплательщиков, попадающих в категорию риска и подлежащих документальным проверкам согласно статье 625 НК РК, позволяет система управления рисками (далее – СУР). СУР представляет собой комплекс мероприятий, проводимых с целью оценки вероятности неисполнения и (или) иного неполного исполнения налогового обязательства налогоплательщиком, которые могут нанести ущерб государству и СУР включает меры, применяемые органами налоговой службы в целях выявления и предупреждения риска. На основе результатов оценки рисков осуществляется дифференцированное применение форм налогового контроля. В основе СУР лежит присвоение определенного балла в зависимости от нарушений, которые выявляются в автоматическом режиме в информационной системе, с исключением участия человеческого фактора при формировании плана проверок [5].

СУР используется при осуществлении налогового контроля для подтверждения суммы превышения налога на добавленную стоимость, подлежащего возврату и определения права на упрощенный порядок возврата суммы превышения НДС. В 2013 году в рамках автоматизированного камерального контроля, проводимого с помощью СУР, налогоплательщикам направлено порядка 42 тыс. уведомлений. В результате ими увеличены налоговые обязательства на 23,9 млрд тенге, 2,2 тыс. налогоплательщиков, не исполнивших требования налоговых органов, сняты с учета по НДС, в органы финансовой полиции переданы материалы по 2,5 тыс. налогоплательщиков с суммой выявленных нарушений на 94,5 млрд тенге [6].

Введенная впервые в налоговом законодательстве СУР позволяет усилить контроль над предприятиями с высокими налоговыми рисками, уменьшить затраты времени на проведение налоговых

проверок на местах и увеличить отдачу от них, повысить их эффективность. Кроме того определение поСУР налогоплательщиков является объективным доказательством исполнения их конституционного долга. Действенность методов СУР заключается в обеспечении позитивности налогообложения, которое является подлинным отражением экономической и политической зрелости общества. Вместе с тем основополагающим приоритетом в деятельности органов налоговой службы является приоритет защиты прав и законных интересов физических и юридических лиц.

В целях совершенствования налогового контроля 27 февраля 2014 года был подписан Указ Президента РК «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан» (далее – Указ). Согласно Указу центральным государственным и местным исполнительным органам было дано распоряжение прекратить со 2 апреля 2014 года до 1 января 2015 года проверки субъектов малого и среднего предпринимательства [7].

Практика плановых проверок постепенно будет отменяться. Государственными органами по согласованию с администрацией Президента разрабатывается объективная, соответствующая мировым стандартам система определения проверок. Согласно этой системе, с 1 января 2015 года проверкам будут подвергаться только те предприниматели, у которых действительно высокая вероятность нарушения законодательства. Пересмотр формата проведения проверок сократит общее количество требований к предпринимателям более чем на 30%. С 1 января 2015 года будет упрощена процедура ликвидации субъектов малого и среднего предпринимательства, с которой связано око трети всех проверок в стране [7]. Данные меры позволят повысить прозрачность работы проверяющих органов и обеспечить эффективность общественного мониторинга.

Исследуя некоторые вопросы организации налогового контроля, хотелось бы отметить, что механизм налогового администрирования представляется сложным, громоздким, отличается низкой эффективностью и не стал инструментом обеспечения необходимого экономического роста и установления социальной справедливости. Основной акцент в налоговом администрировании сделан на фискальной функции в ущерб функции контроля правильного исполнения налогового законодательства. Для совершенствования системы налогового контроля необходимо уменьшить объем запрашиваемой налоговыми органами информации и развивать принцип «одного окна», исключая повторное истребование документов любым налоговым органом; развивать механизмы интерактивной связи с налогоплательщиком. Также требуется разработка надежных механизмов противодействия коррупции в сфере налогового администрирования. В кардинальном улучшении нуждается и система информационного обеспечения налоговых служб, усилении межведомственного информационного обмена с органами казначейства, местного самоуправления, судами, другими государственными службами и ведомствами. Система организации налогового контроля нуждается в интеграции корпоративных информационных ресурсов республиканского и регионального уровней, доступных для использования из любого узла сети, в создании единой системы обеспечения информационной безопасности, гарантирующей сохранность и защиту коммерческой информации, получаемой органами налоговой службы. В условиях, когда новые налоговые конструкции будут отвечать мировым стандартам, необходимо приведение качества и эффективности налогового администрирования в соответствие с новыми условиями.

В заключение следует заметить, что повышение качества и эффективности налогового контроля не означает его усложнения. Проведение мероприятий налогового контроля не должно отрицательно влиять на деятельность добросовестных налогоплательщиков, права плательщиков должны соблюдаться в полной мере. Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что дальнейшее совершенствование налогового законодательства и действующего налогового механизма приведет к той модели системы налогового контроля, которую давно ждут как налогоплательщики, так и налоговые органы.

Литература

1. Послание Президента РК – Лидера нации Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 г.
2. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», от 10 декабря 2008 г.

3. Информационный портал www.zakon.kz
4. Информационный портал www.kapital.kz
5. Выступление Председателя Налогового комитета МФ РК А. Джумадильдаева на брифинге в Службе центральных коммуникаций при Президенте Республики Казахстан от 03 марта 2014 г.
6. Информационный портал www.astananalog.kz
7. Указ Президента Республики Казахстан от 27 февраля 2014 г. «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан».



А. Каменова, магистрант
Ғылыми жетекшісі: А.А. Нурумов, э.ғ.д., профессор

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫН ДАМУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ МЕН МАҢЫЗЫ

Қаржылық бақылау мемлекеттің қаржылық қызметінің ажырамас бөлігі, экономика мен қаржы жүйесінің қалыпты жұмыс істеуінің қажетті шарты болып табылады. Экономиканы басқарудың дербес функциясы ретіндегі бақылау, басқару нысанына әсер етудің нақты нәтижесі қабылданған шешімдер мен нормативтік нұсқаулықтардың талаптарымен салыстырылатын, ал оларда қателіктер анықталған жағдайда сол ауытқушылықтарды жою жөніндегі қажетті шаралар қабылданатын басқару циклының маңызды кезеңі болып есептеледі.

Қаржылық бақылау – елде жүзеге асырылатын бақылаудың құрамдас бөлігі, немесе арнайы саласы. Қаржылық бақылаудың болуы экономикалық санат ретіндегі қаржыға таратумен қатар бақылау функциясы да тән екендігін көрсетеді. Сондықтан да, мемлекеттің өз міндеттерін атқару үшін қаржыны қолдануы оның көмегімен осы міндеттердің орындалуына бақылау жасалатындығын да білдіреді. Қаржылық бақылау құқықтық нормаларда бекітілген тәртіп бойынша барлық жүйесіндегі мемлекеттік өкімет органдары мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының, оның ішінде қоғамдық ұйымдардың, еңбек ұжымдары мен азаматтардың ат салысуымен арнайы бақылау органдары арқылы іске асырылады.

Қаржылық бақылаудың мәні, оны жүргізген кезде, біріншіден, бекітілген құқықтық тәртіптің мемлекеттік және қоғамдық органдарда, кәсіпорындарда, мекемелерде сақталуы, екіншіден, жүргізіліп жатқан іс-әрекетердің экономикалық негізділігі мен тиімділігі, олардың мемлекеттің мақсаттарына сәйкестігі тексеріледі [1, 51 б.].

Қаржылық бақылау – бұл білім беру саласындағы және мемлекет пен жекелеген өңірлерде тиімді әлеуметтік-экономикалық дамыту мақсатында мемлекет пен жергілікті өзі-өзі басқару субъектілерінің қаражатын тиімді пайдалануы мен іс-әрекеттердің заңдылығына бақылау жасау.

Басқаша айтқанда, мемлекеттік қаржылық бақылау дегеніміз – мемлекеттік қаржы ресурстарын басқаруда бюджеттің қаралу, бекітілу және орындалу кезеңіндегі қателіктерді анықтау, сондай-ақ олардың алдын-алу жөніндегі превентивті шараларды әзірлеу функционалдық міндеттері болып табылатын мемлекеттік бақылау органдарының іс-әрекеттерінің жүйесі.

Кез келген мемлекет өзінің қаржылық іс-әрекетін ұйымдастыру мен іске асыруға қатысты нұсқаулықтарының нақты, әрі сөзсіз орындалуына мүдделі. Және бұл сол елдің өзінің органдары мен лауазымды тұлғаларына ғана емес, сондай-ақ қаржы қызметі саласына жататын басқа да жеке және заңды тұлға субъектілеріне де қатысты. Сонымен қатар, мемлекет қаржының үнемді, тиімді жұмсалыуына да мүдделі. Кез келген мемлекет өз шығындарын азайтуға тырысу керек, себебі неғұрлым шығын артқан сайын соғұрлым кіріс те көп талап етіледі, яғни алымдар, салықтар, заемдар және т.б. да көбейе түседі. Әлбетте, мұның барлығы халықтың иығына түсетін салмақ.

Мемлекет қай кезде де өз қаржысын жымқырып қалудың кез келген түрінен сақтауға тырысады. Сондай-ақ, өзіне зияны тиетін паракорлық сияқты құбылыстан да сақтанады, себебі, оның көмегімен ала қолды салық төлеушілер салық төлеуден жалтарып, немесе оның көлемін азайтатын болады.

Сондықтан да қаржылық бақылаудың болуы қаржының тек бөлу функциясымен ғана емес, сонымен қатар бақылау функциясының болуымен түсіндіріледі. Сондықтан да мемлекет алдына қойған мақсаттарына жұмсалған қаражат – міндетті түрде оның көмегімен сол мақсаттардың орындалуын бақылауды көздейді. Яғни, қаржылық бақылау мемлекеттің қаржылық жұмысының маңызды бағыты болып табылады. Сонымен қоса, ол аталған саланы толығымен қамтып, оның бүге-шігесіне дейін қадағалайды.

Қаржылық бақылау бірнеше құрылымдық элементтерден тұратын барынша күрделі ұйымдастырулық жүйе.

Ауқымды түсініктемеде қаржылық бақылау барлық қаржыға қатысты, оның ішінде мемлекеттік және жеке қаржыға да қатысты. Алайда, мемлекеттің қаржылық қызметіне қатысты алғанда, бұл тек мемлекеттік қаржылық бақылау ғана болмақ [2, 98 б.].

Бірақ, «мемлекеттік бақылау» түсінігі бұл бақылауды тек мемлекеттік қаржы органдары ғана жүргізеді дегенді білдірмейді. Шетелде мемлекет қаржылық тексеру жүргізу үшін мемлекеттік емес ұйымдарды да тартатын оқиғалар кеңінен қолданылады. Мұндай бақылау «тәуелсіз қаржылық бақылау» атауына ие болыпты.

КСРО-да қаржылық бақылауға тікелей ат салысатын арнайы қоғамдық ұйымдарды құру практикасы кең қолданылған. Бұл ұйымдар: қоғамдық және штаттан тыс и.нс.пе.кц.иялар, қоғамдық и.нс.пе.кт.орлар тобы, белсенділер тобы, қоғамдық қаржылық бақылау и.нс.пе.кц.иясы және т.б. атауларға ие болған.

Осылайша, мемлекеттік қаржылық бақылау с.уб.ье.ктілері бақылау жасауға қажетті тиісті өкіметтік өкілеттіктерге ие мемлекеттік органдар немесе мемлекеттің атынан, не оның тапсырмасымен жұмыс істейтін, өкіметтік өкілеттілігі осы тапсырма негізінде пайда болатын мемлекеттік емес с.уб.ье.ктілері болып табылады. Яғни, олар тексерілетін нысанға үшін мемлекеттік бақылаушы болып есептеледі.

Мемлекеттік емес с.уб.ье.ктілердің (мысалы, мемлекеттік емес ұйымдардың бухгалтерлері) қаржы операцияларына жасайтын бақылауы мемлекеттік қаржылық бақылауына жатпайды.

Мемлекеттік қаржылық бақылау нысаны ұғымына мемлекеттің қаржылық қызметі саласына қатысты тұлғалар, атап айтқанда: а) мемлекеттік органдар, б) мемлекеттік заңды тұлғалар, в) мемлекеттік емес заңды тұлғалар, г) азаматтар жатады.

Мемлекеттік емес заңды тұлғалар мен азаматтар мемлекет алдындағы өздерінің қаржылық міндеттемелерінің орындалуы тарапына, оның ішінде салық төлеуге қатысты қаржылық бақылаудың нысаны боп саналады. Тексеріс аталған субъектілердің қаржылық заңнамалардың нұсқаулықтарын орындалуына, яғни, заңдылықтарды сақтауына қатысты жүргізеді.

Формасы жағынан қашанда мемлекеттік болып табылатын мемлекеттік кәсіпорындар мен мекемелер заңдылықтардың сақталуына ғана емес, өз қаржыларын тиімді пайдалануына да, сонымен қатар істердің жалпы жүргізілудің қаржылық нәтижелілігіне де қатысты тексеріледі.

Мемлекеттік органдардың оларға мемлекет жүктеген қаржылық функцияларын қаншалықты дұрыс әрі тиімді орындап отырғандығына тексеріледі [3, 34 б.].

Егер мемлекеттік кәсіпорындар мен мекемелер қаржылық бақылау нысаны болатын болса, онда тексеру ауқымы да кеңейе түседі – олардың мемлекет алдындағы қаржылық міндеттемелерінің орындалуымен қатар, қаржылық операциялардың мақсаттылығы мен тиімділігі де тексеріледі. Себебі мемлекет осы кәсіпорындар мен мекемелердің қаражатының иесі болғандықтан, ол өз меншігінің заңды ғана емес, тиімді әрі пайдалы жұмсалғанына да мүдделі болады.

Азаматтар әдетте салық төлеуші ретінде қаржылық бақылаудың нысанына айналады, яғни олардың мемлекет алдындағы салық төлеуші ретіндегі міндеттемелерінің дұрыс орындалуы тексеріледі.

Қаржылық іс-әрекетке қатысушылар қаншалықты әртүрлі болса, олардың қаржылық міндеттемелері де соншалықты әртүрлі болып келеді. Осыдан келіп қаржылық бақылаудың нысандары мен түрлері де әрқилы болады.

Қаржылық бақылаудың келесі элементі – оның мақсаты.

Жалпы, мемлекеттік қаржылық бақылаудың мақсаты – мемлекеттік қаржылық ресурстарды,

материалдық құндылықтарды және материалдық емес нысандарды жоспарлау, құру, бөлу және қолдану, оларды мемлекеттік функцияларды орындау мақсатында сақтап және көбейту кезеңдерін қоса алғандағы басқару жөніндегі әкімшілік жасау және орындаушылық іс-әрекеттердің заңдылығын, мақсаттылығын және тиімділігін сақтау принциптерін қамтамасыз ету.

Заңдылық принциптері ретінде өзара байланысты әлеуметтік, саяси және заңдық талаптардың жиынтығы мен оларды қоғам өмірінде жүзеге асыруды түсінуге болады, яғни бақылау нысандарының іс-әрекеті нормативтік-құқықтық заңдарға сай болуы тиіс.

Оңтайлылық принципі белгілі бір мақсаттарға сәйкестікті, ақылға салуды, тиімділікті, іскерлік пен теориялық негізділікті білдіреді.

Тиімділік принципін әр тараптан қарастыруға болады. Сөйтіп тиімділік келесіні көздейді: 1) шығындар мен пайдалы әсер арасындағы оңтайлы арасалмағы; 2) қажетсіз шығындардың болмауы; 3) белгілі бір мақсатқа аз шығынмен жету немесе көлемі қатаң бекітілген ресурстардың көмегімен барынша оңтайлы нәтижелерге қол жеткізу. Тиімділік принципі шешімнің баламалы нұсқаларын әзірлеп, олардың арасынан анағұрлым тиімдісін таңдап алуды көздейді. Барлық принциптер өзара байланысты және бақылау тәжірибиесінде олардың арасындағы шекара іс жүзінде шартты түрде ғана.

Қаржылық бақылаудың мақсаты болып табылатындар:

1) қаржылық заңдылықтардың бұзылуы деректерінің немесе қаржылық құқықтық қатынасқа қатысушының өз міндетін сапасыз орындауының анықталуы;

2) кінәлілерді анықтап, оларды заңмен бекітілген жауапкершілікке тарту;

3) қаржылық тәртіптің бұзылуын болдырмау және оның салдарын жою.

Мемлекеттік қаржылық бақылаудың мақсатына мына негізгі міндеттерді іске асыру арқылы қол жеткізуге болады:

1) қаржылық заңдылықтардың сақталуын қамтамасыз ету;

2) қаржы органдарына мемлекеттік қаржы қорын қалыптастыру, бөлу және пайдаланумен байланысты өз функцияларын дұрыс іске асыруға, сондай-ақ мемлекеттің ақша жүйесінің қалыпты жұмыс істеуін қамтамасыз етуге көмек көрсету;

3) мемлекеттік ақша қаражатын заңды, мақсатты және тиімді пайдалануды және оның сақталуын қамтамасыз ету;

4) қаржылық қатынастар субъектілерінің мемлекет алдындағы өздерінің қаржылық міндеттемелерін толық әрі уақытылы орындауына ықпал ету;

5) қаржылық тәртіптің бұзылуының алдын алу және жою.

Қаржылық бақылаудың міндеттерін орындаудың нәтижесінде заңдылықтардың сақталуының бір көрінісін білдіретін қаржылық тәртіп күшейе түседі. Қаржылық тәртіп – бұл мемлекеттің ақша қаржысын қалыптастырудың, бөлу мен қолданудың бекітілген нұсқаулықтары мен қағидаларын қатаң сақтау, сондай-ақ қаржылық қатынасқа қатысушылардың барлығының бірдей мемлекет алдындағы міндеттерін орындауы.

Қаржылық санкциялар келесілерде қарастырылып, негізделуі мүмкін: а) мемлекет бір тараптан бекітіп, қаржылық құқықтық қатынастардың кез келген түрін реттейтін нормативтік-құқықтық актілерінде қарастырылған; б) қаржылық-құқықтық келісім-шартқа негізделген.

Қаржылық санкциялар қаржылық іс-әрекет саласына қарай ерекшеленіп, бюджеттік (оның ішінде салықтық), банктік санкциялар, сақтандыру қатынастарынан келіп шығатын санкциялар сипатында болуы мүмкін.

Анағұрлым көп тараған қаржылық санкцияларға мыналар жатады:

– қаржылық-құқықтық айыппұл;

– қаржылық-құқықтық өсім.

Енді қаржылық бақылаудың соңғы элементі – әдісті қарастырайық.

Қаржылық бақылаудың әдісі дегеніміз оны жүзеге асырудың нақты жолдары мен тәсілдері.

Бақылау – бұл қашан да тексеру мақсатындағы тексеріс немесе қадағалау.

Бақылау үш сатыдан тұрады:

1) ақпарат жинау; 2) ақпаратты бағалау; 3) жиналған ақпаратқа қарай шара қолдану.

Ақпарат жинау үрдісінде бақылау субъектісі тексерілетін нысан істерінің жай-күйі туралы мәліметтер алуы керек. Одан кейін, тексеруші оларды талдап, бағалау арқылы тексеріс нысанының жағдайы туралы— заңды ма, заңсыз ба, дұрыс па, қате ме деген қорытынды жасайды. Осы қорытындыдан келіп жазалау немесе марапаттау, болмаса басқа да шаралар қолдану арқылы реакция формасы таңдалады.

Нақты әдісті қолдану бірқатар факторларға қатысты: бақылау жасайтын органдардың құқықтық жағдайына және іс-әрекет формасының ерекшелігіне, бақылау нысаны мен мақсатына, бақылау құқықтық қатынастарының пайда болу негіздемесіне және т.б.

Қаржылық бақылаудың мынадай әдістері қолданылады:

- 1) қаржылық жоспарлардың есебін тексеру;
- 2) бастапқы ақша құжаттарын тексеру;
- 3) ақша-қаражатты мен материалдық құндылықтарды инвентаризациялау;
- 4) банктік және басқа да есептік мекемелерге ресми сұраныс жіберу;
- 5) ревизия және т.б. Оларды өткізу әдетте жоспарлы түрде жүргізіледі. Алайда олар қажеттілікке орай, жоспарсыз да жүргізілуі мүмкін.

Қаржылық бақылаудың негізгі және барынша тиімді әдістерінің бірі – ревизия. Ревизияны әртүрлі бақылау органдары, әсіресе қаржылық органдар, сондай-ақ өзіне бағынышты ұйымдарға қатысты мемлекеттік басқармалар да жүргізеді. Ревизия аталған органдардың жоспары бойынша, сонымен қатар басқа да құзыретті органдардың, оның ішінде құқық қорғау органдарының тапсырмасы бойынша да өткізіледі.

Әдетте ревизия жүргізу үрдісінде қаржылық бақылаудың бірнеше әдісі қолданылады.

Қамту көлеміне қарай ревизия:

- толық, кешенді сипаттағы жаппай тексеру;
- жартылай, белгілі бір тақырыпқа байланысты іріктеп тексеру болып бөлінеді.

Тексеріс нысанына қарай ревизия келесідей бөлінеді.:

- құжаттық, құжаттар ғана тексеріледі;
- нақты, құжаттарды зерттеумен қатар инвентаризация жүргізіледі.

Ұйымдастырушылық белгісіне қарай ревизия былайша бөлінеді:

- жоспарлық, яғни алдын ала бекітілген жоспар бойынша жүргізілетіндер;
- жоспардан тыс.

Жоспарлы сияқты жоспардан тыс тексерістер де, әдетте, тексерілетін нысан үшін тосыннан жасалады. Жоспардан тыс ревизиялар қатарына азаматтардан келіп түскен, сенуге болатын өтініш-арыздар және қаржылық тәртіпті дәрежі бұзғандығы жөнінде түскен дабылдар негізінде сот-тергеу органдарының талабы бойынша жүргізілетін ревизиялар жатады [4, 84 б.].

Ревизия қорытындылары ревизия а.к.тісімен рәсімделеді.

Ревизия. а.к.тісінде шынайы, құжаттармен расталған, тексеріліп отырған нысанның қаржылық-шаруашылық іс-әрекетін сипаттайтын мәліметтер көрсетіліп, заңдылықтар мен қаржылық тәртіптің бұзылуы тіркеліп, олардың болуына алып келген жайттар баяндалады, оларға кінәлі лауазымды тұлғалар аталып, жіберілген қателіктер мен асыра сілтеушіліктер негіздейтін құқықтық актілерге сілтеме жасалады. Актіге ревизияны жүргізген тұлғалар, тексеріліп отырған нысанның басшысы мен бас бухгалтері қол қояды. Соңғылар жасалған қорытындымен келіспейтін жағдайда, өз қолдарының алдына ревизия қорытындысы жөніндегі өздерінің ескертпелері мен келіспеушіліктері туралы түсініктеме жазады да, олар ревизия актісіне қоса тігіледі.

Сондай-ақ ревизия актісіне барлық қажетті анықтамалар, жинақ кестелер, құжаттардың түп-нұсқалары немесе олардың көшірмелері және тағы басқалар тігіледі.

Ревизия актісі мыналарға негіз болады:

- кінәлі тұлғаларды еңбек заңдылықтарына сәйкес тәртіптік және материалдық жауапкершілікке тартуға;
- жеке және заңды тұлғаларға азаматтық қуыну жасауға;
- егер ревизия барысында мемлекеттік қаражатын асыра сілтеу, жымқыру және қылмыстық талан-таражға салу деректері анықталған жағдайда қылмыстық іс қозғауға. Мұндай жағдайда

ревизия актісі тергеу органдарына жолданады;

– қаржылық тәртіп пен заң бұзушылықты болдырмауға бағытталған шешімдерді қабылдау, бұл бұзушылық пен келім-тетіктерге әкеп соқтырған себептер мен шарттарды жою, мемлекетке келтірілген шығынды қалпына келтіру.

Осы элементтердің барлығы болған кезде ғана бақылау қаржылық болып есептелетіндігін атап өту керек. Егер мемлекет алдындағы қаржылық міндетті орындау жөніндегі тексерісті мемлекеттік қаржы бақылауы органы жүргізбесе, онда ол бақылауды мемлекеттік қаржылау бақылау деп санауға болмайды, себебі бұл кезде бақылау жүйесінде қаржылық бақылау субъектісі жоқ, атап өткенде мемлекеттік қаржылық бақылау органы.

Айта кету керек, мемлекеттік қаржылық бақылауының тексеріс нысаны бақылау нысанының ақшасы немесе оның шаруашылық қызметі емес, оның мемлекет алдындағы қаржылық міндеттемелерінің орындалуы болып табылады [5, 82 б.].

Жоғарыда айтылғандардың негізінде, мемлекеттік қаржылық бақылауын мемлекеттік органдардың мемлекеттің қаржылық іс-әрекетіне қатысушылардың оның алдындағы міндеттерінің орындалуын бақылауға арналға жұмыс деп атауға болады. Және де мемлекеттік қаражаттың оңтайлы жұмсалуды, заңдылық, оңтайлылық және тиімділік принциптерінің толық сақталуы ғана мемлекеттің алға қойған мақсаттарына нақты жетуді қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер

1. Аверьянов В.Б. Функции и организационная структура органа государственного управления. – 2004.
2. Алибаев А. Местное самоуправление: трудности и перспективы // Фемида. – 2001. – №1.
3. Курмангалиев Б.О «Жергілікті басқару органдарының басқару функциясын жетүлдіру». – 2001. – №4.
4. Сагиндыкова А.Н. Конституционное право Российской Федерации и Республики Казахстан: общие черты и особенности: Учеб. пособ. – Алматы, 2004.
5. Финансы: Учеб. пособие/ Под ред. проф. А.М. Ковалевой, 4-е издание, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000.



А. Каменова, магистрант

Ғылыми жетекші: А.А. Нурумов, э.ғ.д.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ ҚАЛЫПТАСУ КЕЗЕҢДЕРІ МЕН ДАМУЫ

Қазақстанның мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесі қалыптасудың бірнеше кезеңінен – командалық-әкімшілік әдісінен бақылаудың нарықтық әдістеріне ауысып және қаржы ортасындағы нарықтық қатынастарға сай жаңа ұйымдастырушылық-функционалдық құрылымға дейінгі жолды жүріп өтті. Тәуелсіздіктің алғашқы жылдары мемлекеттік қаржылық бақылауды Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің Бас бақылау-ревизиялық басқармасы (1993-ж. дейін) және Қазақстан Республикасы Мемлекеттік қаржылық бақылау комитеті (1996-ж. дейін) іске асырды.

Бірінші кезең 1996 жылдан бастап 2003 жылдар аралығында қаржылық бақылаудың қалыптасуымен сипатталады, ол кезде Қазақстанда сыртқы бақылауды Республикалық бюджеттің орындалуын бақылау жөніндегі Есеп комитеті жүргізе бастады. Оның құрылуы мен есептілігі Қазақстан Республикасының 1995-жылы қабылданған Конституциясында жазылған. Есеп комитетінің төрағасы мен оның екі мүшесін Президент 5 жыл мерзімге, алты мүшесін Парламент 5 жыл мерзімге тағайындайды. Есеп комитетінің есебі ел Парламенті палаталарының бірлескен отырысында бекітілді. Есеп комитетінің құрамына мақсаты міндеттерін мезгілді және сапалы атқару болып табылатын комитеттің а.пп.ар.аты да кіреді.

Республикалық бюджеттің атқарылуын сырттан бақылау жасаудағы негізгі өзгерістер:

- 1996-жыл, сәуір - Қазақстан Республикасы Президенті “Республикалық бюджеттің орындалуын бақылау жөніндегі Есеп комитетінің ережесін бекіту туралы” Жарлыққа қол қойды;
- 1996-жыл, маусым – Қазақстан Республикасы Президенті “Республикалық бюджеттің орындалуын бақылау жасау жөніндегі Есеп комитеті жөніндегі мәселелер туралы” Жарлыққа қол қойды;
- 2000-жыл, мамыр – Республикалық бюджеттің орындалуын бақылау жасау жөніндегі Есеп комитеті Сеулдегі ИНТОСАИ сессиясында ИНТОСАИ-дың мүшелігіне қабылданды;
- 2000-жыл, қазан – Республикалық бюджеттің орындалуын бақылау жасау жөніндегі Есеп комитеті Таиландта АЗОСАИ сессиясында АЗОСАИ-дың мүшелігіне қабылданды;
- 2000-жыл, қараша – ТМД мүше мемлекеттердің жоғары мемлекеттік қаржылық бақылау органдары басшыларының Кеңесі бекітілді;
- 2001-жыл, қыркүйек – Қазақстан Республикасы Үкіметінің «Қазақстан Республикасындағы республикалық және жергілікті бюджеттің орындалуын бақылау жасау жүйесін дамыту тұжырымдамасы» қаулысы қабылданды;
- 2002-жыл, қаңтар – Қазақстан Республикасының республикалық және жергілікті бюджеттің орындалуын бақылау жасау туралы» Заңы қабылданды;
- 2002-жыл, тамыз – Қазақстан Республикасы Президенті Республикалық бюджеттің орындалуын бақылау жасау жөніндегі есеп комитеті жөніндегі ережелерді бекіту туралы» Жарлыққа қол қойды;
- 2002-жыл, қазан – республикалық және жергілікті бюджеттің орындалуын сыртқы және ішкі бақылау қызметкерлерінің ар-намыс ережесі қабылданды;
- 2003-жыл, қазан – Қазақстан Республикасы Президенті Республикалық бюджеттің орындалуын бақылау жасау жөніндегі Есеп комитеті Римдегі ЕВРОСАИ сессиясында ЕВРОСАИ-дың мүшелігіне қабылданды.

1997 жылы халықаралық стандарттардың талаптарына сай, мемлекеттік қаржы статистикасын неғұрлым шынайы, әрі әр деңгейдегі бюджет шығыстарын мемлекеттік бағдарламалардың орындалуынмен ортақтайтын кірістер мен шығыстардың жаңа бюджеттік сыныптамасы әзірленіп, енгізілді.

1998 жылы мемлекеттік секторға жүргізілген салалық талдау нәтижесінде бюджеттен қаржыландырылатын ұйымдарды оңтайландыру іске асырылды. Мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын ұйымдар мемлекеттік мекемелер мен мемлекеттік кәсіпорындар болып екі түрге бөлінді. Бұл бюджеттік орта мен бәсекелестік сектордың ортасында шекараларды орнатуға, әрі мемлекеттік емес бірқатар функцияларды бәсекелестік ортаға беруге көмектесті.

1999 жылдың 1-сәуірінде №357-1 «Бюджет жүйесі туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Заң түрлі деңгейдегі бюджетті қалыптастыру кезінде пайда болатын қаржылық қатынастарды реттеп, республикалық және жергілікті бюджеттің орындалуы мен бақылау жасауды әзірлеу, қарастыру тәртіптерін айқындады. Заң 7 тарау мен 31-баптан тұрады. Онда да кемшіліктер болуы себепті бюджеттік процеске қатысы жоқ – «Бюджеттік заңдылықтарды бұзғаны үшін жауапкершілік» деп аталатын 7-ші тарау болды [1, 80 б.].

2002 жылдан бастап бюджеттік бағдарлама төлқұжаты деп аталатын түсінік енгізілді. Бұл бюджеттік бағдарлама әкімшісінің өзіне жүктелген функцияларын орындауын бағалау жөніндегі негізгі құжат болып табылады.

Мұндай құжаттың болуы мемлекеттік органдарды тәртіпке келтіріп, бюджеттік бағдарламалардың жүзеге асырылуын қадағалауға ықпал етеді. Баспасөзде жарияланатын ол бюджет қаржысының жұмсалуды ашық болуын қамтамасыз етеді. Бүгінде кез келген бюджеттік бағдарламалардың төлқұжатын Интернеттен табуға болады.

2002 жылдың ортасына дейін экономикалық және бюджеттік жоспарлауды Экономика және сауда министрлігі мен Қаржы министрлігі жеке-дара жүргізіп келді.

Осы уақыт аралығындағы жаңартулар Бюджеттік кодексті әзірлеудің алғышарты болды. Бюджет жүйесінде қолданылып жүрген заңдылықтарды тәртіпке келдіріп, жүйелеп, олардың барынша икемді құрылымын қамтамасыз ету керек болды.

2001-жылы Үкімет республикалық және жергілікті бюджеттің орындалысына бақылау жасау жүйесін дамыту тұжырымдамасын мақұлдады, ал 2002-жылғы 29-қаңтарда “Республикалық және

жергілікті бюджеттің орындалысына бақылау жасау туралы” Заң қабылданды. Оның қабылдануы мемлекеттік қаржылық бақылаудың барлық органдарының жұмысы үшін құқықтық база құрудың негізі болды. Оның басты мақсаты – бақылау органдарының жоспарлау, ревизиялар мен тексерістер жүргізу және бақылау шаралары материалдарын жүзеге асыру жөніндегі іс-әрекеттерін үйлестіру. Ең қызығы, ведомствоаралық келісіммен рәсімделген ол басқа бірқатар заңнамалық актілерге қарағанда іс жүзінде анағұрлым жақсы жұмыс істеді.

Лим декларациясының талаптарын орындау мақсатында, Есеп комитеті 2001-жылы бюджеттік заңдылықтарға үкіметтің атқарушылық желісінің Есеп комитетінің бюджеттік өтініміне түзету енгізу мүмкіндігін алып тастап, тиісті құқықты тек қана парламентке қалдыру жөнінде өзгеріс енгізу туралы мәселесі қарастырылды.

Бақылау-талдау қызметінің тиімділігін және сындарлығын арттыру мақсатында Есеп комитеті 2002 жылы бақылау шаралары мен талдау зерттеулерінің қорытындылары бойынша заң бұзушылықтарға жол бермеу және оларды жою, бюджет процедураларын жақсарту жөніндегі нақты ұсыныс-кеңестер әзірледі. Атап айтқанда, Есеп комитетінің соңғы жылдық есебінде Қазақстан Республикасының Үкіметіне: республикалық меншік болып табылатын акциялар пакетіне дивиденттердің толық түсуін және оларды республикалық бюджетке уақтылы төленуін қамтамасыз етудің кешенді тетігін жасау; тәркіленген, жекелеген негіздемелер бойынша мемлекет меншіліне айналдырылған (түскен) мүліктерді пайдаланудың ретін және атқарушылық өндірісті регламенттейтін нормативтік құқықтық актілерін жетілдіру шараларын қабылдау; республикалық мемлекеттік кәсіпорындардың қаржылық-шаруашылық қызметін бақылауды күшейту және республикалық бюджетке олардың кірістерінің уақтылы және толық түсуін қамтамасыз ету; мемлекеттік, салалық және өңірлік бағдарламалар мен даму бағдарламаларын үйлестіру және қаржы жылына арналған бюджеттік тағайындаулардың шағын көлемдері мен бюджеттік даму бағдарламалардың санын оңтайландыру туралы негізгі ұсыныстар жасады.

Тәуелсіздік алғаннан бері елімізде әлемдік талап-тәжірибелерге сай келетін мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесін құру жөніндегі жұмыс тұрақты жетілдіріліп келеді.

Қаржылық бақылауды дамытудың екінші кезеңі 2004-2008 жж. аралығын қамтиды.

Қазақстан Республикасында мемлекеттік қаржылық бақылауды дамытудың 2010 жылға дейінгі стратегиясы мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесін дамытуға жаңа серпін берді. Стратегия мемлекеттік қаржылық бақылаудың тиімді жүйесін құруға, нақтырақ айтқанда:

- мемлекеттік қаржылық бақылаудың заманауи, жаппай қамтитын және біртұтас жүйесін құруға (ішкі қаржылық бақылау мемлекеттік органдарының өкілеттіктері мен қызметтерін қайталануына жол бермеу);

- мемлекеттік қаржылық бақылаудың құқықтық, нормативтік, әдістемелік және ресурстық базаларының халықаралық стандарттарға сәйкестендіруге;

- бақылау шараларының сапасын арттыруға (оның ішінде қаржылық бақылау органдарын ақпараттандыру жолымен) бағытталды.

Есеп комитеті 2004 жылы жүргізген бақылау шараларының нәтижесінде, мектептер салу үшін облыстық бюджеттерге трансферт түрінде республикалық бюджеттен бөлінген қаржыны игеруде заңнамаларды дөрекі бұзуға жол берілгені анықталды. Оған қоса, сатып алынған әскери техникалар үшін және әскери округтердің ақпараттық жүйесін құру үшін берешектерді өтеуде, мемлекеттік кепілдіктер бойынша міндеттемелерді орындауда заңсыздықтарға жол берілгені анықталды [1, с. 93].

Есеп комитеті мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесін жетілдіру процесіне белсенді атсалысып, қолданыстағы актілерге өзгертулер мен толықтырулар енгізу, жаңа нормативтік құқықтық актілер қабылдау туралы батсамалар көтереді. Мысалы, Есеп комитеті – Қазақстан Республикасы Бюджеттік кодексін жасауға атсалысқан ведомствоның бірі. Бюджеттік кодекс жобасын жасауға және талқылауға белсенді атсалысудың арқасында, Комитеттің мәртебесі, құзырлығы, өкілеттігі мен функциялары біршама кеңейтіліп, халықаралық стандарттарға сәйкестендірілді. Атап айтқанда, Есеп комитеті Қазақстан Республикасының жоғары қаржылық бақылаушы органы ретінде анықталған. 2005 жылғы Бюджет кодексіне сәйкес.

Республикамызда ақпараттық жүйені пайдалана отырып қаржылық бақылауды дамытуға

маңызды роль беріліп отыр. Атап айтқанда, 2006 жылы материалдық және еңбек ресурстарын тиімді пайдалануға, кемшіліктер мен заңсыздықтардың көзін анықтау мақсатында түрлі ақпараттық көздерден алынған мәліметтерді өңдеуге арналған «Электрондық диагностика» жүйесі іске қосылды. Мемлекеттік қаржылық бақылау органдарының ақпараттық жүйелерін Қаржы министрлігінің ақпараттық жүйелерімен интеграциялау, олардың ақпараттық ресурстарын пайдалану үлкен ықылас туғызып отыр. Бұл мүмкіндік республикалық және жергілікті бюджеттердің, мемлекеттік және бюджеттік бағдарламалардың орындалуын бағалау функциясын толығырақ атқаруға мүмкіндік береді. Оған қоса, республикалық бюджет қаражаттарын, оның ішінде нысанды трансферттер мен гранттармен байланысты несиелерді, мемлекеттік және мемлекет кепілдік берген займдарды, концессиялық жобалардың бюджетін, мемлекеттің активтері мен кепілдемелерін ҚР заңнамасына сәйкес жұмсалуды бақылаудың тиімділігі арта түспек.

2004 жылы Есеп комитеті «ЭКО» елдерінің (Иран, Пәкістан, Түркия, Әзірбайжан және орталықазиялық бес мемлекет кіретін Экономикалық ынтымақтастық ұйымы) жоғары аудиторлық органдарының басын қосатын халықаралық ұйым – ЭКОСАЙ ұйымының I.X Ассамблеясына қатысты. Және отандық аудиторлар Біріккен Ұлттар ұйымы мен ИНТОСАЙ ұйымы (жоғары бақылаушы органдардың халықаралық ұйымы) ұйымдастырған және жоғары қаржылық бақылау органдарының тәуелсіздігі мәселесіне арналған Симпозиумға қатысты.

Ресей Федерациясының Есеп комитеті мен Қазақстан Республикасының Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті 2004 жылы Ынтымақтастық туралы келісімге отырды.

Ал 2006 жылы Есеп комитеті Республикалық бюджеттің атқарылуына сыртқы бақылау жүргізу ережесінің қаулысын жасап, бекітті.

2007 жылы Есеп комитеті Еуропалық жоғары қаржылық бақылау органдары ұйымының (ЕВРОСАЙ) V.II Конгресіне қатысты.

Бұл кезеңде, Есеп комитеті ең алдымен, Польша, Түркия, Кувейт, Ұлыбритания және т.б. елдердің мемлекеттік қаржылық бақылау органдарымен байланыстар орнатты.

Қаржылық бақылауды дамытудың үшінші кезеңі 2009 жылдан басталып, бүгінгі күнге дейінгі аралықты қамтиды. Әлемдік нарықтар тұрақсыздық жағдайда ұшыраған, қаржы-экономикалық дағдарыс өршіген жағдайда бюджет қаражатының атқарылуын бақылауды әрі қарай дамытуға үлкен маңыз беріледі.

2009 жылы мемлекеттік жоспарлау жүйесін енгізу туралы Мемлекет басшысының Жарлығы шықты. Онда қалыптасудың түрлі кезеңінде еліміздің дамуын қамтамасыз ететін өзара байланысты элементтер кешенін таныстырылды.

Осылайша, Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік бақылаудың даму кезеңдерін мына кестеден көруге болады:

1-кесте. Қазақстан Республикасында мемлекеттік қаржылық бақылаудың қалыптасуы мен даму кезеңдері

Даму кезеңдері	Ерекшелігі мен сипаттамасы
Бірінші кезең: 1996-2003 жж. аралығы	Мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесінің қалыптасуы, басты бақылаушы орган ретінде Есеп комитетінің құрылуы
Екінші кезең: 2004-2008 жж.р аралығы	Қазақстан Республикасында мемлекеттік қаржылық бақылауды дамытудың 2010 жылға дейінгі стратегиясын қабылдануы, белсенді халықаралық байланыстар орнатуы, қаржылық бақылау жүйесіндегі проблемаларды анықтауы және жүйе жұмысын жетілдіру шараларын қабылдауы
Үшінші кезең: 2009 ж. бастап бүгінгі күнге дейін	Әлемдік дағдарыс жағдайында және дағдарыстан кейінгі кезеңде мемлекеттік қаржылық бақылаудың тиімділігін арттыру шараларын қабылдау

Айта кету керек, өңірлік деңгейде сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылау функциясына жергілікті деңгейде қаржы саласында жүргізілген тексерулердің нәтижесінде алынған қорытындылар туралы толыққанды мәліметті жұртшылыққа жеткізіп отыру міндеті де кіреді. Бірақ жергілікті деңгейде сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылау мәліметтерін жүйелеу қызметінің жоқтығы жергілікті бюджет ағымдарының сипаты мен олардың қозғалыс нәтижелерін бағалауға, және мемлекет қаржысының жұмсалыу жағдайы туралы тұтас көріністі мазмұндауға мүмкіндік бермеген [1, с. 162].

Қазақстанда өңір экономикаларының өсуіне үлкен көңіл бөлінеді, ал өңірлердің дамуы өз кезегінде аумақтарды дамыту бағдарламаларының атқарушы органдардың стратегиялық жоспарларының тиімді іске асырылуына, сонымен қатар жергілікті бюджет қаржысының тиімді және нәтижелі жұмсалыуына байланысты.

2009 жылы 7 сәуірде Есеп комитеті мемлекеттік қаржылық басқарудың жаңа стандарттарын қабылдады. Қауымдастықтың және сыртқы қаржылық бақылау органдарының қызметі аясында Есеп комитеті облыстық, Алматы мен Астана қалалары, республика аудандары мен қалалары мәслихаттарының тексеру комиссияларына әдістемелік көмек көрсетіп келеді.

Қазақстан Республикасы Президентінің «Өңірлерде сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылау органдарын жетілдіру туралы» 2011 жылғы 2 мамырдағы Жарлығымен өңірлердегі тексеру комиссияларының ролін күшейту шаралары анықталды [2].

«Қазақстан Республикасындағы жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару туралы» 2001 жылғы 23 қаңтардағы Заңға 2011 жылғы шілдеде облыстық, астаналық және республикалық маңыздағы қалалардың тексеру комиссияларының жұмысын ұйымдастыруға қатысты өзгертулер мен толықтырулар енгізілді [3].

Әдебиеттер

1. Госбюджет: Учебник / Под общ. ред. к. э. н., доцента Б.С. Утибаева. – Алматы: Экономика, 2006.
2. Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 2 мамырдағы №67 Жарлығы «Өңірлерде сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылау органдарын жетілдіру туралы».
3. Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 23 қаңтардағы №148 Заңы «Қазақстан Республикасындағы жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару туралы».



К.А. Кененова, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

ЛИЗИНГ КАК ОСОБАЯ ФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ

Несмотря на многообразие в достижении ставящихся перед экономикой целей, путь эволюционных изменений понятный другим экономикам в ее развитии, как показывает практика, является все же наиболее надежным в своей реализации, о чем и подчеркивается в известном плане развития экономики Казахстана на длительный период времени [1].

Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость поиска и внедрения нетрадиционных для хозяйства нашей страны методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов субъектов различных форм собственности. Одним из таких методов является лизинг.

До начала 60-х годов лизинг в зарубежных странах в основном затрагивал розничные компании, которые часто арендовали свои помещения. В течение последних трех десятилетий популярность лизинга резко возросла; вместо того, чтобы занимать деньги для покупки компьютера, автомобиля, судна или спутника, компания может взять его в лизинг.

Роль развития лизинга в Казахстане, включая формирование лизингового рынка, обусловлена прежде всего неблагоприятным состоянием парка оборудования: значителен удельный вес морально устаревшего оборудования, низка эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями и т. д. Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций. Переход к развитой рыночной экономике поставил перед промышленными предприятиями ряд проблем, главной из которых является следующая: как утвердиться в условиях возрастающей конкуренции, сокращения рынка сбыта из-за невысоких цен продукции и неплатежеспособности, сложностей поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченности финансовых ресурсов.

В настоящее время большинство казахстанских предприятий испытывает недостаток оборотных средств. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты. Существуют различные виды кредитования: ипотечное, под залог ценных бумаг, под залог партий товара, недвижимости. Однако предприятию при необходимости обновления своих основных средств выгоднее брать оборудование в лизинг. При этом экономия средств предприятия по сравнению с обычным кредитом на приобретение основных средств доходит до 10% от стоимости оборудования за весь срок лизинга, который составляет, как правило, от одного года до пяти лет [2]. Нынешняя экономическая ситуация в Казахстане, по мнению экспертов, благоприятствует лизингу. Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств.

Единого международного признанного понятия “лизинг” не существует. Это вызвано как сложным, неоднозначным содержанием, отражаемым данным термином, так и различиями в законодательстве, системе отчетности и налогообложения в разных странах.

В тех странах, где под лизингом понимают только долгосрочную аренду, принято четко ограничивать от него понятие аренды и проката. В других странах и эти последние понятия относятся к разновидностям лизинга.

Наиболее точно отражающим сущность термина “лизинг” является следующее определение: лизинг – это инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование с правом последующего выкупа.

Существует довольно много разновидностей лизинга, и в зависимости от того или иного вида в сделке могут участвовать от двух до четырех сторон. Лизинговая сделка представляет собой совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга.

В сделке обычно участвует предприятие – производитель ценностей, выступающих объектом лизинга (но не лизингодатель), а также коммерческий банк, тоже не являющийся в данном случае лизингодателем, а лишь финансирующий операции последнего, например, лизинговой компании, которая для осуществления лизинга нуждается в кредитных ресурсах.

Возможны и другие более сложные варианты лизинга (так называемого раздельного), который характеризуется крупномасштабностью сделок и участием в них нескольких фирм и финансовых учреждений.

Типичная лизинговая сделка выглядит следующим образом.

1. Пользователь (после вступления в лизинговые отношения лизингополучатель) сообщает лизинговой компании, какое оборудование ему необходимо.
2. Лизинговая компания, убедившись в ликвидности проекта, покупает это оборудование у фирмы-изготовителя, или другого юридического, или физического лица, продающего имущество, являющееся объектом лизинга.

Причиной широкого распространения лизинга является ряд его преимуществ перед обычной ссудой:

– Лизинг предполагает 100% кредитование и не требует немедленного начала платежей. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно около 15% стоимости покупки оплачивать из собственных средств. При лизинге контракт заключается на полную стоимость имущества. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества арендатору либо позже.

– Мелким и средним предприятиям проще получить контракт по лизингу, чем ссуду. Некоторые лизинговые компании даже не требуют от арендатора никаких дополнительных гарантий, так как предполагается, что обеспечением сделки является само оборудование. При невыполнении арендатором своих обязательств лизинговая компания сразу же забирает свое имущество.

– Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, поскольку предоставляет возможность выработать удобную для покупателя схему финансирования. Ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. Лизинговые платежи по договоренности сторон могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т.д., а суммы платежей – отличаться друг от друга. Ставка может быть фиксированной и плавающей. Арендная плата относится на издержки производства и снижает у лизингополучателя налогооблагаемый доход.

– Риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя. Арендатор имеет возможность постепенного обновления своего парка оборудования.

– Достаточно простой учет арендуемого имущества. Основными принципами по учету лизинговых операций является опубликование арендатором своих финансовых обязательств, вытекающих из лизинговых отношений, и проведение учета и амортизации лизингуемого имущества по балансу предприятия.

– Во многих странах законодательство устанавливает для предприятий обязательное соотношение собственного и заемного капиталов. Так как имущество по лизинговому соглашению учитывается по балансу арендодателя, то арендатор может расширить свои производственные мощности, не затронув этого соотношения.

– Платежи по лизингу ведутся из суммы прибыли от используемого оборудования и не подлежат налогообложению, так как являются арендной платой. Банк может изменять размер взносов, чтобы улучшить использование финансовых ресурсов арендатора. Сумма платежей по лизингу фиксируется при подписании договора и не зависит от колебаний валютного курса и изменений банковского процента по долгосрочному кредитованию.

– При международных лизинговых операциях арендатор получает налоговые льготы страны арендодателя, что проявляется в снижении выплат, а также дополнительные услуги (в основном при оперативном лизинге) арендодателя или его представителей (техническое обслуживание и ремонт арендуемого оборудования, консультации по его эксплуатации, передача ноу-хау, поставка запчастей и пр.).

Но лизинговым операциям присущи и недостатки:

– арендатор не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования (в частности из-за инфляции);

– если это финансовый лизинг, а научно-технический прогресс делает изделие устаревшим, тем не менее арендные платежи не прекращаются до конца контракта;

– сложность организации;

– стоимость лизинга больше ссуды, но нельзя забывать, что риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, а потому он берет большую комиссию для компенсации.

Что предпочесть – покупку, ссуду или лизинг? Стоимость лизинга может быть ниже или равна стоимости ссуды только при наличии налоговых льгот. Лизинг может быть построен на налоговой и неналоговой основе.

Неналоговый лизинг – это примерно то же, что и обычная ссуда, хотя какие-то другие аспекты могут сделать эту операцию более привлекательной по сравнению с традиционным займом.

Лизинг на налоговой основе, который составляет большую часть лизингового бизнеса, предоставляет арендатору дополнительные выгоды через более низкую процентную ставку, чем при обычном займе. Поскольку право собственности остается за арендодателем, то он имеет воз-

возможность частично компенсировать стоимость его приобретения через свой налоговый лист с помощью льгот по амортизации, инвестиционных льгот и затем поделить эти преимущества с арендатором через более низкие арендные платежи. Часто предприятия с низким уровнем доходов не могут воспользоваться своими налоговыми льготами и, арендуя имущество, передают эти льготы арендодателю, который в свою очередь снижает за это процентную ставку. Лизинг на налоговой основе требует от арендодателя довольно большого уровня налогооблагаемой прибыли, как и финансовых ресурсов. Поэтому многие арендодатели являются специализированными компаниями-филиалами других банков и банковских групп и крупных корпораций.

1995 год стал стартовым для широкого развития лизинговой инфраструктуры. Лизинговые компании начали интенсивно создаваться в различных регионах страны. Это явилось следствием продекларированной Правительством Казахстана политики благоприятствования развитию лизинга.

К сожалению, несмотря на благие цели, проблем не убавилось. Основными препятствиями для развития лизинга в Казахстане являются:

1. Высокие ставки и короткие сроки кредитования. При сохраняющейся в Казахстане банковской практике, когда краткосрочные кредиты выгоднее средне- и долгосрочных, получение ссуды на три-четыре года (оптимальный срок погашения кредита на закупку техники лизинговой компанией) весьма проблематично.

2. Высокий уровень налогов.

3. Отсутствие значительного стартового капитала для лизинговой компании, т.к., она приобретает оборудование за полную стоимость.

4. Отсутствие системы информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг.

5. За рубежом термином “лизинг” называются отношения финансовой аренды сроком от 3-х лет. В нашей же стране не создан пока еще благоприятный климат для долгосрочных инвестиций. Необходимо принятия налогового законодательства, предоставляющего льготы банкам, покрывающие их риски, связанные с долгосрочным кредитованием.

6. Незрелость инфраструктуры лизингового рынка. Инфраструктура, способствующая развитию лизинга в Казахстане должна включать в себя более широкую сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг. Незрелость инфраструктуры (сложившихся механизмов финансирования, расчетов, минимизация рисков, эффективных маркетинговых и сбытовых структур и т.п.) предъявляет нереально высокие требования к руководителям и служащим лизинговых компаний.

7. Недостаток квалифицированных кадров для лизинговых компаний.

Отсутствие источников финансирования – одна из главных проблем, сдерживающих развитие малого и среднего бизнеса. Доступ к банковским кредитам для небольших предприятий, как правило, закрыт: банки пока только начинают разворачивать программы кредитования малого и среднего бизнеса. Единственным источником средств для развития небольших компаний в подавляющем большинстве случаев остаются собственные деньги или займы у знакомых. Но “неформальное кредитование”, как правило, стоит 10% в месяц при рыночных ставках 10-15% годовых. Решить эту проблему обещает лизинг.

В последнее время у малого и среднего бизнеса появилась возможность развиваться не только за счет собственных средств. На небольшие предприятия обратил свой взор лизинг.

С малым бизнесом активнее стали работать универсальные лизинговые компании. И дело здесь не в самом малом бизнесе с его непрозрачностью, серыми схемами работы, отсутствием обеспечения и другими проблемами. Наоборот, по признанию лизинговых фирм, сейчас наблюдается значительная легализация малого и среднего бизнеса. Дело в специфических требованиях финансирующих институтов.

Вторая проблема – специфические требования самого рынка “малого” финансирования. Малый бизнес требует быстрого решения своих финансовых проблем, для него вопрос цены существует, но стоит на втором месте. Самое главное – быстрота, технологичность и желание работать с людьми суммами.

Но пока специальных технологий для работы с малым и сред бизнесом большинстве лизинговых компаний нет. Процедура принятия решения стандартная и одинакова для крупных и мелких клиентов. Два-три дня занимает предварительный этап – анализ заявки и вынесение решения о возможности дальнейшей работы. Большая часть времени уходит на анализ финансового состояния, правоспособности клиента, проработку и согласование условий сделки. На все про все обычно уходит две-три недели.

Неохотно лизинговые компании идут на снижение минимальных сумм сделок – в большинстве компаний они не менее 50 тыс. долл. (если не брать в расчет программы автолизинга). То есть, как правило, небольшим предприятиям просто предлагается более дорогой продукт (обычно на 1-2%) с большим авансовым платежом (от 30%).

Но небольшим фирмам выбирать не приходится, поскольку лизинг для них сегодня чуть ли не единственный способ получения финансирования на перевооружение производства. И даже такой жесткий лизинг для них обычно выгоднее других способов финансирования – в частности, банковского кредита.

Кстати, предлагается этот способ далеко не всем. Финансирование получают компании с операционной историей больше года, с первоначальной (хотя бы крошечной) историей успеха, сильным менеджментом и пониманием того, как будет развиваться бизнес, с устойчивым финансовым положением и предлагающие проект в рамках своей основной деятельности.

Почему же именно лизинг выгоден малому и среднему бизнесу? В первую очередь потому, что такие инвестиции проще получить. У лизинговых компаний не существует банковских лимитов на одного заемщика, они не обязаны создавать по высокорисковым сделкам стопроцентные резервы и т.п. Поэтому лизинговые сделки могут быть любыми по размеру и заключаться на более длительные сроки (обычно до 5 лет) с клиентами, не имеющими ни залога, ни кредитной истории. Для малого бизнеса, который в основном работает на арендованном оборудовании и ценного имущества для залога не имеет, это очень важно. К тому же для клиента лизинговая операция менее рискованна, чем банковский заем. Отказ от выполнения своих договорных обязательств в первом случае может привести только к потере оборудования, а во втором – к потере всего имущества, а иногда и к банкротству.

И наконец, налоговые льготы. В отличие от платежей по кредиту, все лизинговые платежи относятся на себестоимость. К тому же на имущество, переданное в лизинг, разрешено начислять ускоренную амортизацию (с коэффициентом 3). А это уменьшает налогооблагаемый доход и налог на имущество. В сумме лизинг “выигрывает” у банковского кредита не менее 15%. Хотя для “малых” клиентов и экономия средств, видимо, будет несколько меньше.

Литература

1. Назарбаев Н.А. Казахстан-2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента страны народу Казахстана. – Алматы: Білім, 1998. – 96 с.
2. Сусанян К. Лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами. – М., 1992. – С. 12.
3. Закон “О финансовом лизинге” Республики Казахстан.



Н. Кенесбеков, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.Қ. Мерғалиев, э.ғ.к.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ ШЕТЕЛ ИНВЕСТИЦИЯСЫНЫҢ МАҢЫЗЫ МЕН ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Қазақстандағы қазіргі уақыттағы нарықтық қатынастар, интеграциялық үрдістер және сондай-ақ әлемдегі интенсивті ғылыми-техникалық прогресс экономикалық қатынастардың қатысу-

шыларының қызметіне, әсіресе, әлемдік нарықта елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік беретін инвестициялық қызметке жаңа талаптар қояды.

Еліміздің экономикасына шетел инвестицияларды тарту және тиімді пайдалану – Қазақстанның шетел елдермен экономикалық қарым-қатынастардың бағыты болып табылады. Көптеген экономистер шетел инвестициялардың экономикадағы рөлін екіжақты бағалайды. Кейбіреулер инвестициялар экономиканың тәуелсіздігінің жоғалуына әкеліп соқтырады, деген пікірде болса, басқа біреулер инвестициялар – бұл ұлттық экономиканы дамыту және қайта құрудың көзі деп санайды. Біреулері шетел инвестициялар Отанның сатылуына, экономиканың құлдырауына ұшыратады, деген ойда болып, екіншілері шетел инвестициялар – бұл өндірістік факторлардың, халықаралық технологиялардың және басқару тәжірибелердің мобильностіне тіреу мүмкіншілігі дейді.

Қазақстан экономикасына шетел инвестицияларды тарту объективті қажетті үрдіс 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.

Тікелей шет елдік инвестициялар – бұл инвестициялық қызметтің категориясы, бір елдің резидентінің басқа елдің экономикасының нақты секторына күрделі қаржылық салымдар және ол қаржы салып отырған кәсіпорынның қызметін бақылау мен басқаруға қатысуға негізделген.

Қазақстан Республикасының Президенті – Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты 2014 жылғы 17-қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауында Қазақстанның ең дамыған 30 мемлекеттің қатарына қосылуы мен еліміздің экономикалық өсудің ары қарай нығайту үшін инвестиция көлемін арттыру мақсаты қарастырылған. Жолдауда Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымына мүше мемлекеттерді атай отырып, олардың стандарттық көрсеткіштеріне жету үшін елімізде орындалуы тиіс нақты міндеттерді қойды. Елбасы «Экономикада ішкі жалпы өнімнің жыл сайынғы өсімін 4 пайыздан кем қылмау жоспарлануда. Инвестиция көлемін қазіргі 18 пайыздан бүкіл ішкі жалпы өнім көлемінің 30 пайызына дейін ұлғайту керек. Экономиканың ғылыми қамтымды моделін енгізу Қазақстанның экспорттық әлеуетіндегі шикізаттық емес өнімнің үлесін 70 пайызға дейін арттыру мақсатын көздейді» – деп атап өтті [1]. Сонымен қатар, Елбасы «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты 2012 жылғы Қазақстан халқына Жолдауында «Біздің моделіміз шетелдік инвестицияларды тартудағы мемлекеттің белсенді рөліне негізделген. Қазақстан әуел бастан жан басына шаққанда тартылған тікелей шетелдік инвестициялардың көлемі жағынан ТМД-да көшбасшы болды. Бүгін бұл 9200 АҚШ долл. жетті. Біз сыртқы сауданың – 12 есе өсуіне, ал өнеркәсіп өнімін өндіру көлемінің 20 есе өсуіне қол жеткіздік.....» – деп көрсеткен [2]. Демек, Қазақстанның экономикалық дамуындағы шетелдік инвестицияның қаншалықты маңызды екенін көруге болады. Яғни, мемлекеттің экономикалық дамуының позитивті процесін инвестиция тартусыз мүмкін емес.

Ел Президенті мен Үкіметтің республикадағы инвестициялық үдерісті жандандыруға бағытталған соңғы қадамдары осы жағдайды түсінумен байланысты. Сол себепті Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 14-наурыздағы №254 қаулысымен 1) кәсіпорындар қолданып жүрген басқару және өндірістік технологияларды жетілдіру; 2) жұмыс істеп тұрған өндірістерді жаңғырту (техникалық қайта жарақтандыру) және бәсекеге қабілетті жаңа өндірістерді құру міндеттерін шешіп, экономиканың басым секторларындағы еңбек өнімділігін жоғарылату арқылы өнеркәсіптік кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатымен «Өнімділік 2020» бағдарламасы бекітілді. Бағдарлама аясында жүргізілген 16 өңірді және 10 өнеркәсіп салаларын қамтитын 187 өнеркәсіптік кәсіпорынға жүргізілген технологиялық аудит нәтижесі бойынша өндірістердің дамуына кедергі келтіретін негізгі мәселелер қатарында технологиялық жабдықтарды жаңартудағы және жаңғыртудағы инвестициялардың төмендігі, кәсіпорындардың негізгі құралдарының тозуы; өнеркәсіп құрылымында шикізат салаларының, тікелей, негізінен шетелдік инвестициялар ағынының тау-кен өндіру өнеркәсібінде басым болуы атап өтілген [3].

Шет елдік инвестициялар елдің экономикалық потенциалының деңгейіне байланыссыз кез

келген мемлекеттің дамуында маңызды рөл атқарады, себебі тікелей шет елдік инвестициялар реципиент-елдің экономикасының өсуіне, бәсекелестікті күшейтуге ықпалын тигізеді [4].

Тікелей шет елдік инвестициялардың рөлі экономикалық дамудың жетілдірілген теориясы ретінде 1930 жылдың соңына қарай жапон ғалымы К.Акамацумен ұсынылған «ұшып бара жатқан қаздар» немесе «дамуды қуып жету» парадигмасы бойынша дамып келе жатқан елдерге алдыңғы қатарлы елдерді қуып жетуге және тіпті олардан озып кетуге мүмкіндік береді, алайда ол үшін мемлекет шет елдік компаниялар жағынан келетін инвестициялар үшін ашық болып қалуы тиіс [5].

Шетелдік капитал тартылған кәсіпорындар ұлттық компанияларға қарағанда әлдеқайда тиімді, себебі бұл кәсіпорындарда алдыңғы қатарлы басқарушылық және технологиялық тәжірибенің мол болуына байланысты байланысты еңбек өнімділігі жоғары және осыған орай өнімнің өзіндік құны төмен болып келеді.

Жоғарыда айтылғандарға орай Қазақстан үшін тікелей шет елдік инвестициялар өте маңызды. Олар қаржылық ресурстардың тек қана қосымша көзі ғана болып табылмайды, сондай-ақ елдің экономикасының өркендеуіне себепкер болып табылады. Сонымен қатар, шет елдік инвестициялардың келуі жаңа технологиялардың трансфертімен және басқарушылық шешімдерді енгізумен бірге жүреді, ал бұл өз кезегінде Қазақстан экономикасы үшін өте маңызды.

Инвестициялар елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына айтарлықтай әсерін тигізеді. Макродеңгейдегі инвестициялар кеңейтілген қайта өндіріс, өндірістік секторды құрылымдық қайта құру және экономиканың барлық салаларының теңдестірілген дамуы, инновацияларды енгізу, елдің экономикасының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету саясатын жүзеге асыру үшін негіз болып табылады. Микродеңгейдегі инвестициялар өнірісті кеңейту мен дамыту, оның техникалық деңгейін жоғарылату, негізгі қорлардың моральдық және физикалық тозуын төмендету, өнімнің сапасын және бәсекеге қабілеттілігін арттыру және қоршаған ортаға экологиялық әсерді төмендету үшін қажет.

ҚР Ұлттық Банкінің мәліметтеріне сәйкес, 1993-2012 жж. Қазақстан экономикасына тікелей шет елдік инвестиция түрінде 171,2 млрд АҚШ долл. тартылған, ал ол өз кезегінде Орталық Азияға тартылған барлық тікелей шет елдік инвестициялардың шамамен 70% құрайды. 2012 жылы тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы түсімі елімізде 22,5 млрд АҚШ долл. жетті. Ол 2011 жылмен салыстырғанда, 7,6 пайызға жоғары. Қазақстан шетелден тартылған тікелей инвестициялар көлемі жағынан көшбасшы ТОП-20 елдің арасында 19 орынға ие болып отыр [5].

2012 жылы металлургия өндірісіне және металлдарды өндеуге тікелей шетелдік инвестициялар көлемінің артуын атап өткен жөн: 2008 жылмен салыстырғанда 2,72 есе артқанын және 2010 жылмен салыстырғанда – 2,35 есе артқанын байқауымызға болады (кесте 1).

1-кесте. Экономикалық қызмет түрлері бойынша ҚР тікелей шетелдік инвестициялардың құрамы мен динамикасы

	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6
Барлығы, %	100	100	100	100	100
Оның ішінде					
1. Тау-кен өндірісі	29,22	15,67	24,64	20,76	16,71
Оның ішінде:					
Шикі мұнай мен табиғи газ	27,37	13,24	21,71	15,64	10,08
Металл рудалары	1,02	0,75	1,88	3,19	5,28
2. Өндеуші өнеркәсіп	5,74	8,87	7,84	11,82	14,87
Оның ішінде:					
Металлургия өндірісі және металлдарды өндеу	4,45	6,02	5,15	10,2	12,11
түсті металлургия	4,22	3,69	3,18	7,36	7,25
қара металлургия	0,13	2,25	1,89	2,74	4,76
3. Жылжымайтын мүлікпен операциялар, жалға беру және қызмет көрсету	37,83	40,1	58,01	50,53	55,41

1	2	3	4	5	6
Оның ішінде:					
Кәсіпорынмен көрсетілетін қызмет	37,19	39,8	49,41	56,49	54,51
Геологиялық барлауды өткізу бойынша жұмыстар	36,0	38,19	48,13	54,49	47,2
Құқық, бухгалтер және басқарушылық сұрақтар бойынша консультация жүргізу саласындағы қызмет	0,77	0,75	0,54	1,15	5,77
4. сауда: автомобильдерді жөндеу және тұрмыста қолданатын бұйымдарды жөндеу	6,7	4,16	5,77	6,38	6,35

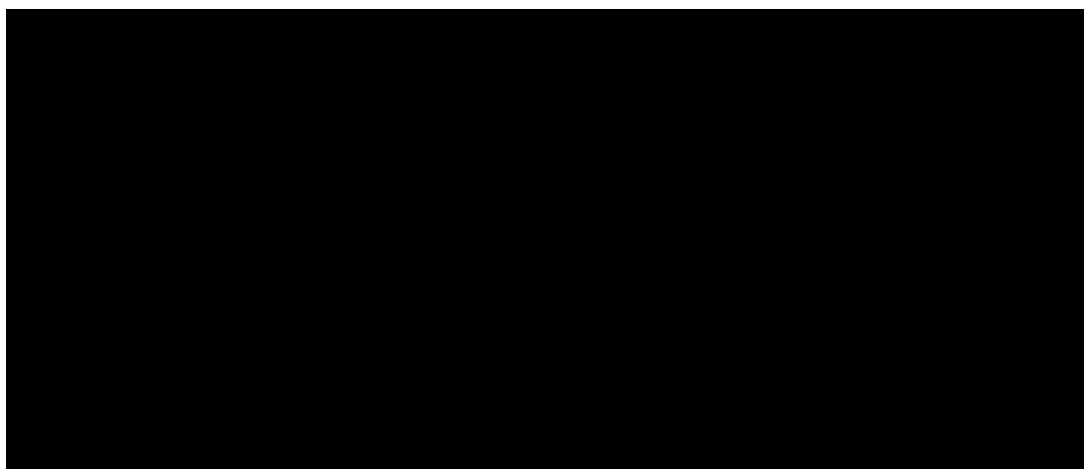
2012 жылы қызмет түрлері бойынша тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы көлемінің құрылымында тікелей инвестициялардың негізгі салымдарының көп бөлігі, дәлірек айтқанда 55,41% жылжымайтын мүлікпен операцияларға салынған. Салынған шетелдік инвестициялардың жалпы көлемінде келесі орынды тау-кен өнеркәсібі иеленеді: 2012 жылы салынған барлық инвестициялардың 16,71% тау-кен өндірісіне тиесілі. Тау-кен өндірісіне салынған инвестициялар құрылымында үлкен үлеске шикі мұнай мен табиғи газды өндіру ие (16,71%-дан 10%-ы) және 5,8% металл рудаларын шығаруға инвестицияларға тиесілі.

Тартылған тікелей шет елдік инвестициялар көлемінде үшінші орынды елдің өңдеуші қызметі иеленеді: барлық шет елдік инвестициялардың 14,87% өңдеуші қызметті дамытуға бағытталған болатын, оның ішінде металлургия өндірісіне 12,11%, түсті металлургия – 7,25%, қара металлургия – 4,76%. Саудаға бағытталған шет елдік инвестициялар үлесі ел экономикасына тартылған инвестициялардың жалпы көлемінің 6,35% құрайды.

Шет елдік инвестициялардың көлемінің жылдар бойынша өзгерісіне келетін болсақ, жоғарыда көрсетілген кестеге сәйкес соңғы 5 жылда өңдеуші өнеркәсіпке салынған инвестициялардың айтарлықтай өскені көрініп тұр: 2012 жылы өңдеуші өнеркәсіпке 2008 жылмен салыстырғанда 2,6 есе және 2010 жылмен салыстырғанда 1,9 есе артқан.

2012 жылы металлургиялық салаға және металлдарды өңдеуге тікелей шет елдік инвестициялардың көлемінің артуын: 2008 жылмен салыстырғанда 2,72 есе және 2010 жылмен салыстырғанда 2,35 есе артқанын атап кетуге болады.

ҚР инвестор-елдер бойынша тартылған тікелей шет елдік инвестициялар көлемі 1-ші суретте көрсетілген. Оған сәйкес тікелей шет елдік инвестициялардың негізгі көлемі Нидерланды, АҚШ, Ұлыбритания, Франция, Италия және т.б. сияқты дамыған елдерден тартылғанын байқауға болады.



Сурет 1. Негізгі инвестор-елдер бойынша тікелей шет елдік инвестициялардың жалпы түсімі, млрд долл.

ҚР инвестициялық саясатына анализ жүргізе отырып, мемлекеттің негізгі мақсаты болып елде жағымды инвестициялық климатты қалыптастыру және экономикаға инвестициялардың тартылуын ынталандыру болып табылатынын нақты айтуға болады. Қазақстан бүгінгі күні ТМД елдері арасында жан басына шаққанда тартылған инвестиция көлемі бойынша көшбасшылық орында. Елдің инвестициялық климаты бизнесті жүргізу үшін қолайлығымен ерекшеленеді. ҚР ТМД елдерінің арасынан бірінші болып Moody's (2002 жылы), Standard&Poor's және Fitch (2004 жылы) халықаралық рейтингтік агенттіктерінен инвестициялық класс рейтингін алған болатын [5].

Мемлекетке қолайлы инвестициялық климат жасау – бұл әртүрлі шаралардың кешені:

1. Мемлекет нарығының әлеуетті сипаттамасы.
2. Табиғи және еңбек ресурстарымен қамтамасыз етілуі.
3. Экономикалық реформалардың жағдайы мен оның жүзеге асырылуы.
4. Инвестициялық қызметке арналған заң шығарушы базасы.
5. Нарықтық инфрақұрылым мен валюталық нарықтың дамуы.
6. Банктік жүйенің тұрақтылығы.
7. Саяси климаттың тұрақтылығы мен бағыттылығы.

Мүдделі шетел инвесторлардың пікірлерін сұрау нәтижесінде Қазақстанға шетел инвестицияларының келу жолында бес негізгі кедергі тұрғаны белгілі болды:

- бюрократия;
- қаржылық тәуекел;
- Қазақстанның салықтық және қаржылық режимі;
- құқықтық инфрақұрылым;
- валюталық бақылау.

Бес фактордың екеуі экономикалық факторға жатпайтынын қарамастан мемлекетке инвестициялардың тартылуына айтарлықтай әсерін тигізеді. Сонымен қатар, салықтық және қаржылық режим сияқты факторлар ТМД елдерінің арасында Қазақстанда либералдық болғанына қарамастан, олар да шет елдік инвестициялардың келуіне оң әсерін тигізбейді. Қаржылық тәуекел инфляциямен және валюталық курстың тербелістеріне байланысты [6].

Қазақстанда қолайлы инвестициялық климатты қалыптастыру үшін бірқатар іс-шаралар кешенін іске асыру қажет:

- құқықтық базаны жетілдіру;
- жеке секторды қалыптастыру;
- нарық инфрақұрылымын дамыту;
- Валюта нарығын дамыту;
- Мемлекеттік органдарда басқарушылық шешімдерді қабылдауды реттеу және т.б. көптеген факторлар.

Шет елдік инвесторлар ең көп назар аударатын аса маңызды фактор болып құқықтық базаны әрі қарай жетілдіру болып табылады, себебі бұл шет елдік инвесторлардың капиталдық салымдарын мемлекет тарапынан қолдаудың тікелей әдісі болып табылады. Жалпы алғанда, тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдауда біраз шаралар іске асырылды. Мысалы, заңда келесі аспектілер бекітіліп қойған:

- Инвесторлардың мүдделерін қорғау бойынша мемлекет тарапынан кепілдіктер берілді.
- Кәсіпорындарды тіркеудің жеңілдетілген рәсімі.
- Шет елдік кәсіпорындардың объектілерді жекешелендіруге еркін қол жеткізу, жер мен жылжымайтын мүлікті сатып алу мүмкіндігі.
- Нарықтық баға қалыптастыру жүйесін қалыптастыру.
- Кәсіпкерлік қызметтің еркіндігі.
- Экономиканың басым бағыттарында жобаларды жүзеге асыру үшін инвесторларға жеңілдіктер мен артықшылықтар беру.

Заңнамалық базаны және мемлекет пен инвесторлардың мүдделерін сәйкестендіру механизмін әрі қарай жетілдіру еліміздің тұрақты экономикалық дамуын қамтамасыз етуі тиіс.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы, <http://bnews.kz> - Астана-2014 ж.
2. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы, Егемен Қазақстан - Астана-2012 ж.
3. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 14.03.2011 ж. № 254 қаулысымен бекітілген «Өнімділік 2020» бағдарламасы.
4. Юнусов Л.А. «Прямые иностранные инвестиции в условиях глобализации мировой экономики». Монографиясы [Текст] / Л.А.Юнусов. – М.:Изд-во РГТЭУ, 2010. – 77-78 б.
5. Invest in Kazakhstan [электрондық ресурс] – <http://www.invest.gov.kz>
6. Правительство Республики Казахстан «Программа по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта в Республике Казахстан на 2010-2014 годы». 2010. – 6-76.



З.Ю. Кожяхметова, магистрант

Научный руководитель: А.Б. Зейнелгабдин, д.э.н, профессор

РАЗРАБОТКА РАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ КАК МЕТОД РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Политика привлечения заемных средств представляет собой часть общей финансовой стратегии, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия.

Процесс управления привлечением заемных средств предприятием строится по следующим основным этапам.

1. Анализ привлечения и использования заемных средств в предшествующем периоде. Целью такого анализа является выявление объема, состава и форм привлечения заемных средств предприятием, а также оценка эффективности их использования.

На первой стадии анализа изучается динамика общего объема привлечения заемных средств в рассматриваемом периоде; темпы этой динамики сопоставляются с темпами прироста суммы собственных финансовых ресурсов, объемов операционной и инвестиционной деятельности, общей суммы активов предприятия.

На второй стадии анализа определяются основные формы привлечения заемных средств, анализируются в динамике удельный вес сформированных финансового кредита, товарного кредита и текущих обязательств по расчетам в общей сумме заемных средств, используемых предприятием.

На третьей стадии анализа определяется соотношение объемов используемых предприятием заемных средств по периоду их привлечения. В этих целях проводится соответствующая группировка используемого заемного капитала по этому признаку, изучается динамика соотношения кратко- и долгосрочных заемных средств предприятия и их соответствие объему используемых оборотных и внеоборотных активов [1].

На четвертой стадии анализа изучается состав конкретных кредиторов предприятия и условия предоставления ими различных форм финансового и товарного (коммерческого) кредитов. Эти условия анализируются с позиций их соответствия конъюнктуре финансового и товарного рынков.

На пятой стадии анализа изучается эффективность использования заемных средств в целом и отдельных их форм на предприятии. В этих целях используются показатели оборачиваемости и рентабельности заемного капитала, рассмотренные ранее. Первая группа этих показателей сопоставляется в процессе анализа со средним периодом оборота собственного капитала.

Результаты проведенного анализа служат основой оценки целесообразности использования

заемных средств на предприятии в сложившихся объемах и формах.

2. Определение целей привлечения заемных средств в предстоящем периоде. Эти средства привлекаются предприятием на строго целевой основе, что является одним из условий последующего эффективного их использования. Основными целями привлечения заемных средств предприятиями являются:

а) пополнение необходимого объема постоянной части оборотных активов. В настоящее время большинство предприятий значительную часть этого финансирования осуществляют за счет заемных средств;

б) обеспечение формирования переменной части оборотных активов. Какую бы модель финансирования активов не использовало предприятие, во всех случаях переменная часть оборотных активов частично или полностью финансируется за счет заемных средств;

в) формирование недостающего объема инвестиционных ресурсов.

г) обеспечение социально-бытовых потребностей своих работников. В этих случаях заемные средства привлекаются для выдачи ссуд своим работникам;

д) другие временные нужды.

3. Определение предельного объема привлечения заемных средств. Максимальный объем этого привлечения диктуется двумя основными условиями:

а) предельным эффектом финансового левириджа. Так как объем собственных финансовых ресурсов формируется на предшествующем этапе, общая сумма используемого собственного капитала может быть определена заранее. По отношению к ней рассчитывается коэффициент финансового левириджа (коэффициент финансирования), при котором его эффект будет максимальным. С учетом суммы собственного капитала в предстоящем периоде и рассчитанного коэффициента финансового левириджа вычисляется предельный объем заемных средств, обеспечивающий эффективное использование собственного капитала;

б) обеспечением достаточной финансовой устойчивости предприятия. С учетом этих требований предприятие устанавливает лимит использования заемных средств в своей хозяйственной деятельности.

4. Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников. После расчета предельного объема привлечения заемных средств, необходимо перейти к следующему этапу, который позволяет оценить, а также сравнить стоимость в разрезе различных форм заемного капитала по критерию минимизации затрат, связанных с их использованием. Результаты такой оценки служат основой разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных источников привлечения заемных средств, обеспечивающих удовлетворение потребностей предприятия в заемном капитале.

Существует несколько основных вариантов привлечения заемных средств, соответственно, для каждого из них характерны, как преимущества, так и недостатки, сгруппированные в таблицы 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки основных источников финансирования*

Источники финансирования	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Закрытая подписка на акции	Контроль за предприятием не утрачивается. Финансовый риск возрастает незначительно.	Объем финансирования ограничен. Высокая стоимость привлечения средств.
Долговое финансирование	Контроль за предприятием не утрачивается. Относительно низкая стоимость привлеченных средств.	Финансовый риск возрастает. Срок возмещения строго определен.

1	2	3
Открытая подписка на акции	Финансовый риск не возрастает. Возможна мобилизация крупных средств на неопределенный срок.	Может быть утрачен контроль над предприятием. Высокая стоимость привлечения средств.
Комбинированный способ	Преобладание тех или иных преимуществ или недостатков в зависимости от количественных параметров формирующейся структуры источников средств.	

**Составлено автором на основе источника №2*

На основании целей и объемов заемного финансирования, финансовый менеджер изучает подходящий и наиболее выгодный способ привлечения дополнительных ресурсов.

5. Определение соотношения объема заемных средств, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе. Расчет потребности в объемах кратко- и долгосрочных заемных средств основывается на целях их использования в предстоящем периоде.

Расчет необходимого размера заемных средств в рамках каждого периода осуществляется в разрезе отдельных целевых направлений их предстоящего использования. Целью этих расчетов является установление сроков использования привлекаемых заемных средств для оптимизации соотношения долго- и краткосрочных их видов. В процесс этих расчетов определяются полный и средний срок использования заемных средств.

Полный срок использования заемных средств представляет собой период времени с начала их поступления до окончательного погашения всей суммы долга. Он включает в себя три временных периода:

- а) срок полезного использования;
- б) льготный (грационный) период;
- в) срок погашения.

Срок полезного использования – это период времени, в течение которого предприятие непосредственно использует предоставленные заемные средства в своей хозяйственной деятельности;

Льготный (грационный) период – это период времени с момента окончания полезного использования заемных средств до начала погашения долга. Он служит резервом времени для аккумуляции необходимых финансовых средств;

Срок погашения – это период времени, в течение которого происходит полная выплата основного долга и процентов по используемым заемным средствам.

Расчет полного срока использования заемных средств осуществляется в разрезе перечисленных элементов исходя из целей их использования и сложившейся на финансовом рынке практике установления льготного периода и срока погашения.

Средний срок использования заемных средств представляет собой средний расчетный период, в течение которого они находятся в использовании на предприятии.

6. Определение форм привлечения заемных средств. Эти формы дифференцируются в разрезе финансового кредита; товарного (коммерческого) кредита; прочих форм. Выбор форм привлечения заемных средств предприятие осуществляет исходя из целей и специфики своей хозяйственной деятельности.

7. Определение состава основных кредиторов. Этот состав определяется формами привлечения заемных средств. Основными кредиторами предприятия являются обычно его постоянные поставщики, с которыми установлены длительные коммерческие связи, а также коммерческий банк, осуществляющий его расчетно-кассовое обслуживание.

8. Формирование эффективных условий привлечения кредитов. К числу важнейших из этих условий относятся:

- а) срок предоставления кредита;
- б) ставка процента за кредит;

- в) условия выплаты суммы процента;
- г) условия выплаты основной суммы долга;
- д) прочие условия, связанные с получением кредита [2, С.118].

Срок предоставления кредита является одним из определяющих условий его привлечения. Оптимальным считается срок предоставления кредита, в течение которого полностью реализуется цель его привлечения (например, ипотечный кредит – на срок реализации инвестиционного проекта; товарный кредит – на период полной реализации закупленных товаров и т.п.).

Ставка процента за кредит характеризуется тремя основными параметрами: ее формой, видом и размером.

По применяемым формам различают процентную ставку (для наращивания суммы долга) и учетную ставку (для дисконтирования суммы долга). Если размер этих ставок одинаков, то предпочтение должно быть отдано процентной ставке, так как в этом случае расходы по обслуживанию долга будут меньшими.

По применяемым видам различают фиксированную ставку процента (устанавливаемую на весь срок кредита) и плавающую ставку процента (с периодическим пересмотром ее размера в зависимости от изменения учетной ставки центрального банка, темпов инфляции и конъюнктуры финансового рынка).

Размер ставки процента за кредит является определяющим условием при оценке его стоимости. По товарному кредиту он принимается при оценке в размере ценовой скидки продавца за осуществление немедленного расчета за поставленные товары, выраженной в годовом исчислении.

Условия выплаты суммы процента характеризуются порядком выплаты его суммы. Этот порядок сводится к трем принципиальным вариантам: выплате всей суммы процента в момент предоставления кредита; выплате суммы процента равномерными частями; выплате всей суммы процента в момент уплаты основной суммы долга (при погашении кредита). При прочих равных условиях предпочтительней является третий вариант.

Условия выплаты основной суммы долга характеризуются предусматриваемыми периодами его возврата. Эти условия сводятся к трем принципиальным вариантам: частичному возврату основной суммы долга в течение общего периода функционирования кредита; полному возврату всей суммы долга по истечении срока использования кредита; возврата основной или части суммы долга с предоставлением льготного периода по истечении срока полезного использования кредита. При прочих равных условиях третий вариант является для предприятия предпочтительней.

Прочие условия, связанные с получением кредита, могут предусматривать необходимость его страхования, выплаты дополнительного комиссионного вознаграждения банку, разный уровень размера кредита по отношению к сумме залога или залога и т.п.

9. Обеспечение эффективного использования кредитов. Критерием такой эффективности выступают показатели оборачиваемости и рентабельности заемного капитала.

10. Обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам. С целью этого обеспечения по наиболее крупным кредитам может заранее резервироваться специальный возвратный фонд. Платежи по обслуживанию кредитов включаются в платежный календарь и контролируются в процессе мониторинга текущей финансовой деятельности [3, С. 52].

На предприятиях, привлекающих большой объем заемных средств в форме финансового и товарного (коммерческого) кредита, общее управление привлечением заемных средств может быть детализировано затем в разрезе указанных форм кредита.

Таким образом, мы выяснили, что разработка политики привлечения заемных средств – это достаточно трудоемкий процесс, проходящий несколько этапов. При этом наиболее важным является первый этап, в котором анализируется привлечение и использование заемных средств в предшествующем периоде. Целью такого анализа является выявление объема, состава и форм привлечения заемных средств предприятием, а также оценка эффективности их использования.

Результаты проведенного анализа служат основой оценки целесообразности использования заемных средств на предприятии в сложившихся объемах и формах.

Литература

1. Информационный портал Bnews.kz [Электронный ресурс] / Центр информ. технологий РГБ ; ред. Власенко Т. В.; Web-мастер Козлова Н.В. – Электрон. Дан. – М.: Рос. гос. б-ка, 2008 – Режим доступа: <http://www.rsl.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Е.С. Стоянова. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под. ред. Е.И. Чазова. – М.: «Перспектива», 2008. – 345 с.
3. Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: Учебно-практическое пособие. – М. : КНОРУС, 2005. – 272 с.



А.М. Кузембаева, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н.

ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА: ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И ВНУТРИФИРМЕННЫЕ МЕРЫ

По индикатору «Разрешение платежеспособности» Рейтинг Всемирного Банка «Doing Business-2013» Казахстан занимает 54-е место (1 место среди стран СНГ). Это результат Стратегического плана Министерства финансов РК, направленного на оздоровление и восстановление неплатежеспособных организаций через процедуры реабилитации, сохранение рабочих мест [1].

Итоги реализация ГПФИИР показали, что в настоящее время в Казахстане многие предприятия обрабатывающей промышленности перекредитованы, банки второго уровня не имеют «длинных денег» для финансирования долгосрочных и среднесрочных инвестиционных проектов. В отсутствие должного финансирования со стороны коммерческих финансовых институтов эту нишу на казахстанском рынке пришлось занять государству через систему национальных холдингов и институтов развития [2].

По статистическим данным на конец 2013 года наблюдалась убыточность производства у предприятий финансовой и страховой деятельности, отрицательная рентабельность которых составила 19,3%. Отрицательная рентабельность производства в 2013 году была у предприятий среднего бизнеса отрасли сельского хозяйства и финансовой и страховой деятельности. Низкие показатели рентабельности имеют отрасли: водоснабжение (3,5%), оптовая и розничная торговли и ремонт автомобилей, обрабатывающая (6,8), искусство, развлечение, отдых (7%). Предприятия, получившие убыток в Казахстане составили 36,3% - 2307 предприятий. Около половины предприятий в Акмолинской, Северо-Казахстанской и Костанайской получили убыток. В разрезе отраслей большая доля (более 40%) по количеству предприятий с убытками на одну отрасль приходится на сельское хозяйство, электроснабжение, подача газа, подача пара, водоснабжение, информация и связь, финансовая и страховая деятельность. Просроченная предприятий составила 0,65%, более половины суммы просроченных обязательств приходится на отрасль строительства. Большую долю просроченных обязательств в общей сумме обязательств имеют предприятия в отрасли услуг по проживанию и питанию, а также эта отрасль имеет большие суммы просроченной задолженности в расчете на одно предприятие. Большая сумма задолженности в расчете на одно предприятие приходится на отрасль строительства [3].

Давление плохих портфелей изменило распределение кредитных потоков в экономике. Удельный вес кредитов на строительство и реконструкцию снизился за 4,5 года с 16,3% до 12,7%, кредиты на приобретение основных фондов – с 10,1% до 9,5%.

В конце прошлого года Национальному банку пришлось вводить ограничительные нормы по интенсивному оттоку кредитных средств в потребительский сегмент. Теперь объем беззалоговых кредитов в портфеле банка не должен превышать 30-процентный рост в год [4].

Причины банкротства предприятий включают (в условиях стабильности):

- Долгосрочное кредитование под повышенные проценты для развития производства (или рискованные проекты).
- Долгосрочный кредит вложен в здания.
- Отсутствие ресурсосберегающих технологий.
- Дебиторская политика.

В таких экономиках как казахстанская экономика существуют следующие факторы кризисного состояния:

- общеэкономические: снижение уровня реальных доходов, нестабильность регулирующего законодательства, налоговой системы, рост безработицы и др.
- рыночные: рост предложения товаров-субститутов, нестабильность валютного рынка и др.

При выработке стратегии антикризисного управления нужно провести анализ по следующим направлениям:

- чистый денежный поток;
- рыночная стоимость предприятия;
- структура капитала;
- состав активов предприятия;
- состав текущих затрат;
- уровень концентрации финансовых операций в зонах повышенного риска.

Выработаны следующие рекомендации по устранению кризиса в соответствии с критериями кризисного финансового состояния предприятия (табл.1).

Таблица 1 – Рекомендации по устранению кризиса

Критерии	Рекомендации
Замедление оборачиваемости оборотных средств	Реализация эффективных маркетинговых решений
Рост труднореализуемых активов	Сдача в аренду, передача в лизинг с последующей реализацией
Неудовлетворительная структура баланса	Разделение организации на несколько составляющих с однородными видами деятельности без убытков
Значительные убытки в рассматриваемом периоде	Изменение профиля деятельности, отказ от убыточных бизнес-операций
Значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности	Использование факторинга
Наличие просроченных обязательств	Расширение платежей по уровням риска
Снижение показателей ликвидности	Увеличение доли ликвидных активов

В связи с этим рекомендуется развитие банковских услуг, таких как факторинг, лизинг в Казахстане [5].

На сегодняшний день, одним из действенных механизмов оздоровления предприятий является проводимая в рамках банкротства процедура реабилитации. Реабилитационная процедура – это судебная процедура, в рамках которой к несостоятельному должнику применяются любые реорганизационные, организационно-хозяйственные, управленческие, инвестиционные, технические, финансово-экономические, правовые и иные, не противоречащие законодательству меры, направленные на восстановление платежеспособности должника с целью предотвращения его ликвидации. Реабилитационная процедура вводится судом сроком до трех лет, может быть продлена на шесть месяцев. С момента введения реабилитации все расчеты с кредиторами, кроме текущих, осуществляются в соответствии с графиком, утвержденным планом реабилитации [6].

В программе посткризисного оздоровления, администратором которой является Министерство финансов РК, проводимой в целях восстановления платежеспособности конкурентоспособных предприятий, участвуют предприятия, общая сумма займов которых на 1 января 2011 года (либо на 1

января 2012 года по предприятиям, подавшим заявление на участие в Программе в период с 1 января 2013 года до 1 апреля 2013 года) должна составлять или превышать 4 500 000 000 тенге, и по которым должны быть основания, что без реструктуризации их исполнение в будущем будет проблематичным.

Меры государственной поддержки по данной программе:

- Списание части задолженности предприятия.
- Изменение графика погашения платежа.
- Субсидирование выплаты кредита размером до 7% годовых.
- Отсрочка по уплате налогов и других платежей в бюджет до 3 лет.
- Гарантированный государственный заказ на 4 года.
- Содействие в поиске стратегического инвестора.
- Субсидирование оплаты услуг консультанта по разработке и сопровождению планов оздоровления – до 50%, но не более 35 млн тенге [7].

В настоящее время планируется продолжение реализации плана мер реабилитации казахстанских предприятий: ТОО «Райымбек Агро», ТОО «Мега центр Шымкент», ТОО «Мега центр Астана», ТОО «Интерстройсервис и К», ТОО «Мега центр Алматы», ТОО «Инвест капитал риэлти», ТОО «Масло Дел», ТОО «Райымбек боттлерс», ТОО «Мега центр Актобе», ТОО «ТПК Карасу», ТОО «Карасу Астык», АО «Абди компании» [8].

При осуществлении субсидирования за счет средств республиканского бюджета процентной ставки вознаграждения по реструктуризируемому банковскому кредиту могут быть поставлены условия выполнения следующих обязательств со стороны кредитора:

- пролонгация выплаты кредита;
- установление гибкого графика погашения основного долга по всем кредитам;
- снижение процентной ставки.

Обязательства со стороны компании также предусматриваются:

- Выплата налогов в бюджет в полном объеме.
- Гарантированное сохранение рабочих мест.
- Обеспечение выполнения утвержденных планов реализации и заявленной рентабельности.
- Оптимизация бизнес – процессов в соответствии с маркетинговым и стратегическим планом развития.
- Оказание полного содействия кредиторам по исполнению условий реструктуризации задолженности.

В зависимости от результатов осуществления плана реабилитации предприятие получает рекомендации по управлению:

- о необходимости разработки стратегического плана развития по укреплению и расширению доли рынка, диверсификации деятельности за счет введения дополнительных сопутствующих услуг;
- по усилению работы по продаже земель (основного капитала), что позволит снизить долговую нагрузку предприятия;
- по активному привлечению потенциальных арендаторов;
- по качеству работы с дебиторской задолженностью и др.

Предлагаются варианты капитализации:

- увеличение уставного капитала предприятия со стороны действующих собственников;
- увеличение уставного капитала предприятия со стороны стратегического инвестора;
- конвертация кредиторами части долга в акционерный капитал предприятия и др.

В Казахстане в настоящее время государство осуществляет меры поддержки бизнеса по программам:

- Программа «Производительность-2020».
- Программа «Экспорт-2020».
- Программа развития моногородов на 2012-2020 гг.
- Программа «Дорожная карта бизнеса-2020».
- Программа «Агробизнес-2020».

- Программа «Дорожная карта занятости-2020».

Оздоровление предпринимательского сектора по программе «Дорожная карта бизнеса 2020» включает:

- Субсидирование процентной ставки по уже имеющимся кредитам банков.
- Предоставление отсрочки по выплате налогов (кроме ИПН) без начисления пени.

Финансовое оздоровление субъектов агропромышленного комплекса проводится в рамках программы «Агробизнес-2020», которая предполагает единовременные меры финансового оздоровления путем реструктуризации, рефинансирования, а также финансирования субъектов АПК на погашение имеющихся задолженностей; субсидирование ставки вознаграждения по кредитам в рамках данного направления поддержки АПК. Средства на реализацию этого направления поддержки АПК привлёк АО «НУХ «КазАгро» когда в мае 2013 года провел успешное дебютное размещение выпуска еврооблигаций на сумму 1 млрд долл. США сроком на 10 лет. В мае 2014 года холдинг осуществил размещение выпуска еврооблигаций на сумму 600 млн евро сроком на 5 лет. В целом в программе оздоровления приняло участие 15 финансовых институтов Казахстана.

С 2015 года стартует вторая пятилетка Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, одной из задач которой является стимулирование предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности. Система финансовой поддержки будет сводиться к повышению доступности финансовых ресурсов для производителей, предложению благоприятных условий финансирования в соответствии с потребностями инвестиционных проектов, их показателей окупаемости и рентабельности. Государственные финансовые ресурсы будут направлены через государственных и частных операторов. К операторам государственного сектора относятся АО «НУХ «Байтерек» и АО «НУХ «КазАгро» с входящими в их состав институтами развития, АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», АО «КИРИ», АО «Национальное агентство по развитию местного содержания «NADLoc» и другие. АО «Инвестиционный фонд Казахстана», используя существующую экспертизу и предыдущий опыт работы, разработает механизмы по оздоровлению и структурированию инвестиционных проектов, предусматривающие возможность списания начисленного вознаграждения, пени, части основного долга, а также предоставление гарантий для восстановления простаивающих проектов. В связи с высоким уровнем кредитной нагрузки действующих предприятий, отсутствием достаточного залогового обеспечения АО «Банк Развития Казахстана» планирует применять новые и более активно использовать существующие инструменты финансирования, в т.ч. мезонинное кредитование и проектное финансирование. Будут проработаны следующие механизмы:

- субсидирование ставки вознаграждения по кредитам или договорам финансового лизинга как на инвестиционные цели, так и пополнение оборотных средств в приоритетных секторах и с учётом региональной специализации;
- выдача гарантий по кредитам БВУ в приоритетных секторах и с учетом региональной специализации.

Будет продолжена работа по заключению контрактов между заказчиком и производителем с целью создания смежных производств вокруг крупных предприятий.

Таким образом, реализация межотраслевой программы посткризисного восстановления продолжается, но будет реализовываться уже в новых условиях реализации ГФИИР 2015-2019, отраслевые программы завершают реализацию в 2014 г., реализовываются отраслевые и межотраслевые программы развития, которые обеспечивают расширение сегментов отраслей производства. Они позволяют сохранить рабочие места, модернизировать производства в соответствии с требованиями рынка, сохранить объем отечественного производства. Реализация ГФИИР 2010-2014 гг. создала развитие обрабатывающей промышленности, создав основу для развития других отраслей, инфраструктуры. Финансирование – проблема, решаемая посредством реформирования финансовой системы.

В 2014 году состоялось принятие нового законодательства в сфере реабилитации и банкротства предприятий. В настоящее время планируются меры по совершенствованию методологии процедур реабилитации и банкротства предприятий, предполагающие создание интегрированных информа-

ционных систем по мониторингу финансового состояния предприятий и реализации управленческих мер, что повысит контроль за выявлением и пресечением преднамеренного банкротства.

Для создания условий для развития реальной экономики и увеличения кредитования приняты налоговые послабления для банков. Осваиваются первые 100 млрд тенге из триллионного пакета Национального фонда, планируется капитализировать Фонд проблемных кредитов. Приняты меры по расширению доступа бизнеса к государственным закупкам [10].

Рекомендуется совершенствование законодательства в части методологии определения финансового состояния предприятий, а также совершенствование методологического обеспечения антикризисного управления на предприятиях при реабилитации.

Литература

1. Сохранить предприятие через финансовое оздоровление - реабилитацию. Официальный сайт Налогового департамента по Южно-Казахстанской области. www.salyk-uko.kz/rus/informations/18/view 9 апреля 2014 г.
2. Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 гг.: утв. Указом Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 г., № 874// <http://www.akorda.kz> 8.08.2014.
3. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК www.stat.gov.kz
4. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.
5. Л. Брыксина. Процедура предотвращения банкротства. Официальный сайт Департамента Комитета по работе с несостоятельными должниками по Костанайской области www.tobol.knd.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=337:2011-10-31-06-13-30&catid=1:articles&Itemid=66
6. Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий). Интернет-портал Территория бизнеса. www.business.gov.kz/ru/business-support-programs/detail.php?ID=50946
7. Протокол заседания Совета по оздоровлению под руководством Министра финансов РК. Султанова Б. Т. от 13 ноября 2014 года №2. Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан. 24.11.2014.
8. Новое время – новые задачи // Казахстанская правда. 7 августа 2014 г. – №152.



3. Кулиμβетова, магистрант

Ғылыми жетекшісі: **Б.П. Кушербаев, э.ғ.к.**

ҚАРЖЫ МЕНЕДЖМЕНТІ КӘСІПОРЫННЫҢ БАСҚАРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Менеджментке ұғымына алуан түрде түсінік беріледі, классиктердің бұл жөніндегі тұжырымдары көп жағдайда ұқсас келеді. Кең ауқымды сипатында басқару процесі өнері, оның басты мәні мен мазмұны нақты жағдайда қарап ғылыми сипаты қолдану.

«Менеджмент» ұғымының қазіргі анықтамасына сүйенетін болсақ, индустриалдық қоғамда кәсіпорын жұмысын экономикалық қоздырғыш органы болып қаралады. Менеджмент шешімі қабылданған кез келген әрекет, шешім – бұл экономикалық сипаттағы шаралар көрінісі.

Күнделікті тұрмыста менеджмент сөзі белгілі бір ұйымдағы барлық адамдардың қызметіне басшылық етумен шұғылданып, өз мақсатына жетуді білдіреді. Тіпті білікті басқару саласының өзінде де менеджмент ұғымы әр-түрлі түсіндіріледі.

Сонымен, менеджменттің басты ұғымы – бұл басшылық ету, оның көрінісі кәсіпорын қаржысын тиімділігін жоғарлату және менеджерлердің іс-әрекетін экономикалық ынталандыру негізіне, түскен пайданы арттыру түрінде байқалады.

Кәсіпорын ең сапалы, әрі бағасы біршама арзан тауарларды шығара алуы немесе бәсекелестеріне қарағанда жоғары деңгейде қызмет көрсете алуы тиіс.

Менеджменттің міндетіне, басшылық етуіне жаңа рыноктарды игеруіне жұртшылықтың мұқтажын қанағаттандыру жатады. Егер кәсіпорын нашар әрі тиімсіз жұмыс істесе, онда оның құрылтайшылары жұмысшыларды емес, басшыларын ауыстырады. Сонымен, менеджмент дегеніміз ұжым жұмысын ұйымдастыру. Кәсіпорын жұмысын ұйымдастырғанда, қызметкерлер мұқтажын

барынша толық қанағаттандыруды, олардың жұмысын жандандыруды, әрі тиімділігін арттыруды көздеу қажет.

Менеджментті жеке адамдар арасындағы психологиялық қарым-қатынасқа тәуелді етеді де, бұлар материалдық жағдайларға тәуелсіз ретінде қарастырылады, өйткені соңғы айтылғанның алуан түрлілігінде шек жоқ.

Тіпті маман болғанның өзінде де, біздің кез келгеніміздің басқару ғылымы мен өнері туралы азын аулақ хабарымыз болатыны сөзсіз.

Менеджмент-нарықтық экономика жағдайында өндірісті тиімді басқарудың теориясы мен практикасы.

Менеджмент – нақты мақсатты жүзеге асыру үшін кәсіпорын жұмысын басқаруға және ұйымдастыруға байланысты адамдар қызметін реттеу [1].

Менеджмент – бұл өнім, технология, өндірісті ұйымдастыру, басқару еңбегі, әлеуметтік қатынас саласында жаңарту, инновациялау, жаңалық енгізу мақсатында фирмаларды, компанияларды тиімді басқару принциптерінің тәсілдері мен формаларының жиынтығы.

Қазіргі кездегі менеджмент жоспарлау функциясы мазмұнының өзгеруімен, фактілерді жан-жақты зерттеумен, кәсіпорындардың ойдағыдай іс-әрекетімен, басқаруды түпкі нәтижесіне қарай ұйымдастырумен, дамыған теориясымен және маркетинг практикасымен, жаңа технологияны жасаумен, адам факторын жандандыратын шешімдер қабылдаумен сипатталады.

Менеджменттің бірнеше ұғымы бар: «Менеджмент – бұл жұмыс істеп тұрған коммерциялық кәсіпорынның арнайы басқару органы». Егер батыста кез келген кәсіпорын жөнінде сөз бола қалса, адамдар әуелі сол кәсіпорындағы бүкіл басшылыққа ден қояды, өйткені кәсіпорынды қоғамға танытатын да тек басшылар.

Басқару ұғымының туындауы еңбек бөлінісінің пайда болуымен туындауымен байланысты. Мұның өзі жалпы процестің қарым-қатынасы басқарушы функциямен қамтамасыз етіледі, сондықтан басқару қоғамдық еңбекке тән. Өндіріс масштабы өскен сайын басқару рөлі де артады.

Сондықтан, әлеуметтік жүйелердегі басқару кең ұғымда қызмет түрі мен мақсатына тәуелсіз кез келген ұғымдағы басқару ретінде қарастырылады. Барлық мекемедегі басқару нақты функциядан орындауға мүмкіндік беретін қызмет ретінде түсіндіріледі. Нақты функцияларды пайда алуға бағытталған мекемелердегі басқару менеджмент деп аталады.

Қазіргі кезде менеджер деген кәсіп түрі көп тараған. Бұл – басқарумен, экономикамен шұғылданатын, заң және басқада мәселелерді жақсы білетін кез келген қызметкер.

Барлық менеджерлер үшін олардың қызмет орнына қарамастан, ортақ қызметі мен міндеттері болады.

Менеджер адамдарды жұмысқа ынталандырады, бағыттайды, ұйымдастырады. Оның бірден-бір құралы-жазбаша немесе ауызша сөзі, оның нәтижесін цифр тілінде бағалауға болады.

Менеджердің жұмысы техникаға, есептеу операцияларына немесе өнім сатуға қатысты болғанына қарамастан, оның жұмысының тиімділігі тыңдау және оқу, айту және жазу қабілеттеріне байланысты. Ол өз ойын басқа біреулердің санасына жеткізе білуі, сондай-ақ басқа адамдардың да пікірін айқындай алуы тиіс.

Менеджерлік шеберліктің маңызды жақтарының бірі-келіссөз жүргізе білуі-әріптесінің мүддесін өз мүддесіне сәйкестендіре білетін өнері болуы тиіс. Мұның өзі әсіресе қарамағындағы адамдарға әкімшілік билік жүргізе алмайтын басшылар үшін де, сондай-ақ сырттан шикі зат жеткізушілермен қарым-қатынас орнату үшін де аса қажетті жағдай. Болашақта экономикаға аса қажетті маман болып басқару менеджерлері қаралады, тіпті компаниялар көп жағдайда менеджерлік фирмаға ұқсайтын болады [2].

Бүгінгі Қазақстан Республикасында интеграция қатынастардың даму жағдайында ұйымдарды тиімді басқару үшін менеджменттің теориясы мен практикасын экономиканың түрлі салаларында тереңірек меңгеру қажет.

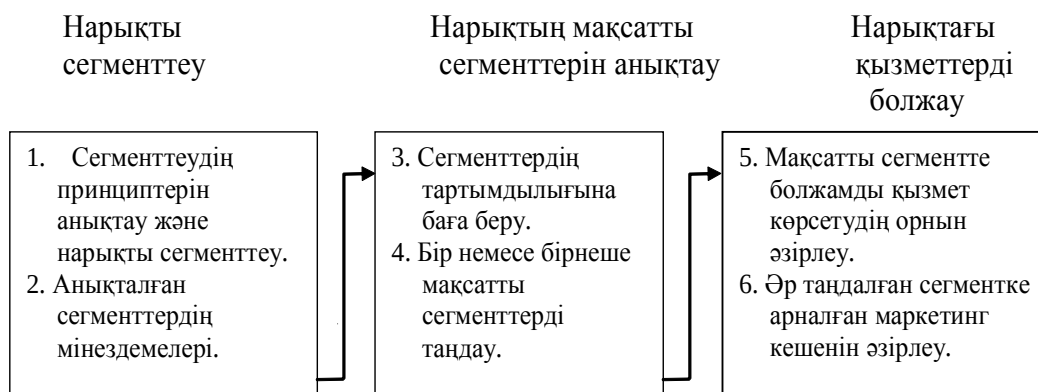
Экономикалық дамыған мемлекеттер өндіріс немесе қызмет көрсетудің барлық процестерін ғылыми тұрғыда және дұрыс басқарудың арқасында инновация және жаңа технологияларды енгізуде алдыңғы қатарлардан көрінуде.

Өндірістік менеджмент объектісі және зерттеу пәні. Басқару мазмұны. Өндірістік процесс және оның құрылымы. Өндірістік күш. Кәсіпорынды орналастыру. Кәсіпорынның өндірістік құрылымы. Өндірісті арнасыз әдіспен ұйымдастыру. Өндірісті арналы әдіспен ұйымдастыру. Жөндеу шаруашылығын ұйымдастыру. Аспаптық шаруашылықты ұйымдастыру. Энергетикалық шаруашылықты ұйымдастыру. Венчурлік қаржыландыру. Инновациялық тип бойынша шаруашылық субъектілерін жіктеу және олардың өзгермелі сыртқы орта жағдайы нарығындағы әрекетін талдау.

Мемлекеттік деңгейде басқару менеджменті келесі тұрғыда қызмет атқарады:

- бәсекелік ортаны қалыптастыру және антимонополиялық реттеу;
- халықты жұмыспен қамту мен әлеуметтік қорғауды мемлекеттік реттеу;
- экологиялық реттеу бойынша мемлекеттік шаралар жүйесі;
- мемлекеттің сыртқы экономикалық қызметін реттеу;
- әлеуметтік-экономикалық дамуын мемлекеттік реттеу.

Кәсіпорын деңгейінде қаржы менеджменті тығыз нарықты зерттеу жұмыстарымен байланысты жүргізіледі, ол маркетинг саласын қамтиды. Кәсіпорын рыноктағы бәсекелесті ескере отырып сараптау жұмыстарын жүргізеді, ол шаралар өз артықшылықтар мен кемшіліктерін анықтауға мүмкіндік береді. Осының нәтижесінде кәсіпорын өз даму стратегиясын қалыптастырады. Кәсіпорын өз тәжірибесінде мақсатты маркетинг тәсілін қолдану арқылы өндіріске жаңа және тиімді ұйымдастыру өзгерістер енгізеді. Мақсатты маркетинг әдістері нарықтың шектеулі сипаттамалары бойынша рынокты сегментациялау жасайды, оның мүмкіндіктерін анықтайды, оны 1 суретте көруге болады.



1 сурет. Кәсіпорын мақсатты маркетингтің кезеңдері

Сегментация болжамды баскелестердің алдындағы өзінің артықшылықтарын анықтау үшін қажет, кәсіпорын өзіне неғұрлым сәйкес келетін нарық сегментін анықтап табады да, нақты тұтынушыларын топтастырады [3].

Өндіріс құрылу тәжірибесінде пайда болатын проблемалар, әдетте, тұтынушылардың қаржылық қиыншылықтарымен тұтынуы мүмкін, рынокта қалыптасқан ұсыныс пен сұраныс өзгеру тәуекелді тудырады деп есептеліненеді. Бірақ кейде зиян шегу өз қызметкерлері әрекеттеріндегі жіберілген кемшіліктермен де байланысты болуы мүмкін.

Кәсіпорын басқару менеджменті нашар ұйымдастыру негізінде жіберілген кемшіліктер түрлері, келесі:

1. Көптеген кәсіпорында проблемалардың себебі менеджер қызметкерінің қабілетсіздігіне байланысты. Әмбебап рыногына бейімделген өндіріс жиі тәуекелге бас ұратын себебі – белгілі бір салаға бағытталған кәсіпорын өндірісі тұтынушыларына ұтымды шарттар ұсыну негізінде бұл сегментті толық жаулап алады.

2. Мамандарының квалификациялық деңгейінің төмендігі, біздің тәжірибемізде жиі кездесетін жағдай, жұмысқа қабылданатын қызметкерлердің туыскандық жақындығына қарай алынуы.

Жұмысқа қабылданған қызметкер, әдеттегідей басқа мамандық иесі, кейде тіпті арнайы білімі жоқ, ал қызметін іс-жүзінде ғана ұғынып үйренеді.

3. Кәсіпорын басқару менеджментінің деңгейінің өте төмендігі. Мекемелердің басқару аппаратының ұйымдастыру құрылымы тиімсіз жұмыс істейді, бөлімдердегі құрылымды бағынудың сақталмауы бюрократияға себеп береді. Штат кестесі едәуір қысқартылуын талап етеді.

4. Пайдакүнемдік мүддесіне бағытталған іс-әрекеттер, ол басқалардың арқасында қаржылық жағдайын көтеруге көздеген қызметкерлерінің жемқорлығына негізделеді. Қаражаттар, не экономикаға, не қоғамға пайдасын тигізбей бостан бос шашылып кетеді, ал нәтижесінде залал күйінде үлкен кесірін тигізеді. Мемлекеттік мекемелерде қалыптасқан ережеге сай тендер негізінде тауарлармен қызметтер көрсетіледі, осыны чиновниктер пайдаланып қалды да, соның нәтижесінде қаражаттар қайтарылусыз жоғалып кетті.

Кәсіпорын басшылығы бабын пайдаланып, бөтен тендер ұтқан мүддесін қорғайды да, өзіне ешқандай жауапкершілік артпайды.

Іс жүзінде кәсіпорынның қаржы қызметін тиімді басқару көп жағдайда пайдаланылатын ақпаратқа байланысты болады және олардың әділеттігі қаржылық нәтижелеріне өз септігін тигізеді. Өз кезегінде кәсіпорындағы қаржылық менеджменттің ақпараттық базасының толық қалыптасуы маңызды шешімдерді қабылдауға және қаржы қызметін ағымда тиімді басқаруға жағдай жасайды. Осы себепті кәсіпорында қалыптасқан ақпараттық көрсеткіштер жүйесі, басшылар белгілеген мақсатты бағытта талдау жүргізуге мүмкіндігін береді.

Нақты кәсіпорын үшін, қаржылық менеджменттің ақпараттық көрсеткіштерінің қалыптасу жүйесі оның салалық ерекшеліктерімен, ұйымдастырушылық нысандарымен, шаруашылық қызметінің көлемімен және диверсификациялану деңгейімен, басқада жағдайлармен байланысты.

Кәсіпорын активтерін басқару кезінде, олардың құрамына көп назар аудару қажет. Шаруашылық іс-әрекетінде кәсіпорын келешекте болу мүмкін залал немесе шығындарын уақытылы жабуға қабілеті болуы тиіс. Осыған байланысты кәсіпорын активтері өтімділік қасиеті, табыс әкелетін деңгейі және айналымдылық жылдамдығы бойынша топтастырылып талдауға алынады.

Ағымдағы активтер ретінде кәсіпорынның бір жыл ішінде пайдаланатын активтері қаралады. Активтер өндіріс процесіне қатысу бойынша айналым капиталы циклі ұзақтығына қарай жіктеледі.

Кәсіпорынның негізгі активтеріне бір жылдан аса уақыт пайдаланатын активтер жатады, оларға негізгі қорлары қарастырылады.

Қазіргі кезде көптеген кәсіпорындардың активтерін басқару қалыптасқан тәртіп бойынша жүргізіледі, бұл шаралардың негізгі мақсаты шығындарды қысқарту: шикізатқа, жұмысшыларға және қызметкерлерге еңбекақы төлеуді, коммуналдық қызметтер ақысын, салықтарға төлемдерін, пайыз айыптарын.

Қаржылық менеджмент әдістеріне сүйене отырып кәсіпорын іс-әрекетін басқару кезінде, қаржы ағымдары туралы толық ақпарат болу керек. Осы себепті кәсіпорынның қаржылық жағдайын ұзақ және қысқа мерзімді болжау тұрғысынан талдау қажет, оларды бағалау критерилері қойылған мақсаттарына байланысты әр түрлі болуы мүмкін.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы қалыптасқан қорлар көлемімен, қаражаттар қайнар көздері мерзіміне қарай сипатталады. Қаржылық жағдайын талдау мақсаты қолайлы басқару шешімдерін қабылдау және кәсіпорын иелігіндегі қаражаттар қаншалықты тиімді пайдалануда екендігін білу үшін жүргізіледі.

Әдебиеттер

1. Ахметов К.Ф., Сағындықов Е. Н. Менеджмент негіздері. – Ақтөбе-Орал: 2005.
2. Мадиярова Э.С., Сүйеубаева С.Н. Қаржылық менеджмент. – Алматы: Экономика. – 2009.
3. Стоянова Е.С., Қаржылық менеджмент. – Мәскеу: Перспектива. – 2010.



Т.М. Лозинская, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РАСЧЕТА И ИНТЕРПРЕТАЦИИ ОБОБЩАЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В Послании народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее», Президент РК – Лидер Нации Н.А. Назарбаев отметил, что движущей силой нового экономического курса является отечественное предпринимательство [1]. Обеспечение эффективного функционирования субъектов предпринимательской деятельности требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа обобщающих показателей финансовых результатов изучаются тенденции развития, исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Основной целью деятельности предприятия является получение прибыли, поэтому анализ финансовых результатов и выявление факторов, оказывающих на них непосредственное влияние, играет существенную роль в управлении. Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Чем выше величина прибыли и уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние [2].

Зарубежная практика подтверждает широкое применение результатов анализа обобщающих показателей для целей стратегического управления предприятием. Однако, несмотря на это, в настоящее время не существует единого обобщающего показателя, определяющего финансовые результаты эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Многие авторы принимают точку зрения, согласно которой финансовые результаты деятельности предприятия должны отражаться системой обобщающих показателей [3].

Так, Г.З. Суша выделяет два подхода к определению обобщающих показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий. Первый представлен следующими обобщающими показателями:

- темп роста производства товарной продукции;
- относительная экономия ресурсов;
- общая рентабельность как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств;
- затраты на один тенге товарной продукции.

В соответствии со вторым подходом самым важным обобщающим показателем финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий является не доходность собственного капитала, а экономическая эффективность субъекта хозяйствования за весь срок существования, которая характеризуется динамикой капитализации, т.е. ростом стоимости предприятия [4].

М. Якубович для оценки обобщающих показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий предлагает использовать показатели рентабельности, объединяя их в несколько групп.

Таблица 1 – Показатели рентабельности*

Критерий объединения	Показатели
1	2
Показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами	Рентабельность отдельных видов продукции; Рентабельность операционной деятельности; Рентабельность инвестиционной деятельности; Рентабельность обычной деятельности

1	2
Показатели, характеризующие эффективность системы продаж, которые определяются соотношением прибыли с выручкой от реализации продукции	Рентабельность отдельных видов продукции; Общая рентабельность продаж
Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход, уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала	Рентабельность совокупных активов или общая рентабельность; Рентабельность операционного капитала; Рентабельность основного капитала; Рентабельность оборотного капитала; Рентабельность собственного капитала

**Составлена автором [5]*

Как видно из данных таблицы 1 такими группами являются:

- показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами;
- показатели, характеризующие эффективность системы продаж, которые определяются соотношением прибыли с выручкой от реализации продукции;
- показатели, в основе которых лежит ресурсный подход, уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала [5].

По мнению Б.Т. Жарылгасовой обобщающим показателям финансовых результатов хозяйственной деятельности является относительный показатель рентабельности (прибыльности), который может быть исчислен и проанализирован в динамике [6].

Г.В. Савицкая предлагает для оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий использовать две группы показателей, представленных в таблице 2 [7].

Таблица 2 – Обобщающие показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий

Критерий объединения	Показатели
Показатели, характеризующие темпы развития предприятия	Темп прироста совокупных активов; Темп прироста объемов продаж; Темп прироста прибыли; Темп прироста чистых активов; Темп прироста собственного капитала за счет капитализированной прибыли
Показатели, характеризующие уровень доходности предприятия	Рентабельность собственного капитала; Рентабельность совокупных активов; Прибыль на одну акцию; Рентабельность продаж (оборота); Коэффициент окупаемости затрат

**Составлена автором*

Из выше изложенного следует, что существующие методики оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий, как правило, предусматривают расчет следующих групп показателей:

- показатели деловой активности (коэффициенты оборотности активов, кредиторской задолженности, дебиторской задолженности, материальных запасов, основных средств, собственного капитала, сроки погашения кредиторской и дебиторской задолженности);
- показатели рентабельности (коэффициенты рентабельности активов, собственного капитала, деятельности, продукции).

В целом, практически все вышеприведенные показатели основаны на оценки эффективности

деятельности предприятия. По нашему мнению, с целью более точной оценки именно результатов хозяйственной деятельности предприятия, необходимо использовать обобщающие интегральные показатели.

Одним из наиболее полных интегральных показателей оценки результатов хозяйственной деятельности предприятия является показатель уровня экономического развития предприятия, который охватывает все основные направления оценки эффективности, а именно: эффективность использования ресурсов, эффективность затрат, эффективность результата. Однако, исходя из названия, этот показатель определяет только экономическую эффективность функционирования предприятия и не затрагивает социальной стороны. Поэтому возможно дополнение показателя уровня экономического развития показателем темпа изменения интегрального показателя оценки качества обслуживания, по мнению покупателей, и расчетом показателя общего уровня развития предприятия (как экономического, так и социального).

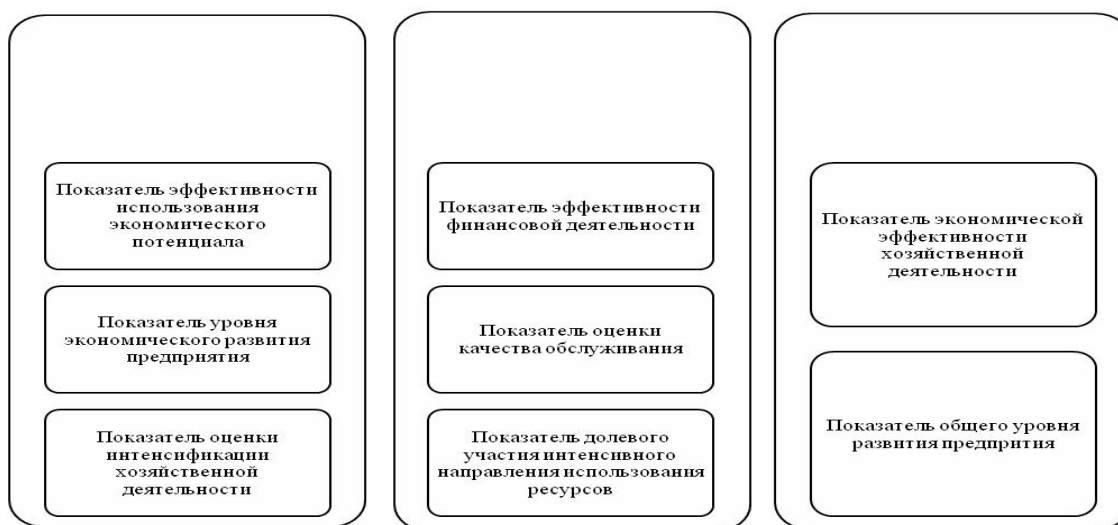


Рис. 1 – Обобщающие интегральные показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

во-первых, в силу теоретико-методологических особенностей расчета показатели доходности, рентабельности и деловой активности имеют полное право применяться в качестве характеристик результативности хозяйственной деятельности предприятий;

во-вторых, использование всей системы интегральных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, позволяет дать комплексную оценку его функционирования, учитывающую все основные направления (экономическую, хозяйственную, финансовую, социальную);

в-третьих, в современных условиях возникает необходимость структурирования показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности с целью разграничения всей совокупности показателей с позиций различных заинтересованных пользователей информации: руководства предприятия, владельцев предприятия, покупателей, коммерческих партнеров, кредиторов, поставщиков.

Система обобщающих показателей финансовых результатов должна характеризовать различные существенные для предприятия аспекты и условия деятельности с целью достоверной оценки экономической эффективности управления.

Литература

1. Послание Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее» от 11 ноября 2014 г.

2. Зверева, Е.В. Анализ финансовой отчетности : метод. указания / Е.В. Зверева. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2013. – С. 17.
3. Якубович М.А. Финансовые показатели эффективности функционирования предприятий / М.А. Якубович // Планово-экономический отдел. – 2010. – № 9. – С. 36.
4. Суша Г.З. Экономическая эффективность предприятия: теория и практика / Г.З. Суша // Планово-экономический отдел. – 2013. – №4. – С. 54.
5. Якубович М.А. Финансовые показатели эффективности функционирования предприятий / М.А. Якубович // Планово-экономический отдел. – 2009. – № 9. – С. 37.
6. Жарылгасова Б.Т. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 122.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – С. 201.



А.Ж. Молдашева, магистрант
Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ОСНОВНОЙ ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

Современный рынок предъявляет серьезные требования к предприятию. Сложность и высокая подвижность происходящих на нем процессов создают новые предпосылки для более серьезного применения планирования. Можно сказать даже больше – финансовое планирование есть необходимый элемент достижения успехов в бизнесе.

Предприятия стали обладать реальной финансовой независимостью, самостоятельно распределять выручку от реализации продукции, по своему усмотрению распоряжаться прибылью, формировать производственные и социальные фонды, изыскивать необходимые средства для инвестирования, используя, в том числе, и ресурсы финансового рынка – кредиты банков, эмиссию облигаций и прочие его инструменты. На первый план вышла проблема определения основных направлений развития хозяйствующего субъекта [1, с. 32].

Планирование развития стало важнейшей сферой деятельности любого субъекта рыночного хозяйства, особенно предприятия, ведущего производственно-коммерческую деятельность. Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свёртывание объемов выпуска продукции основываются на глубоких финансовых расчётах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов. Тенденции развития локальной и глобальной обще рыночной ситуации (мало предсказуемые изменения спроса, ужесточение ценовой конкуренции на традиционных рынках, диверсификация и завоевание новых рыночных ниш, возрастание рисков при проведении операций) будут лежать в основе возрастающей роли финансового планирования [2, с. 83].

Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса. Каждый менеджер, независимо от своих функциональных интересов, должен быть знаком с механикой и смыслом составления, выполнения и контроля финансовых планов, по крайней мере настолько, насколько это касается его деятельности.

Различные авторы дают следующие определения понятию финансовое планирование:

О.Н. Лихачева «Финансовое планирование – это процесс анализа финансовой и инвестиционной политики, прогнозирование их результатов и воздействия на экономическое окружение предприятия; процесс принятия решений о допустимом уровне риска и выборе окончательных вариантов финансовых планов».

И.А. Ревинский, Романова Л.С. «Финансовое планирование представляет собой процесс разработки мер по обеспечению организации необходимыми ресурсами, повышению эффективности ее деятельности в будущем».

А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов «Финансовое планирование – процесс выработки плановых заданий, составления графика их выполнения, разработку финансовых планов и финансовых программ (финансовое прогнозирование), обеспечение их необходимыми ресурсами и рабочей силой, контроль за их исполнением».

Л.Н. Павлова «Финансовое планирование это не что иное, как планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств» [3, с. 18].

Разработка финансового плана дает картину финансового развития предприятия. Финансовое планирование способно активно влиять на все стороны работы предприятия через выбор объектов финансирования, направление расходования денежных средств и обеспечивать рациональное использование трудовых, денежных и ресурсов [4, с. 160].

Финансовое планирование – это разновидность управленческой деятельности, направленной на определение необходимого объема финансовых ресурсов, их оптимальное распределение и использования с целью финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. В условиях рынка предприятия сами заинтересованы в том, чтобы реально представлять свое финансовое положение сегодня и на перспективу. Это необходимо, во-первых, для того, чтобы преуспеть в хозяйственной деятельности, а во-вторых, чтобы своевременно выполнять обязательства перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками, и другими кредиторами и тем самым защищать себя от финансовых санкций, снижать риск банкротства [5, с. 223].

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности в предстоящем периоде.

Для хозяйствующего субъекта финансовое планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой – с уменьшением числа неиспользованных возможностей.

Значение финансового плана на предприятиях заключается в том, что он:

- содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать;
- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Таким образом, финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта посредством выбора объектов финансирования, направления финансовых средств и способствует рациональному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов.

Финансовый план представляет документ, характеризующий способ достижения финансовых целей компании и увязывающий ее доходы и расходы. В процессе финансового планирования:

- 1) идентифицируются финансовые цели и ориентиры фирмы;
- 2) устанавливается степень соответствия этих целей текущему финансовому состоянию фирмы;
- 3) формулируется последовательность действий по достижению поставленных целей [6, с.109].

Процесс составления финансового плана предприятия заключается в расчете его показателей. Для этого используются различные методы расчета. Методы планирования – это конкретные способы и приемы расчетов показателей.

В практике финансового планирования применяются следующие методы:

– Метод экономико-математического моделирования применяют при необходимости количественно выразить взаимосвязь между финансовыми показателями и основными факторами, которые их определяют.

– Нормативный метод – заключается в планировании финансов на основе определенных норм: как внешних (налоги, инвестиции, амортизационные отчисления), так и внутренних (фонд заработной платы, закупки и т.д.);

– Балансовый метод – основывается на расчете поступления ожидаемых средств и затрат по основным статьям баланса на определенную дату в перспективе.

Кроме этого, известны также: метод коэффициентов, метод экстраполяции, метод экономического анализа и т. д.

В ходе рассмотрения основных методов финансового планирования отметим, что в дополнение к данным методам и совместно с ними необходимо использовать методы прогнозирования. В рыночных условиях планирование без прогнозирования неэффективно, поэтому процесс прогнозирования обычно предшествует процессу планирования.

Выделяют совокупность различных этапов финансового планирования (рис. 1).

На первом анализируются финансовые показатели за предыдущий период. Для этого используют основные финансовые документы предприятий – бухгалтерский баланс, отчёты о прибылях и убытках, отчеты о движении денежных средств.

Они имеют важное значение для финансового планирования, так как содержат данные для анализа и расчёта финансовых показателей деятельности предприятия, а также служат основой для составления прогноза этих документов. Причем, сложная аналитическая работа на этом этапе несколько облегчается тем, что форма финансовой отчётности и планируемые финансовые таблицы одинаковы по содержанию.

Баланс предприятия входит в состав документов финансового планирования, а отчётный бухгалтерский баланс является исходной базой на первой стадии планирования.

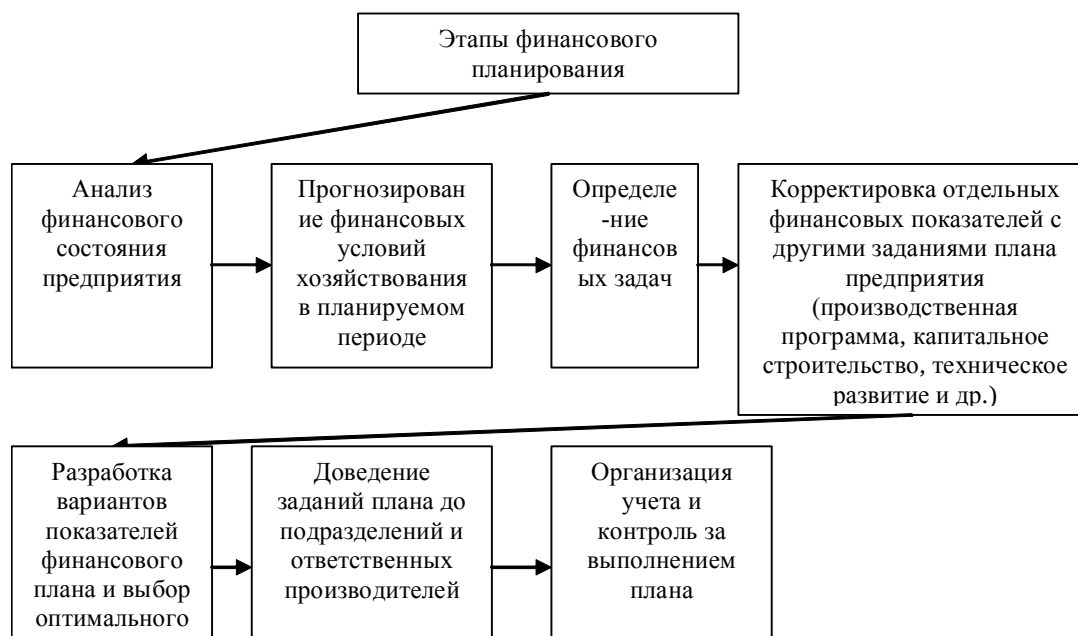


Рис. 1 – Этапы финансового планирования

Второй этап предусматривает составление основных прогнозных документов, таких как прогноз баланса, отчёта о прибылях и убытках, движения денежных средств (движение наличности), которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру научно-обоснованного бизнес-плана предприятия.

На третьем этапе уточняются и конкретизируются показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

На четвертом этапе осуществляется оперативное финансовое планирование.

Завершается процесс финансового планирования практическим внедрением планов и контролем за их выполнением [7, с. 74].

Финансовый план является неотъемлемой частью бизнес планирования предприятия. Он призван обобщить материалы, изложенные в описательной части планирования, для того чтобы представить их в стоимостном выражении. Финансовый план предприятия является составной частью бизнес-плана. Поэтому разработка финансового плана тесно связана со всеми разделами бизнес-плана и основывается на них.

В современных условиях финансовое планирование на предприятиях является составной частью общей системы финансового менеджмента, которая, в свою очередь, является составной частью менеджмента вообще.

Текущее планирование финансовой деятельности (бюджетирование) состоит в разработке системы финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности предприятия. Цель формирования тактики – определение сумм инвестиций в оборотные активы и источники их финансирования.

Текущее планирование является наиболее значимым этапом процесса планирования финансов.

С помощью оперативных финансовых планов предприятие определяет объем финансовых ресурсов для обеспечения текущей производственно-финансовой деятельности, устанавливает последовательность и сроки осуществления отдельных финансовых операций с учетом наиболее эффективного маневрирования собственными и заемными средствами, осуществляет оперативный контроль за выполнением планов и обязательств по объему производства и реализации продукции, прибыли, платежам в бюджет, отчислениям довольствующим органам, расчетам с учреждением банка.

В заключение стоит отметить, что в рыночной среде финансовое планирование осуществляется на более высоком качественном уровне и обогащается новыми формами, методами, позволяющими проводить этот процесс, используя научные методы, современные технические средства и надежную информационную базу.

Финансовое планирование является одним из основных элементов плановой работы на предприятии. Так финансовое планирование способствует более рациональному формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов; служит инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов; позволяет осуществлять контроль за финансовым состоянием организации; улучшает координацию действий.

Таким образом, финансовое планирование на предприятии является наиважнейшим процессом, без которого немыслима работа ни одной организации. Именно поэтому его внедрение является наиважнейшим пунктом в процессе осуществления управления.

Однако, организация планирования зависит от величины предприятия. На очень мелких предприятиях не существует разделения управленческих функций в собственном смысле этого слова, и руководители имеют возможность самостоятельно вникнуть во все проблемы. На крупных предприятиях работа по составлению бюджетов (планов) должна производиться децентрализованно. Ведь именно на уровне подразделений сосредоточены кадры, имеющие наибольший опыт в области производства, закупок, реализации, оперативного руководства и т.д. Поэтому именно в подразделениях и выдвигаются предложения относительно тех действий, которые было бы целесообразно предпринять в будущем. [8, с. 48]

Таким образом, перспективы развития финансового планирования на казахстанских предприятиях заключаются в:

- совершенствовании правовой поддержки бизнеса;
- росте числа предприятий, осуществляющих консалтинговую поддержку бизнес планирования. Консалтинг – это профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению хозяйственным руководителям и управленческому персоналу различных организаций в анализе и решении проблем их функционирования и развития, осуществляемая в форме советов, рекомендаций и совместно вырабатываемых с клиентом решений;
- повышении профессионализма в вопросах бизнес планирования, посредством подготовки более высококвалифицированных менеджеров, финансистов и экономистов в Казахстане.
- использование и рост популярности компьютерных программных продуктов используемых в процессе планирования как зарубежного, так и отечественного производства.

Литература

1. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. –

3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 718с.

2. Семочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Дело, 2010. - 376 с.

3. Буряковский В.В. Финансы предприятий: Учебник. – М.: Издательско - книоторговый центр «Маркетинг», 2009. – 201с

4. Елисеева Т.П.: Экономика и анализ деятельности предприятий. - Ростов н/Д: Феникс, 2011

5. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2010.

6. Нуркаева Ж.Б. Финансовое планирование на предприятии//Ежеквартальный научно-педагогический журнал «Статистика, учет и аудит». - №3(46). – 2012. – С.109-111

7. Брюханова Н.В. Финансовое планирование и финансовое планирование инвестиционной деятельности организаций /Н. В. Брюханова, Н.В. Фадейкина; под ред. Н. В. Фадейкиной; Сиб. ин-т финансов и банк. дела. - Новосибирск: СИФБД, 2007.- 125 с

8. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент. – Петрозаводск: Издательство Петрозаводского государственного университета, 2007. – 136 с.



Ж.Т. Мукашова, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОМПАНИЙ

В рыночной экономике количество факторов, оказывающих влияние на результаты предпринимательской деятельности, достаточно велико, что затрудняет точную и адекватную оценку рисков. Правильно выполненный прогноз рисков значимо сказывается на финансовых результатах компаний через увеличение оборачиваемости, ликвидности, рентабельности. Одной из сфер деятельности компаний, оказывающих значительное влияние на финансовые показатели, является управление дебиторской задолженностью компаний. Управление дебиторской задолженностью, являясь важной функцией финансового менеджмента, осуществляется с целью увеличения прибыли компании за счет ее эффективного использования.

Основными макроэкономическими факторами появления дебиторской задолженности компании являются:

- определение инфляционного роста цен адекватному увеличению платежных средств;
- неудовлетворительная работа банковской системы;
- низкая развитость или неразвитость финансового рынка;
- игнорирование правовых аспектов обязательств в договорной практике предприятий.

В известной формуле К. Маркса для общей суммы денег, находящихся в обращении, подчеркивается значение взаимно погашаемых платежей, благодаря которым часть товаров реализуется без посредничества денег. Однако в этой формуле не выделена сумма передачи долгов, которая так же, как зачеты взаимных требований, позволяет экономить деньги в процессе реализации товаров. Различие состоит в том, что если при зачетах взаимные требования уничтожаются, то при передаче долгов требования сохраняются, перемещаясь от одного предприятия к другому.

В сфере горизонтальных правоотношений с партнерами и контрагентами дебиторская задолженность образуется в рамках выполнения договорных обязательств, в которых данная компания выступает в качестве кредитора, обладающего имущественным правом требования к другой стороне обязательства – должнику (дебитору). Таким образом, дебиторская задолженность представляет собой сумму долга, причитающегося компании от других юридических или физических лиц. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности компании. От правильного учета дебиторской и кредиторской задолженности зависит структура активов и пассивов баланса компании, а также прибыли, подлежащей налогообложению. Уровень дебиторской задолженности опре-

деляется многими факторами, такими как вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов, и др. Последний фактор особенно важен для компании. Поэтому при анализе дебиторской и кредиторской задолженности следует рассматривать отдельно дебиторскую задолженность как средства, временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую – как средства, временно привлеченные в оборот.

Управление дебиторской задолженностью состоит в выработке и реализации политики цен и коммерческих кредитов, направленной на ускорение востребования долгов и снижения риска неплатежей. Для повышения эффективности управления запасами и дебиторской задолженностью компании, как правило, проводят следующие мероприятия:

- непрерывный мониторинг состояния запасов и дебиторской задолженности с целью своевременного выявления и устранения негативных тенденций;

- ориентация на большее число покупателей для снижения риска неуплаты;

- организация контроля за состоянием расчетов с покупателями по просроченной задолженности;

- предоставление скидок при предварительной оплате;

- анализ дебиторской задолженности одновременно с анализом кредиторской задолженности;

- организация контроля за оборачиваемостью запасов и дебиторской задолженности с целью выяснить причины замедляющие оборачиваемость;

- снижение длительности нахождения запасов на складах путем обеспечения ритмичности поставок, устойчивых и длительных связей с поставщиками сырья и материалов, стимулирование сбыта продукции в период сезонного падения спроса.

С точки зрения эффективного управления компанией, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и управления дебиторской задолженностью. Планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием компании. Целесообразно составление и анализ нескольких вариантов финансового плана, отличающихся, в том числе сроками и объемами погашения дебиторской задолженности. Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности, как в целом, так и по крупным контрагентам. Варьируя сроки погашения (и соответственно период оборота) можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности компании.

Особенно хотелось остановиться на проблеме стимулирования исполнения обязательств. Компании-дебиторы, как правило, не спешат выполнять свои обязательства и погашать кредиторскую задолженность. В действиях должников просматривается определенный экономический интерес. Они используют чужие финансовые ресурсы и такая ситуация, несмотря на возможные имущественные санкции, их устраивает. Но почему компании-кредиторы допускают образование и сохранение огромной дебиторской задолженности на балансе в течение длительного времени, понять трудно.

Превентивные меры применяют на стадии установления деловых контактов и заключения договоров. Исполнитель (продавец, поставщик, арендодатель, подрядчик, перевозчик и пр.) должен собрать как можно больше информации о своем потенциальном контрагенте (покупателе, заказчике и пр.) и убедиться в его надежности и платежеспособности. При подготовке договора и выработке его условий исполнитель должен позаботиться об обеспечении исполнения обязательства контрагентом. Равный баланс интересов исполнителя и заказчика (покупателя) может быть обеспечен только предварительной или, по крайней мере, поэтапной оплатой. Договорная практика, складывающаяся в Казахстане в последние годы, показывает, что санкции, устанавливаемые законом или договором, не обеспечивают в полной мере интересы исполнителей в случаях нарушения их контрагентами обязанностей по оплате поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг.

Альтернативой предварительной стопроцентной оплате, на наш взгляд, может быть только поэтапная оплата обязательным авансовым платежом, перечисляемым незамедлительно после заключения договора. Если поэтапные платежи гармонично вписываются в характер и содержание обязательства, правоотношение является длящимся, поставка товара осуществляется отдельными

партиями, выполнение работ производится по определенному графику. Если у заказчика (покупателя) отсутствует оборотный капитал, и он не в состоянии произвести предоплату за счет собственных средств, он может воспользоваться заемными средствами, получив кредит под конкретную торговую операцию. Компромиссным вариантом, устраивающим исполнителя, может быть последующая оплата с предоставлением таких юридических гарантий, как залог имущества заказчика (покупателя), банковская гарантия, поручительство, простые векселя, индоссированные или авалированные надежными коммерческими банками. Риск неоплаты или несвоевременной оплаты может быть застрахован с отнесением расходов по страхованию на заказчика (покупателя).

Получение платежей от дебиторов является единственным регулярным источником поступления денежных средств организации. Для того чтобы оценить, насколько эффективна и сбалансирована политика компании в отношении скидок и кредитов, следует постоянно проводить анализ дебиторской задолженности по срокам давности.

Управление дебиторской задолженностью заключается также в создании резервов по сомнительным долгам и анализе фактических потерь, связанных с непогашением дебиторской задолженности [1]. Через дебиторскую задолженность происходит постоянное отвлечение денежных средств из материальной сферы в финансовую. Это приводит к нарушению стоимостного механизма обращения капитала компании. Финансовым источником покрытия просроченной дебиторской задолженности стала кредиторская задолженность в различных ее видах. Все это приводит к сдвигам в структуре источников образования оборотных средств, к низкой обеспеченности собственными оборотными средствами, которая в последнее время находится на минимально допустимом уровне. Нехватка собственных оборотных средств порождает повышенную дебиторскую задолженность, а неплатежи видоизменяют структуру источников образования оборотных средств, что в конечном итоге негативно влияет на воспроизводственный процесс. Участие собственного капитала в обороте собственных оборотных средств определяет финансовую устойчивость предприятия. И чем выше степень такого участия, тем более устойчивым является финансовое положение предприятия.

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

Решить проблему ликвидности компании и увеличения скорости оборота дебиторской задолженности позволяет факторинг.

В мировой практике договор факторинга применяется довольно часто и активно. Возможно, перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация. Для ускорения взимания платежей можно направлять счета-фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставить счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Когда бизнес развивается пассивно, могут применяться сезонные датирования выставления счетов. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования [2].

Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери. Применительно к казахстанским условиям, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью, в их числе:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;

формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);

определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;

формирование условий обеспечения взыскания задолженности, системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;

использование современных форм рефинансирования задолженности;

диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком [3].

На основании выше изложенного отметим, что рациональное управление дебиторской задолженностью в условиях рыночной экономики играет важнейшую роль в повышении эффективности деятельности компании. От состояния расчетов компании во многом зависит ее платежеспособность, финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

Литература

1. Родионов А.Р. Управление дебиторской задолженностью и денежными средствами в организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1., с. 21–26
2. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2012., с.54
3. Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г., Гроссу В.С. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012., с. 262



С.С. Мусабаева, магистрант

Научный руководитель: К.Т. Омаров, к.э.н.

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ РЕСПУБЛИКАНСКОГО БЮДЖЕТА В КАЗАХСТАНЕ

Повышение эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на решение задач социально-экономического развития страны, является одной из важнейших проблем, требующих научного обоснования и разработки соответствующего методического обеспечения. Эффективность бюджетных расходов является одним из ключевых факторов перехода экономики на инновационный путь развития, обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности страны в долгосрочной перспективе.

Нарушения, допускаемые при исполнении доходов, расходов бюджета и использовании активов государства, снижают эффективность их использования. В целях недопущения нарушений при исполнении доходов, расходов и использовании активов государства необходимо полномасштабное внедрение контроля эффективности в деятельность органов государственного финансового контроля. Контроль (аудит) эффективности в последние десятилетия широко используется в системах государственного финансового контроля в ряде зарубежных стран как результат закономерного развития их финансовых систем.

Контроль эффективности государственных ресурсов является одним из наиболее действенных механизмов государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств. Это деятельность, направленная на анализ результативности использования государственных средств, оценку возможных резервов их роста и обоснованности расходования, выявление причин отклонений фактических параметров от запланированных результатов в целях достижения максимально положительного общественного эффекта. Как отметил Председатель Счетного комитета Оксикбаев О.Н. в статье газеты «Закон и правосудие» 17 мая 2006 года «... здесь главное не выявить финансо-

вые нарушения, а рассчитать насколько эффективно были израсходованы бюджетные средства» [1].

В Республике Казахстан впервые контроль эффективности, как один из трех типов контроля (соответствия, финансовой отчетности и эффективности) законодательно был закреплен в законе «О контроле за исполнением республиканского и местных бюджетов» в 2002 году. Ценность и своевременность нововведения заключалась в том, что в тот же период в законе «О бюджетной системе» впервые было введено понятие о паспортах бюджетных программ. Два закона взаимно дополняли друг друга – один определял цель бюджетной программы, а другой контроль и оценку исполнения объектом контроля бюджетной программы в соответствии с заданной паспортом цели. В 2005 году, закон «О контроле за исполнением республиканского и местных бюджетов» стал составной частью Бюджетного кодекса. Однако в Бюджетном кодексе кроме определения контроля эффективности были отдельно даны понятия контролю результативности, контролю целесообразности и контролю обоснованности (правомерности), что привело к раздробленности и размытости общепринятого понятия контроля эффективности. Впервые публичное обсуждение контроля эффективности в нашей республике было проведено в 2005 году, в рамках международной конференции «Контроль эффективности – теоретические и практические аспекты внедрения». Однако в настоящее время в казахстанской экономической науке отсутствует целостная и общепринятая концепция, раскрывающая теоретические и методологические основы системы контроля эффективности использования государственных средств. В связи, с чем необходимо накопление достаточного практического опыта применения данного вида контроля для того, чтобы на основе его всестороннего изучения и научного осмысления создать теоретическую и методологическую базу формирования системы контроля эффективности в РК с учетом национальных условий и традиций.

Современная практика проведения аудита эффективности в различных странах позволяет говорить о достаточно большом разнообразии его видов (рис. 1).

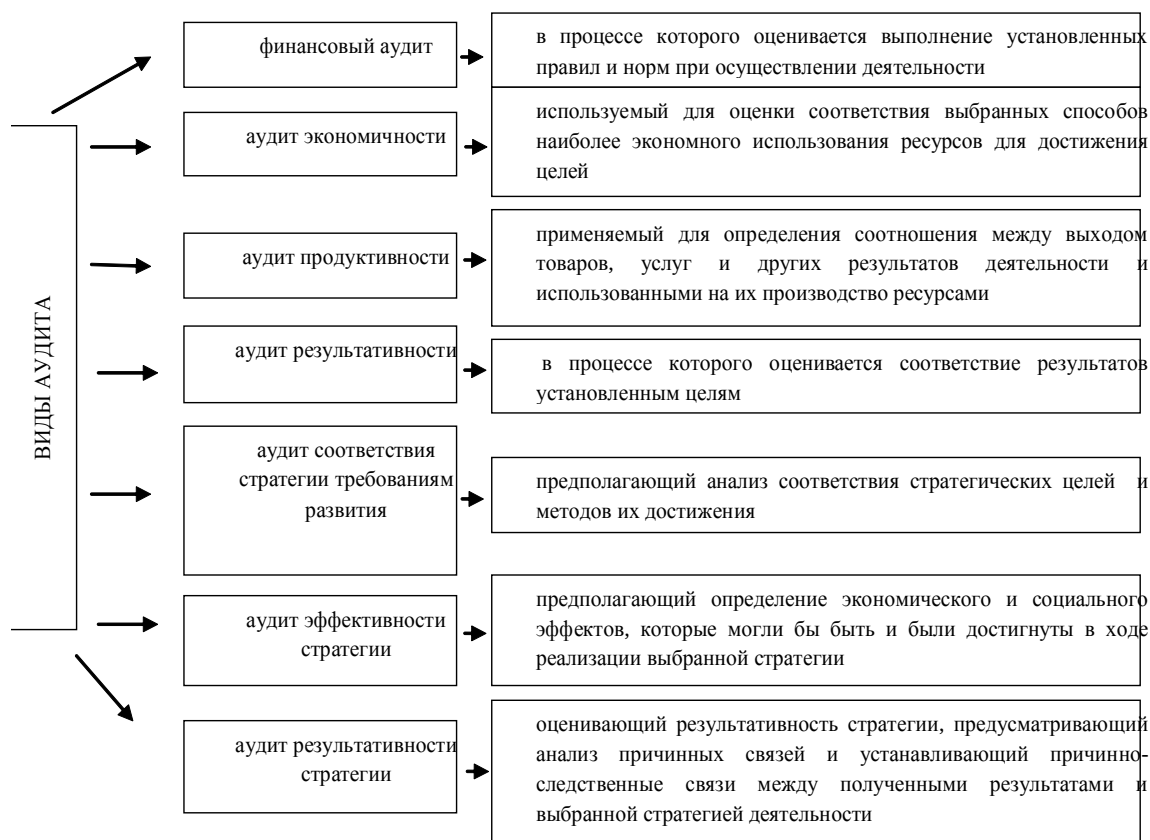


Рис. 1 – Виды аудита*

*Разработан автором по данным источника [2]

Большое разнообразие видов аудита эффективности, применяемых на практике, порождает широкое разнообразие различных точек зрения исследователей по данному вопросу. В настоящее время ведется достаточно широкая дискуссия по поводу того, что же должен представлять собой аудит эффективности.

Говоря об основных проблемах определений, используемых в научной и практической литературе в настоящее время, отметим, что большинство авторов связывают понятие «аудит эффективности», во-первых, именно с осуществлением своих полномочий со стороны государства и в интересах государства; во-вторых, акцентируется внимание на том, что аудит эффективности представляет собой систему контроля; в-третьих, он ориентирован на оценку, прежде всего, экономической эффективности, и лишь некоторые авторы отмечают его социальную значимость; в-четвертых, аудит эффективности связывают с проверкой использования ресурсов и процедур их использования. Исходя из действующей мировой практики и тенденций развития контроля (аудита) эффективности, автором была предложена следующее определения контроля эффективности [3, 82].

Контроль (аудит) эффективности – это комплекс мероприятий по проверке деятельности государственных органов и получателей государственных средств в целях оценки эффективности использования средств государства, полученных ими для реализации поставленных задач и выполнения возложенных на них функций, выявления причин отклонений фактических параметров от запланированных результатов, разработки рекомендаций по дальнейшему повышению эффективности работы этих органов в целях достижения максимально положительного социального эффекта.

За более чем тридцатилетний период развития контроля (аудита) эффективности государственных расходов в зарубежных странах сформировались общепринятые принципы и методика его проведения, хотя вполне очевидно, что в каждой стране имеются свои особенности в формах их реализации, определяемые национальным законодательством, исторической практикой, существующими традициями или обычаями. Внедрение контроля эффективности в отечественную практику государственного финансового контроля является требованием времени с учетом перехода на бюджетирование, ориентированное на результат.

В Республике Казахстан совсем недавно пришли к тому, что контроль эффективности необходимо вводить и в нашей стране, и основными причинами были:

- наличие низкой эффективности деятельности государственных органов;
- отсутствие персональной ответственности получателей бюджетных средств;
- высокий уровень коррупции в государстве;
- ориентированность всех получателей бюджетных средств не на получение результата, а на освоение этих средств.

Однако, полномасштабному внедрению аудита эффективности в практику Счетного комитета, высшего органа финансового контроля, препятствовало ряд проблем:

- несовершенство законодательной базы;
- отсутствие у Счетного комитета «своего» закона;
- отсутствие четкого разграничения внутреннего и внешнего контроля, что порождало дублирование и различные пробелы в системе государственного финансового контроля в целом;
- ограниченная штатная численность Счетного комитета, порождавшая явную диспропорцию в численности органов внешнего и внутреннего контроля, не позволяющую внешнему контролю полноценно реализовать определенные законодательством полномочия;
- ограниченность максимальных сроков, отведенных на проведение контроля эффективности (в нашей стране максимальный срок проведения контроля установлен в количестве 30 календарных дней, в то время как в мировой практике финансового контроля на проведение контроля эффективности отпускается срок от 6 месяцев и более);
- слабое законодательное урегулирование механизма реализации рекомендаций по итогам контроля эффективности [4, с. 55].

Полную картину применения контроля эффективности в практике Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета можно наблюдать в представленном SWOT-анализе в Таблице 1. В нем отражены как сильные стороны применения контроля эффективности

Счетным комитетом, так и те слабые стороны, которые были выявлены благодаря контролю эффективности. Рассмотрены угрозы препятствующие использованию данного типа контроля в отечественной практике, а также возможные перспективы дальнейшего развития.

Таблица 1 – SWOT-анализ применения контроля эффективности в РК

Сильные стороны:	Слабые стороны:
1	2
1.Соответствие перспективным направлениям развития международного финансового контроля. 2.Целевая направленность контроля эффективности на оценку степени достижения социально-экономического эффекта в результате расходования бюджетных средств. 3.Планирование контролей эффективности в соответствии с приоритетами социально-экономического развития страны. 4.Усиление роли контроля эффективности в условиях перехода РК на БОР, а также проводимой административной реформы. 5.Принятие мер исполнительной властью по устранению недостатков допущенных в ходе реализации программ. 6.Обеспечение транспарентности расходования бюджетных средств. 7.Совершенствование управленческой структуры и решений, принимаемых исполнительной властью посредством выработки рекомендаций. 8.Широкое применение контроля эффективности в практике отечественной системы ГФК способствует повышению результативности деятельности Счетного комитета, что в свою очередь влияет на качество предоставляемых населению услуг исполнительной властью[5, 115]	1.Кадровая политика: - ограниченность штатной численности Счетного комитета РК - отсутствие системного повышения квалификации сотрудников Счетного комитета РК в области проведения контроля эффективности; 2.Ограниченные сроки, отведенные на проведение контрольных мероприятий. 3.Отсутствие разработки оценочных критериев определения эффективности реализации программ на стадиях планирования. 4.Не совершенство законодательной базы: - слабое законодательное урегулирование вопросов связанных с реализацией рекомендаций по итогам контроля эффективности; - отсутствие постоянного совершенствования методологии проведения контроля эффективности. 5.Ослабленная бюджетная дисциплина и отсутствие ответственности первых руководителей за неэффективное использование бюджетных средств 6.Отсутствие института независимого расследования правонарушений
Угрозы:	Перспективы:
1.Отсутствие понимания сотрудниками Счетного комитета истинного предназначения контроля эффективности. 2.Отсутствие регулярного совершенствования методологических документов по проведению контроля эффективности. 3.Законодательное препятствие проведению контроля эффективности на стадии разработки и реализации программ. 4.Невыполнение рекомендаций Счетного комитета администраторами программ, что отрицательно влияет не только на результативность проведения контроля эффективности, но и на эффективность работы ВОФК в целом.	1.Внедрение специальности «Аудит и ГФК», а также дисциплины – Контроль эффективности 2.Создание в Счетном комитете специального отдела, сотрудники которого будут специализироваться только на контроле эффективности. 3.Составление стратегических и годовых планов проведения контроля эффективности 4.Наряду с мониторингом принятых и реализованных объектами контроля мер в соответствии с рекомендациями Счетного комитета, проводить их оценку. 5.Привлечение к контрольным мероприятиям, проводимым в отраслях и сферах требующих узкопрофильных знаний, независимых экспертов и специалистов.

1	2
	6. Увеличение штатной численности СК, за счет специалистов высшей категории и научных работников, тем самым увеличится количество контрольных мероприятий по направлению контроль эффективности. 7. Повышение ответственности администраторов бюджетных программ при неэффективном использовании выделенных средств 8. Создание органа, предназначенного для применения санкций за бюджетные нарушения.

Анализ показывает, что применяемая практика Счетного комитета, по проведению контроля эффективности, из года в год становится все более совершеннее и отвечает всем стандартам в области аудита. Проводимый Счетным комитетом РК контроль эффективности призван обеспечить оценку организации управленческой деятельности в проверяемом объекте, то есть, включает не только контроль за использованием вверенных объекту контроля ресурсов, но и оценку качества управления/менеджмента вверенными ресурсами.

Литература

1. Оксикбаев, О.Н. Газета «Закон и правосудие», 17 мая 2006 год.
2. INTOSAI. Working Group of Program Evaluation. Draft Summary Report
3. Березюк, В.И. Аудит эффективности и финансовый аудит // Вестник КазНУ.- Серия экон. – 2010. - №6(82)
4. Катренов, Н. Прогрессивные методы контроля // Государственный аудит. – март 2009. – №2. – 54 с.
5. Оксикбаев, О.Н. Контроль эффективности: необходимость, проблемы и перспективы внедрения в Казахстане // Доклад на IV сессии Совета руководителей ВОФК государств-участников СНГ.- 115 с.



А.Н. Мухамедин, магистрант

Научный руководитель: **А.Г. Конакбаев**, д.э.н., доцент

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Особенностью оценки эффективности инвестиций, вкладываемых в проекты в условиях рыночной экономики, является большая степень неопределенности и непостоянства применительно к перспективным результатам из-за частых и достаточно быстрых изменений в целях, стоимости, технологии и конкуренции. В нынешних условиях дополнительным переменным фактором, влияющим на конечный результат, является инфляция, обусловившая непрерывное изменение процентных ставок, обменного курса национальной валюты, изменение спроса, неустойчивость законодательства и другие. Большие колебания в экономической ситуации ведут к повышенному риску долгосрочного планирования, поэтому в западной экономике при оценке эффективности вложений большое значение придается краткосрочным, но определенным возможностям [1, с. 18].

Вторая особенность оценки эффективности инвестиций в методиках стран с рыночной экономикой – обязательный учет фактора времени путем дисконтирования затрат и выгод. Третья особенность – повышенная роль процентной ставки. В условиях социалистической экономики, в оценке эффективности капиталовложений предпочтение отдавалось методам, не учитывающим

процентную ставку, либо рекомендуя пониженный норматив, что обеспечивало преимущество долгосрочным проектам в тяжелой промышленности. Применение для дисконтирования не индивидуальной нормы доходности, а фиксированного норматива эффективности капиталовложений не было связано с интересами отдельных инвесторов. Недостаточно точная оценка эффективности инвестиций приводила к тому, что для реализации принимались неэффективные долгосрочные проекты, возникали ситуации дефицита и нехваток, увеличивалось незавершенное строительство, происходило омертвление вложенных средств.

Методы анализа, используемые в странах с рыночной экономикой, основываются на предпосылке, что удачные инвестиционные решения ведут к улучшению качества жизни и к экономическому росту. Следовательно, цель анализа эффективности инвестиций состоит в максимизации общественного или частного благосостояния с учетом ряда ограничений [2, с. 91].

Каждое инвестиционное решение целесообразно оценивать с двух точек зрения: финансовый анализ – для оценки выгод конкретного инвестора, экономический анализ – для определения эффективности инвестиций для общества. Если в ходе финансового анализа все затраты и выгоды определяются в рыночных ценах, инвестиции распределяются на весь срок службы проекта или срок займа и используется частная ставка дисконтирования, то задачей экономического анализа является максимизация выигрыша в общественном благосостоянии при условии выполнения ряда социальных целей.

В теории и практике наиболее часто применяются 5 основных методов, которые можно объединить в две группы:

1. Методы, основанные на применении концепции дисконтирования:

- метод определения чистой текущей стоимости (Netpresentvalue - NPV);
- метод расчета внутренней нормы окупаемости (InternalRateofReturn-IRR);
- метод расчета рентабельности инвестиций (ProfitabilityIndex-PI).

2. Методы, основанные на учетных оценках: метод расчета периода окупаемости инвестиций (PaybackPeriod - PP);

- метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (ReturnonInvestment – ROI).

Одним из основных методов экономической оценки инвестиционных проектов является метод определения чистой текущей стоимости (NPV), на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта. Этот метод исходит из двух предпосылок:

- любая фирма стремится к максимизации своей ценности;
- одновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Так как приток денежных средств распределен во времени, его дисконтирование производится по процентной ставке « i » [3, стр. 27].

Очевидно, что при $NPV > 0$ проект следует принять, при $NPV < 0$ проект должен быть отвергнут. При выборе альтернативных проектов предпочтение следует отдавать проекту с более высокой чистой текущей стоимостью. Данный метод анализа эффективности инвестиций позволяет определить выгоды и издержки в каждый год проекта по мере их образования. Преимущество отражения издержек и выгод за весь жизненный цикл проекта состоит в учете прогнозируемых изменений цен, риска или неопределенности. Поэтому определение чистой текущей стоимости в условиях рыночных отношений является наиболее распространенным и точным инструментом анализа эффективности инвестиций.

Наиболее часто применяемым показателем оценки эффективности вложений, особенно среди частных зарубежных инвесторов является показатель «внутренней нормы окупаемости» (IRR). Этот показатель соизмерим с существующими рыночными ставками для капиталовложений, так как реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения финансовых ресурсов, за которые необходимо платить. Поэтому большинство инвесторов именно по нему определяют степень доходности вкладываемых средств.

Под внутренней нормой окупаемости понимают ставку дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных притоков, то есть при начислении на сумму инвестиции процентов по ставке, равной внутренней норме прибыли, обеспечивается

получение распределенного во времени дохода. Показатель IRR характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации данного проекта. Так как для Казахстана распространенной является ситуация, когда для реализации проекта привлекаются кредиты банков, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным. Практическое применение данного метода сводится к последовательной итерации, с помощью которой находится дисконтирующий множитель, обеспечивающий нулевое значение NPV.

Распространенным показателем анализа эффективности инвестиций является коэффициент рентабельности (PI). Рентабельность инвестиций – это показатель, позволяющий определить в какой мере возрастает ценность фирмы в расчете на 1 тенге инвестиций. Показатель PI в отличие от показателя NPV является относительной величиной. Смысл данного коэффициента состоит в отборе независимых проектов со значением больше единицы. Он дает аналитикам инвестиций надежный инструмент ранжирования различных инвестиционных проектов с точки зрения их привлекательности, но не характеризует абсолютную величину чистых выгод.

Распространенным показателем анализа эффективности инвестиций является срок окупаемости (PP), который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций.

Часто используется метод определения дисконтированного срока окупаемости (DPP), под которым понимают продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиционного проекта, равна сумме инвестиций.

В настоящее время данный метод широко используется в Казахстане, где остро не хватает специалистов по современным методам оценки инвестиций. Так, коммерческие банки, сообщая потенциальным заемщикам свои условия кредитования, обычно ограничиваются двумя параметрами: сроком окупаемости (не более 3-4 лет) и уровнем рентабельности.

Широкое использование в Казахстане периода окупаемости как одного из основных критериев оценки инвестиций, наряду с простотой расчета и ясностью, объясняется еще и тем, что он оценивает степень риска проекта: чем короче срок окупаемости, тем больше денежные потоки в первые годы реализации инвестиционного проекта и лучше условия для поддержания ликвидности фирмы. Основной недостаток данного метода состоит в том, что он не учитывает весь период функционирования инвестиций – рассматривается только период покрытия расходов в целом. Поэтому показатель срока окупаемости можно рекомендовать использовать лишь в виде ограничения при принятии решений. Кроме того, согласно этому показателю преимущество получают не те инвестиционные проекты, которые дают наибольший эффект, а те, которые окупятся в кратчайший срок. Поскольку для общества важна не столько скорость возмещения инвестиций, сколько другие выгоды, то в зарубежной практике этот показатель используется только для финансового анализа [4, с. 54].

Метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (коэффициента эффективности инвестиций - (ROI) ориентирован на оценку инвестиций на основе не денежных поступлений, а бухгалтерского показателя – дохода фирмы. Этот показатель представляет собой отношение средней величины дохода фирмы по бухгалтерской отчетности к средней величине инвестиций. Показатель K01 приобрел наибольшую популярность при оценке инвестиционных проектов, связанных с разработкой финансовыми организациями и банками новых типов их услуг, так как основные активы этих организаций представляют собой денежные средства, а значит здесь очень мала амортизация и не требуется оборотный капитал. Кроме того, в акционерных обществах, получивших широкое распространение в Казахстане, этот показатель ориентирует менеджеров на те инвестиционные проекты, которые прямо связаны с уровнем бухгалтерского дохода, интересующего акционеров в первую очередь.

Методики, предлагаемые зарубежными экономистами, отличаются максимальным учетом всех факторов и условий, воздействующих на эффективность инвестиций, к числу которых относится и валютный фактор. Особенно важен его учет в Казахстане, где многие инвестиции осуществляются в иностранной валюте (например, в долларах США). Национальные курсы часто завышают или занижают ценность внутренней валюты, что приводит к ценовому искажению капитала

в иностранной валюте. Поэтому ценность вложений в иностранной валюте целесообразно определять, скорректировав общие инвестиции на удельный вес импорта и валютный курс.

По мнению большинства зарубежных экономистов наиболее достоверная оценка эффективности инвестиций достигается с помощью показателей NPV, IRR и PI [5, стр. 74]. Причем, практика использования различных методов показала, что и для частных инвесторов и для государства наиболее обобщающим критерием является чистая текущая стоимость, а показатель внутренней нормы прибыли предпочтительнее и точнее, чем срок окупаемости.

В целом мы можем констатировать, что разные показатели с разных сторон характеризуют целесообразность инвестиционных проектов и ни одной из характеристик не следует пренебрегать, так как каждая из них несет свой объем информации, и только все они в совокупности могут дать реальное представление о приемлемости инвестиционного проекта.

При использовании рассмотренных нами выше методических приемов следует также иметь в виду, что в условиях Казахстана будущие выгоды проекта связаны с риском. Особенно это касается крупномасштабных инвестиционных проектов, имеющих длительный временной горизонт. Поэтому при определении эффективности инвестиций необходимо учитывать степень риска, используя методы, применяемые в странах с развитой рыночной экономикой. Например, в Великобритании официально рекомендуемая ставка дисконтирования в 5% увеличивается еще на 2% при наличии неопределенности в получении дохода.

Таким образом, мы можем сказать, что инвестиционная деятельность предприятия – целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов инвестирования, формирование сбалансированного инвестиционного портфеля. Мы изучили и рассмотрели основные виды, особенности и принципы инвестиционной деятельности. На основе принципов управления инвестиционной деятельностью может быть сформулирована основная цель инвестиционной деятельности. С развитием инвестиционной теории происходило изменение точек зрения экономистов на ее содержание. Так же нами были рассмотрены основные методы оценки эффективности инвестиционной деятельности, используемые при финансовом анализе.

Литература

1. Инвестиции: Конспект лекций (для студентов специальности 060400 «Финансы и кредит») / сост. А.В. Меньшенина. - Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. - 79 с., с. 13
2. Исследование систем управления: Учеб. пособие / Под ред. Ф.Л. Ша-рова. - М.: МИЭП, 2010. - 136 с.
3. Бочков В.Е., Бочков Ю.В., Хазанович Э.С. Менеджмент и страхование инвестиционных рисков. Учебное пособие / Под общей ред. В.Е. Бочкова. - М.: ИДО МГИУ, 2010, - 245 с, С. 103
4. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. - СПб: Питер, 2009. - 224 с.
5. Головина А.С. Транснациональные корпорации как организационная структура и доминантная форма субъектов хозяйствования на мировом рынке. Автореферат дисс. Канд. Эк. Наук. - Ростов-на-Дону - 2010.



Ә.Ш. Мұстажапова, магистрант

Научный руководитель: А.Г. Конакбаев, д.э.н., доцент

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ НЕОБХОДИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

На современном этапе развития Казахстана главным направлением экономических реформ становится выработка и реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение эффективности экономики. В сложившихся условиях для обеспечения структурных преобразований экономики на основе программы

действий правительства по углублению реформ и в условиях ограниченности внутренних источников финансирования исключительно важное значение приобретает привлечение капитала в экономику республики.

Привлечение и эффективное использование инвестиций в экономику РК является основой, одним из направлений экономического развития отраслей и регионов. С помощью инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизовать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Привлечение инвестиций в регионы и сектора экономики Казахстана является объективно необходимым процессом. Мировой опыт многих стран свидетельствует, что инвестиции и государственное регулирование их использования позитивно воздействуют на экономику. Инвестиции содействуют становлению и укреплению частного предпринимательства в странах со средним и низким уровнями экономического развития, мобилизуют капитал для реализации серьезных проектов, создания смешанных компаний, рынков ссудного капитала. От того, насколько успешно экономика Казахстана будет интегрироваться в мирохозяйственные связи, зависит стратегия и тактика преодоления кризиса.

Появление Новой экономической политики «Нұрлы жол» Президента РК в этот непростой период глобальных кризисов – не случайно. Только состоявшееся сильное государство занимается политикой планирования, долгосрочного развития и экономического роста [1].

В рамках послания Н.А. Назарбаева рассмотрена необходимость дальнейшего развития малого и среднего бизнес, расширения инфраструктуры, все это характеризует объективную необходимость эффективного использования внешних и внутренних инвестиций.

Инвестиции – совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов, имеющих целью увеличение накоплений и получение прибыли [2].

Инвестиции, обеспечивая динамичное развитие компаний, позволяют решать следующие задачи: расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов;

приобретение новых предприятий;

диверсификация за счет освоения новых областей бизнеса.

Необходимость в инвестициях возникает в следующих случаях:

1) при создании нового предприятия;

2) при закупке нового оборудования для расширения производства;

3) при обновлении изношенного и устаревшего оборудования для улучшения эффективности по затратам;

4) при продвижении товара на рынок с целью увеличения количества продаж.

Инвестиции являясь довольно рискованным вложением капитала требуют полного экономического обоснования, таким обоснованием в котором будут учтены все возможные риски связанные с реализацией инвестиционного проекта является бизнес-планирование. Кроме того одним из основных инструментов управления предприятием, определяющих эффективность его деятельности является бизнес-план. Овладение техникой бизнес-планирования становится актуальной задачей. Предприятия должны ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы [2].

Общемировая практика бизнес-планирования является областью, в которой взаимосвязаны менеджмент, планирование, макроэкономика, маркетинг, финансовый и экономический анализ, социальная и личностная психология, системный анализ, высокие технологии и т.д. За рубежом бизнес-планирование давно стало отдельной отраслью человеческих знаний, в которой есть свои направления, школы, многолетние наработки, теоретические и практические методики. Эффективное использование этих знаний позволяет успешно организовывать новый и расширять действующий

бизнес, вырабатывать цели организации, способы достижения этих целей, минимизировать риски бизнеса.

Бизнес-план – основной документ, позволяющий детально изложить, обосновать и оценить возможности инвестиционного проекта для создания нового или расширения действующего производства (услуги) [3].

Бизнес-план предусматривает решение стратегических и тактических задач, а именно: обоснование экономической целесообразности инвестиционного решения в рамках выработанной стратегии предприятия; оценка финансовых, материальных, трудовых производственных ресурсов, необходимых для достижения целей предприятия; определение источника и форм финансирования реализации выбранного стратегического решения; подбор работников, способных реализовать данный план; организация работ по реализации разработанного бизнес-плана.

Как правило инвестиционное бизнес планирование применяется на предприятии в соответствии со следующими статьями:

1. Замена устаревшего оборудования как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах. Обычно подобного рода проекты не требуют очень длительных и многосложных процедур обоснования и принятия решений. Альтернативность проекта может появляться в случае, когда существует несколько типов подобного оборудования и необходимо обосновать преимущества одного из них.

2. Замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат. Целью подобных проектов является внедрение более совершенного оборудования взамен работающего, но сравнительно менее эффективного, которое в последнее время подверглось моральному старению. Этот тип проектов предполагает очень детальный анализ выгоды каждого отдельного проекта, т.к. более совершенное в техническом смысле оборудование еще не однозначно выгоднее с финансовой точки зрения.

3. Увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг. Данный тип проектов требует очень ответственного решения, которое обычно принимается верхним уровнем управления предприятия. Наиболее детально необходимо проанализировать коммерческую выполнимость проекта с аккуратным обоснованием расширения рыночной ниши, а также финансовую эффективность проекта, выясняя, приведет ли увеличение объема реализации к соответствующему росту прибыли.

4. Расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Этот тип проектов является результатом новых стратегических решений и может затрагивать изменение сущности бизнеса. Все стадии анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Особо следует подчеркнуть, что ошибка, сделанная в ходе таких проектов, приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.

5. Проекты, имеющие экологическую нагрузку. В ходе инвестиционного проектирования экологический анализ является необходимым элементом. Проекты, имеющие экологическую нагрузку, по своей природе всегда связаны с загрязнением окружающей среды, и потому эта часть анализа является критичной. Основная дилемма, которую необходимо решить и обосновать с помощью финансовых критериев – какому из вариантов проекта следовать: 1) использовать более совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки; 2) приобрести менее дорогое оборудование и увеличить текущие издержки.

6. Другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля и т.д. [4].

До разработки бизнес-плана инвестиционного проекта в компании должны быть осуществлены:

1) маркетинговые исследования с целью выбора для последующего производства продукта или услуги из уже представленных на рынке, но обладающих высоким потенциалом спроса, а также с целью исследования возможностей и путей сбыта на рынке нового продукта или услуги;

2) оценка соответствия организационных, профессиональных и технологических возможностей компании требованиям производства и сбыта выбранной продукции или услуг. Выявление узких мест и пути их преодоления;

3) определение потенциальных партнеров по кооперации, основных поставщиков сырья, материалов и комплектующих, энергоносителей, а также заключение с ними предварительных соглашений об условиях поставки;

4) определение поставщиков технологического оборудования и соглашение с ними условий его поставки;

5) предварительный расчет объема инвестирования и оценка предполагаемого залога;

6) определение типа или имен конкретных потенциальных инвесторов проекта.

Вопросам разработки бизнес-планов посвящено большое количество зарубежной и отечественной литературы, однако это не означает, что существуют единые, жестко установленные стандарты. Выполняя процедуры планирования, специалист оперирует набором “сухих” данных, однако сам процесс планирования, описание пути превращения идеи в осязаемую реальность требуют, наряду с высокой компетенцией, творческих способностей, в первую очередь, потому, что каждый проект в своем роде уникален. Другими словами, бизнес-план реализовывает творческие возможности авторов. Несмотря на то, что творческое начало действительно является важным для процесса планирования, существуют определенные принципы, которые являются довольно общими для разработчиков бизнес-планов независимо от страны и отрасли экономики и в соответствии с которыми определяется структура бизнес-плана [5].

Таким образом, необходимость бизнес – планирования в инвестиционной деятельности на предприятии заключается в привлечении внутренних и внешних инвестиций на предприятие, причем цели инвестирования могут быть различными.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана “Нурлы жол – Путь в будущее” от 11.11.2014 г.
2. Попов В. М. Бизнес-план инвестиционного проекта предпринимателя: Учебно-практическое пособие/ С. И. Ляпунов, И. Ю. Криночкин. – М.: Издательство «КноРус», 2005. – 480 с.
3. Попов В. М., Ляпунов С. И. Финансовый бизнес-план – М.: Издательство «Финансы и статистика», 2007.
4. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Уч. пособие. – М.: ИКЦ «Март», 2003. – 592 с.
5. Головань С. И., Спиридонов М. А. Бизнес-планирование и инвестирование – М.: Изд-во Феникс, 2008.



А.Д. Мырзабаев, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Глобальный финансово-экономический кризис продемонстрировал недостатки существующих моделей финансовых отношений как в общемировом масштабе, так и на национальном уровне. Слабые стороны были выявлены в структуре государственного регулирования и в деятельности самих финансовых институтов.

Проблемы финансовых институтов проявились в несовершенстве и несоответствии систем управления рисками современным тенденциям и уровню принимаемых рисков (как по степени, так и по качеству рисков), низком уровне корпоративного управления, недостаточной прозрачности и, как следствие, неэффективности бизнес-моделей, оказавшихся чувствительными к негативным тенденциям.

Одной из отличительных черт посткризисного периода является необходимость устранения выявленных проблем финансового сектора, исправления допущенных ошибок и обеспечения стабильного диверсифицированного роста. Необходимо продолжить работу по созданию современной, устойчивой и конкурентоспособной финансовой системы суверенного Казахстана [1].

Финансовые ресурсы – доходы и поступления субъектов хозяйствования и государства в лице его органов, которые используются на цели расширенного воспроизводства и на удовлетворение других потребностей. Именно финансовые ресурсы позволяют отделить категорию финансов от категории цены и других стоимостных категорий. Финансовые ресурсы являются материально – вещественным воплощением самих финансовых отношений. Финансовые ресурсы, выступая в денежной форме, отличаются от других ресурсов. Они относительно обособлены в своих функциях, поэтому существует необходимость в обеспечении увязки финансовых ресурсов с другими ресурсами [2].

Финансовые ресурсы предприятия, направляемые на его развитие, формируются за счет:

- амортизационных отчислений;
- прибыли, получаемой от всех видов хозяйственной и финансовой деятельности;
- дополнительных паевых взносов участников в товариществах;
- средств, получаемых от выпуска облигаций;
- средств, мобилизуемых с помощью выпуска и размещения акций в акционерных обществах

открытого и закрытого типов;

- долгосрочного кредита банка и других кредиторов (кроме облигационных займов);

- других законных источников (например, добровольных безвозмездных взносов предприятий, организаций, граждан). Принцип самофинансирования пока не может быть обеспечен на предприятиях, выпускающих необходимую потребителю продукцию с высокими затратами на ее производство и не обеспечивающих достаточный уровень рентабельности по разным объективным причинам. К ним относятся предприятия жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, сельскохозяйственные и другие предприятия, получающие ассигнование из бюджета. То же характерно и для предприятий оборонного значения, хозяйственная деятельность которых не может считаться предпринимательской и финансируется за счет средств, полученных от реализации продукции.

Финансовые ресурсы являются важным показателем финансовой мощи государства. Формируясь в процессе производства, распределения и перераспределения общественного продукта и национального дохода, они представляют собой денежное выражение той части материальных ресурсов, которую общество направляет на конечное использование, то есть на возмещение выбытия основных фондов, обеспечение расширенного воспроизводства и удовлетворение общественных нужд. Чем больше финансовых ресурсов создается в процессе общественного производства, тем оно эффективнее. Вместе с тем от эффективного использования финансовых ресурсов в национальном хозяйстве зависит решение проблемы повышения эффективности всего воспроизводства и ускорение темпов экономического роста [2].

Следует различать в понятии «финансовые ресурсы» две его стороны:

1. В практике хозяйствования под понятием «финансовые ресурсы» выступает совокупность доходов и накоплений всех денежных средств, имеющихся в распоряжении государства, предприятий и так далее в определенном периоде, то есть денежные фонды, кредитные ресурсы, резервы денежных средств. Это практический подход исходя из хозрасчетной практики хозяйствования. Действительно, денежные средства, имеющиеся на определенную дату у предприятия на его счете в банке, независимо от того, являются ли они собственными или заемными, составляют все его реальные финансовые ресурсы. Также доходы, накопления, сосредоточенные в государственном бюджете, являются ли они результатом первичного или последующего распределения созданной стоимости выступают на каждую конкретную дату как финансовые ресурсы государства.

2. Если исходить из материально-вещественной и стоимостной структуры совокупного общественного продукта ($c + v + m$), его распределения и места в этом процессе, то понятие финансовые ресурсы выглядит по-иному. Если исключить элемент повторного счета, то понятие «финансовые ресурсы» будет выражать часть валового общественного продукта и национального дохода в стоимостной (денежной) форме, которая концентрируется непосредственно у государства и предприятий для выполнения возложенных на них функций.

Источниками финансовых ресурсов являются все три элемента валового общественного

продукта: «с», «v», «m». Например, от элемента «с» образуются: амортизационные отчисления, отчисления на воспроизводство природной среды и минерально-сырьевой базы, платежи, входящие в состав материальных затрат в себестоимости продукции предприятия. Элемент «v» является источником таких финансовых ресурсов, как государственные налоги с населения, отчисления (налоги), на социальные потребности, поступления по займам и лотереям. Элемент «t» включает чистый доход (прибыль), косвенные налоги, доходы и поступления от внешнеэкономической деятельности (таможенные пошлины, плата за таможенные процедуры).

Часть финансовых ресурсов формируется комплексно в составе нескольких элементов общественного продукта. Так, из элементов «с» и «v», что на уровне хозорганов соответствует затратам на производство и реализацию продукции, работ или услуг, формируются ресурсы в виде налогов, сборов и отчислений в специальные фонды, платежи недропользователей – роялти, бонусы, налог на транспортные средства, государственная пошлина, платежи за выбросы и сбросы загрязняющих веществ и размещение отходов и др. А такой вид, как поступление от приватизации, имеет источником национальное богатство, то есть накопленный национальный доход ($v + m$).[3]

Источником финансовых ресурсов государства являются также средства, привлеченные путем государственного кредита.

Важным фактором роста финансовых ресурсов является повышение производительности общественного труда, что выражает относительное увеличение национального дохода в процессе воспроизводства, а также ведет к росту финансового результата экономической деятельности. С производительностью труда тесно связан другой показатель эффективности общественного производства – фондоотдача (капиталоотдача). Повышение фондоотдачи неизбежно отражается на формировании финансовых ресурсов, а именно на приросте их основного источника – чистого дохода, который увеличивается как в результате прироста объема производства продукции, так и вследствие экономии текущих затрат (прежде всего заработной платы и амортизационных отчислений). И наоборот, снижение фондоотдачи уменьшает финансовые ресурсы.

Также это пропорции деления валового общественного продукта на фонд возмещения материальных затрат и произведенный национальный доход. Снижение доли материальных затрат в совокупном общественном продукте-материалоемкости – является фактором, способствующим увеличению произведенного национального дохода – основного источника финансовых ресурсов.

На рост финансовых ресурсов влияет также материально-вещественная структура общественного производства в целом и промышленного производства в частности. Как известно, норма прибавочного продукта по товарам производственного назначения (первое подразделение общественного производства) ниже, чем по товарам и продуктам потребительского назначения, – второго подразделения (включающих акцизы и обладающих более высокой рентабельностью). Кроме того, оборот потребительских товаров в воспроизводственном цикле происходит быстрее, что за определенный промежуток времени, например, отчетный год, позволит суммировать получаемые ресурсы от нескольких оборотов. Поэтому чем выше удельный вес и темп развития второго подразделения в общественном производстве, тем больше может быть возможный объем финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы формируются в централизованном и децентрализованном порядке. В централизованном порядке образуются ресурсы государственного бюджета, пенсионных фондов, внебюджетных фондов. Децентрализованными методами формируются фонды потребления хозяйствующих субъектов сферы материального производства, фонды амортизационных отчислений, финансовые резервы и валютные фонды, другие денежные фонды хозорганов.

Основными источниками финансовых ресурсов в перспективе останутся денежные накопления (прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизы), доходы от внешнеэкономической деятельности.

В условиях глобализации финансовые ресурсы оказывают влияние на инструменты можно оказать определенное влияние на экономическую стабильность, о чем свидетельствует финансовый кризис в ипотечном секторе США экономику любого государства. На основе использования финансовых и отдельные изменения на мировом фондовом рынке.

Итак, глобальные риски и новые глобальные вызовы ставят на повестку дня вопросы разра-

ботки качественно новых подходов к управлению финансовыми ресурсами вообще, в частности финансовыми ресурсами государства [4].

В этих условиях для всестороннего изучения финансовых потоков целесообразно составить Баланс финансовых ресурсов государства, где должны быть указаны бюджетные ресурсы, средства Национального фонда РК, финансовые ресурсы национальных компаний, государственных финансовых институтов и акционерных обществ с участием государства, включая кредитные ресурсы, привлекаемые ими со стороны. Составление баланса финансовых ресурсов обеспечит увязку налогово-бюджетной политики с денежно-кредитной политикой и на основе этого изучить закономерности и тенденции натурально-стоимостных пропорций в республике.

Государственный финансовый контроль является оценочным блоком системы управления финансовыми ресурсами государства и позволяет обосновать рекомендации и предложения по совершенствованию механизма планирования и инструментов использования финансовых ресурсов вообще, в частности бюджетных ресурсов [4].

В экономических исследованиях, журнальных статьях во многих случаях отождествляется понятие “система государственного контроля” и “система государственных органов по контролю”. Они являются компонентами одной системы, но содержание и структура их существенно отличаются.

При этом государственный финансовый контроль составляет основу (базис) этой системы, так как он является одним из основных элементов управления экономикой. В любом государстве контроль за финансовыми ресурсами, бюджетными ресурсами, контроль за активами и имуществом государства, контроль за полнотой и своевременностью поступления средств в казну государства объективный процесс. Государственные органы (Счетный Комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета, Комитет финансового контроля и государственных закупок, Налоговый комитет и т.д.) являются надстройкой, можно их упразднить, объединить и т.д. Механизм финансового контроля – это совокупность типов, видов, форм и методов контроля.

Для создания эффективной системы финансового контроля необходимо проводить исследовательскую работу по вопросам контроля и конкретно определить основные компоненты государственного финансового контроля. На наш взгляд, в Бюджетном Кодексе в полном объеме не указаны основные компоненты финансового государственного контроля, в частности контроль за формированием и использованием финансовых ресурсов национальных компаний, акционерных обществ с участием государства, за формированием и использованием средств государственных внебюджетных фондов, государственного накопительного пенсионного фонда и т.д.

Нам необходимо определить отличие и взаимодействие таких понятий как “государственный финансовый контроль”, “государственный аудит” и “ревизия”. При этом на практике государственный аудит проводится на основе материалов ревизии и контрольных мероприятий по финансовой отчетности и эффективности.

Следовательно, государственный аудит должен использоваться при проведении контроля эффективности использования финансовых ресурсов и активов государства. Такой подход будет способствовать совершенствованию системы государственного финансового контроля в республике. В решении этой задачи важную роль играет рассмотрение и утверждение Концепции по развитию государственного контроля, проведение теоретических и практических исследований по вопросам контроля, а также разработка и утверждение Закона о Счетном Комитете, как высшего государственного органа внешнего контроля.

На основе научного и системного подхода и повышения инициативы национальных компаний, государственных финансовых институтов, а также комплексного взаимодействия вышестоящих государственных органов в республике можно создать эффективную систему государственного финансового контроля, являющейся основным элементом управления экономикой вообще, в частности управления финансовыми ресурсами государства [4].

Литература

1. Концепция развития финансового сектора РК в посткризисный период. (ОДОБРЕНА Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 923).

2. Баканов М. И., Шермет А. Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Петров В. В., Ковалев и др. Как читать баланс - 2-е изд. - М.: Финансы и статистика.



А.А. Нуралиева, магистрант

Научный руководитель: Ш.А. Омарова, к.э.н.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В процессе организации хозяйственной деятельности, на предприятиях возникают проблемные моменты, связанные с рисками и непреодолимыми ситуациями. Под управлением финансовыми рисками предприятия в экономической литературе понимается организация и обеспечение оценки многообразных видов рисков с помощью применения методологической системы и принципов, с целью возможного принятия рискованных решений и последующего, в случае необходимости, устранения проблемных финансовых ситуаций [2].

На фоне современного развития экономического рынка и связанных с этим отношений, становятся все более актуальными и важными вопросы эффективного управления финансовыми рисками. В общей структуре финансового менеджмента, деятельность, связанная с управлением рисками, занимает главенствующую роль, так как дает возможность обеспечить выполнение поставленных перед предприятием задач и достигнуть намеченных финансовых целей. Место системы управления финансовыми рисками в общей системе управления предприятием может быть представлена в следующей схеме.

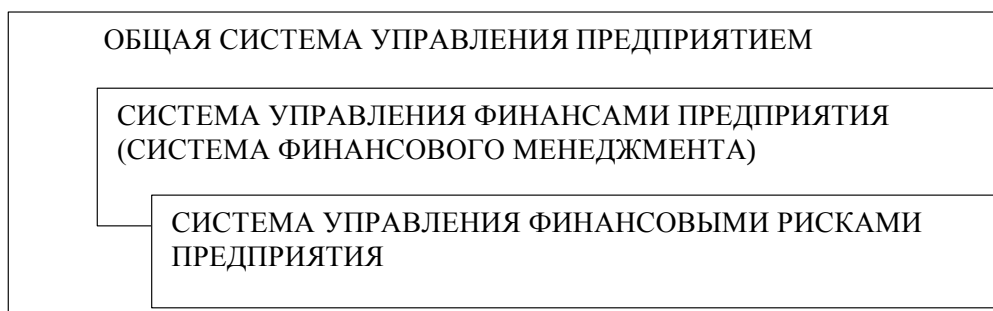


Рис. 1 – Место системы управления финансовыми рисками в общей иерархической системе управления предприятием

Если рассматривать цель управления финансовыми рисками предприятия в общей системе намеченных целей всего менеджмента, то она будет носить более узкий характер. В узком смысле слова, целью в общем функционировании компании является защита ее финансовых интересов от вероятных внутренних и внешних угроз. Основная цель управления финансовыми рисками состоит из более значимых и глобальных направлений, связанных с обеспечением финансовой стабильности предприятия в ходе его формирования, развития и становления [3].

Для обеспечения главной цели управления финансовыми рисками, деятельность предприятия направлена на решение следующих основных задач (табл. 1).

1. Выполнение первой задачи, указанной в таблице 1, происходит с помощью изучения и анализа многообразных видов рисков, их распознавания по выявленным признакам, присущим тем или иным финансовым сделкам на предприятии, а также с помощью наблюдения и выявления степени сосредоточенности рисков в разрезе конкретной отрасли экономической деятельности предприятия, систематической проверки и анализа уровня возможной угрозы внешней экономической среды, влияющей на устойчивость финансовой стратегии предприятия.

Таблица 1 – Система основных задач, направленных на реализацию главной цели управления финансовыми рисками предприятия

Главная цель управления финансовыми рисками	Основные задачи управления финансовыми рисками, направленные на реализацию его главной цели
Обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его развития и предотвращение возможного снижения его рыночной стоимости	1. Выявление сфер повышенного риска финансовой деятельности предприятия, генерирующих угрозу его финансовой безопасности. 2. Всесторонняя объективная оценка вероятности наступления отдельных рисков событий и связанных с ними возможных финансовых потерь. 3. Обеспечение минимизации уровня финансового риска по отношению к предусматриваемому уровню доходности финансовых операций. 4. Обеспечение минимизации возможных финансовых потерь предприятия при наступлении рисков события.

2. Реализация второй задачи, происходит с помощью формирования достоверной объективной базовой информации для осуществления такой оценки, использования современных методологических подходов и механизмов оценки вероятности наступления некоторых рисков ситуаций, которые в значительной степени связаны со специфическими особенностями конкретных финансовых рисков; установления уровня прямых и косвенных убытков, возможных при вероятном наступлении рисков ситуации.

3. Для выполнения третьей задачи, учитывается заведомое знание размера прибыльности финансовой сделки. Так, если эта информация известна заранее и уровень доходности операции определен, то в ходе выполнения действий по управлению рисками, нужно сравнить и дать оценку соответствия уровня риска к предполагаемому уровню прибыльности (по шкале “риск-доходность”), и минимизировать уровень вероятных финансовых рисков. Для обеспечения этой цели (цели минимизации): финансовые риски распределяют между партнерами финансовой сделки, т.е. диверсифицируют, проводят оценку потенциальных дебиторов и диверсифицируют их задолженность.

4. Для выполнения этой задачи заранее продумывается и формируется комплексная система превентивных мер для ликвидации вероятных проблем финансовой стабильности и платежеспособности предприятия, по недопущению сокращения объемов предпринимательской деятельности. В систему этих мер входят хеджирование отдельных финансовых операций, формирование внутренних резервных денежных фондов, внешнее страхование финансовых рисков [4].

Анализ задач управления финансовыми рисками компании показал, что они взаимосвязаны между собой, и их решение происходит в единой системе.

Кроме того, основой управления рисками компании являются принципы, указанные на рис. 2.

1. Осознанность принятия рисков. Характеризуется фактором сознательности действий менеджера по финансовым вопросам. Руководитель сознательно принимает рисковое управленческое решение, связанное с финансами, надеясь получить прибыль в процессе осуществления операции. Но существуют ситуации, вследствие которых, после проведения оценки уровня риска, избирается, так называемое, направление «избежания риска», однако риск, в предпринимательской деятельности будет присутствовать всегда, и полностью избежать его невозможно. Это явление объективно, и является отличительной чертой многих финансовых операций. Если рисковое решение принимается осознанно, то оно становится главным условием возможной дальнейшей ликвидации негативных последствий.

2. Управляемость принимаемыми рисками. В перечень видов рисков, с которыми должен и может работать менеджер, должны быть включены только те риски, которые подлежат управлению, и на которые можно оказать влияние или ликвидировать в процессе управления, не смотря на их объективный или субъективный характер. Только с такими группами рисков руководитель может направить внутренние резервы для их нейтрализации, т.е. творчески подойти к управлению ими.

Неуправляемые риски можно только пере-адресовать внешнему субъекту (например, страховой компании).

3. Независимость управления отдельными рисками. Главным выводом теоретической основы риск-менеджмента является понятие «независимость управления рисками». Это означает, что риски находятся в независимой ситуации друг от друга, и финансовые убытки по одному виду рисков не всегда повлекут возможное наступления проблемной рискованной ситуации по остальным финансовым рискам. Другими словами, финансовые убытки независимы от различных групп рисков, и в ходе управления ими, должны ликвидироваться отдельно.



Рис. 2 – Основные принципы управления финансовыми рисками предприятия [5]

4. Экономическая рациональность управления рисками. Этот вид деятельности строится на принципе рациональных экономический поведенческих действий. Если говорить о данном направлении, то экономическая рациональность управления состоит в том, что управленческий субъект предприятия, принимая финансовое решение, рассматривает множество альтернатив, и останавливается на том варианте, который в большей степени лучше обеспечит финансовую стабильность.

5. Учет финансовой философии предприятия. Использование данного принципа отражает философию, финансовые традиции и предпочтения главных руководителей и менеджеров предприятия по отношению к ситуациям риска. примерами таких рискованных традиций и финансовой философии, являются: отсутствие предпочтительности к риску (менеджеры не идут на риск, и избегают рискованные случаи даже, если их уровень не угрожает соответствующим уровням дополнительной прибыли); нейтральный подход к риску (риск принимается на себя только в случае получения компенсации дополнительным уровнем прибыли); предпочтительный подход к риску (привычка рисковать даже тогда, когда риск не оправдан, и не имеет достаточной компенсации дополнительным уровнем прибыли).

6. Учет финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности. В работе с индивидуальными финансовыми операциями, должны учитываться направления, разработанные и

принятые к выполнению в ходе реализации общей финансовой политики предприятия – агрессивное, умеренное или консервативное. Описанные критерии, обязательно рассматриваются при определении степени допустимого риска в работе с каждой финансовой сделкой. Учетом этого уровня обеспечивается связь управления финансовыми рисками с реализацией целей финансовой стратегии предприятия в целом.

7. Сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности финансовых операций. Данный принцип очень важен в риск-менеджменте предприятия. Его сущность состоит в том, что при организации экономического процесса, руководитель может допускать финансовые риски, не превышающие размер прибыльности по шкале “доходность-риск”. Другие варианты, когда степень риска превышает уровень запланированной прибыли, не допустимы и должны быть исключены менеджером по финансовым вопросам или хотя бы изменены размеры данной премии.

8. Сопоставимость уровня принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия. Вероятный размер финансовых убытков предприятия, относящийся к тому или иному типу финансового риска, должен соответствовать такому размеру общего капитала, который дает возможность страховать риски внутри предприятия. В ином случае создание рисков ситуации может обернуться потерей значительной части капитала, отвечающей за финансовые операции или инвестиции компании, и может негативно отразиться на доходности и динамике дальнейшего развития. В момент создания предприятия, заранее определяется размер рискованного капитала, куда включаются и внутренние страховые фонды, и этот размер должен служить пределом принятия рисков, невозможных к передаче партнеру по операции или страховой компании. Но бывают ситуации, когда принятие риска, несмотря на его несопоставимость с наличием возможностей активов предприятия сопротивляться и устранить проблемные последствия, продиктовано стратегическими целями и направленностью хозяйственного процесса производства. Тогда, принятие риска допустимо, если имеется возможность, хотя бы частично или в полной мере переадресовать его партнерам или страховому агентству.

9. Учет фактора времени в управлении рисками. Чем дольше проводится финансовая операция, тем больше она подвержена соответствующим рискам, и тем меньше сохраняются условия, при которых можно устранить проблемные финансовые последствия. В случае, если все же возникла необходимость в проведении подобных финансовых сделок, управленческий субъект компании заранее анализирует ситуацию обеспечения дополнительных прибыльных возможностей предприятия, надеясь не только на премии за риск, но и за ликвидность. Время, когда осуществляется такая операция, еще называют, периодом “замороженной ликвидности” вложенного капитала.

10. Экономичность управления рисками. Сущностью такого управления является устранение создаваемых ими проблемных финансовых ситуаций, для обеспечения стабильного процесса производства, при вероятном наступлении риска. Но, затраты на ликвидацию наступившего риска не могут быть выше размера вероятных финансовых убытков, даже при самом высоком уровне возможности наступления рискованной ситуации. Признак экономической основы управления рисками проявляется, как при внутреннем, так и при внешнем страховании финансовых рисков [5].

Таким образом, следует отметить, с помощью эффективных механизмов риск-менеджмента в полной мере осуществляются поставленные перед ним цели и задачи и положительно реализуются функции управления финансовыми рисками предприятия.

Литература

1. Сапарова Б. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие/Б. Сапарова под общ. ред. У. Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2008. – 848 с.
2. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010. – 278 с.
3. Юджин Ф. Бригхем, Майкл С. Эрхардт. Финансовый менеджмент. 10-е изд. – Спб.: Питер, 2007.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика. – М.: Перспектива, 2001. – 657 с.
5. Алимжанов Р.М. Процесс управления рисками на предприятиях в условиях модернизации экономики// Интернет-ресурс: <http://repository.enu.kz/bitstream/handle/data/10321/process-upravleniya.pdf>

Д.М. Нурпеисова, магистранты
Ғылыми жетекшісі: Ұ.Б. Юсупов, PhD докторы
С. Сейфуллин атындағы ҚАТУ

КӘСІПОРЫНДА САЛЫҚ ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ

Тақырыптың өзектілігі. Мемлекеттік бюджет түсімдерінің ең басты көзі - салықтар. Өнеркәсібі дамыған елдердің бюджетіндегі салықтардың үлесі 90 пайызды құрайды. Салықтың негізгі түрлеріне табыс салығы, одан басқа қоғамның құқықты мүшелерінің табыстарына, корпорация пайдаларына салынатын салықтар жатады. Өндірістік бірлестіктер, кәсіпорындар, капитал иелері өздері жариялаған мәлімдемелері бойынша салық төлейді.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев өзінің 2014 жылғы 11 қарашадағы «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Жолдауында: «Өндіріс және жаңа технологиялар саласындағы салық салу объектілері үшін қолайлы салық режимін енгізу қажет. Қазір бұл жұмыс басталды. Оны жетілдіру мақсатын қоямын. Барлық қолданыстағы салық жеңілдіктеріне ревизия жүргізіп, оларды мейілінше тиімді ету керек. 2020 жылдан бастап біз салықтық несиелендіру практикасын енгізуіміз керек. Басты міндет – кәсіпкерлердің инвестициялық белсенділігін ынталандыру. Жаңа салық саясаты әлеуметтік бағыт алуға тиіс. Бұл үшін 2015 жылдан бастап ынталандыру шаралары кешенін, соның ішінде білім беруге, өзін, өз отбасын, қызметкерлерін медициналық сақтандыруға қаражат салатын азаматтар мен компанияларды салықтан босату практикасын көздейтін ынталандыру кешенін әзірлеу қажет. Осылайша, бизнес деңгейіндегі болашақ салық саясаты ішкі өсімді ынталандыруы және сыртқы нарықтарға отандық экспортты, ал азаматтар деңгейінде олардың қорларын, жинақтарын және салымдарын ынталандыруға тиіс» деп айта кетті [1].

Өкінішке қарай, қазіргі уақытта шағын және орта бизнеске салық салу жүйесіндегі қиғаштықтар олардың дамуы мен өсуіне кедергі келтіруде.

Жалпы бухгалтерлік кәсіпорынға оның қаржылық жағдайын жоспарлау, бағалау, бақылау және талдау секілді функцияларды орындауы қажет. Сонымен қатар бухгалтерлік есеп кәсіпорынның активтері мен міндеттемелері, капиталы және өндірілген өнімдерімен олардың сатылғандығы туралы ақпараттарды жинақтап көрсетеді. Тек қана бухгалтерлік есеп арқылы кәсіпорынның табыстары мен шығыстарын және шаруашылық қызметінің соңғы қаржылық нәтижелерін анықтауға болады.

Қазақстан Республикасының тәуелсіздік жолындағы қалыптасу кезеңі ішінде заңды тұлғалардың табысына салық салу саласында, табыс салығын есептеп шегеру механизмінде бірқатар түбегейлі өзгерістер орын алды.

Кәсіпорында салық есебін жетілдіру мысалында ЖШС «AvtoKaz» кәсіпорны алынды.

«AvtoKaz» ЖШС – экспресс – жеткізу және логистика саласында қызметтер көрсетуде алдыңғы қатарлы компаниялардың бірі.

«AvtoKaz» ЖШС-нің құрамына 4 бөлімне кіреді, олардың әрбірі экспресс-жеткізу, көлік және логистика саласында белгілі қызметтерді көрсетуге маманданған.

«AvtoKaz» ЖШС-нің құралдарына салынатын салығын есептейік.

10 желтоқсан 2008 жылдың N 99-IV салық кодексіне [2] сәйкес, «AvtoKaz» ЖШС-нің көлік құралдарына салынатын салық ставкасын анықтайық (кесте 1).

1-кесте. Көлік салығын есептеу

Көлік түрі	Мөлшері	Двигатель қуаттылығы, текше см	Сатып алу жылы	Салық ставкасы
ВАЗ 2107	2	70	1.01.05	1%
ГАЗель	2	150	1.10.06	9%
КАМАЗ	1	300	1.04.06	7%

Автомобильді қолдану коэффициенті

$$K_{\text{қол}} = \frac{9}{12} = 0,75$$

Тоқсандық салық = $0,25 \cdot (2 \cdot 70 \cdot 1 + 2 \cdot 150 \cdot 9) = 710$

Жартыжылдық салық = $0,25(2 \cdot 70 \cdot 1 + 2 \cdot 150 \cdot 9 + 36 \cdot 7 \cdot 0,75) = 757,25$

9 айға салық = 757,25

1 жылға салынатын салық = $2 \cdot 70 \cdot 1 + 2 \cdot 150 \cdot 9 + 36 \cdot 7 \cdot 0,75 - (710 + 757,25 + 757,25) = 804,5$

Салық төлеуші салық салу объектілерін, әрбір көлік құралы бойынша салық ставкасын негізге ала отырып, салық кезеңі үшін салық сомасын AvtoKaz есептейді.

Сонымен «AvtoKaz» ЖШС көлік құралдарына салық төлеу үшін 701,00 нысанын толтырып 05 шілдеден кешіктірмей тапсыруы керек.

«Көлік құралдары салығы бойынша ағымдағы төлемдерді есептеу» бөлімінде:

701.00.001 жолында Салық кодексінің 369-бабымен белгіленген мерзімде төлеуге тиісті көлік құралдары салығы бойынша ағымдағы төлемдер салық төлеушімен есептелген жалпы сомасы көрсетіледі.

«Салық төлеушінің жауапкершілігі» бөлімінде:

1) «Салық төлеушінің (басшының) аты-жөні» жолында құрылтай құжаттарына сәйкес салық төлеушінің (басшының) тегі, аты, әкесінің аты (болған кезде) көрсетіледі.

2) Есепті беру күні.

Салық органына Есепті берудің ағымдағы күні көрсетіледі;

3) салық органының коды.

Салық салу объектісінің тіркеу орны бойынша салық органының коды көрсетіледі;

4) «Есепті қабылдаған лауазымды тұлғаның аты-жөні» жолында Декларацияны қабылдаған салық органы қызметкерінің тегі, аты, әкесінің аты (болған кезде) көрсетіледі.

5) Есепті қабылдаған күн.

Салық органына Есептің нақты табыс етілген немесе почта арқылы немесе өзге байланыс ұйымынан келіп түскен күні көрсетіледі.

6) құжаттың кіріс нөмірі.

Есептің тіркеу нөмірі көрсетіледі.

7) почта штемпелінің күні.

Почта немесе өзге байланыс ұйымы қойған почта штемпелінің күні көрсетіледі. Осы соманы келесі жылы есепті кезеңде 31-наурыздан кешіктірмей 700 нысанды салық декларациясын тапсыруы қажет.

Көлік құралдары салығы, жер салығы мен мүлік салығы бойынша салық есептілігін (бұдан әрі - Декларация) жасау тәртібін айқындайды. Декларацияны Салық кодексінің 365, 373, 394-баптарында көрсетілген салық төлеушілер, сондай-ақ Салық кодексінің 407-бабында көрсетілген объектілер бойынша жеке нотариустар, адвокаттар, жеке кәсіпкерлер болып табылмайтын жеке тұлғалар толтырады [3].

Осы декларацияда «Көлік құралдары салығы» қосымшасын жасауды (700,01-нысаны) айтып өтейік.

Бұл нысан Салық кодексінің 13-бөліміне сәйкес салық төлеушінің көлік құралдары салығын есептеуіне арналған. 700.01-нысанын салық төлеуші салық кезеңі ішінде меншік құқығындағы, шаруашылық жүргізу құқығындағы, жедел басқару құқығындағы әрбір көлік құралына, сондай-ақ қаржы лизингі шарты бойынша берілген (алынған) әрбір көлік құралына жасайды.

Егерде дамыған елдерді алатын болсақ, онда автомобиль саны өлшеусіз, Қазақстанға қарағанда көп, яғни көлік құралдарынан жиналатын салықтардың да маңыздылығы үлкен. Мысалы, АҚШ-та жеңіл автомобильдер саны 2000 жылы 134 981 000 дананы құраса, Жапонияда бұл көрсеткіш 468 683 62 дана, ал Германияда 404 994 42 дана автомобиль бар. Әрине, мұндай сандағы көлік құралдары АҚШ мемлекет қазынасына салықтар 1млрд ғана долл. әкелмейді.

Оның үстіне әлемнің бір-бір елінде көлік құралдарының салығы өту ауқымды салық санына жатпайды. Барлық жиналатын салық массасының салыстырмалы түрде кішкентай үлесін құрайды. Мысалы, Германияда көлік құралдарынан жиналатын салық түсімі, барлық салық сомасының 1,8 пайызын ғана құрайды, ал жалпы салық сомасының көлемі өте үлкен 1999 жылы 2 млрд марка.

Көлік құралдары салығының өте төмен үлесі, олардың Федеральдық немесе жалпы салықтар бөліміне емес, жергілікті салықтар санатына жатқызады. АҚШ-бұл штаттар бюджеті, Германияда-қоғамдық жер салығы, ал Швейцарияда кантондар салығына жатады.

Көлік салығы мемлекеттің жалпы салық саясатында анықтаушы бола алмайды, бір-ақ ол қоғамдағы өзгерістерге мемлекеттегі қызмет ететін көлік құрлымының қалыптасуы процестеріне өте үлкен әсер етеді.

Көлік құралдары салығының өлшемін реттей отырып, оның аз тиімді түрлерінің өндірісін қысқартуға, экологиялық таза варианттарға, көліктік экономды түрлері, дер кезіндегі барлық көліктерін жаңарту және т.б.

Мысалы. Германияны алайық. Қазіргі кезде елдің жолдарында, бұрын ешқашан болмаған, автомобильдер көп. 1999 жылы қолданысқа жіберілген, 49,0 млн автомашина, соның ішінде 41,4 млн. автомашина жеңіл көліктер, Аймақ аралық жол торабының ұзындығы 231 000 км, оның ішінде автомагистралдар торабы 11000 км.

Сонымен қатар, Германияда АҚШ-нан кейін ең ірі автомагистралдар торабы бар. Егерде жаңа жерлерді назарға алмайтын болсақ, онда бүгінгі күні, жаңа құрылыс туралы емес, «тар орындарды» кеңейту және жол апаты көп болатын жерлерді анықтау, және осы торабқа әлсіз дамыған аймақтардың көлік торабына қосылуы. Көптеген үлкен жолдарда жылдамдықты сатылы шектеу енгізілген. Федеральдық жолдардағы ең максимальды жылдамдық 100 км/сағат, ал елді мекендердегі-50 км/сағ, ал тұрғын жай аудандарда 30 км/сағ жылдамдықпен айдауға болады. Шектеу тек кейбір автомагистралда ғана алынып тасталған.

Сонымен қатар, Германия салық заңдылығы арқылы мемлекеттің көлік паркінің құрлымдық өзгерістеріне әсер етуі, жанама түрде мемлекеттің жалпы экономикалық жағдайын жақсартады.

Көлік құралдары салығынан түсетін салықтық түсімдер кезектегі мақсаты автожол құрлысы мен оны жөндеумен байланысты болғандықтан. Көлік құралдары салығының нақты арналымын айтпасақ болмайды.

Республикалық мәні бар автомобиль жолдарының күрделі және орташа жөндеуі үшін толығымен үш жылда 11181 млн теңге немесе 14,5 млн. АҚШ долл. бағытталған, бұл өз кезегінде жалпы қаржыландыру көлемінің 14,3 пайызын құраған. Ал 1992 жылы қаражаттардың басым бөлігі (60,4 пайызы) осы шығындарға жұмсалған. Мұндай қаржыландыру, тәжірибе дәлелдегендей автожолдардың техникалық жағдайын жақсартып қана қоймай, оның жағдайын тұрақтандыруға мүмкіндік береді.

Жалпы қолданыстағы жергілікті жолдарға, ұзындығы 65359 км құрайды. Үш жылда барлығы жалпы қаржыландыру көлемінің 13,2 пайызын құраған. Ал қалған бөлігі үш жылда 67,8 млрд теңге республикалық мәні бар жолдарға шығындалған, олардың ұзындығы 23011 км немесе жалпы қолданыстағы жолдар ұзындығының 26,1 пайызын құрайды.

Автомобиль жолдарын мемлекеттік бюджеттен (республикалық және жергілікті) қаржыландыру көлемі 3 жылға 43926 млн теңгені, ал осы уақытта жиналған салық және алымдар көлемі 51100 млн теңгені құраған, яғни бюджеттік шығындарды 16 пайыз артық болған. Бір-ақ бюджет қаражаттарынан басқа, республикалық жолдарға қосымша 34176 млн теңге өлшемінде зияндық қаражаттар жұмсалған. Нәтижесінде жалпы шығындар, жиналған қаражаттардан 27002 млн теңгеге немесе 52,8 пайыз артық болған.

Бұдан, келесі қортынды жасауға болады, қазіргі кездегі потенциалды автомобиль жолын қолданушылардан жиналатын салықтар мен алымдар бюджет шығындарына сәйкес келеді, автомобиль жолдарын қаржыландыру үшін жұмсалған. Бір-ақ бүгінгі күнгі қаржыландыру өлшемі жолдардың техникалық жағдайының нашарлауының өзгеріс тенденциясын қамтамасыз ете алмайды.

Қаржыландыру өлшемін біршама ұлғайту жыл сайынғы салықтар мен алымдардың өсімі есебінен жабуға болады. Талдау көрсеткендей, салықтар мен алымдардың жалпы сомасы жыл

сайын орташа есеппен 20 пайызға өседі, ал отынға салынатын акциздің өсу қарқыны шамамен 45 пайызды құрайды. Отынға салынатын акциздің өсу қарқынының динамикасы, отынды тұтынудың жыл сайынғы өсімі арқылы, бюджетке түсетін салық түсімдерінің жылдық өсімін болжауға болады.

Талдау нәтижесі көрсеткендей, қазіргі кездегі жол құрлысын қаржыландыру көздері жеткіліксіз. Қосымша қаржыландыру көзі сапасында ақылы автомобил жолдары және басқада жол объектілері болуы мүмкін. Бір-ақ олар барлық жол торабының қажеттіліктерін жабады және айталмаймыз. Мүмкін қосымша қызметтер үшін арнайы төлем белгілеу дұрыс, қосымша қызметтер-дегеніміз бұл жолдағы бензиннің үстемесіне негізделеді. Ең маңыздысы мүмкіндігінше банктік, сақтандыру және басқада қаржылық институттардың, бағалы қағаз шығарудың-автомобиль жолдарының құрылысы, қайта қалпына келтіру мақсаттары үшін тарту мүмкіндіктері.

Қорыта келгенде салық есебі кәсіпорында жүргізудің сапалығы өте маңызды роль атқарады. Қазіргі уақытта салық есептілігін жүргізудің ең маңызды мәселелерінің бірі салық заңының дұрыс талқыландырылуында. Менің ұсынарым әрбір орналасу орны бойынша салық комитеттері тіркеген субъектілері үшін консультациялық қызметтер ұсынуы қажет. Сонымен қатар заңға қайшылықтарды болдырмау үшін Қазақстан Республикасының кіріс министрлігі салықтық бақылау үшін жалпыға бір мәліметтер базасын құруы, тексерілген объектілері бойынша неғұрлым оперативті өңдеуге мүмкіндік туғызады.

Әдебиеттер

1. «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» ҚР Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы (Астана қ., 2014 жылғы 11 қараша).
2. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы 2008 ж. 10 желтоқсандағы № 99-IV Салық кодексі (Салық кодексі) (2014.28.11. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен).
3. Салық есептілігінің нысандары // www.salyk.kz



Ж.К. Оразова, магистранты

Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ МЕНШІКТІ КАПИТАЛЫН БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қаржылық қызметті жүргізу, ақша айналымына қызмет жасау, экономикалық өсім үшін жағдай жасау үшін меншікті капиталдың жеткіліктілігін анықтау қажеттілігі кез келген кәсіпорын үшін негізгі мәселе болып табылады. Сәйкесінше, шаруашылық жүргізуші субъектілердің меншікті капиталын басқарудың методологиясы мен ұйымдастыруды жан-жақты зерттеу, талдау және жетілдіруге объективті қажеттілік бар.

Құралу көздерінің құрылымы мен негізгі индикаторлармен анықталған көлемі және сәйкес нормативтермен регламенттелетін меншікті айналым капиталына қатысты сауатты құрылған қаржылық саясат шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық тұрақтылығының құрауыштарының бірі болып табылады.

Қазіргі кезде кәсіпорынды экономикалық жүйе ретінде басқару көптеген мәселелерді шешуді талап етеді, олардың себебі болып сыртқы да, ішкі де факторлар болуы мүмкін. Сонымен бірге, меншікті капиталдың ағымдағы жағдайы және даму перспективалары туралы ақпараттың толық болмауы басқарушылық шешім қабылдау үшін белгісіздіктің негізгі ішкі факторларының бірі болып табылады. Бұл мәселелерді шешу басқарудың жаңа амалдарын және оларды ендірудің құралдарын қалыптастыруды және кәсіпорынның ақпараттық құрылымын өзгеріс үрдісін нақты аңғару және оған тез бейімделуді қажет етеді. Бұндай тұжырымдама ретінде кәсіпорынның

меншікті капиталын басқаруды қолдануға болады.

Кәсіпорынның меншікті капиталын басқару мәселесінің қарастырылып отыруының себебі – кәсіпорынның барлық қажеттіліктері мен мүмкіндіктерін қанағаттандыратын капиталдың құрылымын қалыптастыру қазіргі күні басқарушылардың негізгі экономикалық мәселелерінің бірі болып отыр.

Сөйтіп, шетелдік және отандық ғылыммен жинақталған ғылыми зерттеулер кәсіпорында меншікті капиталды басқару мәселесінің жақсы зерттелгенін көрсететеді. Бірақ корпоративті құрылымдармен жинақталған елеулі әлемдік тәжірибеге қарамастан, басқарудың бұл түріне байланысты көптеген теориялық және тәжірибелік мәселелер, әсіресе қазіргі Қазақстан жағдайында әлі де жеткілікті зерттелмеген.

Қазақстан Республикасының заңына сәйкес кәсіпорындар өзінің құрылуы барысында, яғни шаруашылық қызметпен айналысу үшін белгілі бір мөлшерде мүліктерге ие болуы тиіс. Осы жоғарыда аталған мүліктердің ақшалай өлшемге айналдырылғандағы жиынтығы ұйымның меншікті капиталы болып саналады. Кәсіпорын алғашқы құрылған кезде оның капиталы Қазақстан Республикасы заңында қаралған мөлшерден кем болмауы тиіс және де ол сол ұйымның құрылтайшыларының, акционерлерінің ақшалай, заттай және басқадай түрде қоғамға қосқан үлестерінен құралады. Бұл сома, яғни кәсіпорынның капиталы осы ұйымның қызметі барысында тапқан таза табысы және басқа да көздерден, тегін түскен мүліктер мен ақшалай қаржылар есебінен өсіп отырады.

Сонымен, меншікті капитал дегеніміз – бұл кәсіпорынның құрылу барысында қалыптасқан бастапқы капиталы мен қызмет етуі барысында ішкі қаржы ресурстарының есебінен қалыптасқан және оның жеке меншінде қалатын қаражаттары болып табылады. Меншікті капиталдың құрамына жарғылық капиталды, резервтік капиталды, түрлі қорларды, бөлінбеген табысты жатқызуға болады.

Меншікті капитал кәсіпорын капиталының меншікті қаржыландыру көзінің есебінен қалыптастырылған бөлігі болып табылады. Ол кәсіпорынның қаржы әлеуетінің негізін құрайды. Меншікті капиталға келесі элементтер кіреді: жарғылық капитал, алынатын капитал, үстеме капитал, резервтік капитал, бөлінбеген пайда [1].

Қазақстанда көптеген банктерде меншікті капиталды ұлғайту болашағы бұлдыр. Солай, бөлінбеген пайда меншікті капиталды қалыптастырудың негізгі ішкі көзі бола тұра, капиталды елеулі ұлғайтуға мүмкіндік бермейді. Табыстың қысқаруы аясында шығыстардың әрдайым ұлғаюы көптеген банктерді қиын жағдайға қояды, сондықтан бұл жағдайларда меншікті капитал банк тарапынан да, Қазақстан Республикасының қадағалау ұйымдарының тарапынан да назарды талап етеді.

Банк капиталының оның тиімділігі үшін қандай мөлшерде болу керектігі туралы бірегей түсінік жоқ, бірақ Базел келісімімен қабылданған әлемдік стандарт бар. Бұл келісім бойынша капиталдың минималды мөлшері бес миллион евроны құрау керек. Банк капиталының ұлғаюы банктердің шоғырлануы мен орталықтандырылуынан басқа, сондай ақ ссудалық капиталдың банкаралық нарығында, кәсіпорын, ұйымдар мен халық, банк делдал қызметін атқаратын келісімдерді жасау кезінде қаражат тарту арқылы да жүргізілуі мүмкін.

2013 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша банк секторының есептелген меншікті капиталының мөлшері 2012 жылы 117,4 млрд теңгеге немесе 6,0%-ға өсіп, 2 072,3 млрд теңге болды. 2013 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша меншікті капиталдың жеткіліктілік коэффициенттері $k1-1$ – 11,6; $k1-2$ – 13,6; $k2$ – 18,1 болды. 2013 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша таза кірістің жиынтық активтерге қатынасы (ROA) 1,88% (2012 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша – (-0,10%), таза кірістің меншікті капиталға қатынасы (ROE) – (-28,11%) 2012 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 0,94% болды.

Капиталдың жеткіліктілігі қазіргі уақытта Қазақстанның банк жүйесінің негізгі мәселелерінің бірі болып отыр. Себебі, банктің капиталының көлемінен оның несиені өтеу қабілеті, өндірістік кәсіпорындарға инвестиция салуы байланысты, бұдан банктік капитал банк жүйесіне ғана емес, сонымен қатар мемлекеттің экономикасының барлығына әсер ететіні көрінеді.

2013 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша банк конгломераттарының жиынтық баланстық меншікті капиталы (1 181,4 млрд теңге – теріс меншікті капиталы бар банк конгломераттарын есептегенде) 44,8 млрд теңге болды, 2013 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша жиынтық

меншікті капитал (751,9 млрд теңге – теріс меншікті капиталы бар банк конгломераттарын есептегенде) 228,1 млрд теңге болған.

Банк конгломераттарының жиынтық меншікті капиталының құрылымында басым көпшілігі жарғылық капиталға келеді, оның сомасы 1 775,9 млрд теңгені құрайды, өзге капитал 398,6 млрд теңгені құрайды. Банк конгломераттарының өтелмеген жиынтық шығыны – 2 219,3 млрд теңгені құрайды [2].

Меншікті капитал келесідей жағымды ерекшеліктерге негізделеді:

- Тардудың жеңілдігі, өйткені мемншікті капиталды ұлғайтуға байланысты шешімдер басқа шаруашылық субъектілердің келісімін алмай ақ кәсіпорынның иелері мен менеджерлерімен қабылданады.

- Қызметтің барлық саласында табысты тудырудың жоғары қабілеті, себебі оны қолданған кезде ссудалық пайызды төлеудің қажеттілігі жоқ.

- Кәсіпорынның, ұзақ мерзімді периодта оның төлем қабілеттілігінің қаржылық тұрақтылығының дамуын қамтамасыз ету, сәйкесінше банкроттық қаупін төмендету.

Сонымен қатар, оған келесідей кемшіліктер тән:

- Тарту көлемінің шектілігі, соған сәйкес оның өмір сүру циклінің бөлек кезеңдерінде нарықтың жағымды конъюктурасы периодтарында кәсіпорынның операциондық және инвестициялық қызметін кеңейту мүмкіндігінің шектілігі.

- Капиталды қалыптастырудың баламалы қарыздық көздеріне қарағанда құнының жоғары болуы.

- Қарыздық қаржылық құралдарды тарту есебінен меншікті капиталдың рентабельділік коэффициентінің өсу мүмкіндігін қоданбау.

Осылай, тек өзінің меншікті капиталын ғана пайдаланатын кәсіпорын ең жоғары қаржылық тұрақтылыққа ие (оның автономдылық коэффициенті нолге тең), бірақ өзінің даму қарқындылығын шектейді (нарықты жағымды конъюктурасы периодында қажет қосымша актив көлемін қалыптастыруды қамтамасыз ете алмайды) және капиталға салынған табыстың өсуінің қаржылық мүмкіндігін қолданбайды.

Кәсіпорынның барлық қажеттіліктері мен мүмкіндіктерін қанағаттандыратын капиталдың құрылымын қалыптастыру қазіргі күні басқарушылардың негізгі экономикалық мәселелерінің бірі. Осыған орай бұл тақырыпты зерттеу маңызды болып отыр. Өкінішке орай, меншікті капиталды басқаруда шешімін таппаған мәселелер бар.

Резервтердің жетіспеушілігі кәсіпорынның қызметіне жағымсыз әсер ететін қандай болмасын төтенше жағдайлардың пайда болуына байланысты сенімсіз дебиторлық қарыздар бойынша жоғалтуларға әкеп соғуы мүмкін.

Сондай ақ, тартылған капиталды тиімді қолданбау сияқты мәселені атап кетуге болады.

Ғалымдардың зерттеулері нәтижесінде алынған нәтижелерді оң бағалай отырып, меншікті капиталдың функцияларын және оның көлемін есептеудің әдістерін анықтаудың бірегей тәсілдері жасалмағанын атап өткен жөн; кәсіпорынның меншікті капиталын басқару жүйесін құру бойынша ғылыми негізделген ұсыныстардың болмауы; жеке концептуалды-методологиялық ережелер пікірталастық болып келеді және одан әрі тереңірек зерттеуді қажет етеді.

Меншікті капиталды басқару баланстық және баланстық емес операциялардың көлемінің өсуін есепке алып оның шамасын, банк қабылдайтын тәуекел шамасын болжамдауды, банкпен бекітілген параметрлерге жету мақстында капиталдың әртүрлі элементтері арасында нормативтік акттермен бекітілген пропорцияларды сақтауды білідіреді.

Нормативтік реттеу саласындағы әрдайым өзгерістер қаржылық нарық жағдайында да банктерге қабылданатын басқарушылық шешімдердің нәтижелігін бағалауға мүмкіндік бермейді. Қазақстанның көптеген коммерциялық банктерінде капиталды басқару қадағалау органдарының талаптарын орындаумен ғана шектеледі.

Әлемдік тәжірибеде капиталды басқарудың елеулі тәжірибесі жинақталған. Бірақ, олардың қолданатын әдістері мен тәсілдері дамыған банктік жүйенің шарттарына бейімделген және қазақстандық банктерге тікелей көшірілмейді.

Меншікті капиталдың өсуінің көздері ішкі (табыс, қорларды қайта бағалау) және сыртқы (акция, облигация шығару) болып бөлінеді. Бұл көздер арасындағы арақатынас банк көлемімен және оның стратегиясымен анықталады.

Меншікті капиталды өсірудің ішкі көздеріне:

- Меншікті капиталдың негізгі көзі әртүрлі қорлар түрінде немесе бөлінбеген түрде табысты жинақтау болып табылады. Бұл көп жағдайла капиталды толықтырудың ең жеңіл және арзан тұратын әдісі болып келеді.

- Дивидендтік саясат- банктің қарауында қалатын табыстың көлемі банк капиталын басқаруда бірінші дәрежелі мәнге ие.

- Негізгі құралдарды қайта бағалау есебінен мүліктің құнының өсімі банктердің капиталының мәнді құралу көзі болып табылады. Бірақ бұл меншікті капиталды өсіру көзі жеткілікті сенімді болып келмейді, себебі материалдық активтердің құны әсіресе тұрақсыз экономика жағдайында елеулі ауытқуларға ұшырайды.

Банктің меншікті капиталын өсірудің сыртқы көздеріне: жай және артықшылықты акцияларды сату, қарыздық міндеттемелерді эмиссиялау, активтерді сату және негізгі қорлардың кейбір түрлерін арендаға беру. Берілген әдістердің бірін қолдану акционерлердің табысына қатысты қандай әсер болатына байланысты.

Басқарушылықпен ескерілуі тиіс басқа факторларға:

- салыстырмалы артықшылықтар;
- акционерлердің меншікті капиталға әсер ету және қызметке бақылау жүргізуі;
- меншікті капиталдың әр құралу көзімен байланысты салыстырмалы тәуекелдер; жалпы тәуекелге ұшырау;

- жаңа капитал қаражаттарын тарту жүзеге асу мүмкін капитал нарығының күштілігі және әлсіздігі;

- меншікті капиталдың көлемі мен құрылымы қатысты реттеуші нормативті актілер [3].

Жалпы алғанда Қазақстанның банк жүйесі бойынша капиталдың жеткіліктілігі көрсеткіштері артық деңгейде орналасқан. Меншікті капиталды ұлғайтудың негізгі көздеріне бөлінбеген пайда және тәртіптелген қарыздық құралдар жатады, акционерлердің жарналарының үлесі капитал өсімінде жылдан жылға төмендеп келеді. Сонымен бірге, активтердің өсу қарқыны меншікті капиталдың өсу қарқынынан асып түседі.

Сөйтіп, шетелдік және отандық ғылыммен жинақталған ғылыми зерттеулер кәсіпорында меншікті капиталды басқару мәселесінің жақсы зерттелгенін білдіреді. Бірақ корпоративті құрылымдармен жинақталған елеулі әлемдік тәжірибеге қарамастан, басқарудың бұл түріне байланысты көптеген теориялық және тәжірибелік мәселелер, әсіресе қазіргі Қазақстан жағдайында әлі де жеткілікті зерттелмеген көре аламыз.

Әдебиеттер

1. Кадрова Н.Н. Корпоративтік қаржы: Оқу құралы.-Алматы: Экономика, 2008. – 376 бет.
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын бақылау мен қадағалау комитетінің 2013 жылғы жылдық есебі. - Алматы, 2007
3. Бекболатұлы Ж.К. Коммерческие банки Казахстана: проблемы и приоритеты // Экономика Казахстана, 2000.



М. Пишпеков, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В современных условиях, когда все более остро встают проблемы контроля за дефицитом государственного бюджета, выбора разумной финансовой политики и сокращения доли государст-

венного сектора в экономике, правительства многих стран, а также регионов и крупных городов существенно реформировали бюджетный процесс. Одной из таких реформ во многих странах стал переход на многолетний финансовый план.

В мировой практике планирования бюджет представляет собой план финансовой деятельности органов государственной власти на определенный период, представленный в форме описи доходов и расходов. Почти во всех странах бюджет составляется на год. Вместе с тем, в странах развитой экономикой активно идет процесс перехода к более долгосрочному бюджетному планированию, основанному на формировании финансовой и экономической стратегии. Среднесрочные прогнозы на период от двух до пяти лет – составляется, прежде всего, для прогнозирования финансовых дефицитов или нехватки доходов. Исходя из этого, составляются независимые прогнозы доходов и расходов. Если, по данным прогнозам, доходов окажется недостаточно для покрытия расходов, могут приняты меры сбалансирования бюджета. Среднесрочное прогнозирование играет также важную роль в разработке политических решений на срок, превращающий продолжительность текущего бюджетного периода.

Таким образом, среднесрочные прогнозы могут помочь избежать кризисов местных финансов, приводящих к необходимости принятия экстренных мер по сокращению расходов и увеличению налогов на местном уровне.

В Австрии показатели многолетнего финансового плана строятся отдельно, вне рамок процесса подготовки годового бюджета. Если до 1994 года многолетние бюджетные оценки в этой стране строились для того, чтобы спрогнозировать, к каким последствиям могут привести текущие фискальные решения через несколько лет, то теперь многолетние оценки трансформировались в стратегический финансовый план.

Таким образом, австрийский подход одновременно и предусматривает систему раннего обслуживания нежелательных последствий текущих фискальных решений, и дает систему ориентиров для среднесрочной фискальной стратегии государства.

Германия строит многолетний бюджет в контексте интегрированного среднесрочного финансового плана, чтобы достигались определенные стратегические цели фискальной политики.

В Австралии, Канаде и Великобритании многолетний финансовый план используется главным образом в качестве средства усиления прозрачности и эффективности распределения бюджетных ресурсов, однако используемые этими странами подходы позволяют также проводить среднесрочную фискальную стратегию и обеспечить стабильность и преемственность бюджетного процесса.

Важным компонентом процесса многолетнего бюджетного планирования является умение прогнозировать доходы на временной период, охватываемый многолетним финансовым планом. Многолетний прогноз доходов дает исходную информацию, по которой можно судить об осуществимости планов расходов при данных среднесрочных задачах государственной финансовой политики. Многолетние прогнозы доходов могут служить также системой раннего обслуживания грядущих нехваток дохода, поэтому иметь их очень важно для того, чтобы можно было своевременно пересмотреть стратегии и реформировать налогообложение.

Для краткосрочного прогнозирования доходов можно применить эконометрические модели, в частности, модели временных рядов (однофакторные) и многофакторные модели, включающие одно или несколько уравнений, оцениваемых одновременно. Использование таких моделей, обладающих хорошо изученными статистическими свойствами, позволяет иметь надежный источник краткосрочных (до года) прогнозов по доходам. Среднесрочные прогнозы доходов строятся в рамках среднесрочной макроэкономической модели. Такие прогнозы по природе своей оказываются обычно менее точными, чем краткосрочные.

Существуют четыре основных метода среднесрочного прогнозирования бюджетных доходов и расходов. Эти методы отличные друг от друга по сложности, количеству требующихся исходных данных, затрачиваемому времени и средствам, полезности получаемой в результате их пользования информации для выбора различных вариантов политики местных властей [1].

Методы среднесрочного прогнозирования бюджетных доходов и расходов схематично представлены рисунке 1.

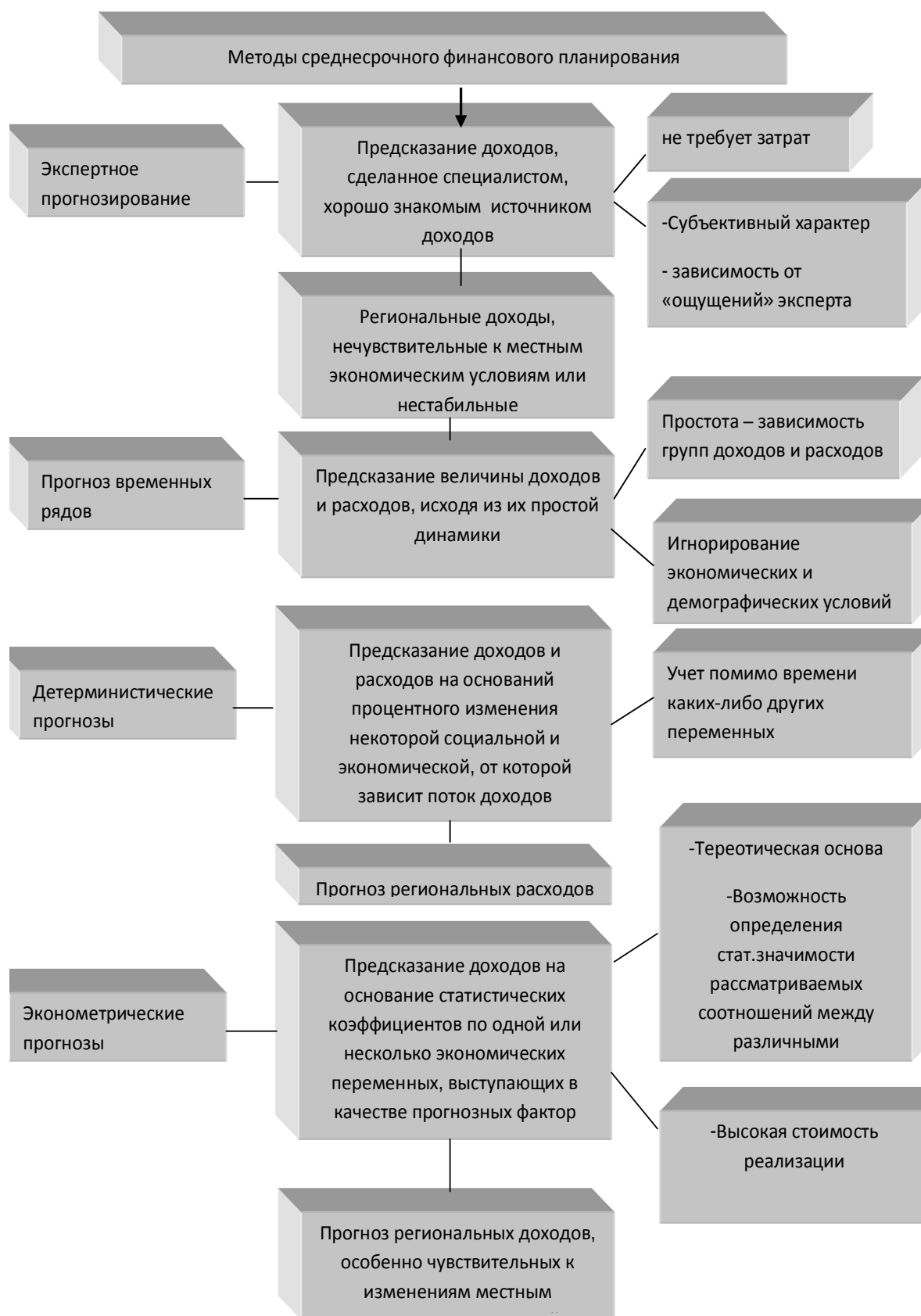


Рис. 1 – Методы среднесрочного финансового планирования

Эффективность метода экспертного прогнозирования определяется квалификацией эксперта, привлекаемого к составлению прогнозов. Такое прогнозирование не требует больших затрат и может быть достаточно точным, однако экспертные оценки носят субъективный характер, зависят от “ощущений” эксперта и не всегда поддаются рациональному объяснению.

Прогнозы временных рядов на основании их собственной динамики (метод тренда) предполагает зависимость некоторых групп доходов и расходов лишь от времени. Он исходит из постоянных темпов изменений (постоянный темп роста) или постоянных абсолютных изменений (линейный временной тренд). Его существенным недостатком является игнорирование экономических и демографических условий.

Метод детерминирования часто используется для прогнозирования расходов. В отличие от метода тренда, который предусматривает лишь одну переменную – время, метод детерминирования учитывает и другие переменные. Наиболее часто для прогнозирования доходов и расходов используется заранее разработанная формула. Прогноз расходов получается на основе умножения объема затрат на цену единицы этих затрат.

Эконометрическое прогнозирование основано на принципах экономической теории и статистики. Будучи концептуально более сложным, чем вышеперечисленные методы, эконометрическое прогнозирование предоставляет и более ценную информацию. Наиболее часто используется техника статистического регрессионного анализа. Эконометрическое прогнозирование все чаще используется для прогноза доходов. Оно также может быть использовано для прогнозирования расходов, чувствительных к изменениям экономических условий.

Что касается сравнительных преимуществ и недостатков различных методов среднесрочного прогнозирования, то преимуществом эконометрического метода является его солидная теоретическая основа, возможность определения статистической значимости рассматриваемых соотношений между различными переменными, одновременное использование нескольких независимых переменных. Главный недостаток этого метода – высокая стоимость.

Не существует такого метода среднесрочного прогнозирования, который был бы в равной мере подходящим для прогноза всех видов местных доходов и расходов.

Эконометрический метод наиболее подходит для прогноза тех местных доходов, которые особенно чувствительны к изменениям местных экономических условий. Трендовые и экспертные прогнозы наиболее подходят для прогнозирования тех местных доходов, которые нечувствительны к местным экономическим условиям или настолько нестабильны, что выявить какие-либо причинные зависимости не представляется возможным. Для прогноза местных расходов лучше всего использовать метод детерминирования.

Уровень и структура расходов местных органов власти определяются как экономическими и демографическими факторами, которые в большинстве своем находятся вне контроля местных правительств, так и выбором вариантов местной политики. Даже в условиях, когда основное влияние на местные расходы оказывает высокий уровень инфляции, у местных властей остается некоторый выбор. Они могут – в зависимости от своих предпочтений и предпочтений избирателей – увеличить налоги или уменьшить объем предоставляемых услуг.

Факторы, влияющие на расходы местного правительства, следует рассматривать в контексте спроса и предложения. Ведь ежегодный бюджет это не что иное, как попытка местных властей балансировать спрос (количество и качество государственных услуг, которые хотят получить местные жители) и предложение (количество и качество услуг, которое местное правительство может предоставить при данном уровне местных доходов).

Спрос на местные услуги определяется четырьмя основными факторами: изменения в численности населения и его структуре (происходящие, например, в результате миграции), темпы экономического роста в стране, изменения в относительной цене государственных услуг, сдвиги в структуре доходов местных жителей (как известно, с ростом личных доходов населения спрос на местные услуги увеличивается еще в большей мере). Под влиянием этих факторов меняется спрос на местные товары и услуги, а, в конечном счете, и расходы местного правительства.

Уровень расходов местного правительства определяется также факторами, лежащими на

стороне предложения. Цена предоставления различных местных услуг зависит от расходов местного правительства на оплату труда и капитальных затрат, использования возможностей экономии на масштабах, индексация затрат по социальному обеспечению и медицинскому страхованию, от долгосрочных капитальных затрат, от производительности труда занятых в предоставлении местных услуг.

Кроме этих факторов спроса и предложения, на местные расходы могут влиять и внешние факторы, например спад производства в стране или в регионе.

Например, в США В 70-е – начале 80-х годов большое влияние на местные финансы оказали следующие пять факторов: состояние национальной экономики, региональные экономические сдвиги, демографические изменения, принимаемые в различных штатах законодательные ограничения на рост местного налогообложения, федеральная политика в отношении местных правительств (снижение федеральных субсидий штатам и местным органам власти с начала 80-х годов отрицательно сказалось на доходной части их бюджетов).

Самое важное требование к моделям прогнозирования доходов заключается в том, чтобы они давали достаточно точные, состоятельные прогнозы на краткосрочную и среднесрочную перспективу. Краткосрочными прогнозами обычно называют такие, которые заглядывают не больше, чем на год вперед, поэтому используемые для краткосрочного прогнозирования модели должны обладать повышенной способностью улавливать высокочастотную информацию, содержащуюся во временных рядах, тогда как структурным параметрам, определяющим процесс генерирования доходов, при краткосрочном прогнозировании уделяется, как правило, меньше внимания.

Практика анализа бюджетного планирования в субъектах РК показывает, что в условиях переходной экономики, временные ряды экономических переменных ведут себя все более нестабильно по мере того, как рынок начинает оказывать все возрастающее влияние на экономические условия, а роль государственного регулирования в экономике, наоборот, уменьшается. В таких нестабильных условиях экспертный метод и детерминистский подход действительно могут давать не менее, а иногда и более точные результаты, чем статистический анализ. Однако, даже если экспертные и детерминистические методы могут давать более точные результаты, их применение не может гарантировать получение несмещенных оценок, поскольку такие прогнозы не защищены от внешнего давления, направленного на то, чтобы привести прогноз в соответствие с желаемыми количественными целями.

Основная причина, по которой необходимо разрабатывать статистически строгие модели прогнозирования, заключается в том, что по мере того, как экономика переходит от прежней системы централизованного планирования к рыночной системе, сила экспертного анализа и детерминистических прогнозов будет убывать.

В отличие от прежней экономической системы, где цены, ресурсные затраты и результаты все было известно, в новой рыночной экономике ни один из этих экономических параметров априорно не известен. Чем более явной становится связь между бюджетными поступлениями, с одной стороны, и уровнем экономической активности и сложным взаимодействием между спросом и предложением, с другой, способность к параметризации процесса генерации бюджетных доходов будет все более ослабевать. В то же время потенциал и сфера применимости статистических методов будут возрастать.

В основе любого эмпирического анализа лежит точность исходных данных. Учитывая это, представляется логичным строить статистические модели с использованием месячных данных поступления доходов по различным источникам. Данные по месячным бюджетным поступлениям можно получить в готовом виде из бухгалтерии любого финансового органа, и эти данные максимально надежные в отличие от других статистических данных. В первоначальном своем варианте методология краткосрочного прогнозирования полагается, в основном, на два класса моделей: на модели временных рядов и на эконометрические прогнозные модели. Оба эти класса моделей основаны на использовании статистического метода, известного под названием «регрессионный анализ».

Методология анализа временных рядов (однофакторных моделей) использует прошлые значения моделируемой переменной для прогнозирования будущих значений той же самой переменной.

Например, модель временного ряда может использовать месячные данные о прошлых поступлениях подоходного налога и на основании прошлых закономерностей в поведении этой переменной она предскажет будущие значения поступлений из этого источника. Таким образом, для использования моделей временных рядов необходимо иметь только прошлые значения самой прогнозируемой переменной.

Понятно, что закономерности прошлого поведения переменной могут многое сказать о том, как она будет вести себя в будущем. Анализ временных рядов позволяет находить такие закономерности и на этой основе прогнозировать будущее поведение переменной. Сдвиги в динамике временных рядов, связанные с изменением в структуре налога (налоговом законодательстве) или с какими-то иными крупными реформами, могут быть учтены в модели с помощью специального статистического приема так называемой «фиктивной» переменной. Суть прогнозирования переменной по прошлой ее динамике можно сформулировать так. Величина бюджетных поступлений (в настоящем или будущем периоде) так или, иначе, связана (коррелируется) с прошлыми величинами этих поступлений. Если мы сумеем обнаружить такую корреляцию и разложить ее на составляющие, придав ей структуру, нередко удастся получить удивительно точные прогнозы.

Второй путь применения регрессионного анализа к прогнозированию бюджетных доходов заключается в оценке эконометрических моделей. Эконометрическое прогнозирование предполагает использование одной или нескольких объясняющих переменных (которые называются «независимыми переменными») для предсказания динамики зависимой переменной, в качестве которой в данном случае выступает величина бюджетных поступлений. Ясно, что, зная динамику переменных, связанных с налоговой базой (например, если речь идет о налоге на прибыль предприятий, в качестве переменных, связанных с налоговой базой, можно использовать зарплату, прибыль, ставку процента), есть возможность прогнозировать и динамику налоговых поступлений. При эконометрическом прогнозировании налоговых поступлений нередко приходится сначала прогнозировать объясняющие переменные с использованием тех же статистических методов и только потом прогнозировать сами налоговые поступления. В тех же целях можно использовать прогнозы объясняющих переменных, построенные другими (внешними) организациями.

В большинстве случаев оказывается, что, комбинируя методы эконометрического моделирования с анализом временных рядов, удастся достичь очень неплохих результатов и добиться высокой точности прогнозов. В подобных смешанных моделях объясняющие экономические переменные показывают воздействие на зависимую (моделируемую) переменную изменений в налоговой базе, а переменные, почерпнутые из анализа самого временного ряда, позволяют учесть влияние других инноваций в этом временном ряду. В подобных смешанных моделях также обычно используются фиктивные переменные, которые учитывают влияние крупных структурных реформ налоговой системы.

Модели среднесрочного прогнозирования существенно отличаются от краткосрочных моделей, поскольку среднесрочные модели должны уметь улавливать взаимосвязь между финансовой политикой (финансовыми решениями) и макроэкономическими условиями в среднесрочной перспективе. Среднесрочные модели для прогнозирования доходов (на 2-4 года вперед) дают руководству стратегическую информацию об имеющихся финансовых ресурсах. Такие прогнозы – это первый серьезный шаг на пути создания инфраструктуры для выработки обоснованных решений, необходимых для достижения среднесрочных целей территориальных Администраций.

Основой среднесрочных прогнозов являются точные исходные данные. Однако для среднесрочного прогнозирования требования к данным являются еще более жесткими, чем при краткосрочном прогнозировании, поскольку среднесрочные модели должны улавливать эффекты обратной связи, иначе говоря, взаимовлияние между принимаемыми правительством решениями и динамикой различных отраслей экономики. Необходимо также учитывать и возможность того, что структурные экономические зависимости могут в среднесрочной перспективе изменяться [3].

Одно из важных требований, которое должно быть выполнено при разработке и внедрении любой другой среднесрочной методологии прогнозирования, заключается в том, чтобы эта методология обеспечивала преемственность и, следовательно, ее не приходилось бы все время менять.

Литература

1. Государственное регулирование экономики Курс лекций под ред. Н.Б. Антоновой Мн. – 2011. – 79 с.
2. Егоров В.В Парсаданов Г.А Прогнозирование национальной экономики. – М. Инфра- М, 2012. – 14 с.
3. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Уч. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013.



А. Рахимберлина, магистранты

Ғылыми жетекшісі: С.И. Мендалиева, т.ғ.к.

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Қазақстан экономикасының әлемдік шаруашылық қатынастарына, интеграциялық үрдістерге кірігуі отандық кәсіпорындардан, әсіресе өндірістік кәсіпорындардан, қаржылық жағдайдың жоғарғы деңгейін қажет етеді. Егер әрбір кәсіпорын экономикаға үлкен қаржылық нәтижелер әкелсе, онда қызмет салаларының және мемлекеттің макроэкономикалық көрсеткіштері жоғарылайды. Сондықтан қазіргі кезде әрбір шаруашылық субъектісінің қаржылық тұрақтылық мәселесіне көп көңіл бөлінеді. Жоғары даму барысындағы бәсекелестік жағдайында кәсіпорын тұрақтылығын бағалау бәсеке қабілеттіліктің қосымша факторы болып табылады және кез келген саладағы қаржылық тұрақты кәсіпорындар санының өсуі экономиканың дамуы мен бюджетке төленетін тұрақты түсімдердің негізі болып табылады.

Нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпкерлер мен кәсіпорындардың басшыларының алдында көптеген сұрақтар туындайды:

- кәсіпорынды әрі қарай дамыту мақсатында оның қаржылық қызметін ұтымды орналастыру;
- қаржы ресурстарын басқару тиімділігін арттыру;
- кәсіпорын нақты кезең ағымында қаржы ресурстарын тиімді басқару.

Осы және де басқа маңызды сұрақтарға объективті қаржылық талдау жауап береді, өйткені оның нәтижелері кәсіпорынның қаржылық жағдайын сипаттайды.

Қаржылық жағдай – кәсіпорынның өз қызметін қаржыландыру қабілеті аталады. Ол кәсіпорынның қалыпты қызмет етуіне қажетті қаржы ресурстары-мен қамтамасыз етілу, оларды мақсатты пайдалану, басқа заңды және жеке тұлғалармен қаржылық өзара қатынастары, төлем қабілеті және қаржылық тұрақтылықпен сипатталады. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау нәтижелері кәсіпорынның қаржы ресурстарын дұрыс үйлестіруде көмек көрсетеді, өйткені осыдан шаруашылықтың болашақтағы қызметі тәуелді. Бұл келесімен байланысты, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын – табыстардың шығыннан асып түсуін қамтамасыз ететін ақша ағындарының жылжуын қамтамасыз етеді. Осыған қоса барлық есептесулерді өткізіп, міндеттемелерді орындағаннан кейін кәсіпорында өндірісті дамыту, оның материалдық-техникалық базасын модернизациялау, әлеуметтік жағдайды жақсарту үшін табыс қалу қажет.

Сонымен, қаржылық жағдай кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін, оның іскерлік қызметтесудегі әлуетін анықтайды, кәсіпорын және оның серіктестіктерінің қаржылық және басқа қарым-қатынастардағы экономикалық мүдделерін бағалайды.

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істеуші кәсіпорындардың 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 ережесін сақтау;

- кәсіпорын активтері және 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 іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау.

Қаржы есептілігінің ең маңызды элементі болып табылатын активтерді талдағанда, олардың болуы, құрылымы мен оларда орын алған өзгерістер зерттеледі.

Активтердің икемділік коэффициенті – қысқа мерзімді активтер құнының барлық активтер құнына қатынасымен анықталады. Ол борыштарды өтеуге арналған қаражаттың үлесін сипаттайды. Осы коэффициент мағынасы неғұрылым жоғары болса, ұйымның үздіксіз жұмысын қамтамасыз етіп, борыштық міндеттемелерді өтейтін мүмкіндік те соғұрылым көп болады. Оңтайлы мағына 0,5-тен жоғары емес.

Икемді және шашыраңқы қаражат арақатынасының коэффициенті – қысқа мерзімді активтерді ұзақ мерзімді активтердің құнына бөлу арқылы анықталады. Ол активтердің тиімді орналасқанын сипаттайды. Осы арақатынастың оңтайлы және сыни мөлшері саланың ерекшеліктеріне байланысты. Оңтайлы мағына 0,5-тен төмен болмау керек.

В.В. Ковалев ұйымның өтімділігін былай түсіндіреді: «Өтімділік – қайсыбір активтің қарастырылған өндірістік-технологиялық процестің барысында ақшалай қаражатқа айналу қабілеті. Өтімділік дәрежесі уақыт аралығының ұзақтығымен анықталады».

Баланс өтімділігін талдаудың мәні – активтегі өтімділік дәрежесі бойынша топталған қаражаттарды пассивтегі міндеттемелермен салыстыруда.

Актив пен пассив баптары белгілі бір тәртіппен топталады, – өтімділігі жоғарылардан бастап өтімділігі төменгілерге (актив), яғни өтімділігінің төмендеу тәртібі бойынша қайтару уақыты қысқаларға қарай (пассив), яғни қайтару уақытын жоғарылату тәртібі бойынша болады.

Кәсіпорынның өтімділігін сипаттайтын көрсеткіштерді қарастырайық (1 кесте).

1-кесте. Ұйымның өтімділігін бағалау көрсеткіштері

№	Көрсеткіш	Көрсеткіштің тағайындалуы	Есептейтін формула	Оңтайлы мағына
1	2	3	4	5
11.	Жалпы өтімділік коэффициенті	Өтімді активтер мен төлем міндеттемелерінің әртүрлі топтары қаражат пен міндеттемелер өтемінің түсуін есептейтін салмақтық сомаларына кіретін таллаппен ұйымның барлық өтімді қысқа мерзімді активтері сомасының барлық төлем міндеттемелерінің сомасына қатынасын көрсетеді	$\frac{a_1 A_1 + a_2 A_2 + a_3 A_3}{a_1 П_1 + a_2 П_2 + a_3 П_3}$ Мұндағы, a_1, a_2, a_3 – салмақтық коэффициенттер; A мен $П$ – актив пен пассив бойынша сәйкес топтарының жиындары.	0,9>емес

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
22.	Абсолюттік өтімділік коэффициенті	Ағымдағы берешектің қай бөлігін баланс жасалған күні немесе ең жақын арада өтеуге болатынын көрсетеді	Ақшалай қаражат + Бағалы қағаздар/қысқа мерзімді міндеттемелер	$\geq 0,2+0,5$
3.	Жылдам өтімділік коэффициенті	Ол қысқа мерзімді міндеттемелердің қай бөлігін ақшалай қаражаттың есебінен ғана емес, сонымен бірге жөнелтілген өнім, орындалған жұмыс пен көрсетілген қызметтің есебінен де өтеуге болатынын көрсетеді	Ақшалай қаражат+Бағалы қағаздар+Дебиторлық берешек+Өзге активтер/Қысқа мерзімді міндеттемелер	≥ 1
44.	Ағымдағы өтімділік коэффициенті	Қысқа мерзімді активтердің қысқа мерзімді міндеттемелерді қанша есе өтейтінін білуге болады	Қысқа мерзімді активтер/қысқа мерзімді міндеттемелер	≥ 2

Ұйымның қаржылық жағдайын бағалауда қолданылатын коэффициенттерге тоқталып кетсек:

1. Тәуелсіздік коэффициенті – ұйым активінің қалыптасу көздерінің жалпы көлеміндегі меншікті капиталдың үлесін сипаттайды. Оңтайлы мағына: 0,5-0,6.

$$K_n = \text{Меншікті капитал} / \text{Жиынтық капитал-Баланс валютасы}$$

2. Тәуелділік коэффициенті – жиынтық капиталдағы қаражаттың үлесін сипаттайды. Қалыпты мәні – 0,4-0,5.

$$K_3 = \text{Қарыз капиталы} / \text{Жиынтық капитал}$$

3. Қаржыландыру коэффициенті – меншікті және тартылған қаражаттың арақатынасын сипаттайды. Оңтайлы жағдай – 1-ден кіші.

$$K_{3/c} = \text{Қарыз капиталы} / \text{Меншікті капитал}$$

4. Инвестицияларды өтеу коэффициенті – жиынтық капиталдағы меншікті капитал мен ұзақ мерзімді міндеттемелердің үлесін сипаттайды. Қалыпты жағдай – 0,75-0,9.

$$K_{ин} = \text{Меншікті капитал} + \text{Ұзақ мерзімді міндеттемелер} // \text{Авансталған капитал}$$

5. Инвестициялау коэффициенті – меншікті капиталды айналым капиталының негізгі құралдарын сатып алуға пайдалануын көрсетеді. Оңтайлы мән – 0,5-тен жоғары немесе тең.

$$K_n = \text{Меншікті капитал} / \text{негізгі капитал}$$

6. Қарыз қаражатты ұзақ мерзімді тарту коэффициенті – меншікті капиталмен қатар ұйымның активтерін қаржыландыру үшін тартылған ұзақ мерзімді қарыздардың үлесін көрсетеді.

$$K_{\text{до}} = \text{Ұзақ мерзімді міндеттемелер} / \text{Меншікті капитал} + \text{Ұзақ мерзімді міндеттемелер}$$

7. Меншікті айналым капиталы – меншікті капиталдың қай бөлігінің имобильді сипаттағы құндылықтарда бекітілмегенін және осы қаражатты сол немесе басқадай еркін оңтайландыруға мүмкіндік беретін нысанда көрсетеді.

$$C_{\text{ок}} = \text{Меншікті капитал} - \text{Ұзақ мерзімді активтер}$$

8. Қысқа мерзімді берешек коэффициенті – ұйымның қысқа мерзімді міндеттемелерінің жалпы міндеттеме сомасындағы қысқа мерзімді міндеттемелердің үлесін сипаттайды.

$$K_{\text{т/з}} = \text{Қысқа мерзімді міндеттемелер} / \text{жалпы міндеттемелер}$$

Қаржылық жағдайын басқарудың теориясы мен тәжірибесінде қолданылатын негізгі көрсеткіштерге активтерді басқарудың тиімділігінің көрсеткіштерін, келтірілген құнды, нарықтық қосылған құнды, экономикалық қосылған құнды және шаруашылық қызметтің қаржылық нәтижелерінің қорытындылау көрсеткіштерін жатқызуға болады. Кәсіпорынның төлемқабілеттілігін бағалайтын көрсеткіштерді талдайық.

Ұйымның төлемқабілеттілігін сипаттайтын көрсеткіштер.

№	Көрсеткіш	Көрсеткіштің тағайындалуы	Есептейтін формула	Оңтайлы мағына
1.	Қысқа мерзімді активтердің запастардың үлесі	Қысқа мерзімді активтердің қай бөлігі запастарға шағылғанын көрсетеді	Запастар/Қысқа мерзімді активтер	–
2.	Меншікті айналым қаражатымен қамтамасыз етілу коэффициенті	Ұйымның қаржылық орнықтылығы үшін қажет меншікті айналым қаражатының болуын сипаттайды	Меншікті айналым қаражаты/қысқа мерзімді активтер	$\geq 0,1$
3.	Ақшалай қаражаттардың жеткіліктілігі коэффициенті	Ұйымның күрделі шығыстарды, айналым қаражатының өсуі мен дивиденд төлеуді өтеу үшін ақша табу қабілетін көрсетеді	Өнім сату мен қызмет көрсетуден түскен кіріс/Күрделі шығыстар+Дивиденд төлеу+Қысқа мерзімді активтердің өсімі	–
4.	Ақшалай қаражатты капиталдандыру коэффициенті	Ұйымның активтеріне салынатын инвестициялардың деңгейін анықтағанда пайдаланылады	Өнім сату мен қызмет көрсетуден түскен кіріс -Төленген дивидендтер/Бастапқы құн бойынша негізгі құралдар+ Инвестициялар + Меншікті айналым капиталы	8-10%

Қаржылық басқаруда нәтижелі қаржылық көрсеткіштер ерекше маңызды орын алады, себебі олар тек басқарудың объектісі болмайды, сонымен қатар егер жағымды мәнге ие болса, мақсат болып татабылады. Бұл көрсеткіштерді тиімділік көрсеткіштері деп атайды.

Сонымен кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартудың бірнеше жолдарын атап көрсетуге болады: өзіндік құнды азайту қажет. Ол үшін өзіндік құнға факторлық талдау жасау, оның өсу себептерін анықтау және азайту жөнінде шаралар қолдану қажет. Материалдық, еңбек және қар-

жылық ресурстарының тиімді пайдалануына көп көңіл бөлу қажет. Негізгі көзі меншікті капитал болып табылатын капитал салымдарын азайту не болмаса ұзақ мерзімді қарыз қаражаттарын немесе лизингті пайдалану. Капитал салымдарын белгілі бір уақытқа дейін қысқарту пайда алуға мүмкіндік береді, алайда бұл капитал салымынан мәңгі-бақиға бас тарту қажет екендігін білдірмейді. Сондықтан ол үшін кәсіпорын ұзақ мерзімді несиелер алуы немесе лизингті пайдалануы қажет. Сонымен қатар жаңа техникалар енгізу, ғылыми-зерттеу, тәжірибелі-конструкторлық және технологиялық жұмыстар жүргізуді ұмытпаған жөн. Бұл өндірістік шығындардың азаюына септігін тигізіп, кәсіпорын табыстылығын арттырады.

Әдебиеттер

1. «Бухгалтерлік есеп пен қаржы есептілігі туралы». №234-ҚР ІІЗ Заңы (13.01.2014 ж. өзгерістер мен толықтырулармен бірге).
2. Қаржы Есебін Даярлау мен Ұсынудың Концептуалды Негізі. Қазақстан Республикасының қаржы Министрілігімен бекітілген. 29.09.10 ж., №542.
3. Дүйсембаев К.Ш. Қаржы есептілігін талдау: Оқулық. – Алматы: Экономика 2011ж.-348 бет.
4. Абленов Д.О. Қаржылық аудит және талдау: теория, әдіснама, практика: оқу құралы./ Д.О.Абленов. – Алматы: «Экономика», 2010ж.- 528 бет.
5. Мадиярова Э.С., Сүйеубаева С.Н. Қаржылық менеджмент: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2009.
6. Дүйсембаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиев Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2001. -330 бет.
7. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М. Дис, 2006.
8. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: научное издание / И.Т. Балабанов. - 2-е изд., доп. - М. : Финансы и статистика, 2000. - 208 с.
9. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Г. Артеменко, М. В. Беллендир – М.: ДИС, НГАЭиУ, 2009. – 231 с.



А.Е. Сабеева, магистрант

Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н.

ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ

Переход к рыночной экономике вызвал появление нового для финансовой политики понятия – банкротство предприятия. В соответствии с действующим законодательством под банкротством предприятия понимается ситуация, связанная с недостаточностью активов в ликвидной форме, неспособность предприятия удовлетворить в установленный для этого срок предъявленные к нему со стороны кредиторов требования, а также выполнить обязательства перед бюджетом.

Банкротство является кризисным состоянием и его преодоление требует специальных методов финансового управления. Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов диагностики банкротства и выработала методику принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Эта методика предназначена не только для предприятий, где кризис очевиден и необходимо принимать неотложные меры по стабилизации, а для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, поскольку ее особенности таковы, что позволяют выявить на ранней стадии и устранить негативные факторы развития предприятия, наметить пути их устранения.

Основой методики являются три положения:

- диагностика банкротства;
- выявление факторов, влияющих на кризисное развитие;
- выработка антикризисных механизмов управления финансами.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный под-ходы, а к недостаткам – более высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъектив-ность прогнозного решения.

В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятий для диагнос-тики их несостоятельности применяются такие пока-затели как:

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Коэффициент определяется как отношение фактической стоимо-сти находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде запасов, денежных средств, дебиторских задолженностей, краткосрочных финансовых вложений, и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, кратко-срочных займов и различных кредиторских задолженностей.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс) характеризует наличие у пред-приятия собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости. Коэффициент определяется как отношение разности между объемами капитала и резервов и фактической стоимо-стью внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде запасов, денежных средств, дебиторских задолженностей, кратко-срочных финансовых вложений и прочих оборотных активов.

Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода, меньше 0,1 ($\text{Косс} < 0,1$), является основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности (Кв(у)п) характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение установленного периода.

Товарищество с ограниченной ответственностью «Оптима» выполняет услуги полиграфии – печать бланков, тетрадей, календарей, блокнотов. Реализация продукции предприятия происходит в Казахстане. Основные потребители – государственные учреждения, государственные предприя-тия, с которыми существуют продолжительные связи и которые заказывают печатную продукцию невысокого качества для не внутреннего делопроизводства.

Таблица 1 – Оценка потенциального банкротства ТОО «Оптима»
(на 01 января 2013 года)

Показатели	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Критериальные значения показателей
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,06	1,02	2
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс)	0,05	0,02	0,1
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности (Кв(у)п)	–	0,5	1

На конец отчетного периода значения коэффициентов Ктл и Косс ниже нормативных, а значение коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности в два раза меньше, чем критериаль-ное его значение, имеются основания заключить, что баланс предприятия на момент оценки имел неудовлетворительную структуру, а предприятие в ближайшее время будет оставаться неплатеже-способным.

Чаще всего для оценки вероятности банкротства предприятия используются предложенные известным западным экономистом Э. Альтманом Z-модели. Самой простой из этих моделей яв-ляется двухфакторная. Для нее выбирается всего два основных показателя, от которых, по мнению Э. Альтмана, зависит вероятность банкротства: коэффициент покрытия (характеризует ликвид-

ность) и коэффициент финансовой зависимости (характеризует финансовую устойчивость). Достоинством модели является её простота, возможность применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии. Но данная модель не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства, так как не учитывает влияния на финансовое состояние предприятия других важных показателей (рентабельности, отдачи активов, деловой активности). Ошибка прогноза с помощью двухфакторной модели оценивается интервалом $Z=0,65$. В западной практике широко используется также многофакторные модели Э. Альтмана. Так, в 1968 году им была предложена пятифакторная модель прогнозирования:

$$Z = 1,2K_{об} + 1,4K_{нп} + 3,3K_{р} + 0,6K_{п} + 1,0K_{ом} \quad (1)$$

где $K_{об}$ – доля оборотных средств в активах, т.е. отношение текущих активов к общей сумме активов. Общую сумму активов следует рассматривать как общую сумму имущества, т.е. сумму внеоборотных и оборотных активов предприятия;

$K_{нп}$ – рентабельность активов, исчисленная исходя из нераспределенной прибыли, т.е. отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов. Нераспределенную прибыль прошлых лет следует учитывать вместе с нераспределенной прибылью отчетного года;

$K_{р}$ – рентабельность активов, исчисленная по балансовой прибыли;

$K_{п}$ – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, т.е. отношение рыночной стоимости акционерного капитала (суммарная рыночная стоимость акций предприятия) к краткосрочным обязательствам. В настоящее время в России отсутствует информация о рыночной стоимости акций всех эмитентов, и данный показатель не может быть рассчитан в своем истинном варианте для большинства предприятий;

$K_{ом}$ – отдача всех активов, т.е. отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

Таблица 2 – Уровень угрозы банкротства по модели Альтмана
(оценивается по следующей шкале)

Значение z	до 1,8	1,81 - 2,70	2,71 - 2,91	3 и выше
Вероятность банкротства	очень высокая	высокая	возможная	очень низкая

Практика показывает, что по модели Альтмана прогноз банкротства оправдывается: за год – 90%, 2 года – 70%, 3 года – 50%.

Таблица 3 – Прогноз банкротства по пятифакторной модели Z.

Показатели	На 01.01.2013 г
Доля оборотных средств в оборотных активах ($K_{об}$)	0,2294
Рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли ($K_{нп}$)	0,0007
Рентабельность активов, исчисленная по балансовой прибыли ($K_{р}$)	0,001
Коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала ($K_{п}$)	3,262
Отдача всех активов ($K_{ом}$)	0,0168
Вероятность банкротства Z	2,2536
Оценка вероятности банкротства	Высокая

Пятифакторная модель Z показывает, что вероятность банкротства анализируемого предприятия высокая.

Таким образом, расчеты, выполненные по методике Альтмана, еще раз подтверждают обоснованность сформулированного ранее вывода о достаточно низкой платежеспособности предприятия

и о невозможности ее восстановления в предстоящем периоде.

Основываясь на проведенном ранее анализе финансового состояния ТОО «Оптима», можно сделать выводы, что предприятие на начало года и на конец находилось в кризисном состоянии. Основные пути повышения финансовой устойчивости:

- увеличение собственного капитала;
- снижение внеоборотных активов;
- сокращение величины запасов до оптимального уровня.

Анализ ликвидности показал, что коэффициент текущей ликвидности намного ниже рекомендуемых значений. Для повышения ликвидности необходимо увеличение наиболее ликвидных активов и уменьшение кредиторской задолженности.

Устранение неплатежеспособности достигается за счет сокращения внешних и внутренних обязательств, а также за счет увеличения объема денежных ресурсов:

- отсрочка и реструктуризация по возможности кредиторской задолженности,
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности за счет сокращения периода коммерческого кредита, по сомнительной дебиторской задолженности – обращение в суд с целью возврата а также с целью отнесения дебиторской задолженности на валовые затраты согласно действующему на настоящий момент законодательству о налогообложении прибыли,
- нормализация размера запасов товаро-материальных ценностей за счет сбыта запасов готовой продукции, которая может пользоваться спросом при небольших дополнительных затратах на обновление – упаковка, обложки). Готовая продукция, полностью потерявшая свои потребительские свойства, должна быть реализована перерабатывающим предприятиям. Убытки, полученные от реализации, согласно действующему на сегодняшний день законодательству о налогообложении прибыли, будут сокращать налогооблагаемую прибыль в будущих периодах.

Восстановление финансовой устойчивости будет достигнуто в случае, когда уровень генерирования собственных финансовых ресурсов (положительного денежного потока) будет не меньше уровня потребления финансовых ресурсов (отрицательного денежного потока) в процессе развития.

Для достижения финансового равновесия необходимо реализовать следующие мероприятия:

- роста чистого дохода за счет проведения эффективной ценовой политики, применения системы скидок и методов продвижения продукции на рынок,
- оптимизация налогового пресса на хозяйственный процесс в результате использования легальных схем снижения базы и ставок налогообложения,
- осуществление дивидендной политики, адекватной кризисному развитию предприятия, с целью увеличения чистой прибыли, направляемое на производственное развитие,
- реализация изношенного и неиспользуемого оборудования,
- осуществление эффективной эмиссионной политики при увеличении собственных средств предприятия,
- привлечение необходимых основных и оборотных средств на условиях совместной деятельности, объединения капитала.

Таким образом, анализ финансового состояния ТОО «Оптима» свидетельствует о крайне тяжелом, кризисном положении предприятия. В данной ситуации к нему могут быть применены процедуры банкротства.

Литература

1. Финансы предприятий: учебник/ Е.М. Попов.-Мн.: Высш.шк., 2005.-573 с
2. Экономика предприятия: Учеб. пособие/ В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.: под общ. ред. А.И. Ильина. - 2 изд., испр. - М.: новое издание, 2004. - 672 с
3. Основы учета и анализа в системе финансового менеджмента: учеб. пособие для слушателей программы Master of Business Administration/ Д.А. Панков, Л.В. Пашковская, О.М. Езерская и др.; под ред. Д.А. Панкова. - Мн.: Соврем. шк., 2006. - 304 с
4. Антикризисное управление: учеб. пособие/А.П. Смольский. -Минск: Соврем. шк., 2008. - 224 с
5. Мухамбетов Т.И., Нукушев А.Г. Банкротство и антикризисное управление.-Алматы, 2007г.

А.С. Сабитова, магистрант

Научный руководитель: Ш.А. Омарова, к.э.н.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РК

Сектор малого и среднего предпринимательства в Казахстане прочно занял свое место в экономике страны.

В 2014 году в Республике Казахстан доля действующих субъектов малого предпринимательства в общем количестве субъектов рынка составляет 87%. В отдельных отраслях малого предпринимательства доля действующих субъектов значительно больше: доля предприятий малого предпринимательства в сфере торговли от общего количества субъектов рынка действующих в отрасли составляет 98,7%, в сельском хозяйстве, охоте и лесоводстве – 98,4%, в рыбоводстве и рыболовстве – 92,4%, в строительстве – 90,1%, гостиницы и рестораны – 98,2%, в транспорте и связи – 98,2%. [1]

В Республике Казахстан применяются широкомасштабные меры по государственной поддержке предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

В Послание Президента РК от 11 ноября 2014 года Н.А.Назарбаева «Нұр-лы жол – путь в будущее» отмечено: «...необходимо продолжить работу по поддержке малого и среднего бизнеса и деловой активности. На сегодня полностью освоены 100 млрд тенге из Нацфонда, направленные на поддержку и кредитование МСБ. Это позволило создать 4,5 тыс. рабочих мест. Спрос на эти средства превысил предложение на 23 млрд тенге. Созданы беспрецедентные условия кредитования бизнеса всего под 6% на 10 лет. Таких условий у нас в стране ранее не было. Следует продолжить работу по развитию МСБ как драйвера экономического роста и увеличению его доли до 50% ВВП к 2050 году. Поэтому необходимо эффективно использовать кредитные линии для малого и среднего бизнеса за счет АБР, ЕБРР, Всемирного банка на общую сумму 155 млрд тенге в 2015-2017 годах» [2].

Развитый предпринимательский сектор – это основа экономики любой страны. В настоящее время, кроме задач по формированию и реализации государственной политики в области предпринимательства государством выполняются функции по обеспечению финансовой, информационно-аналитической и материально-технической поддержки предпринимательства. Все эти формы поддержки реализуются государством как через исполнительные органы с помощью различных программ принимаемых на местном и территориальном уровнях, так и с помощью специально созданных для этого с участием государственного капитала организаций. К организациям, выполняющим перечисленные функции, относятся следующие государственные компании:

- АО «Центр инжиниринга и трансфера технологий»;
- АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта “Kaznex”;
- АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»;
- АО «Национальный инновационный фонд»;
- АО «Инвестиционный фонд Казахстана»;
- АО «Банк Развития Казахстана» – финансовая поддержка;
- Технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны.

В Казахстане почти каждый пятый кредит субъектам малого и среднего бизнеса выдается за счет средств Фонда развития предпринимательства «ДАМУ». Начиная с 2010 года АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» усиленно работает над реализацией комплексной программы развития предпринимательства «Дорожная карта бизнеса 2020». В рамках программы «ДКБ 2020» Фонд сотрудничает с 30 банками-партнерами и 11 лизинговыми компаниями. Всего, на сегодняшний день мерами поддержки по программе «Дорожная карта бизнеса 2020» охвачено около 30 тысяч предпринимателей [3]. В ходе реализации Программы с 2010 года по трем направлениям Программы по состоянию на 1 января 2014 года к субсидированию было одобрено 1603 проектов на общую сумму 503,06 млрд. тенге.

По первому направлению 1277 проектов на общую сумму 248,38 млрд тенге. Подписано

Договоров Субсидирования по 994 проектам на общую сумму 149,0 млрд тенге.

По второму направлению – 203 проектов на общую сумму 167,497 млрд тенге. Подписано ДС по 162 проектам на общую сумму кредитов 131,35 млрд тенге.

По третьему направлению – 123 проектов на общую сумму 87,19 млрд тенге. Подписано ДС по 99 проектам на общую сумму кредитов 72,0 млрд тенге [4].

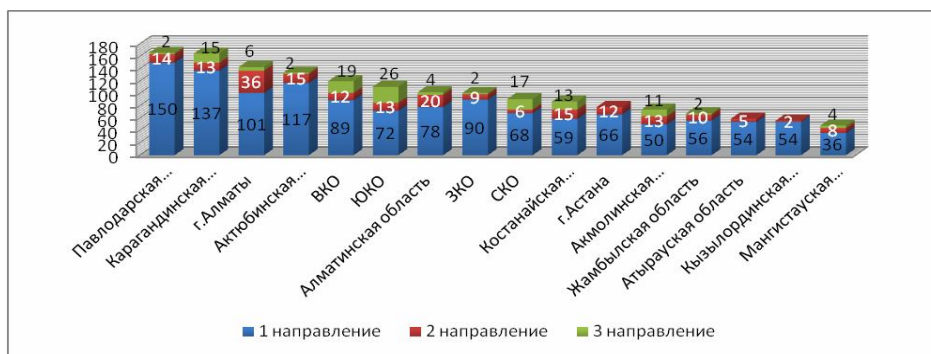


Рис. 1. Субсидирование в разрезе регионов*
**Официальный сайт АО «Фонд развития предпринимательства Даму»*

Согласно рисунку 1 к регионам с наибольшим количеством одобренных проектов к субсидированию в рамках трех направлений, относятся: Павлодарская, Карагандинская, Актюбинская области и г. Алматы, на их долю приходится около 37,9% проектов (608 проектов). Наименьшее количество одобренных проектов приходится на Кызылординскую (56 проекта) и Мангистаускую (48 проектов) области.

Отметим, что социально-экономическим эффектом реализации программы является то, что к настоящему моменту, на 2014 год, сохранено – 132 тыс. действующих, создано более 35 тыс. новых рабочих мест. В настоящее время, строительство и реконструкция производственной инфраструктуры осуществляется для 263 предприятий, на общую сумму инвестиций 49,01 млрд тенге, а именно реконструировано дорог – 48,5 км, отстроено дорог – 81,83 км, железнодорожных путей – 16,5 км, проведены линии электропередач – 364 км, реконструировано линий электропередач – 10,4 км, подведено водопровода – 70,53 км, канализации – 54,45 км, газопровода – 41,9 км, освещения – 23,4 км, телефонизации – 35,49 км, теплосетей – 9,65 км, установлено трансформаторных подстанций – 26 единиц (см. рис. 2).

Государственная поддержка малого бизнеса в рамках программы заключается в поддержке начинающих предпринимателей (старт-ап проекты); сервисной поддержке ведения действующего бизнеса; обучении топ-менеджмента малого и среднего бизнеса; реализации проекта «Деловые связи». В рамках поддержки начинающих предпринимателей организуются двухдневные экспресс-курсы по обучению основам предпринимательства «Бизнес-советник». Поддержка предоставляется преимущественно населению с предпринимательской инициативой и действующим предпринимателям.

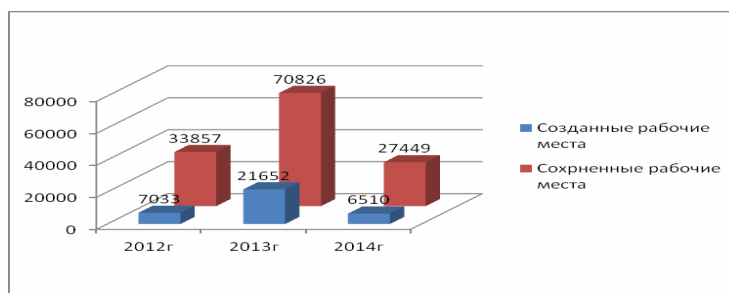


Рис. 2. Количество рабочих мест за 2012-2014 гг.

В результате, на 2014 год курсами «Бизнес-советник» было охвачено 219 районов, в которых количество слушателей получивших сертификаты составило 15 654 человека, из них 74% индивидуальных предпринимателей, 10% ТОО, 13% крестьянские хозяйства, 3% физические лица, не занимающиеся предпринимательской деятельности.

Государственная поддержка малого бизнеса в рамках программы заключается в поддержке начинающих предпринимателей (старт-ап проекты); сервисной поддержке ведения действующего бизнеса; обучении топ-менеджмента малого и среднего бизнеса; реализации проекта «Деловые связи». В рамках поддержки начинающих предпринимателей организуются двухдневные экспресс-курсы по обучению основам предпринимательства «Бизнес-советник». Поддержка предоставляется преимущественно населению с предпринимательской инициативой и действующим предпринимателям. В результате, за 2013 год курсами «Бизнес-советник» было охвачено 219 районов, в которых количество слушателей получивших сертификаты составило 15 654 человека, из них 74% индивидуальных предпринимателей, 10% ТОО, 13% крестьянские хозяйства, 3% физические лица, не занимающиеся предпринимательской деятельности.

«Ключевым звеном работы государства будет создание максимально благоприятных условий для развития казахстанского бизнеса, главным образом, малого и среднего» (из Послания Президента РК от 17.01.2014 г. «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее»). [5] Для создания наиболее благоприятных условий развития малого бизнеса необходимо введение (расширение) налоговых преференций по корпоративному подоходному налогу, налогу на имущество, земельному налогу для предприятий, ориентированных на производство товаров, для вновь созданных налогоплательщиков и предприятий, созданных предпринимателями-инвалидами, тем более, что Глава нашего государства нацелил общество в своем Послании на решение этих вопросов – «...надо усилить внимание нашим гражданам с ограниченными возможностями. Для них Казахстан должен стать безбарьерной зоной. Позаботиться об этих людях, которых немало, – наш долг перед собой и обществом».

Программа АО «Фонд Даму» – «Даму-Көмек» нацелена на оказание поддержки предпринимателям с ограниченными возможностями путем повышения степени информированности об их проблемах и необходимых им ресурсах (финансовая помощь, имущество, консультационная поддержка, другие услуги). Данная программа позволит создать условия, стимулирующие людей с ограниченными возможностями к ведению предпринимательской деятельности, как основы материального благополучия и профессионального роста, а также окажет содействие в повышении уровня квалификации действующих инвалидов-предпринимателей посредством дистанционного бизнес-обучения. Улучшение положения инвалидов является одним из главных направлений социальной политики в Казахстане. Так, в Казахстане проживают более 410 тыс. инвалидов, что составляет около 3% от всего населения республики. Из них количество трудоустроенных инвалидов составляет более 9 тыс. человек или 3% от общей численности инвалидов. Отметим, что на 1 января 2014 года 645 человек получили помощь, 373 из которых составили женщины. Таким образом, в рамках данной программы Фонд «Даму» выступает как связующее звено между действующими и начинающими инвалидами-предпринимателями, испытывающих определенные проблемы при ведении или открытии собственного бизнеса, и организациями, включая частные лица, обладающими реальными возможностями для решения проблем инвалидов, проявляющих предпринимательскую инициативу.

В Послание Президента РК от 17.01.2014 г. «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» отмечено: «...Малый бизнес, продолжая развиваться, сталкивается с многочисленными проблемами. Важнейшими задачами при этом остаются: реформирование налогообложения, совершенствования правовой базы, улучшение условий производства и сбыта продукции, защита субъектов малого бизнеса от преступных посягательств, всемирная финансовая поддержка малых предприятий». Из всего вышесказанного стоит сделать вывод, что все перечисленные проблемы только небольшая часть тех барьеров и препятствий, которые не дают малому предпринимательству эффективно развиваться. Решение вопросов, связанных с расширением доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам, создание и ведение реестров

заемщиков, обучение, консультация по всем интересующим вопросам, позволят обеспечить им кредитную историю, что будет способствовать стабильному росту количества малых предприятий и повышению производительности их деятельности.

Литература

1. Официальный сайт Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан Комитет РК по статистике - www.stat.gov.kz
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 11 ноября 2014 г. «Нұрлы жол – путь в будущее»
3. Официальный сайт АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»» - www.damu.kz
4. Ибрагимов Л.Е., Есимов А., Лесбеков Г. Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах. - Алматы, 2012г. С. 292
5. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 17 января 2014 г. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее».



М.Б. Сағатов, магистрант

*Научный руководитель: **Б.Т. Аймурзина, д.э.н.***

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день для Казахстана, в силу того, что страна находится в стадии активного реформирования рыночной экономики, исследование и решение указанных проблем является чрезвычайно актуальным. Поскольку, несмотря на постоянное обсуждение и активное изучение вопросов формирования и движения капитала, в исследованиях современных специалистов не уделяется достаточного внимания капиталу – как субстанции, формирующей бизнес в процессе приложения к капиталу труда и предпринимательской инициативы. Зачастую капитал рассматривается лишь как нечто производное, имеющее второстепенную роль, а на первое место выносятся процесс деятельности предприятия. В этом случае принижается роль капитала, а ведь именно капитал является основой возникновения и деятельности предприятия. Естественно, в процессе накопления и использования предпринимательского капитала постоянно возникает вопрос его достоверной оценки.

Таким образом, решение теоретических проблем оценки капитала предприятия является актуальным не только для сугубо научных целей, но и для практики, поскольку от степени обоснованности суждений по этим вопросам во многом зависит полнота и объективность реализации материальных интересов отдельных субъектов имущественных отношений, а именно: собственников, покупателей, продавцов, инвесторов и др., а также самих предприятий.

Проведенное исследование различного рода литературных источников показало, что в большинстве случаев под стоимостью собственного капитала понимают сумму дивидендов по акциям для акционерного капитала или сумму прибыли, выплаченная по паевым вкладам и связанным с ними расходам, а под стоимостью заемного капитала – сумму процентов, уплаченных за кредит или облигационный заем, и связанных с ними затрат [1].

По мнению Джаксыбековой Г.А. достоинство стоимостного подхода к управлению состоит в том, что система используемых в нем показателей наиболее тесно привязана к основополагающей цели бизнеса – созданию богатства акционеров – и, таким образом, является наиболее оптимальной «системой сбалансированных показателей» из всех возможных. Однако, в казахстанских компаниях в отличие от западных компаний промышленно-развитых стран финансовое управление, основанное на стоимости еще не получило широкого распространения. Причин тому много, но главная – в открытости информации и прозрачности бизнеса [2].

В качестве критерия успешности действий компании показатель стоимости обладает целым рядом важных преимуществ:

- имеет финансовое выражение и обладает однозначностью. Компания, создающая большую стоимость, при любых условиях привлекательнее компаний, создающих меньшую стоимость;
- без ограничений применим к любой компании в любой отрасли;
- не имеет никаких временных ограничений. Любая компания сталкивается с ситуацией, когда дальнейшее увеличение доли рынка практически невозможно, однако, всегда есть возможности наращивать ее ценность;
- критерий стоимости ориентирован на будущее. Даже если текущие показатели прибыльности и производительности предприятия по производству какого-либо продукта могут быть очень высокими, как и доля рынка, но если у продукта нет будущего, то стоимость предприятия окажется близкой к нулю;
- учитывает все важнейшие аспекты деятельности компании, наряду с показателями сбалансированной системы показателей (BSC). Однако в отличие от последнего критерия стоимости оценивает реальное влияние каждого показателя на долгосрочные финансовые результаты деятельности компании и присваивает им «веса» в строгой зависимости от этого влияния.

Процесс оценки стоимости капитала последовательно осуществляется на предприятии по следующим трем этапам:

- оценка стоимости отдельных элементов собственного капитала предприятия;
- оценка стоимости отдельных элементов привлекаемого предприятием заемного капитала;
- оценка средневзвешенной стоимости капитала предприятия.

Особенности и методический инструментарий оценки стоимости капитала предприятия в разрезе каждого из перечисленных этапов состоят в:

1. Стоимость функционирующего собственного капитала имеет наиболее надежный базис расчета в виде отчетных данных предприятия. В процессе такой оценки учитываются:

- а) средняя сумма используемого собственного капитала в отчетном периоде по балансовой стоимости. Этот показатель служит исходной базой корректировки суммы собственного капитала с учетом текущей рыночной его оценки. Расчет этого показателя осуществляется по методу средней хронологической за ряд внутренних отчетных периодов;
- б) средняя сумма используемого собственного капитала в текущей рыночной оценке;
- в) сумма выплат собственникам капитала (в форме процентов, дивидендов и т.п.) за счет чистой прибыли предприятия. Эта сумма и представляет собой ту цену, которую предприятие платит за используемый капитал собственников. В большинстве случаев эту цену определяют сами собственники, устанавливая размер процентов или дивидендов на вложенный капитал в процессе распределения чистой прибыли.

Процесс управления стоимостью этого элемента собственного капитала определяется, прежде всего, сферой его использования – операционной деятельностью предприятия. Он связан с формированием операционной прибыли предприятия и осуществляемой им политикой распределения прибыли (формы такой политики будут рассмотрены далее).

2. Стоимость дополнительно привлекаемого акционерного (паевого) капитала рассчитывается в процессе оценки дифференцированно по привилегированным акциям и по простым акциям (или дополнительно привлекаемым паям).

Стоимость привлечения дополнительного капитала за счет эмиссии привилегированных акций определяется с учетом фиксированного размера дивидендов, который по ним заранее предопределен. Это значительно упрощает процесс определения стоимости данного элемента капитала, так как обслуживание обязательств по привилегированным акциям во многом совпадает с обслуживанием обязательств по заемному капиталу. Однако существенным различием в характере этого обслуживания с позиций оценки стоимости является то, что выплаты по обслуживанию заемного капитала относятся на издержки (себестоимость) и поэтому исключены из состава налогооблагаемой прибыли, а дивидендные выплаты по привилегированным акциям осуществляются за счет чистой прибыли предприятия, т.е. не имеют «налогового щита». Кроме выплаты дивидендов, к

расходам предприятия относятся также эмиссионные затраты по выпуску акций (так называемые «издержки размещения»), которые составляют ощутимую величину [3].

Стоимость привлечения дополнительного капитала за счет эмиссии простых акций (или дополнительно привлекаемых паев) требует учета таких показателей:

а) суммы дополнительной эмиссии простых акций (или суммы дополнительно привлекаемых паев);

б) суммы дивидендов, выплаченных в отчетном периоде на одну акцию (или суммы прибыли, выплаченной собственникам на единицу капитала);

в) планируемого темпа роста выплат прибыли собственникам капитала в форме дивидендов (или процентов);

г) планируемых затрат по эмиссии акций (или привлечению дополнительного паявого капитала).

В процессе привлечения этого вида собственного капитала следует иметь в виду, что по стоимости он является наиболее дорогим, так как расходы по его обслуживанию не уменьшают базу налогообложения прибыли, а премия за риск – наиболее высокая, так как этот капитал при банкротстве предприятия защищен в наименьшей степени.

По мнению Аманбаева У.А. с учетом оценки стоимости отдельных составных элементов собственного капитала и удельного веса каждого из этих элементов в общей его сумме может быть рассчитан показатель средневзвешенной стоимости собственного капитала предприятия [4].

Важность оценки стоимости капитала при управлении формированием прибыли в процессе осуществления финансовой деятельности определяет необходимость корректного расчета этого показателя на всех этапах развития предприятия. Процесс оценки стоимости капитала базируется на следующих основных принципах, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Принципы оценки стоимости капитала*

№	Наименование принципа	Содержание принципа
1	2	3
1	Принцип предварительной поэлементной оценки стоимости капитала	Так как используемый капитал предприятия состоит из неоднородных элементов (прежде всего – собственного и заемного их видов, а внутри них – по источникам формирования), в процессе оценки его необходимо разложить на отдельные составляющие элементы, каждый из которых должен быть объектом осуществления оценочных расчетов
2	Принцип обобщающей оценки стоимости капитала	Поэлементная оценка стоимости капитала служит предпосылкой для обобщающего расчета этого показателя. Таким обобщающим показателем является средневзвешенная стоимость капитала
3	Принцип сопоставимости оценки стоимости собственного и заемного капитала	В процессе оценки стоимости капитала следует иметь в виду, что суммы используемого собственного и заемного капитала, отражаемые в пассиве баланса предприятия, имеют несопоставимое количественное значение. Если предоставленный в использование предприятию заемный капитал в денежной или товарной форме оценен по сумме в ценах приближенных к рыночным, то собственный капитал, отражаемый балансом, по отношению к текущей рыночной стоимости существенно занижен. В связи с заниженной оценкой суммы используемого собственного капитала его стоимость в процессе расчетов искусственно завышается. Кроме того, по этой же причине оказывается заниженным его реальный удельный вес в общей сумме используемого предприятием капитала, что приводит к некорректности показателя средневзвешенной его стоимости. Для обеспечения сопоставимости и корректности расчетов средневзвешенной стоимости капитала, сумма собственной его части должна быть выражена в текущей рыночной оценке

1	2	3
4	Принцип динамической оценки стоимости капитала	Факторы, влияющие на показатель средневзвешенной стоимости капитала, весьма динамичны, поэтому с изменением стоимости отдельных элементов капитала должны вноситься коррективы и в средневзвешенное его значение. Кроме того, принцип динамичности оценки предполагает, что она может осуществляться как по уже сформированному, так и по планируемому к формированию (привлечению) капиталу. В процессе оценки стоимости сформированного капитала используются фактические (отчетные) показатели, связанные с оценкой отдельных его элементов. Оценка стоимости планируемого к привлечению капитала (а соответственно и средневзвешенной стоимости капитала в плановом периоде) в определенной мере носит вероятностный характер, связанный с прогнозом изменения конъюнктуры финансового рынка, динамики уровня собственной кредитоспособности, меры риска и других факторов.
5	Принцип взаимосвязи оценки текущей и предстоящей средневзвешенной стоимости капитала предприятия	Такая взаимосвязь обеспечивается использованием показателя предельной стоимости капитала. Он характеризует прирост средневзвешенной стоимости капитала к сумме каждой новой его единицы, дополнительно привлекаемой предприятием. Такая динамика показателя предельной стоимости капитала должна быть обязательно учтена в процессе управления финансовой деятельностью предприятия. Сравнивая предельную стоимость капитала с ожидаемой нормой прибыли по отдельным хозяйственным операциям, для которых требуется дополнительное привлечение капитала, можно в каждом конкретном случае определить меру эффективности и целесообразности осуществления таких операций. В первую очередь это относится к принимаемым инвестиционным решениям
6	Принцип определения границы эффективного использования дополнительно привлекаемого капитала	Оценка стоимости капитала должна быть завершена выработкой критериального показателя эффективности его дополнительного привлечения. Таким критериальным показателем является предельная эффективность капитала. Этот показатель характеризует соотношение прироста уровня прибыльности дополнительно привлекаемого капитала и прироста средневзвешенной стоимости капитала

*Составлена по данным источника [5]

Таким образом, определение справедливой стоимости собственного капитала предприятия является одной из проблем современных корпоративных финансов. Многие исследователи предлагают свои варианты нахождения справедливой стоимости компании, корректируя методы расчета на специфические особенности разных отраслей экономики. Достоверная оценка необходима владельцам фирм при принятии решений о сделках слияния и поглощения, для определения эффективности работы менеджмента, инвесторам для определения наиболее выгодных направлений для инвестиций, а также менеджерам для принятия стратегических решений о дальнейшем развитии компании.

Следует отметить, что проблема оценки стоимости собственного капитала нашла свое отражение в работах многих зарубежных авторов. В зарубежной практике наиболее распространенными (можно даже сказать классическими) методами оценки стоимости акционерного капитала являются методы с использованием модели Майрона Гордона и модели оценки стоимости основных активов на рынке ценных бумаг (CAPM). Содержание указанных моделей подробно рассмотрено в зарубежной, и в отечественной литературе [1, 5, 6, 7], однако использование указанных методик оценки в отношении капитала казахстанских предприятий зачастую ограничено в связи с недостаточной информационной базой по отечественному рынку ценных бумаг.

Так, к примеру, использование модели CAPM для оценки стоимости акционерного капитала отечественных корпораций имеет мало практического смысла, что обусловлено следующими причинами:

Во-первых, неоднозначен вопрос определения безрисковой ставки в Казахстане. В условиях экономической системы с развитым рынком ценных бумаг ставка принимается равной доходности государственных обязательств, чаще всего казначейских векселей, по условиям выпуска близких к казахстанским государственным облигациям.

Во-вторых, выводя среднерыночные премии, западные экономисты основываются на анализе периода длиной в 50 и более лет. Тренд же отечественного рынка неоднороден в связи с незначительной его историей и высоким уровнем волатильности.

В заключение можно сделать вывод о том, что выбор метода оценки стоимости собственного капитала оказывает существенное влияние на полученный результат. Кроме того, привлечение дополнительного капитала предприятия как за счет собственных, так и за счет заемных источников имеет на каждом этапе развития предприятия свои экономические пределы и, как правило, связано с возрастанием средневзвешенной его стоимости.

Литература

1. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010.
2. Джаксыбекова, Г. Н. Оценка стоимости компании в теории и практике финансового менеджмента: автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. - Алматы : Каз. экон. ун-т им. Т. Рыскулова, 2010. - 41 с.
3. Сыздыкова Д.А. Общие принципы управления собственным капиталом // Вестник ЕНУ им.Гумилева, Выпуск №5(84) 2011. – 854 с.
4. Аманбаев У.А. Экономика предприятия: учебное пособие.-Алматы: Бастау, 2012.-432 с.
5. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под общ. ред. У. Баймуратова. - Алматы: Экономика, 2008. - 848 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2010. 1024 с.
7. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов: Пер. с англ. под общ. ред. Ю.В. Шленова. М.: Лаборатория базовых знаний, 2009. 720 с.



А.К. Сагиндыков, магистрант
Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н.

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ПРОЦЕССА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Финансовое планирование является одним из этапов процесса управления финансами и представляет собой процесс разработки финансовых планов (бюджетов) для достижения целевых показателей деятельности предприятия в предстоящем периоде. В процессе финансового планирования потребности предприятия в финансовых ресурсах сопоставляются с возможностями, и определяется необходимая величина внешнего финансирования. Финансовый план включает план движения денежных средств, план доходов и расходов и управленческий баланс. Финансовое планирование можно рассматривать как процесс финансового прогнозирования величин распределения финансовых ресурсов, необходимых для развития организации.

К основным задачам финансового планирования можно отнести:

- 1) обеспечение хозяйственной деятельности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами;
- 2) установление пропорций распределения финансовых ресурсов в соответствии со стратегией и тактикой развития организации, выявление путей наиболее рационального вложения капитала.

Характер и содержание финансового планирования определяется его принципами, однако в экономической литературе пока не сформировалось четкое представление о современных принципах финансового планирования.

Финансовое планирование в зависимости от назначения и задач обычно классифицируют на стратегическое, текущее (годовое) и оперативное. Финансовое планирование рассматривается в отечественных и зарубежных источниках как совокупность этапов (табл. 1).

Таблица 1 – Основные взгляды на этапы финансового планирования

Авторы	Последовательность этапов финансового планирования	Источник
Колчина Н.В.	1) анализ финансовых показателей за предыдущий период, 2) составление основных прогнозных документов (прогноза баланса, отчета о прибылях и убытках, движения денежных средств), 3) уточнение и конкретизация показателей прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов, 4) оперативное финансовое планирование, 5) практическое внедрение планов и контроль за их выполнением	Финансы предприятий / Под ред. Н.В. Кол-чиной. — М.: ЮНИТИ, 2000. -С. 236-237 [1]
Леонтьев В.Е., Радковская Н.П.	1) анализ показателей и составление проекта финансового плана; 2) утверждение (собственником) проекта финансового плана; 3) исполнение финансового плана; 4) корректировка финансового плана; 5) оперативный контроль за выполнением финансового плана; 6) исполнение финансового плана; 7) внешний и внутренний финансовый контроль	Финансы, деньги, кредит и банки. — СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2003. С. 146 [2]
Брейли Р., Майерс С.	1) анализ инвестиционных возможностей и возможностей финансирования, которыми располагает коммерческая организация; 2) прогнозирование последствий текущих решений, 3) обоснование выбранного варианта из ряда возможных решений, 4) оценка результатов, достигнутых организацией, в сравнении с целями, установленными в финансовом плане	Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. - М.: Олимп - Бизнес, 1997. - С. 756 [3]
Кураков Л.П., Рябина Э.Н.	1) процесс составления планов, т.е. принятие решений о будущих целях предприятия и способах их достижения; 2) деятельность по осуществлению плановых решений; 3) контроль результатов	Бюджетирование как метод управления финансовыми ресурсами. - Чебоксары: Изд-во Чуваш. Ун-та, 2002, - С. 6-7 [4]
Ковалев В.В.	1) исследование финансовых результатов деятельности предприятия; 2) разработка прогнозных вариантов финансовых отчетов; 3) определение конкретной потребности предприятия в финансовых средствах для обеспечения выполнения плановых заданий; 4) прогнозирование структуры и источников финансирования; 5) создание и поддержание системы управления финансами предприятия; 6) разработка процедур оперативного изменения сформированных планов	Практикум по финансовому менеджменту. - М.: Финансы и статистика, 2000. - С.76 [5]

Проанализировав эти этапы, можно прийти к выводу, что финансовое планирование связано с процессом составления финансовых планов, контролем за их исполнения и корректировкой при необходимости. Однако данные в таблице 1 подходы свидетельствуют о том, что многие экономисты ограничиваются лишь поверхностным рассмотрением этапов финансового планирования, при этом не раскрывают их специфики.

Изучение и систематизация различных подходов к деятельности по финансовому планированию позволяет сформулировать следующие укрупненные этапы финансового планирования: анализ финансового состояния, стратегическое планирование, тактическое планирование, оперативное планирование, контроль результатов, формирование управленческих воздействий.

Данные этапы составляют замкнутый цикл финансового планирования. Отсутствие некоторых из данных этапов приводит к неэффективному планированию результатов. Например, без контроля исполнения оперативного плана продолжается процесс планирования. Так, на некоторых предприятиях раньше осуществлялось только оперативное планирование, позже только текущее. Отечественные экономисты также рассматривают преимущественно текущее и оперативное планирование, в то время как стратегическое планирование остается без должного внимания. В процессе стратегического финансового планирования особое место занимает разработка финансовой стратегии. По нашему мнению, можно предложить следующие этапы разработки финансовой стратегии.

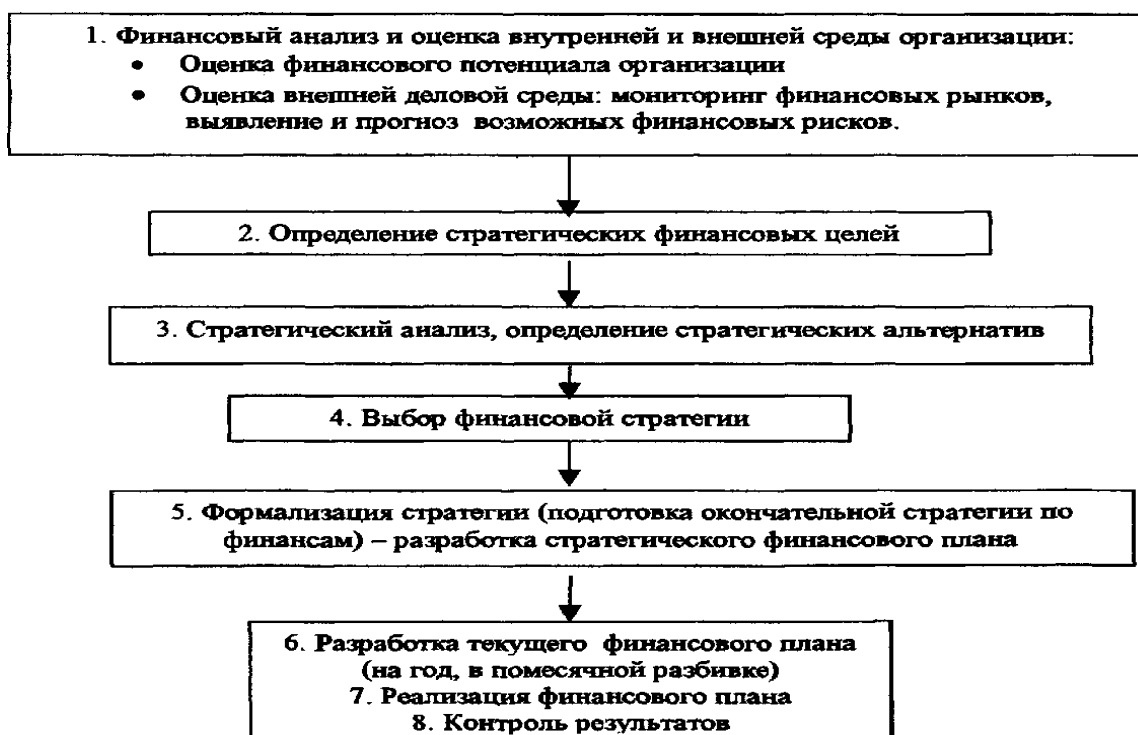


Рис. 1. Основные этапы разработки финансовой стратегии

Принципиально новый подход можно предложить на первом этапе разработки финансовой стратегии. Так, формируя результаты финансового анализа необходимо составить таблицу или шкалу оценки финансового потенциала организации. В качестве критериев оценки финансового потенциала организации можно взять следующие показатели: обеспеченность внешними источниками финансирования (кредитами и займами), доступность дополнительных источников финансирования (кредитов и займов), платежеспособность, рентабельность капитала, обеспеченность собственными оборотными средствами. Шкалу оценок сформируем следующим образом:

А – высокий уровень (лучше, чем кто-либо, вне текущих потребностей);

В – лучше, чем средний (отсутствие проблем);

С – средний, приемлемый;

Д – наличие проблем (не так хорошо как могло бы быть, тенденция ухудшения, необходимо улучшить);

Е – повод для беспокойства (плохая ситуация, кризис, необходимо предпринять действия).

Осуществляя выбор стратегических альтернатив необходимо учитывать, что возможны следующие виды стратегий: стратегия финансового роста, стратегия ограниченного финансового роста, стратегия сокращения (в т.ч. ликвидация, отсечение некоторых подразделений). Возможно также сочетание вышеперечисленных стратегий.

На заключительном этапе необходимо оценить эффективность и результативность разра-

ботанной финансовой стратегии по следующим основным параметрам:

- согласованность финансовой стратегии с общей стратегией развития предприятия, а также с предполагаемыми изменениями внешней финансовой среды;
- реализуемость финансовой стратегии, приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией финансовой стратегии.

В рамках процесса финансового планирования необходимо финансовое обеспечение производственного процесса (закупки сырья и материалов), выбор направлений использования высвобождаемых финансовых ресурсов при постоянном мониторинге внешних и внутренних факторов, влияющих на прибыль.

Для успешной реализации процедур финансового управления необходима их формализация, состоящая в регламентации действий управленческого персонала организации в процессе финансового планирования, а также в разработке единых форм документов, использующихся в организации финансового планирования. В рамках реализации первого направления спроектируем алгоритм деятельности по финансовому планированию, который должен предписывать действия, необходимые для получения определенного результата. Внедряемый в организации процесс финансового планирования должен быть направлен на получение прибыли, нормальный уровень которой образуется в результате эффективного осуществления процесса. Исследование различных этапов финансового планирования и зарубежного опыта финансового планирования, а также проблем, связанных с постановкой регулярного финансового планирования в коммерческих организациях, позволило разработать подход к проектированию системы финансового планирования.

Систему финансового планирования можно формализовать с помощью:

- 1) принципиального алгоритма процесса, представляющего логически последовательные этапы, шаги деятельности, основные контуры регулирования, основные и промежуточные входы и выходы;
- 2) специальной процедурной таблицы (поэтапных требований), которая обеспечивает лаконичную и точную постановку задач в рамках каждого из этапов / шагов процесса.

Таким образом, выходом деятельности по управлению финансами является своевременное и полное финансирование обязательств организации, а также поддержание оптимальной рентабельности.

Вход к процессу финансового планирования включает в себя:

- 1) информацию об обязательствах и результатах деятельности;
- 2) информацию о планируемых объемах продаж;
- 3) информацию о потребностях в финансовом обеспечении запланированной деятельности;
- 4) планируемые показатели деятельности предприятия на стратегические периоды;
- 5) нормативы незавершенного производства;
- 6) нормативы товарных запасов на складе сбыта;
- 7) нормативы складских запасов закупаемой продукции;
- 8) выставленные предприятием счета за отгруженную продукцию и оказанные услуги;
- 9) предъявленные к оплате счета от поставщиков продукции / услуг;
- 10) обязательства перед персоналом предприятия;
- 11) обязательства по уплате налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды.

Анализ различных подходов к финансовому планированию организации (как отечественных, так и зарубежных) позволяет сделать вывод о том, что процесс текущего и оперативного финансового планирования должен включать определенные последовательные этапы (шаги). К ним следует отнести:

- 1) мониторинг и анализ конъюнктуры финансового рынка;
- 2) анализ и оценку планируемых финансовых поступлений и расходов;
- 3) выбор внешних источников финансовых ресурсов;
- 4) разработку, согласование и утверждение годового финплана;
- 5) составление и согласование бюджета движения денежных средств;
- 6) регистрацию и учет поступлений финансовых ресурсов;
- 7) предварительную регистрацию счетов-фактур, предъявленных поставщиками продукции/услуг;
- 8) мониторинг финансовых ресурсов и обязательств;

- 9) текущее финансирование деятельности организации;
- 10) привлечение дополнительных финансовых ресурсов;
- 11) регистрацию и оплату/предоплату обязательств;
- 12) измерение деятельности по финансовому планированию;
- 13) мониторинг деятельности по финансовому планированию;
- 14) анализ деятельности/результатов деятельности по финансовому планированию;
- 15) формирование и принятие необходимых управленческих решений.

Анализ деятельности (результатов деятельности) по финансовому планированию осуществляется на основе результатов мониторинга и измерения. В ходе анализа должны выявляться причины, источники, виновники существующих несоответствий и недостатков деятельности по финансовому планированию, определяются наиболее эффективные пути / методы / средства устранения (предотвращения) нежелательных ситуаций и отрицательных тенденций, а также рациональных инновационных изменений в рассматриваемой сфере деятельности. Результаты анализа должны служить достаточной основой для формирования управленческих решений (инициатив), направленных на постоянное улучшение деятельности по управлению финансами.

По фактам неудовлетворительных результатов деятельности должны приниматься меры со стороны:

- руководителей подразделений - в случаях образования просроченной дебиторской и кредиторской задолженности;
- начальника финансового отдела - в случаях обнаружения фактов нарушений в формировании и распределении финансовых ресурсов;
- финансового директора - по фактам негативных тенденций общего характера, связанных с недостатками (несоответствиями) деятельности по финансовому планированию в масштабе организации.

Формирование и принятие необходимых управленческих решений является заключительным этапом процесса финансового планирования. Принимаемые решения должны:

- быть направлены на предотвращение нежелательных ситуаций и несоответствий в рассматриваемой сфере до их возникновения;
- быть адекватными уже возникшим проблемам и несоответствиям и обеспечивать их скорейшее устранение (а также устранение их причин);
- согласовываться с реальными возможностями обеспечения организации финансовыми ресурсами.

С помощью финансового планирования сводится к минимуму неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия для хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, в настоящее время в Казахстане жизненно важной проблемой для большинства организаций является недостаточность финансовых ресурсов для осуществления своей деятельности, а одной из главных причин их недостатка является неэффективное использование имеющихся активов предприятий, что является следствием отсутствия эффективной системы финансового планирования.

Таким образом, для того, чтобы сформировать систему финансового планирования организации необходимо использовать в процессе построения системы принцип “черного ящика” и учесть зарубежный опыт финансового планирования.

Для успешной реализации процедур финансового управления необходима их формализация, состоящая в регламентации действий управленческого персонала организации в процессе финансового планирования, а также в разработке единых форм документов, используемых в организации финансового планирования.

Литература

1. Колчина Н.В. Финансы предприятий / Под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ, 2010. -С. 236-2372.
2. Леонтьев В.Е., Радков-ская Н.П. Финансы, деньги, кредит и банки. – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2013.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. - М.: Олимп - Бизнес, 2012.

4. Кураков Л.П., Рябинина Э.Н. Бюджетирование как метод управления финансовыми ресурсами. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. Ун-та, 2012, - С. 6-7
5. Ковалев ВВ. Практикум по финансовому менеджменту. - М.: Финансы и статистика, 2011. - С.76



Р.Б. Садвокасова, магистрант

Научный руководитель: К.Т. Омаров, к.э.н.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Президент Республики Казахстан Нурсултан Абишевич Назарбаев выступил в Астане с посланием к народу, объявив о переходе к новой экономической политике под названием «Нурлы жол». Тезисы программы он озвучил на расширенном заседании политического совета партии «Нур Отан». Президент заявил о том, что ближайшие годы станут для Казахстана, как части мировой экономики, большим испытанием.

«Впереди – большая и ответственная работа. Чтобы пройти глобальный экзамен на зрелость, мы должны быть сплоченными. Важно сделать все, чтобы предупредить возможные негативные вызовы для экономики, благосостояния народа, безопасности Казахстана. Этим по моему поручению занимается правительство. Сегодня необходима совместная работа правительства и парламента чтобы умело воспользоваться открывающимися окнами и возможностями», – заключил Президент.[1]

Таким образом в настоящее время проблема качественного управления затратами промышленных предприятий стоит весьма остро. Экономический кризис 2008 года, последствия которого успели ощутить на себе все участники рынка показал, что рациональное управление затратами, а также экономное распределение собственных ресурсов – является гарантом финансовой устойчивости. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия, увеличению затрат и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, отсутствие или избыточность финансовой устойчивости предприятия оказывает прямое влияние на затраты и как следствие ведет к корректировке всего финансового результата деятельности предприятия.

Достаточно сказать, что пройдя эволюционный этап развития от простейших ручных форм учета запасов и производственных мощностей до современных автоматизированных методов на основе использования компьютеров, современная система управления затратами продолжает нуждаться в постоянной модернизации. Совершенно очевидно, что залогом выживаемости и финансовой стабильности промышленного предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы. Одним из которых является эффективное управление затратами. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения прибыли над затратами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу промышленного производства и реализации продукции.

Вместе с тем, на сегодняшний день ощущается недостаточность методологической базы, на основе которой было бы возможно оценить финансовую устойчивость с учетом влияния текущих затрат [2].

Уровень затрат предприятия должен оцениваться через призму формализованных и неформализованных данных, поскольку и те и другие оказывают непосредственное влияние на общую деятельность промышленного предприятия.

До настоящего времени основные методологические и прикладные проблемы разработки методов оптимизации затрат для принятия эффективных управленческих решений, оказались за

рамками системных исследований. А уже существующие научные разработки не адаптированы к практике хозяйственной деятельности промышленных предприятий в посткризисный период, что, несомненно, оказывает огромное влияние на развитие экономической среды в целом.

Эффективность менеджмента как управляющей системы в широком смысле – это целесообразность и качество управления, нацеленное на лучшую результативность деятельности управляемой системы – организации, реализацию целей и стратегий, достижение определенных качественных и количественных экономических результатов.

Кроме того, эффективность менеджмента зависит от множества факторов, к которым следует отнести ограниченность экономических ресурсов, нерациональность их распределения; стремление хозяйствующих субъектов к организационному развитию и получению максимального эффекта при наименьших затратах; предотвращение негативного влияния институциональных систем менеджмента, или адаптирование к новым условиям этих систем.

Каждый этап, вид и функциональный элемент управления затратами требует применения специфических методов управления и учета факторов, определяющих условия использования ресурсов предприятия. Для создания эффективной системы управления затратами необходимо систематизировать методы и разработать критерии их выбора.

Важным инструментом контроля всех видов затрат в системе управления предприятиями выступает контроллинг, под которым в самом общем виде следует понимать экономическую подсистему управления, обеспечивающую контроль (измерение, оценку, анализ) ресурсов, направляемых на достижение целей предприятия, оптимизацию их величины, состава, структуры и мест возникновения. Именно контроллинг является инструментом, способным существенно повысить эффективность контроля затрат на предприятиях.

Таким образом, контроллинг затрат представляет собой целеориентированную систему управления затратами, обеспечивающую организацию и координацию бизнес-процессов управления затратами в рамках процессного подхода к менеджменту качества, а также разработку управленческих решений, направленных на повышение эффективности функционирования механизма управления затратами на предприятии.

Все изложенное обуславливает целесообразность и, более того, необходимость применения контроллинга затрат как инструмента контроля, позволяющего обеспечивать процессный подход к управлению затратами.

Оптимизация затрат предприятия связана непосредственно с качеством управления хозяйствующего субъекта, соответственно, чем выше затраты, тем ниже качество управления предприятием. Экономические категории «затраты», «расходы», «издержки» имеют научное обоснование, в то время как практическое применение и интерпретация данных категорий используется не в соответствии с их теоретической обоснованностью, в связи с чем эта проблема является актуальной для ее дальнейшего исследования.

Существующие научные разработки и исследования в построении методов оптимизации затрат носят схожий характер, в них не отражен поиск индивидуального и неповторимого способа конкурентной борьбы – основного элемента на современном этапе развития экономики. На наш взгляд, в качестве такого метода может служить метод декомпозиции, который позволяет изучить наличие взаимосвязей подсистем с взаимным влиянием друг на друга для цели оптимизации затрат промышленного предприятия. Основными принципами оптимизации затрат для предприятия являются: системность, связь со стратегией развития. Это обеспечивает гибкость, оперативность и эффективность их оптимизации.

Управление затратами необходимо рассматривать как составную часть управления устойчивостью предприятия и понимать под этим умение сокращать использование ресурсов и увеличивать отдачу от них. Управление должно осуществляться в процессе принятия решения о привлечении определенных ресурсов и в момент фактического осуществления затрат, когда может быть учтено действие затратнообразующих факторов. Кроме того, управление затратами должно включать разработку мероприятий по привлечению определенных видов экономических ресурсов. При этом план привлечения должен включать показатели объема каждого вида привлекаемых

ресурсов, сроки реализации планируемых мероприятий, а также показатели объема производства, которые должны быть достигнуты в результате воплощения намеченных мероприятий [3].

В основе повышения эффективности затрат промышленного производства и реализации продукции лежит эффективное управление ресурсами предприятия и его устойчивостью. Каждый этап, вид и функциональный элемент системы управления затратами промышленного предприятия требует применения специфических методов управления и учета факторов, определяющих условия использования ресурсов промышленного предприятия. Для создания эффективной системы управления затратами необходимо обоснование критериев качественного управления промышленными предприятиями, с тем, чтобы впоследствии обосновать ее применение на практическом примере.

Критерии оценки затрат должны быть связаны с факторами устойчивости, необходимыми для формирования долгосрочного успеха, – ключевыми движущими факторами бизнеса. Наряду с разумно составленным набором критериев оценки эффективности, ключом к успеху является отбор тех критериев, которые являются отражением ключевых факторов успеха.

Чем больше экономических критериев используется для оценки объекта, процесса, проекта с целью принятия решения, которые имеют эффективность в долях процентов, тем точнее можно планировать затраты предприятия с наименьшей долей риска. В этой связи считаем, что основу для методологии качественного управления промышленным предприятием должны составлять: стратегия оптимизации затрат промышленного предприятия и модель оценки финансовой устойчивости, разработанная на основе метода декомпозиции, способная выявить внешние и внутренние факторы, последующая корректировка которых позволит оптимизировать затраты промышленного предприятия.

Контроль затрат позволяет разрабатывать стратегию и тактику оптимального распределения ресурсов в интересах улучшения качества продукции, выявлять стоимость отдельных ошибок при производстве продукции и обеспечении требуемого уровня ее качества, оценивать эффективность и определять направления совершенствования системы управления качеством в целом. Применение контроллинга как инструмента анализа отклонений по критериям процесса позволяет повышать результативность контроля как в пределах каждого отдельного процесса, так и в рамках процессного подхода к управлению затратами промышленного предприятия в целом. Усовершенствованный механизм управления затратами на промышленном предприятии на основе контроллинга предусматривает в своем составе новый блок – «Контроллинг затрат», который позволяет анализировать величину отклонений затрат и находить резервы их ликвидации в рамках проводимого на предприятии контроля.

Контроллинг, представляет собой универсальный инструмент для цели оптимизации затрат предприятия и улучшения базовых характеристик его финансовой и хозяйственной деятельности. Вместе с тем, для цели формирования и обоснования стратегии оптимизации затрат, необходимо использовать не просто основные направления контроллинга, а применять систему сбалансированных показателей, в состав которых входит финансовая составляющая.

Практическое применение стратегии оптимизации затрат позволяет достичь существенного повышения эффективности деятельности промышленных предприятий в области расходования ресурсов на цели управления качеством продукции. Высвобождаемые при этом денежные средства могут быть направлены на дальнейшее развитие промышленного предприятия, повышение его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Основу диагностики качественного управления должно составлять, предупреждение развития негативных тенденций в области управления затратами, позволяющее своевременно реагировать на изменяющиеся условия внешней и внутренней среды, обеспечивая тем самым реализацию стратегических планов промышленного предприятия. Особенно во время дестабилизации мировой экономики.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан от 11 декабря 2014 года.
2. Сайт Министерства индустрии и новых технологий РК. <http://www.mint.gov.kz>, свободный.
3. Дзекунов В.Н. Экономика промышленности Казахстана // Промышленность Казахстана. – 2013. – С 24.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РК

На сегодняшний день Республика Казахстан занимает лидирующую позицию среди стран СНГ по привлечению инвестиций на душу населения. Инвестиционная политика Казахстана призвана обеспечить благоприятный инвестиционный климат, и базируется на таких экономических основах, как доходность, возврат от инвестиций, конкурентоспособность, экономический рост и определение новых рыночных ниш. Одними из главных факторов на которых основывается инвестиционная деятельность, является увеличение технического перевооружения с инновационным вкладом с целью прогрессирования технико-технологических систем.

Проблема анализа эффективности инвестиционных проектов в Республике Казахстан постоянно находилась и находится в центре внимания ученых-экономистов и руководителей-практикантов различных уровней и рангов. Данная проблема была исследована в своих работах такими учеными-экономистами и руководителями-практиками, как Буржаева Д.Х., Нуркенов А.А., Сапаров А.Е., Гаджиев З.Н., Ыдырыс Е.Ж.

В своей статье «Перспективы развития приоритетных отраслей экономики Казахстана посредством национальных программ» Нурмагамбетова А.З. пишет что, привлечение в широких масштабах национальных программ для реализации послания Президента Республики Казахстана народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года в поддержке экономики преследует долговременные стратегические цели создания в РК цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только эффективное совместное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала. Основным фактором экономического роста страны является привлечение инвестиций в не сырьевые сектора экономики и создание благоприятного инвестиционного климата в стране за счет собственного и иностранного капитала.

Для вхождения в список 30-ти самых развитых стран к 2050 году, стране необходимо сконцентрировать все усилия на повышении производительности во всех секторах экономики, одновременно развивая ключевые производственные отрасли, малый и средний бизнес и сферу услуг, инвестируя в человеческий капитал, обеспечивая глобальную интеграцию страны, при этом сохранив и развивая культурные традиции населения [1].

Согласно прогнозу социально-экономического развития РК на 2014-2018 гг. на рост ВВП повлияли высокие темпы прироста расходов на конечное потребление домашних домохозяйств – 11,1% (вклад 4,8 п.п.), органов государственного управления – 11,4% (вклад 0,9 п.п.), а также инвестиции – 3,3% (вклад 0,8 п.п.). Инвестиции в основной капитал повлияли на динамику развития отечественной экономики, которые за январь-июнь 2013 года возросли на 7,9%.

Приоритетными секторами экономики для привлечения инвестиций по данным стратегии 2050 считаются не сырьевые экспорт ориентированные и высокотехнологичные производства, развитие инфраструктуры, развитие альтернативных и «зеленых» энергетических технологий [2].

Привлечение инвестиций осуществляются на условиях трансферта технологий и создания высокотехнологичных производств, что требует обеспечения наиболее конкурентных условий для инвестиционной деятельности и ведения бизнеса.

Со стороны законодательства Республики Казахстан в сфере инвестиционной деятельности предпринята мера по гармонизации со стандартами Организации экономического сотрудничества и развития. Также необходимо отметить, что инвестиционная политика Республики Казахстан проводится с учетом участия Республики Казахстан в таможенный союз и предстоящим вступлением в Всемирную Торговую Организацию. Инвестиции для Республики Казахстан представляют существенный фактор поддержания экономического роста. Государственные инвестиции на реали-

зацию крупных промышленных и инфраструктурных проектов позволят повысить вклад инвестиций в динамику внутреннего спроса. Среднегодовые темпы роста инвестиций ожидаются в пределах 4,3%. Норма накопления капитала в среднем стабилизируется на отметке 21,3% к ВВП, что ниже показателей предкризисного периода [3].

По данным АО «Kaznrex Invest», данная организация за 2014 год оказало содействие в привлечении 8 иностранных инвесторов на общую сумму 122,5 млн долл. США. Всего же за период с 2011 по 2014 годы благодаря проведенной работе Kaznrex Invest приняли решение инвестировать 30 иностранных инвесторов на сумму свыше 830 млн долл. США, с участием которых на сегодняшний день реализуется 20 проектов на сумму 771 млн долл. США и успешно реализовано 10 проектов на сумму 65,3 млн долларов США с участием компаний Bohmer Armaturen (Германия), IsoPlus (Германия), Tines (Польша), Water Future Systems (Германия), Funke Kunststoffe (Германия), Knauf (Германия), PSA Peugeot Citroen (Франция), Toyota Motor Corporation (Япония), NYK Line (Япония), Philips (Нидерланды).

Также в настоящее время создана база данных инвестиционных проектов иностранных инвесторов baseinvest.kz. На региональном уровне при акиматах и СПК созданы центры обслуживания инвесторов. На центральном и региональном уровнях ведется работа по сопровождению инвесторов, и ежегодно количество запросов и сопровождаемых инвесторов растет. Если в 2010 году было обработано 100 запросов, количество сопровождений – 38, то в текущем году было проработано 230 запросов и сопровождены 337 инвесторов. Всего за пять лет был обработан 751 запрос и сопровождены 825 инвесторов”, – рассказал об итогах работы представитель руководства Kaznrex Invest.

В 2014 году Президентом Республики Казахстан подписан закон, направленный на улучшение инвестиционного климата нашей страны. Это – фискальные меры в виде освобождения от уплаты налогов, финансовые средства в виде возмещения до 30% затрат инвесторов на строительно-монтажные работы и приобретение оборудования; отменены визы для 10 стран и упрощена процедура въезда, а также введен институт инвестиционного омбудсмена [5].

На сегодняшний день в РК преобладают рост бюджетных инвестиции. Бюджетные инвестиции представляют из себя финансирование из республиканского или местного бюджета, направленное на формирование и (или) увеличение уставных капиталов юридических лиц, создание активов государства путем реализации бюджетных инвестиционных проектов. Важными направлениями бюджетной инвестиции можно распределить на следующие классификации:

1) Региональное развитие и улучшение условий жизни населения путем модернизации жилищно-коммунального хозяйства, жилищного строительства, обеспечения населения качественной питьевой водой, развития системы водоснабжения и водоотведения;

В рамках данного направления в первоочередном порядке будет продолжена реализация проектов по программам «Ақ Бұлақ» на 2011-2020 годы, модернизации жилищно-коммунального хозяйства от 14 декабря 2012 года на 2011-2020 годы, по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020» (далее – Агробизнес – 2020). В рамках программы «Доступное жилье-2020» планируется увеличение жилищного фонда путем строительства доступного арендного жилья. Основным инструментом регионального развития будет развитие городских агломераций и моногородов, финансирование мероприятий по решению проблем развития инженерно-коммуникационной инфраструктуры городов в рамках Программы «Развитие регионов».

2) Диверсификация экономики и развитие инфраструктуры.

Программа индустриализации остается главным ориентиром модернизации экономики. В рамках данной программы будут приоритетно финансироваться мероприятия программ «Производительность-2020», «Дорожная карта бизнеса-2020», мероприятия отраслевых программ, принятых в реализацию Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы, включая энергетику, транспорт.

3) Модернизация социальной сферы.

В рамках данного направления продолжится реализация мероприятий по обеспечению детей дошкольным воспитанием и обучением Программы «Балапан» на 2010-2014 годы, Государ-

ственной программы развития здравоохранения «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 годы, развития образования Республики Казахстан и Дорожной карты занятости-2020.

Финансирование расширения сети дошкольных организаций, школ и объектов здравоохранения будет осуществляться с учетом решения в первоочередном порядке существующих проблем по ликвидации аварийных и трехсменных школ, их сейсмоустойчивости.

4) Повышение качества оказания государственных услуг и реализации государственных функций через углубление реформ по внедрению государственного планирования, ориентированного на результат, улучшение качества оказания государственных услуг;

В рамках данного направления будут приоритетно финансироваться мероприятия по повышению качества оказания государственных услуг и реализации государственных функций, направленных на развитие Центров обслуживания населения (далее – ЦОН), специализированных ЦОН, реализацию проектов «е-Правительство», «е-Налоги», «е-Лицензирование» и Государственной программы «Информационный Казахстан-2020».

5) Формирование точек роста (г.г. Астана, Алматы) через формирование на базе крупных динамично развивающихся городов важнейших «точек» опережающего роста – «локомотивов» для остальных регионов.

Охватывая весь инвестиционный климат нашей страны, мы видим, что в стране имеется положительная тенденция к росту инвестиций, а также увеличение инвестиционного потенциала страны. Но несомненно имеются ряд факторов, которые являются тормозными рычагами в дальнейшем росте. Координация в ходе реализации проекта со всеми надзорными и контролирующими ведомствами, органами, четкого финансирования, а также отсутствие у исполнителей проектов, и госслужащих в своей деятельности работы на перспективу [6].

На данный момент имеются 65 проблемных государственных инвестиционных проектов, которые испытывают острый недостаток финансирования на сумму 3 295,3 млрд тенге, 29 проектов, по причине организационных проблем, на сумму 2 064,2 млрд тенге. 20 инвестпроектов, включенных в карту индустриализации, не могут найти достойное завершение в силу недостатка инфраструктуры, требующей вложений на 60 млрд тенге. Для 18 проектов свойственна нехватка ресурсов, оцененная в 191,3 млрд тенге. По пяти проектам по сей день не разрешен вопрос выделения/выкупа земли на сумму 20,9 млрд тенге, аналогичное число проектов отнесено к проблемным по причине отсутствия рынка сбыта, в создание которого нужно вложить еще 5 млрд тенге. Еще 16 проектов испытывают проблемы другого плана, цена разрешения которых достигает 236,8 млрд тенге [7].

Для решения проблем, связанных с инвестированием и дальнейшей реализацией проекта, представителям государственных структур целесообразно сосредоточить деятельность на пяти приоритетных направлениях:

своевременный мониторинг на начальном этапе реализации проекта, а также постоянный контроль местных органов управления;

оценка состояния проекта с целью своевременной отраслевой экспертизы;

оптимизация режима иностранных инвестиций, а именно использование международной практики в области инвестиций, связанных с обеспечением безопасности, и упрощение доступа к земельным ресурсам для иностранцев;

улучшение общего инвестиционного климата, в том числе за счет реформирования корпоративного управления государственными предприятиями, активизации участия частного сектора в развитии инфраструктуры и упрощения доступа к финансированию для малого и среднего предпринимательства;

разработка всесторонней политики, содействующей развитию ответственного делового поведения и обеспечению надлежащей проверки цепочек снабжения минеральным сырьем.

Тема исследования далеко не исчерпана. Необходимы дальнейшие научные исследования и разработки, опирающиеся на реальную оценку инвестиционных процессов предприятий, а также прогноз инновационно-инвестиционного развития экономики постсоветских стран в условиях развертывания мировых интеграционных процессов.

Литература

1. «Прогноз социально- экономического развития Республики Казахстан на 2014- 2018 года» от 28 августа 2013года.
2. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 17 января 2014 года.
3. Закон Республики Казахстан от 08 января 2003 г. N 373-ІІ ЗРК “Об инвестициях”.
4. Официальный интернет-ресурс Агентства Республики Казахстан по статистике www.stat.kz
5. Официальный сайт Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан <http://www.kazninvest.kz>.
6. Наука и образование // Журнал об инвестициях Казахстана г. Астана авторы Волошина Е.А., Даутова Б.К. за 2014г.
7. Отчет по анализу эффективности индустриально- инновационной системы в области технологического развития от АО «национальное агентство по технологическому Развитию» 2013 г.



Е.А. Сарсенбекова, магистрант

Научный руководитель: С.И. Мендалиева, к.т.н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

После того как фирма выявит финансовые риски, с которыми она может столкнуться при осуществлении своей финансовой деятельности, а также после определения факторов, оказывающих влияние на уровень риска и оценки риска перед фирмой стоит задача разработки методов по минимизации финансовых рисков. Таким образом, риск менеджер должен принять решение о выборе наиболее оптимальных методов по снижению риска.

Снижение степени риска – это сокращение вероятности и объема потерь. Для этого применяются различные приемы. Самыми распространенными являются: передача риска, страхование риска, уклонение от риска, принятие риска на себя, хеджирование, использование внутренних финансовых нормативов, лимитирование и другие методы.

Фирма в процессе деятельности может отказаться от совершения финансовых операций, связанных с высоким уровнем риска, т.е. уклониться от риска. Уклонение – это наиболее простое и радикальное направление нейтрализации финансовых рисков. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с финансовыми рисками, но, с другой стороны, не позволяет получить прибыли, связанной с рискованной деятельностью. Как правило, данный способ применим лишь в отношении очень крупных рисков.

Естественно, что не от всех видов финансовых рисков фирме удастся уклониться, большую, часть из них придется взять на себя. Некоторые финансовые риски принимаются, потому что несут в себе потенциал возможной прибыли, другие принимаются в силу их неизбежности.

При принятии риска на себя основной задачей фирмы является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления финансового риска и как следствие – понесения потерь. Если оставшихся ресурсов у фирмы недостаточно, это может привести к сокращению объемов бизнеса.

Следующий возможный метод нейтрализации финансовых рисков, возникающих в финансовой деятельности фирмы, – это передача, или трансферт, риска партнерам по отдельным финансовым операциям путем заключения некоторых контрактов. При этом хозяйственным партнерам передается та часть финансовых рисков фирмы, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и, как правило, располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты [1].

Передача риска в современной практике управления финансовыми рисками осуществляется по следующим основным направлениям.

1. Передача рисков путем заключения договора факторинга.

2. Передача риска путем заключения договора поручительства. Предпринимательская фирма использует поручительства для привлечения заемного капитала и при этом несет ответственность перед поручителем за четкое исполнение договора поручительства. Таким образом, фирма-кредитор передает риск невозврата кредита и связанные с этим потери поручителю.

Передача рисков путем заключения биржевых сделок. Этот метод передачи риска осуществляется путем хеджирования и будет рассмотрен далее как самостоятельный метод нейтрализации финансовых рисков.

Наиболее опасные по своим последствиям финансовые риски подлежат нейтрализации путем страхования, в принципе это также передача риска.

Финансовая стабильность и платежеспособность также может быть поддержана и гарантирована с помощью страхования финансовых рисков. При страховании финансовых рисков страхуется риск потери доходов или дополнительных расходов, вызванных различными событиями. Страхование финансовых рисков может быть включено в комплексный договор страхования имущества. Целью страхования финансовых рисков является возмещение расходов и своевременное поступление денежных средств при несвоевременной оплате контрагентами услуг, неисполнении контрагентами своих обязательств, изменении обстоятельств и условий осуществления деятельности. Стороной, принимающей финансовые риски, в данном случае выступает страховая компания. Страхование финансовых рисков – это страхование, предусматривающее обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов) лица, в пользу которого заключен договор страхования, вызванный следующими событиями: остановка или сокращение объема производства в результате оговоренных в договоре событий; банкротство; непредвиденные расходы; неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося с кредитором по сделке; понесенные застрахованным лицом судебные расходы; иные события.

Прибегая к услугам страховой компании, предпринимательская фирма должна в первую очередь определить объект страхования, т.е. те виды финансовых рисков, по которым она намерена обеспечить страховую защиту [2].

Объединение риска – это еще один способ минимизации или нейтрализации финансовых рисков. Фирма имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем, в качестве партнеров другие предприятия и даже физические лица, заинтересованные в успехе общего дела. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать или обмениваться акциями друг друга, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны. Таким образом, под объединением финансового риска понимается метод его снижения, при котором риск делится между несколькими субъектами экономики.

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Диверсификация позволяет избежать части риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности. Например, приобретение инвестором акций пяти разных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в пять раз и в пять раз снижает степень риска. Диверсификация является наиболее обоснованным и относительно менее издержкоемким способом снижения степени финансового риска. Диверсификация позволяет снижать отдельные виды финансовых рисков: кредитный, депозитный, инвестиционный, валютный.

Хеджирование (англ. *heaging* – оградить) используется в банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования валютных рисков. Хеджирование – система заключения срочных контр актов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений¹⁶.

Существуют две операции хеджирования: хеджирование на повышение, хеджирование на понижение.

Хеджирование на повышение, или хеджирование покупкой, представляет собой биржевую операцию по покупке срочных контрактов или опционов. Хедж на повышение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховаться от возможного повышения цен (курсов) в будущем.

Хеджирование на понижение, или хеджирование продажей – это биржевая операция с продажей срочного контракта.

Хеджер стремится снизить риск, вызванный неопределенностью цен на рынке, с помощью покупки или продажи срочных контрактов. Это дает возможность зафиксировать цену и сделать доходы или расходы более предсказуемыми. При этом риск, связанный с хеджированием, не исчезает. Его берут на себя спекулянты, т.е. предприниматели, идущие на определенный, заранее рассчитанный риск.

Минимизировать финансовые риски фирма может также путем установления и использования внутренних финансовых нормативов в процессе разработки программы осуществления определенных финансовых операций или финансовой деятельности фирмы в целом.

Лимитирование – это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска и применяется банками при выдаче ссуд, при заключении договора на овердрафт и т.п. Хозяйствующими субъектами он применяется при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п [3].

Существует еще так называемые упреждающие методы нейтрализации финансовых рисков. Эти методы, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения. К таким методам относятся:

- стратегическое планирование деятельности фирмы;
- обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет включаемой в контракты системы штрафных санкций;
- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами;
- совершенствование управления оборотными средствами предприятия;
- сбор и анализ дополнительной информации о финансовом рынке;
- прогнозирование тенденций изменения внешней среды и конъюнктуры рынка.

Таким образом, вопрос управления рисками предприятия занимает важное место в современном мире. Грамотная политика управления рисками увеличивает доходы предприятия, расширяет возможности предпринимательской деятельности и способствует выходу на международный уровень.

Как было сказано выше любой субъект хозяйственной деятельности подвержен риску. Финансовое будущее является непредсказуемым и мало прогнозируемым. Чтобы правильно оценить перспективы предприятия, более рационально распределить ресурсы и избежать банкротства необходимо правильная оценка рисков и правильное управления финансовыми рисками.

Чтобы снизить финансовые риски финансовый менеджер должен использовать различные математические модели в оценке финансовых рисков. Подробно математические методы для оценки рисков были описаны в моей другой статье под названием: «Проблемы использования математических модели в оценке финансовых рисков предприятия». В статье представлены примеры расчетов и описания некоторых математических модели для оценки финансовых рисков, позволяющих принимать оптимальные решения по снижению рисков в финансовой деятельности предприятия.

Литература

1. Основные способы минимизации финансовых рисков А.В.Кабанов. 2006
2. Управление рисками в предпринимательстве Балдин К.В, Воробьев С.Н, 2010
3. Васин С.М., Шутов В.С. Управление рисками на предприятии: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2010.



ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИИ

В последние годы наблюдается повышение научного и практического интереса к теории управления финансовыми рисками, мы часто начали слышать термин финансовые риски, управление финансовыми рисками, финансовые потери фирмы и так далее. На самом деле мы все подвержены даже самых обыденных ситуациях разнообразным рискам. Например, покупая квартиру никогда нельзя быть уверенным, что через какое-то время можно с выгодой его продать или так же при инвестировании средств в доллары (евро) существует риск, что темпы роста курса доллара снизятся или снижется даже сам курс доллара. Риск есть всегда и везде. Под риском мы понимаем неопределенность наших результатов в будущем.

В хозяйственной деятельности опасность денежных потерь, вытекающая из специфики тех или иных хозяйственных операций представляют собой финансовые риски.

Риски бывают чистые и спекулятивные. Чистые риски означают возможность получения убытка или нулевого результата. Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. Финансовые риски – это спекулятивные риски. Инвестор, осуществляя вложение капитала, заранее знает, что для него возможны только два вида результатов – доход или убыток. Особенностью финансового риска является вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с фондовыми ценными бумагами, т.е. риска, который вытекает из природы этих операций.

Финансовые риски предприятия характеризуются большим многообразием. На современном этапе к числу основных видов финансовых рисков предприятия относятся следующие:

1. Риск снижения финансовой устойчивости (или риск нарушения равновесия финансового развития). Этот риск генерируется несовершенством структуры капитала (чрезмерной долей используемых заемных средств), порождающим несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объемам.

2. Риск неплатежеспособности предприятия. Этот риск генерируется снижением уровня ликвидности оборотных активов, порождающим разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия во времени. По своим финансовым последствиям этот вид риска также относится к числу наиболее опасных.

3. Инвестиционный риск. Он характеризует возможность возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия. В соответствии с видами этой деятельности разделяются и виды инвестиционного риска – риск реального инвестирования и риск финансового инвестирования. Все рассмотренные виды финансовых рисков, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности, относятся к так называемым “сложным рискам”, подразделяющимся в свою очередь на отдельные их подвиды. Так, например, в составе риска реального инвестирования могут быть выделены риски несвоевременного завершения проектно-конструкторских работ; несвоевременного окончания строительно-монтажных работ; несвоевременного открытия финансирования по инвестиционному проекту; потери инвестиционной привлекательности проекта в связи с возможным снижением его эффективности и т.п. Так как все подвиды инвестиционных рисков связаны с возможной потерей капитала предприятия, они также включаются в группу наиболее опасных финансовых рисков.

4. Инфляционный риск. В условиях инфляционной экономики он выделяется в самостоятельный вид финансовых рисков. Этот вид риска характеризуется возможностью обесценения реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов предприятия), а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций в условиях инфляции. Так как этот вид риска в современных условиях носит постоянный характер и сопровождает практически все финансовые операции

предприятия, в финансовом менеджменте ему уделяется постоянное внимание.

5. Процентный риск. Он состоит в непредвиденном изменении процентной ставки на финансовом рынке (как депозитной, так и кредитной). Причиной возникновения данного вида финансового риска (если элиминировать раннее рассмотренную инфляционную его составляющую) является изменение конъюнктуры финансового рынка под воздействием государственного регулирования, рост или снижение предложения свободных денежных ресурсов и другие факторы. Отрицательные финансовые последствия этого вида риска проявляются в эмиссионной деятельности предприятия (при эмиссии как акций, так и облигаций), в его дивидендной политике, в краткосрочных финансовых вложениях и некоторых других финансовых операциях.

6. Валютный риск. Этот вид риска присущ предприятиям, ведущим внешнеэкономическую деятельность (импортирующим сырье, материалы и полуфабрикаты и экспортирующим готовую продукцию). Он проявляется в недополучении предусмотренных доходов в результате непосредственного взаимодействия изменения обменного курса иностранной валюты, используемой во внешнеэкономических операциях предприятия, на ожидаемые денежные потоки от этих операций. Так, импортируя сырье и материалы, предприятие проигрывает от повышения обменного курса соответствующей иностранной валюты по отношению к национальной. Снижение же этого курса определяет потери предприятия при экспорте готовой продукции.

7. Депозитный риск. Этот риск отражает возможность невозврата депозитных вкладов (непогашения депозитных сертификатов). Он встречается относительно редко и связан с неправильной оценкой и неудачным выбором коммерческого банка для осуществления депозитных операций предприятия. Тем не менее случаи реализации депозитного риска встречаются не только в нашей стране, но и в странах с развитой рыночной экономикой.

8. Кредитный риск. Он имеет место в финансовой деятельности предприятия при предоставлении товарного (коммерческого) или потребительского кредита покупателям. Формой его проявления является риск неплатежа или несвоевременного расчета за отпущенную предприятием в кредит готовую продукцию, а также превышения расчетного бюджета по инкассированию долга.

9. Налоговый риск. Этот вид финансового риска имеет ряд проявлений: вероятность введения новых видов налогов и сборов на осуществление отдельных аспектов хозяйственной деятельности; возможность увеличения уровня ставок действующих налогов и сборов; изменение сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей; вероятность отмены действующих налоговых льгот в сфере хозяйственной деятельности предприятия. Являясь для предприятия непредсказуемым (об этом свидетельствует современная отечественная фискальная политика), он оказывает существенное воздействие на результаты его финансовой деятельности.

10. Структурный риск. Этот вид риска генерируется неэффективным финансированием текущих затрат предприятия, обуславливающим высокий удельный вес постоянных издержек в общей их сумме. Высокий коэффициент операционного левеидж при неблагоприятных изменениях конъюнктуры товарного рынка и снижении валового объема положительного денежного потока по операционной деятельности генерирует значительно более высокие темпы снижения суммы чистого денежного потока по этому виду деятельности.

11. Криминальный риск. В сфере финансовой деятельности предприятий он проявляется в форме объявления его партнерами фиктивного банкротства; подделки документов, обеспечивающих незаконное присвоение сторонними лицами денежных и других активов; хищения отдельных видов активов собственным персоналом и другие.

12. Прочие виды рисков. Группа прочих финансовых рисков довольно обширна, но по вероятности возникновения или уровню финансовых потерь она не столь значима для предприятий, как рассмотренные выше. К ним относятся риски стихийных бедствий и другие аналогичные “форс-мажорные риски”, которые могут привести не только к потере предусматриваемого дохода, но и части активов предприятия (основных средств; запасов товарно-материальных ценностей); риск несвоевременного осуществления расчетно-кассовых операций (связанный с неудачным выбором обслуживающего коммерческого банка); риск эмиссионный и другие.

С учетом быстро изменяющейся конъюнктуры финансового рынка усиливается конкуренция

между его участниками, возрастает уровень рисков и усложняется структура обуславливающих их факторов. Все это вызывает необходимость постоянного совершенствования методов оценки уровня финансовых рисков и стратегий управления ими. В связи с этим финансовому менеджеру необходима информационная система, поддерживающая автоматический контроль и оперативное управление инвестиционным портфелем с учетом финансовых рисков. В области управления финансами вопросам математического моделирования посвящены много работ зарубежных ученых В. Шарпа, Ф. Блэка, Р. Мертона, А.Н. Ширяева, А.В. Мельникова, И.Т. Балабанова, А.Н. Буренина.

Любая предпринимательская деятельность связана с риском и, как правило, наибольшую прибыль приносят рыночные операции с повышенным риском.

Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. На величину и спетень риска можно воздействовать через финансовый механизм, что осуществляется с помощью приемов стратегии и финансового менеджмента. Этот своеобразный механизм управления риском и есть риск-менеджмент. В основе риск-менеджмента лежит процесс выработки и реализации мер, позволяющих уменьшить негативный эффект и вероятность убытков или получить финансовое возмещение при наступлении убытков, связанных с рисками деятельности организации. Для обеспечения эффективности процесса и снижения затрат на его реализацию, организация должна сконцентрировать внимание на рисках, которые могут оказывать наиболее значительное влияние на его финансовое состояние и достижение целей и задач.

Теоретической основой и практическим инструментом анализа и оценки финансовых рисков является экономико-математические модели, необходимым условием которых является наличие случайного фактора (риска) и которые в математической экономике принято называть стохастическими. Так рода модели довольно часто используются в экономике и основаны на логических принципах раздела математики, называемого теория вероятностей.

Удобным способом математической формализации неопределенности для стохастических моделей является использование концепции «состояния мира». Согласно этой концепции вся экономика мира представляется как некоторый случайный эксперимент, математической моделью которого является вероятностное пространство (Ω, F, P) . При этом понимается, что каждое элементарное событие $\omega \in \Omega$ как исход такого глобального эксперимента полностью определяет все переменные, являющиеся внешними для данной модели (экзогенные переменные). Таким образом, неопределенность реализуется полностью различными случайными событиями A , входящих в σ – алгебру F , а ее численная оценка – вероятностями $P(A)$ [1].

Допустим, что предполагаемый доход (убыток) D некоторого инвестиционного проекта сроком на один год является функцией от резервного капитала K и случайной величиной z , характеризующей внешнюю экономическую конъюнктуру: $D = h(\eta, K)$.

Предположим, что функция $z = h(x, y) = h_y(\mathbf{x})$

При фиксированной переменной y является строго возрастающей по аргументу x : для любых

$$x_1 < x_2 \quad h_y(x_1) < h_y(x_2).$$

Тогда для каждого y у функции $z = h_y(\mathbf{x})$ существует обратная к ней функция

$x = h_y^{-1}(z) = \psi(z, y)$, являющаяся также строго возрастающей по аргументу z . Пусть также для каждого z $\psi(z, y)$ есть строго убывающая функция по переменной y : для любых $y_1 < y_2$ $\psi(z, y_1) > \psi(z, y_2)$. Тогда случайное событие A , состоящее в том, что инвестор окажется без доходов, равносильно событию, что случайная величина η не превзойдет $h_k^{-1}(0)$, то есть $A = \{D \leq 0\} = \{\eta \leq h_k^{-1}(0)\}$.

Если случайная величина η имеет функцию распределения $F_\eta(\mathbf{x}) = P\{\eta \leq \mathbf{x}\}$, $\mathbf{x} \in (-\infty, +\infty)$, то оценка финансового риска убытков определяется следующей вероятностью:

$$P(A) = P\{\eta \leq h_k^{-1}(0)\} = F_\eta[h_k^{-1}(0)] = F_\eta(\psi(0, K)).$$

Так любая функция распределения является монотонно возрастающей функцией, то есть для любых $x < y$, $F_\eta(\mathbf{x}) \leq F_\eta(\mathbf{y})$, а по нашему предположению $\psi(0, K)$ – убывающая функция по K , вероят-

ность риска $P(A)$ убывает с ростом резервного капитала K . Тем самым минимум риска в этом случае возникает тогда, когда резервный капитал максимален. Если функция $\psi(0, K)$ не ограничена снизу, то при $K \rightarrow +\infty \psi(0, K) \rightarrow -\infty$, и значит $P(A) = F_{\eta}(\psi(0, K)) \rightarrow 0$.

Последнее означает, что бесконечный резервный капитал определяет вероятность неполучения прибыли, равную нулю. Следовательно, наличие бесконечно большого капитала устраняет полностью риск неполучения прибыли. Примером реализации такого метода оценки финансового риска является модель разорения страховой компании.

Методика оценки финансовых рисков на основе расчетов вероятностей неблагоприятных событий является очевидной с точки зрения математики. Однако такая методика является неудобной для применения с точки зрения финансового менеджера, поскольку она определяет вероятностное распределение убытков и не дает конкретную стоимостную оценку финансового риска.

На сегодняшний день широко используется методология оценивания финансовых рисков VAR – метод (Value-at-Risk, VAR). VaR – это выраженная в денежных единицах (базовой валюте) оценка максимальных, ожидаемых в течение данного периода времени с данной вероятностью потерь данного портфеля (открытых позиций) под воздействием рыночных факторов риска. VaR не применяется для рынков, находящихся в состоянии шока. Суть этого метода состоит в том, чтобы определить стоимость финансового риска как наименьшую возможную величину капитала, необходимого для обеспечения заданного уровня вероятности риска.

Концепция ValueatRisk призвана дать четкий и однозначный ответ на вопрос, неизбежно возникающий при проведении операций на финансовых рынках. Величина VaR для портфеля заданной структуры определяется, как наибольший ожидаемый убыток, обусловленный колебаниями цен на финансовых рынках, который рассчитывается:

- на определенный период времени в будущем (временной горизонт);
- с заданной вероятностью его непревышения (доверительный интервал);
- при данном предположении о характере поведения рынка (метод расчета).

VaR рассчитывают на базе изменения цен. Эти изменения могут быть в разных формах, например: абсолютные, относительные и логарифмические. Задача состоит в том, чтобы определить с определенной вероятностью максимально возможные изменения стоимости портфеля, чего «традиционные» показатели риска сделать не могут [2].

Разработка и внедрение модели VAR в современном риск – менеджменте происходит стремительным образом. В инвестиционных компаниях и банках методология VAR может применяться при внутреннем мониторинге рыночных рисков, при внешнем мониторинге, мониторинге эффективности операций снижения риска. Значения VAR компании могут использовать для создания отчетов для внешних инвесторов, акционеров и для менеджеров. Оценки VAR могут использоваться для диверсификации капитала, для установки лимитов и оценки деятельности компании. Нефинансовые корпорации могут использовать VAR для оценки рисков денежных потоков и принятия решений о хеджировании. Инвестиционные аналитики используют VAR для оценивания различных проектов.

Методология VAR не является операцией управления финансовым риском, поскольку она не освобождает от финансовых потерь, а всего лишь помогает, представить компаниям являются ли риски, которым они подвергаются, теми рисками, которые они хотели бы на себя принять или думают, что они на себя приняли. Этот метод позволяет оценить величину уже взятого риска.

Часто для оценки риска инвестора интересует не столько вероятность получения убытков, а сама ожидаемая величина убытка. Причиной тому является то, что в некоторых случаях вероятность получения убытка может быть очень мала, но размер убытка очень большим и последствия могут быть катастрофическими. Поэтому для компании необходима оценка риска, учитывающая и величины возможных убытков. Таким методом является SAR – метод (Shortfall-at-Risk, средняя величина убытка).

Наиболее понятной для инвестора моделью оценки финансового риска является метод эквивалентного финансового инструмента. Суть этого метода состоит в том, что если некоторая финансовая стратегия полностью страхуется от риска, то приведенная стоимость текущих затрат по

обслуживанию стратегии и есть цена риска, которую необходимо вычислить. Наиболее полно такая теория получила применение на рынке опционов.

Модель оценки капитальных активов – модель Шарпа. Ожидаемую доходность актива можно определить с помощью, так называемых индексных моделей. Их суть состоит в том, что изменение доходности и цены актива зависит от ряда показателей, характеризующих состояние рынка или индексов. В модели Шарпа представлена зависимость между ожидаемой доходностью актива и ожидаемой доходностью рынка [3].

Она предполагается линейной и имеет следующий вид:

$$E(r_i) = y_i + \beta_i E(r_m) + e_i$$

где $E(r_i)$ – ожидаемая доходность актива,

y_i – доходность актива в отсутствие воздействия на него рыночных факторов,

β_i – коэффициент β актива,

$E(r_m)$ – ожидаемая доходность рыночного портфеля,

e_i – независимая случайная (переменная) ошибка.

Независимая случайная ошибка показывает специфический риск актива, который нельзя объяснить действием рыночных сил. Значение ее средней величины равно нулю. Она имеет постоянную дисперсию ковариацию с доходностью рынка, равную нулю; ковариацию с нерыночным компонентом доходности других активов, равную нулю.

Приведенное уравнение является уравнением регрессии. Если его применить к широко диверсифицированному портфелю, то значения случайных переменных (e_i) в силу того, что они изменяются как в положительном, так и отрицательном направлении, гасят друг друга, и величина случайной переменной для портфеля в целом стремится к нулю. Поэтому для широко диверсифицированного портфеля специфическим риском можно пренебречь. Тогда модель Шарпа принимает следующий вид:

$$E(r_p) = y_p + \beta_p E(r_m)$$

где $E(r_p)$ – ожидаемая доходность портфеля, β_p – β портфеля, y_p – доходность портфеля в отсутствие воздействия на него рыночных факторов. Свою модель Шарп предложил для того, чтобы сократить объемы вычислений необходимые для построения модели Марковица. Но принципиальное отличие его модели от других подходов в том, что в ней существенно используются результаты эконометрического моделирования. По Шарпу, динамика доходности актива формируется только в соответствии с динамикой доходности рынка. Те отклонения от этой закономерности, которые имеют место в реальности, относятся к случайным, не связывая их с особенностями динамики доходности конкретного актива.

Как было сказано выше любой субъект хозяйственной деятельности подвержен риску. При рыночной экономике производители, продавцы, покупатели действуют в условиях конкуренции на свой страх и риск. Их финансовое будущее является непредсказуемым и мало прогнозируемым. Чтобы правильно оценить перспективы предприятия, более рационально распределить ресурсы и избежать банкротства необходимо использовать методы оценки финансовых рисков, которые позволяют оценить текущее и перспективное финансовое состояние функционирования предприятия. Проблемами применения рассмотренных методов и модели управления рисками в Казахстане является нестабильность отечественных финансовых рынков. Колебания рынка, узкая ориентированность приводят к неточности оценок моделей приспособленных к западным условиям.

Литература

1. Шелобаев. С.И. Математические методы модели в экономике, финансах, бизнесе. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 367 с.
2. Васильев В.А., Летчиков А.В., Лялин В.Е. Математические модели оценки и управления финансовыми рисками хозяйствующих субъектов.
3. Давнис В.В., Касаткин С.Е., Ратушная Е.А. Модифицированный вариант модели Шарпа, его свойства и стратегии управления инвестиционным портфелем.



Н.Н. Сәбит, магистрант

Ғылыми жетекшісі: С.И. Мендалиева, т.ғ.к.

ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕ КӘСІПОРЫННЫҢ АҚШАЛАЙ АҒЫНЫН БАСҚАРУ

Кез келген кәсіпорынның табысы кәсіпкерлік қызмет нәтижесінде қол жеткізілген қаражат көлеміне тікелей байланысты. Кәсіпорынға ақшалай қаражат жүргізілген сауда және қаржы операциялары нәтижесінде түсіп, және әрекеттің төменде көрсетілген түрлері нәтижесінде қалыпта-сады. Ақшалай қаражат қозғалысы үнемі болып тұратындықтан, олардың қозғалысына бақылау жасау да үнемі жүзеге асырылуы тиіс.

Ақшалай қаражаттың таза ағыны осы кезеңдегі ақшалай қаражат қалдықтарының ұлғаюына сәйкес келеді және есепті кезең ішіндегі ақшалай қаражаттың азаюына байланысты болады. Ақша қаражатының ағындары үш қызметтің түрлері бөлінісінде анықталады:

1. кәсіпорынның ағымдағы қызметінен ақша ағындары;
2. инвестициялық қызметтен ақша ағындары;
3. қаржылық қызметпен ақша ағындары.

Кәсіпорынның ағымдағы қызметінен болатын ақша ағындарында тауарларды, жұмыстар мен қызметтерді сатудан түскен ақша қаражатының түсімі, сондай-ақ сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің аванстары көрсетіледі. Ақша ағындарының жылыстауы ретінде шикізатқа, материалдарға, энергия ресурстарына арналған төлемдер, коммуналдық төлемдер, жалақы төлеу, төленген салықтар мен алымдар, сыйақылар мен қарыздар бойынша комиссияларды төлеу және т.б. көрсетіледі. Ағымдағы қызметтен ақша қаражаты қозғалысының нәтижесі жанама әдістің көмегімен мынадай алгоритм бойынша алуы мүмкін:

- бастапқы деректер бойынша болжамды таза пайда айқындалады;
- таза пайдаға ақша қаражаты қозғалысы нақтылығымен тудырмайтын шығындар баптарының сомасы қосылады;
- ақша қаражатын және пайыздық төлемдерді талап етпейтін баптарды қоспағанда, ағымдағы активтер мен қысқа мерзімді міндетте мелерде өткен кез келген өзгерістер есептеледі/қосылады.

Инвестициялық қызметтен болатын ақша ағындарында жобаны іске асырумен байланысты ақша ағындары, яғни жаңа негізгі құралдарды жасау және пайдалануға енгізу бойынша шығындар, ұзақ мерзімді пайдаланудағы мүлікті (негізгі құралдар және материалдық емес активтер) сатып алумен және сатумен байланысты шығындар көрсетіледі.

Қаржылық қызмет кредиттер, қарыздар, бағалы қағаздардың эмиссиясы және т.б. бойынша ақша қаражатының ағыны мен жылыстауын болжайды. Осы бөлімде Банк және басқа қаржылық институттар алдындағы негізгі борышты өтеу бойынша төлемдерді, акциялар бойынша дивидендтерді төлеу, облигацияларды өтеу және т.б. көрініс тауып отыр.

Ағымдық, инвестициялық және қаржылық қызмет нәтижелері бойынша ақша ағыны айқындалады. Ақшалай ағындарды басқару жалпы алғанда басқару жүйесінің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Басқару үдерісі белгілі бір ұстанымдарға негізделеді, атап айтқанда:

- шынайылық;
- теңгерімділікті қамтамасыз ету;
- тиімділікті қамтамасыз ету;
- өтімділікті қамтамасыз ету.

Әрбір басқарушы жүйе секілді ақшалай қаражатты басқару қажетті шынайы ақпаратпен қамтамасыз етілуі тиіс.

Ақшалай ағындарды басқару, оларды бірыңғай міндеттерге және мақсаттарға бағындыру қажеттілігіне байланысты теңгерімділіктің қамтамасыз етілуін талап етеді.

Бұл ұстанымды іске асыру ұйымның ақшалай ағындарын оңтайландыруға байланысты.

Ақшалай қаражат келіп түсуі мен жұмсалыуының бір қалыпты болмауымен сипатталады, бұл құнсыздану себебінен өзінің уақыт бойынша құнын жоғалтатын уақытша еркін ақшаның айтарлықтай көлемдерінің қалыптасуына әкеледі. Ақшалай ағындарды басқару үдерісінде тиімділік

ұстанымын іске асыру инвестицияларды жүзеге асыру жолымен оларды пайдалану тиімділігін қамтамасыз етуде болып табылады.

Ақшалай ағындардың біркелкі болмауы кәсіпорынның ақшалай қаражатының уақытша тапшылығын тудыруы мүмкін. Қызмет кезеңі бойынша ақшалай ағындарды басқару үдерісінде өтімділік деңгейін қамтамасыз ету қажет. Бұл ұстанымды төлем қабілеттілігі деңгейіне әсер ететін кәсіпорынның ақшалай қаражаттың ағыны және жұмсалуды реттеу арқылы қол жеткізуге болады.

Капитал неғұрлым тезірек айналым жасаса, кәсіпорын белгілі бір уақыт аралығында капиталдың бірдей сомасымен соғұрлым көбірек өнімдіалады жәнеоны сатаалады.

Ақшалай ағындарды есептеу екі негізгі әдіспен жүзегеасырылуы мүмкін:

- тікелей;
- жанама.

Тікелей әдіс кәсіпорын шоттары бойыншаақшалай ағындар қозғалысын талдауға негізделген. Ол ақшалай қаражаттың ағыны мен жұмсалуды негізгі көздерін көрсетуге, өнімді, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтердісатудан түскен пайда мен түскен ақшалай қаражат сомасы арасындағы байланысты орнатуға, ағымдағы міндеттемелер бойыншаесеп айырысулар үшін ақшалай қаражаттың жеткіліктігі туралы қорытындылар жасауға мүмкіндікбереді.

Тікелей әдіс бухгалтерлік есепке алудың тіркелімдерімен (шоттар бойынша операциялармен) тікелей байланысты (1-кесте).

1-кесте. Ақшалай ағындарды тікелей әдіспен есептеу

+ (-)	Шоттар бойынша операциялар атауы	Шот	Шот	Барлығы
	Кезең басына ақшалай қаражат қалдығы			
+	Негізгі қызмет бойынша ақшалай қаражат ағыны			
	Түсімдер:			
	жұмыстарды, көрсетілетін қызметтірді сату;			
	- сатып алушылардан алынған аванстар;			
	- есеп беретін тұлғалармен есеп айырысу;			
	- өзге түсімдер.			
	Шығыс:			
	- шикізат пен материалдар үшін төлемақы;			
	- жұмыстар мен қызметкерлердің жалақылары;			
	- бюджетке аударымдар және бюджеттен тыс қорлар;			
	- өзге шығыстар.			
+	Инвестициялық қызмет бойынша ақшалай қаражат ағыны			
	Түсімдер:			
	– ұзақ мерзімді активтерді сату.			
	Шығыс:			
	– ұзақ мерзімді салымдар мен инвестициялар.			
+	Қаржы қызметі бойынша ақшалай қаражат ағыны			
	Түсімдер:			
	– кредиттер мен заемдардың түсімі;			
	– акциялар эмиссиясы.			
	Шығыс:			
	– кредиттер мен заемдарды қайтару;			
	– акцияларды сатып алу.			
=	Қызметтің барлық түрлері бойынша жиынтық ақша ағыны			
	Кезең соңына ақшалай қаражат қалдығы			

Жанама әдіс бухгалтерлік теңгерім баптары және «Бұқаралық мүдде ұйымдары (қаржы ұйымдарынан басқа) жариялау үшін жылдық қаржы есептілігінің тізбесі мен нысандарын бекіту туралы» ҚР қаржы министрінің 2010 жылдың 20 тамызындағы №422 бұйрығымен бекітілген «Пайдалар және зияндар туралы есеп беру» №2 нысаның талдау негізінен. Ол кәсіпорын қызметі түрлерінің арасындағы өзара байланысты, сондай-ақ кәсіпорынның таза пайдасы мен активтердегі өзгерістер арасындағы арақатынасты белгілеуге мүмкіндік береді (2-кесте).

Жанама әдіспен ақшалай ағындарды есептеу, тиісті шоттар бойынша нақты ақша қозғалысын көрсетпейтін баптарға түзетулермен таза пайда көрсеткіштерінен жүргізіледі.

2-кесте. Ақшалай ағындарды жанама әдіспен есептеу

+(-)	Операциялар атауы	Ескерту	Сума
+	Негізгі қызмет		
	Пайда(салықтарды шегергенде).	Таза пайда = пайдағасалынған салықты шегергендегі есепті жылдың пайдасы.	
	Амортизациялық аударымдар.	Ақшалай қаражаттың жұмсалудың тудырмағандықтан, амортизациялық аударымдар таза пайдасомасына қосылады.	
	Ағымдағы активтер сомасының өзгеруі: – дебиторлық берешек; – қорлар; – өзгеағымдағы активтер.	Ағымдағы активтер сомасының көбеюі ақшалай қаражаттың қор мен дебиторлық берешектің өсуі есебінен азаятынын білдіреді.	
	Ағымдағы міндеттемелер сомасының өзгеруі (банк кредиттерін қоспағанда): – кредиторлық берешек; – өзгеағымдағы міндеттемелер.	Ағымдағы міндеттемелер сомасының көбеюі ақшалай қаражаттың төлемақының кейінге қалдыру есебінен көбеюін тудырады (сатып алушылардан төлемақы алған кезде).	
+	Инвестициялық қызмет		
	Ұзақ мерзімді активтер сомасының өзгеруі: – негізгі қаражат және материалдық емес активтер; – аяқталмаған құрылыс салымдары; – ұзақ мерзімді қаржы салымдары; – өзге айналымнан тыс активтер.	Ұзақ мерзімді активтер сомасының көбеюі ақшалай қаражаттың ұзақ мерзімді пайдалану активтеріне салымдар салу есебінен азайғанын білдіреді. Ұзақ мерзімді активтерді сату ақшалай қаражатты көбейтеді.	
+	Қаржы қызметі		
	Берешек сомасының өзгеруі: – қысқа мерзімді кредиттер мен заемдар; – ұзақ мерзімді кредиттер мен заемдар Жеке қаражат мөлшерінің өзгеруі: – жарғылық капиталдың өзгеруі; – мақсатты түсімдердің өзгеруі.	Берешектің көбеюі (азаюы) кредиттерді тарту (өтеу) есебінен ақшалай қаражаттың көбеюін (азаюын) көрсетеді. Қосымша акцияларды орналастыру есебінен жеке капиталдың көбеюі ақшалай қаражаттың көбеюін білдіреді. Акцияларды сатып алу және дивидендтерді төлеу, олардың азаюына әкеледі.	
=	Ақшалай қаражаттың қосынды өзгеруі	Сальдо ақшалай қаражат қалдығының көбеюіне (азаюына) тең болуы тиіс.	

Активтердің қаржыландырынын ұйымдастыру, заманауи экономикалық жағдайлардағы маңызды мәселе болып табылады. Жоспарлау барысында төмендегілер ескерілуі тиіс:

– инвестицияларды жүзеге асырумен байланысы үзілгенше инвестициялар үшін қажетті ресурстар компания билігінде болуы тиіс. Бұл жерде компанияның негізгі әрекетінің үздіксіз жүргізілуін қамтамасыз ету үшін, иелік ететін қаржы ресурстары қажетті көлемінде болуы керек;

– қаржы ресурстарының тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін, кредиттік берешекті басқару кезінде «алтын ереженің» қолдануы ұсынылады: берешекті өтеу мерзімін барынша ұзарту (іскери қарым-қатынастарды бұзу қауіпсіз). Бұл ереже кәсіпорын теңгеріміндегі қаржы пропорцияларын қамтамасыз ету жөніндегі қатаң талаптардың пайда болуына алып келеді. Ақшалай ағындарды басқару үдерісіекі негізгісатыны көздейді:

– ақшалай ағындарды және олар бойынша есептілікті шынайы және толық есепкеалу, ол ақпараттық шынайылық ұстанымын іске асыруға, бухгалтерлік есепке алу және менеджмент қызметінің міндеттерін орындауды қамтамасыз етуге, жан-жақты талдау, жоспарлау және бақылау үшін қаржы менеджерлерін қажеттіақпаратпен қамтамасыз етугеарналған;

– ұйымның алдыңғы кезеңдегі ақшалай ағындарына талдау жасау. Талдаудың негізгі мақсаты – ақшалай қаражатты қалыптастырудың жеткіліктілік деңгейін, оларды пайдаланудың тиімділігін, сондай-ақ ақшалай ағындардың (жағымды және жағымсыз) теңгерімділігін анықтау болып табылады. Бұл талдауды жалпы алғанда ұйым бойынша, сонымен қатар қызмет түрлері, құрылымдық бөлімшелер, яғни жауапкершілік орталықтары бойынша да жүргізуі тиіс.

Ақшалай ағындарды талдау оларды қалыптастыру, активтер өсуін, өндіріс көлемі мен өнімдісату қарқының анықтауға мүмкіндігін береді. Бұл сатыда ұйымның даму қарқынына, қаржыландырудың сыртқы көздеріне байланысты жеке және тартылған қаражаттардың арақатынасына ерекше назар аударылады.

Қаржыландыруы сыртқы негіздерден тартылған ақшалай қаражаттың қандай бағыттар бойынша пайдаланылғанын, ақшалай қаражатты жұмсаудың ұтымдылығын анықтауға мүмкіндік беретін ұйымның, теріс бағыттағы ақшалай ағынның қалыптастыруды қарастырудың да маңызы аз емес.

Оң және терісақшалай ағындардың теңгерімділігін талдау кезінде, таза пайданың орны белгіленеді, ал ол өз кезегінде тазаақшалай ағынды қалыптастырады.

Нәтижелер ақшалай ағындарды оңтайландыру резервтерін анықтау жәнеолардыалдағы кезеңде жоспарлау үшін пайдаланылады.

Кезеңнің басына жәнеаяғынаақшалай қаражат қалдығы есеп айырысу шоттары менкассасесбіндегі жалпы соманы көрсетеді. Алынған қаражат қызмет түрлері бойынша дебет айналымдарына сәйкес келеді, кредит айналымдары шығып кетуді және шығып кетубағытын сипаттайды.

Ағымдағы, инвестициялық және қаржы қызметінен түскен тазаақшалай

қаражат есепті кезеңнің түсімдері мен төлемдеріарасындағы айырмашылық ретінде есептелінеді (өзгеше – оң да, теріс те бола алатын таза ақшалай ағындар). Таза ақшалай ағынның оң мәні ақшалай қаражаттың ағынын, яғни олардың өсімін; теріс – олардың жұмсалуын дәлелдейді. Ағындарды талдау ақшалай қаражатты алу және жұмсау көздеріндегіоң және теріс беталысын анықтауға мүмкіндік береді.

Ұйымның меншік иелерінен және үшінші тұлғалардан заемдық капитал түрінде алатын ақшалай қаражаттын, шаруашылық айналымға тарту және оданшығару туралы ақпарат маңызды аналитикалық құрамдас бөлік болып табылады және ақшалай қаражаттың қандай көздері олушін негізгі болып табылатынын белгілеуге мүмкіндік береді: жеке немесе тартылған.

Егер міндеттемелерді өтеудің негізгі тұрақты көзі негізгі қызметтен түскен қаражаттың өсімі болып табылса және бұл табыс негізгі көзі болашақта тартылған кредиттер мен заемдар бойынша міндеттемелерді өтеуге мүмкіндік беретін болса, ұйым төлемге қабілеттіболып танылуы мүмкін.

Ақшалай қаражатты олардың сапасы тұрғысынан (өтімділік) бағалауға айналымдылық көрсеткіштері көмектеседі.

Ақшалай қаражаттың айналымдылық көрсеткіші = Сатудан түскен пайда /Ақшалай қаражаттың орташа мөлшері

Айналымдылық көрсеткіші қызметтің белгілі бір кезеңішіндеақшалай капитал жасайтын айналым санын көрсетеді.

Мысалы: есептеу жылы ақшалай қаражаттың айналымдылығы:

– сатудан түскен пайда: 7 101 223 мың тг;

– есепті жыл ішіндегіақшалай қаражаттың орташа мөлшері:

1 324 627 мың тг (396 292 + 2 252 962) / 2) құрайды.

Есептеу жылы айналымдылық көрсеткіші 5,4 айналымды құрады. Ақшалай қаражат айналымдылығының баяндауы ұйымның теріс беталысы болып табылады және қосымша ақшалай қаражат тартуды талап етеді.

Капиталдың айналымдылығын үдету, ақшалай қаражаттағы мұқтаждықтың қысқаруына, өнім көлемінің өсуіне, демек, сатудан түскен пайданың көбеюіне ықпал етеді.

Ақшалай қаражат қозғалысын талдау және бақылау үшін барлық өлшемдерді ескере отырып, мынадай қорытынды жасаймыз: ұйымның дамуы мен қызмет барысындағы қаржы тепе-теңдігін қамтамасыз етуге ақшалай қаражаттың түсімі мен жұмсалып келе жатқан көлемінің теңгерімділігі есебінен, ақшалай ағындарды басқару, ақшалай ағындарды оңтайландыру есебінен қол жеткізіледі.

Әдебиеттер

1. Акша, несие, банктер теориясы: Оқулық. – Алматы: «Жеті жарғы», 2011. – 368 бет.
2. Макыш С.Б. Ақша айналымы және несие. Оқу құралы. – Алматы: ИздатМаркет, 2004. – 248 бет.
3. «Бухгалтерлік есеп пен қаржы есептілігі туралы» №234-ҚР ІІІЗ Заңы (13.01.2014 ж. өзгерістер мен толықтырулармен бірге).
4. Дүйсембаев К.Ш. Қаржы есептілігін талдау: Оқулық. – Алматы: Экономика 2011. – 348 бет.
5. Э. С. Мадиярова, С. Н. Сүйеубаева Қаржылық менеджмент: оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2009.
6. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011.
7. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: Учеб. пособие/ С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2009. – 652 с.
8. Есенгельдин Б.С., Ақбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент: Оқулық. – Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2011.



Д.К. Сейдахметов, магистрант

Научный руководитель: А.З. Капенова, к.э.н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сущность корпоративной стратегии. Корпоративная стратегия – это способ, с помощью которого предприятие создает стоимость, формируя и координируя свои действия на различных рынках.

При выборе стратегии необходимо выяснить, о каком уровне стратегии идет речь, поскольку в настоящее время в условиях нестабильной внешней среды предприятий при наличии широких возможностей для диверсификации действуют многоуровневые корпорации, осуществляющие одновременно несколько видов деятельности на многих рынках и действующие во многих отраслях. Для таких корпораций существуют три уровня стратегии: корпоративная стратегия, деловые стратегии, функциональные стратегии (рис. 1).

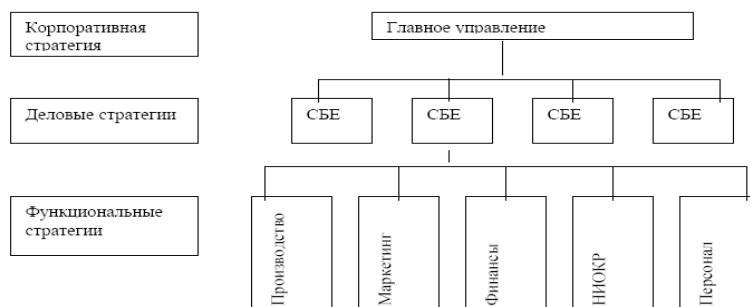


Рис. 1 – Уровни стратегии

Три уровня стратегии образуют их иерархическую структуру: корпоративная стратегия состоит из ряда деловых и функциональных стратегий [2].

Корпоративная стратегия – это стратегия, которая дает представление об общем направлении роста предприятия, развития его производства и сбыта готовой продукции. Корпоративная стратегия состоит из действий, предпринимаемых для утверждения своих позиций в различных отраслях промышленности, и подходов, используемых для управления делами предприятия. Корпоративная стратегия показывает, как управлять различными видами бизнеса, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг. Стратегические решения этого уровня наиболее сложны, так как касаются предприятия в целом.

Цели корпоративной стратегии:

1. Создание стоимости – капитализация.
2. Возможности предприятия на многочисленных рынках – конфигурация.
3. Координация – управление предприятием в рамках корпоративной иерархии.

Для достижения успеха стратегии должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом. Каждый уровень образует стратегическую среду для следующего уровня, т.е. на стратегический план нижнего уровня накладываются ограничения стратегий более высоких уровней иерархии.

Таким образом, разработка корпоративной стратегии, дает предприятию анализ, который сфокусирован на отношениях между предприятием в целом и ее частями, прежде всего на том, улучшается или ухудшается работа ее бизнес – подразделений за счет того, что они входят в корпорацию.

Принципы формирования корпоративной стратегии

В целом корпоративная стратегия дает ответ на два ключевых вопроса любой диверсифицированной компании [3]:

1. Какие бизнес-направления будет включать портфель предприятия, то есть куда оно будет направлять свои ресурсы (инвестиции, время, люди);
2. Какую роль, будет играть корпоративный центр в управлении бизнесами, и какую степень самостоятельности будет иметь каждый из этих бизнесов в отдельности?

Условно процесс разработки корпоративной стратегии предприятия можно разделить на шесть этапов:

1. Постановка стратегических целей.
2. Выделение бизнес – направлений.
3. Оценка перспективности бизнес – направлений.
4. Формирование бизнес - портфеля компании и разработка альтернатив развития.
5. Определение полномочий управляющей компании (центра корпоративного управления).
6. Формализация разработанной стратегии.

Итак, постановка стратегических целей. Определяются цели собственников и высшего руководства предприятия, а также границы рынков, в рамках которых будет происходить достижение этих целей.

Целями компании могут быть рост объема продаж, активов, доли рынка и т. п. Однако комплексной целью предприятия является рост его стоимости (капитализации). Определение цели во многом зависит от амбиций руководства и ситуации, в котором находится предприятие. Некоторые ставят перед собой цель «удержать долю рынка», а другие, более амбициозные – 10-кратный рост стоимости предприятия за пять лет.

Важный момент этапа – это определение пространства для достижения цели. Задаются границы, в рамках которых будет происходить поиск потенциальных возможностей для развития предприятия, то есть, по сути, определяются сферы его деятельности. Эти границы устанавливаются исходя из видения акционеров будущего своего бизнеса.

Лучший способ реализации первого этапа – это мозговой штурм, в котором совместно участвуют собственники компании и топ-менеджеры. Сторонние консультанты на этом этапе могут привлекаться только в качестве координаторов выполняемых работ.

На данном этапе нет необходимости в глубоком анализе отраслей и существующих рынков. Основная задача здесь – это структурировать знания рыночной ситуации и существующих на

рынке перспектив, которыми обладают собственники и менеджмент предприятия, и выработать единое решение относительно целей предприятия и сферы его деятельности. При этом в ходе выполнения последующих шагов предварительные цели по результатам проведенного маркетингового и финансового анализа могут уточняться и корректироваться как по срокам, так и по значению [4].

Выделение бизнес – направлений. На этом этапе необходимо составить список приоритетных видов бизнеса, находящихся в рамках принятой сферы деятельности предприятия. Другими словами, сфера деятельности декомпозируется до уровня сегментов рынка, которые могут быть интересны предприятию [5].

Каждый из выделенных рыночных сегментов должен быть охарактеризован в следующих информационных разрезах:

- факторы, определяющие поведение рынка и оказывающие значимое влияние на объем предложения. Среди них могут быть как широко распространенные (покупательная способность населения, курс доллара и т. д.), так и более специализированные (доступность товаров-заменителей);
- анализ успешного опыта конкурентов и выявление ключевых факторов успеха.

К примеру, компания заняла лидирующие позиции на рынке благодаря эффективному брендингу и тому, что конкуренты сделали ставку на массовость и вынуждены были уступить часть рынка. В данном случае ключевым фактором успеха является удачно сформированный бренд. К ключевым факторам успеха в зависимости от рынка могут быть также отнесены технологии производства, качество продукции, активная рекламная кампания и другие.

Такой анализ позволит сузить количество рассматриваемых рыночных сегментов с нескольких сотен до десятка наиболее привлекательных бизнес-направлений. Основные источники информации, необходимой для выделения бизнес-направлений и их анализа, – эксперты компании, отраслевые специалисты, а также анализ опыта международных компаний и развития ситуации на аналогичных зарубежных рынках.

Оценка перспективности бизнес-направлений. В ходе третьего этапа для каждого из рыночных сегментов, отобранных на предыдущем этапе, проводится анализ ситуации на рынке, и строятся прогнозы развития. По каждому бизнес-направлению нужно ответить на следующие вопросы:

- каковы емкость, средний темп роста и основные движущие факторы рынка;
- какова концентрация игроков на данном рынке;
- какую долю занимают лидер и средний игрок на рынке;
- какие ниши существуют на рынке для предприятия;
- какова средняя рентабельность продаж основных игроков на данном рынке;
- какие инвестиции необходимо осуществить для того, чтобы выйти и занять среднюю для рынка долю;
- как будут изменяться все перечисленные выше параметры рынка в течение двух-трех лет.

В большинстве своем перечисленные вопросы относятся к компетенции маркетингового подразделения компании. Если такового не существует, то исследование могут выполнить сторонние консультанты.

В итоге по каждому из рыночных сегментов должны быть определены прогнозное значение доли рынка (объем продаж) и объем инвестиций, необходимый для ее достижения [6].

Таким образом, можно говорить о потенциале создания стоимости предприятия на каждом бизнес-направлении. Нужно отметить, что такая оценка вероятных доходов и необходимых инвестиций обладает значительной степенью погрешности. Важно, чтобы по всем проанализированным бизнес-направлениям степень достоверности полученных прогнозных оценок была сопоставима. В противном случае будет невозможно сравнить эффективность результатов анализа.

Формирование бизнес-портфеля и разработка альтернатив развития. Задачей четвертого этапа является формирование из набора потенциально интересных направлений будущего бизнес-портфеля предприятия. Для этого в рамках набора бизнес-направлений предприятие определяет свои приоритеты развития, как правило, с помощью оценки привлекательности каждого из направлений относительно друг друга.

Помимо приоритетного бизнес-направления также отбирают несколько других вариантов направлений деятельности, незначительно уступающих ему по показателям темпа роста и доли рынка.

По итогам анализа формируется несколько альтернатив, которые представляют собой различные комбинации бизнес-направлений. В каждую альтернативу обязательно входит приоритетное бизнес-направление, как основа дальнейшего развития [7].

Формирование альтернатив является процессом творческим, сложно формализуемым и во многом основывается на умении менеджмента и собственников выбрать те бизнес-направления, которые в совокупности обеспечат устойчивость развития предприятия.

Обычно из всего набора бизнес-направлений составляются две-три альтернативы бизнес-портфеля предприятия, для которых затем строится подробная финансовая модель, где учитываются сезонность, структура затрат, изменение стоимости и структуры капитала и еще целый ряд факторов, описывающих каждое бизнес-направление в отдельности и бизнес-портфель в целом.

На основе результатов финансового моделирования и стратегических целей развития предприятия из двух-трех ранее обозначенных альтернатив выбирается одна – целевая альтернатива формирования бизнес-портфеля компании.

Определение полномочий управляющей компании (центра корпоративного управления).

Центр корпоративного управления включает в себя:

- формирование и контроль реализации стратегии развития;
- планирование и контроль финансовых результатов деятельности предприятия, в том числе определение направлений и контроль распределения прибыли;
- контроль финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- непрерывное повышение эффективности внутренних процессов в сфере управления бизнесом;
- обеспечение инвестиционной привлекательности и роста капитализации предприятия;
- формирование и реализация кадровой политики.

Одним из наиболее эффективных механизмов корпоративного управления на предприятии, является увеличение полномочий советов директоров, привлечение корпоративных директоров – профессиональные и независимые члены советов директоров. Полномочия генерального директора предприятия ограничиваются уставом, заключаемым с ним трудовым договором, а его деятельность регулярно контролируется советом директоров.

Для реализации целей и задач корпоративного управления часто необходимо перепроектирование организационной структуры предприятия, которое подразумевает перераспределение и регламентацию полномочий и ответственности должностных лиц в рамках осуществления корпоративного управления, оптимизацию бизнес-процессов корпоративного взаимодействия.

Формализация разработанной стратегии. Использование методологии сбалансированных системных показателей для формализации корпоративной стратегии позволит формализовать критерии принятия решений, в том числе и в части необходимости приобретения/продажи бизнес-единиц, входящих в предприятие. Структура классической стратегической карты ССП включает в себя четыре смысловых слоя – перспективы: финансовая, клиентская, внутренние процессы и обучение и рост. Перспектива – важнейший элемент стратегии, часто представляющий категорию или точку зрения владельца .

Таким образом, разработав корпоративную стратегию предприятия и определив бизнес-направление, определим требуемое количество инвестиций.

Эффективность корпоративной стратегии заключается в следующем:

- отдача на вложенный акционерный или инвестированный капитал, которая устроит инвесторов;
- создание потребительской ценности, значимой для клиентов на протяжении длительного времени;
- ресурсные ограничения на основе имеющихся в корпорации компетенций.

Без эффективной стратегии предприятие не будет обладать финансовым успехом на рынке, так как наше время просто обязывает к этому, в виду динамичного развития рынка.

Формирование корпоративной стратегии на предприятии является очень сложным процессом и не все предприятия могут себе позволить ее разрабатывать и внедрять, так как она требует больших финансовых вложений и не приносит быстрых результатов.

Литература

1. Абрамов Н.Н. Новая корпоративная стратегия. – М.: Инфра, 2007.- 198 с.
2. Бандурин А.В. Деятельность корпораций. М.: Инфра, 2004. –598 с.
3. Беленький Л.П., Блинов В.В. Корпоративное управление в условиях рынка. - М.: Юнити, 2006.-452 с.
4. Голубева А.А. Голубков Д.Ю. Особенности корпоративного управления. - М.: Юнити, 2007.- 325 с.
5. Губин Е.П. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе. М.: Юрист, 2004.-248 с.
6. Зинатулин Л.Ф. Корпоративное управление. - М.: Высшая школа, 2007.- 364 с.
7. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент– М.: Инфра, 2007. - 256 с.



А.А. Слипко, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях глобализации мировой экономики возрастет роль научно-технического прогресса в целях обеспечения конкурентоспособности национальной экономики каждой отдельно взятой страны. Становление и развитие инновационной деятельности, совершенствование инновационного законодательства приобретает особое стратегическое значение в рамках реализации Указа Президента РК от 4 июня 2013 года «Об утверждении Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года». Одной из проблем, требующих неотлагательного решения является финансовое обеспечение инновационной деятельности. Согласно концепции вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира обозначены долгосрочные приоритеты предстоящей работы. Президентом РК Н. Назарбаевым поставлена задача увеличения производительности труда в стране к 2050 году в пять раз. Он поручил правительству делать ставку на высокоэффективные и инновационные предприятия и строить «те предприятия, которые нужны» [1].

В условиях деятельности инновационного предприятия система бюджетирования должна быть адаптирована к особенностям его системы управления, что потребовало постановки и решения задачи более детального рассмотрения теоретических аспектов бюджетирования деятельности инновационных предприятий, в частности определения сущности бюджетирования, его принципов и функций.

Для понимания сути бюджетирования были изучены различные подходы к определению понятий «бюджет» и «бюджетирование». На сегодняшний день не существует единой трактовки понятия «бюджетирование». Возможной причиной такого разнообразия может быть широкое использование данной категории специалистами различных областей.

В результате анализа научной литературы выявлено, что наиболее часто бюджетирование рассматривается как «технология», «процесс», «система».

Авторы, трактующие бюджетирование как технологию, процесс и систему, вкладывают в это понятие различный смысл. Так, В.Э. Керимов определяет бюджетирование как управленческую технологию финансового планирования, предназначенную для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений. В частности, как инструмент для управления доходами и ликвидностью предприятия [2]. Я.В. Соколова считает, что бюджетирование есть процесс согласованного планирования деятельности организации с помощью бюджетов и экономических показателей, позволяющих определить вклад каждого подразделения и каждого менеджера в достижение общих целей [3]. О.Г. Череп трактуют бюджетирование как информационную систему, интегрирующую процессы планирования, контроля и анализа в единую систему [4].

На основе проведенного анализа, предлагается расширить содержание ключевого понятия и под бюджетированием понимать процесс формирования и исполнения бюджета предприятия, который включает следующие стадии:

разработка проектов бюджета;

рассмотрение внесенных для обсуждения проектов бюджета;
утверждение наиболее обоснованного и эффективного варианта;
формирование фондов денежных средств согласно утверждённому бюджету;
распределение по основным направлениям целевого использования фондов;
использование для обеспечения задач и функций предприятия [5].

Инновационная деятельность характеризуется неопределенностью и риском, что требует значительного объема финансовых ресурсов, в связи с чем актуальность предварительного анализа возможностей ее реализации, сокращения необоснованных затрат, оценки эффективности и вероятности ее успешности многократно возрастает. Инструментом для проведения такого анализа и дальнейшего управления предприятием на основе его результатов с целью повышения эффективности и снижения рисков является бюджетирование. Бюджетирование обеспечивает рациональное управление ресурсами, предприятия, прозрачность и прогнозируемость финансовых потоков позволяет усилить контроль и финансовую дисциплину. Оно способствует реализации подхода к управлению по целям, решению организационных проблем предприятия, эффективному управлению инновационной, коммерческой и производственной деятельностью, оптимизации использования имеющихся ресурсов, оперативному формированию детальной информации о различных аспектах деятельности предприятия. Помимо этого, бюджетирование является инструментом реализации стратегии предприятия, дает возможность сопоставлять стратегические цели предприятия с планами их достижения и способствует выполнению этих планов, обеспечивая их связь с оперативными процессами.

Важным аспектом управления деятельностью инновационного предприятия является управление затратами, поскольку инновационная деятельность требует значительного объема финансовых ресурсов. Расчет и планирование инновационных затрат довольно трудоемкий процесс, обеспечение достаточной точности планирования потребности в финансовых ресурсах проблематично, что обусловлено специфическими особенностями инновационной деятельности, но чрезвычайно важны для безостановочной реализации инновационных проектов с целью опережения конкурентов и максимизации экономического эффекта.

Для более точного определения величины затрат на инновационную деятельность предприятия необходимо определить факторы, в наибольшей степени влияющие на величину инновационных затрат:

- степень радикальности инноваций;
- масштабность решаемых задач и величина создаваемого объекта;
- стадия инновационного процесса;
- степень использования имеющихся ресурсов;
- потребность в затратах смежных производств;
- уровень целевых показателей создаваемых объектов;
- переход к новому техническому принципу решения задачи;
- вероятность изменения уровня цен, тарифов, ставок на используемые ресурсы;
- степень устойчивости проекта к возможным изменениям условий реализации.

Бюджетирование инновационных проектов предприятия с учетом степени воздействия указанных факторов позволит повысить точность планирования инновационных затрат, что для инновационного предприятия является крайне важным, поскольку умелое управление затратами совместно с новизной дает двойной экономический эффект.

Бюджетирование выполняет ряд важных функций, значимость которых для инновационного предприятия существенно повышается. Анализ работ ученых показал выделение ими таких функций бюджетирования, как планирование, координирование, стимулирование, контроль, оценка и обучение [6].

На рисунке 1 представлены основные принципы бюджетирования.

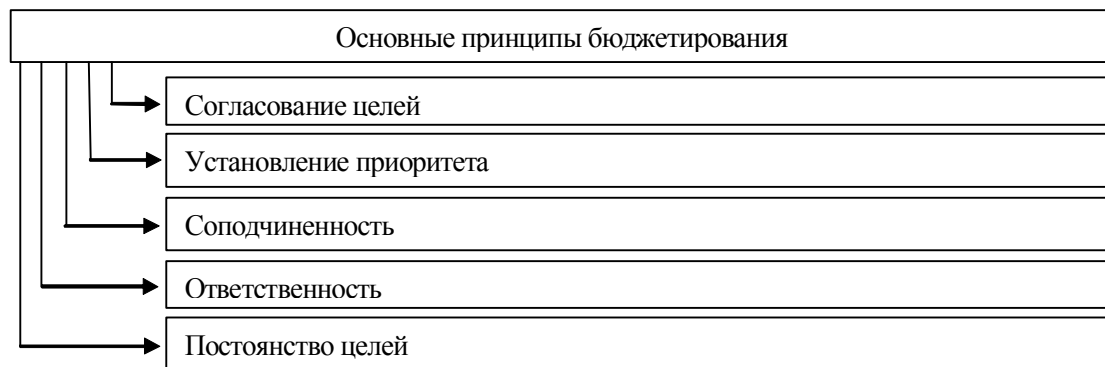


Рис. 1 – Основные принципы бюджетирования*

**Составлено автором на основании источника [5]*

Соблюдение указанных принципов является основой эффективной работы системы бюджетирования деятельности инновационных предприятий и уменьшения вероятности получения отрицательных результатов.

К рассмотренным принципам целесообразно добавить следующие:

принцип регламентации бюджетирования, означающий разработку единой нормативной базы, форм бюджетов и отчетов, методологии их формирования и использования бюджетных средств, что позволит избежать ошибок в процессе составления бюджетов и контроля их исполнения, а также снизить затраты времени сотрудников финансовой службы на обобщение данных;

принцип без дефицитности сводного бюджета, предполагающий, что общая сумма доходов предприятия должна покрывать бюджетные расходы всех центров ответственности, что позволит снизить риск возникновения кассовых разрывов и обеспечит финансово устойчивое положение предприятия на протяжении бюджетного периода;

принцип соответствие бухгалтерскому учету, предусматривающее формирование бюджетных таблиц таким образом, чтобы прогнозные данные были идентичны сведениям, находящим отражение в бухгалтерских проводках, что позволит не только значительно облегчить процесс составления бюджета, но и достаточно оперативно осуществлять анализ его выполнения, не создавая при этом дополнительных информационных потоков;

принцип резервирования, предусматривающий создание резервов непредвиденных расходов (производственных мощностей, финансовых и других ресурсов и т.д.), учитывающих вероятность наступления непредвиденных событий и возможность компенсировать риски за счет собственных средств, что объясняется наличием таких специфических особенностей инновационной деятельности как повышенный уровень неопределенности и риска.

Таким образом, современное внутрифирменное планирование и управление, основанное на системе бюджетирования, представляет собой целенаправленные, последовательные, а также ограниченные определенными принципами действия, позволяющие разрабатывать сбалансированные и оптимальные планы развития предприятия, увязанные на конечные цели его функционирования.

Одним из основополагающих требований к системе бюджетирования инновационного предприятия является обособление инновационной деятельности, разделение традиционной производственной деятельности и инновационной.

Специфика деятельности инновационных предприятий обуславливает необходимость построения системы управления на базе определяющей роли стратегического плана при разработке оперативного плана, бюджета предприятия, а не наоборот.

Для обеспечения устойчивой работы предприятия необходимо создать систему гибкого трехуровневого планирования, составными частями которой являются:

стратегия, отражающая ключевые направления развития предприятия;

долгосрочные планы с разбивкой по годам, сформированные в соответствии с выбранной стратегией;

система бюджетов предприятия, ориентированная на реализацию принятых долгосрочных планов.

Ядром системы гибкого трехуровневого планирования является бюджетирование, которое формирует комплексную финансово-экономическую модель, в рамках которой на основе ключевых показателей осуществляется связь хозяйственных и финансовых процессов предприятия.

Одним из ключевых решений, которое необходимо принять перед разработкой системы бюджетирования, является определение степени детализации планируемых данных. Излишняя подробность приводит не к увеличению, а к снижению точности прогнозов, однако не следует допускать другую крайность: чрезмерное упрощение и агрегирование системы. Прогноз, состоящий из нескольких показателей по предприятию в целом, не может служить инструментом управления и соответствовать задачам, поставленным перед системой бюджетирования. Важным требованием, определяющим полноценность системы бюджетирования инновационного предприятия, является ее интегрированность. Аспектами интегрированности являются полный набор типов бюджетов, наличие трех итоговых бюджетов, сквозная связь показателей в бюджетах. Система бюджетирования инновационного предприятия должна быть интегрирована по всем трем вышеуказанным параметрам. Если не будет реализован хотя бы один из указанных аспектов интегрированности, система бюджетирования в целом не будет интегрирована, следовательно, с ее помощью будет невозможно в полной мере управлять предприятием.

Литература

1. Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» от 17 января 2014 года: http://www.akorda.kz/ru/page/page_218341
2. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной деятельности: учебник 7-е изд.-М.:ИТК Дашков и К, 2011. с. 61.
3. Соколова Я. В. Управленческий учет: учеб.пособие (Бакалавриат) / Я. В. Соколова. – М.: Магистр, 2011.
4. Череп А. Г. Роль бюджета и процесса бюджетирования в управлении предприятием / О.Г. Череп, О.Ю. Стремидло // Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума. – 2011. – № 1 (4).
5. Данилов И.А. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятиях : учеб.пособие / И.А. Данилов. Челябинск: Изд – во Челяб. гос. ун-та, 2010. с. 344
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред Е. С. Стояновой. – 6-е изд. М.: Изд-во «Перспектива», 2010. с. 656.



А.А. Слипко, магистрант

Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ

Процесс перехода казахстанских компаний к рыночным механизмам функционирования предопределил необходимость структурных преобразований экономики. Переход к рыночным отношениям требует новой финансовой и управленческой философии: новых принципов, подходов и механизмов управления финансами коммерческой организации. Старый командно-административный тип руководства, обладает однонаправленностью процесса управления и, в этой связи, неповоротливостью, что сдерживает построение новой гибкой экономической системы. За последние годы потребность в управлении стоимостью существенно возросла: уже сейчас финансовые менеджеры многих компаний уделяют повышенное внимание вопросам изучения динамики рыночных котировок акций, оценке и учету так называемых стоимостных показателей: операционного дохода, дохода до вычета процентов и корпоративного подоходного налога. Нередко в отечественной экономической литературе процесс управления стоимостью хозяйствующего субъекта отожд-

дествляется с расчетом ряда стоимостных показателей и в итоге сводится к рекомендациям по применению тех или иных алгоритмов расчета.

На современном этапе слабым звеном теории стоимости хозяйствующего субъекта является то, что особый акцент делается не на управлении стоимостью, а на ее оценке, что не позволяет прогнозировать величину ее возможного прироста. Оценка стоимости – это статическая величина, которая отражает стоимость объекта в определенный момент. Управление же – динамический процесс, направленный на то, чтобы довести стоимость объекта до уровня ее желаемого состояния. В результате разрыва управленческих видений и экономических реалий появились: спад производства, диспаритет цен, разрушение межхозяйственных связей, систематические неплатежи, создающие неравные хозяйствования различных предпринимательских структур. Стабильность можно было наблюдать лишь в отдельных отраслях промышленности. Вместе с рыночной экономикой в управлении финансами предприятия появляется новое понятие – финансовая неустойчивость, которая становится распространенным явлением. Ответом на поставленный вызов является развитие соответствующего финансового механизма – финансового оздоровления. Процесс противодействия подобным процессам, как на микроуровне, так и на уровне экономики в целом, требует изменения и применения инновационных методов в вопросах управления финансами коммерческой организации.

Большинство экономистов под стоимостью хозяйствующего субъекта подразумевают рыночную стоимость. Такой подход оправдан лишь в том случае, когда инвестор (покупатель хозяйствующего субъекта) является финансовым, а не стратегическим, т.к. и стратегический инвестор может получить, как большую, так и меньшую, чем рыночная – дополнительную стоимость от управления активом. В случае финансовых инвестиций покупатель вносит только свой капитал и менеджмент, чья компетентность эквивалентна текущему менеджменту хозяйствующего субъекта. При этом покупаемая компания рассматривается лишь как самостоятельный актив (не связанный с активами инвестора), а синергетический эффект от объединения компаний остается за рамками расчета. Основными видами стоимости, которые используются в системе управления стоимостью хозяйствующего субъекта, являются текущая, будущая стоимость (применительно к хозяйствующему субъекту в целом) и инвестиционная стоимость (применительно к оценке дополнительной стоимости, получаемой от реализации стратегических мероприятий и инвестиционных проектов). Для целей управления важна не только и не столько текущая эффективность хозяйствующего субъекта, а ее потенциальная эффективность.

Управлению стоимостью предшествовали концепции оценки на основании показателей роста и показателей доходности. Также, помимо этого, необходимо отметить, что до сих пор большинство предприятий строят свою внутреннюю отчетность на основании данных бухгалтерского учета, т.е. данных бухгалтерской прибыли. Под определением многие ученые подчеркивают, что управление стоимостью это разрыв между текущей и будущей стоимостью хозяйствующего субъекта. Причем, будущая стоимость хозяйствующего субъекта создается на основе принятия управленческих решений и реализации ряда мероприятий, способствующих повышению стоимости хозяйствующего субъекта в долгосрочном периоде. По нашему мнению, несмотря на то, что проблема оперативного управления на основании стоимостных показателей, а в частности премирование менеджмента по результатам в кратко- и среднесрочной перспективе, управление стоимостью затрагивает область как стратегического, так и оперативного управления. Только комплексный подход может гарантировать успех управления на каждом этапе. Недостаток отсутствия указания на механизм управления стоимостью хозяйствующего субъекта частично устраняется с появлением такого понятия как фактор стоимости. Для того, чтобы определить факторы стоимости необходимо установить основные причины способствующие (препятствующие) генерации денежного потока. Далее следует выработать мероприятия для усиления (ослабления) эффекта этих факторов на величину денежного потока. Таким образом, определение управления стоимостью должно содержать указание на механизм управления стоимостью хозяйствующего субъекта, а также подчеркивать как стратегическую, так и оперативную направленность управления стоимостью хозяйствующего субъекта.

Мы определяем управление стоимостью хозяйствующего субъекта как процесс воздействия

субъекта на объект управления стоимостью посредством выбора стратегии роста стоимости, инструментов анализа выбранной стратегии, а также планирования стратегических и оперативных мероприятий с целью достижения заданного прироста текущей стоимости хозяйствующего субъекта за определенный период. Под объектом управления стоимостью понимается стоимость хозяйствующего субъекта в целом, стоимость обособленных частей бизнеса, способных самостоятельно генерировать стоимость, а также цепочку создания стоимости продукта на всех этапах его переработки. Необходимо выделить три уровня изучения объекта управления: первый – стоимость хозяйствующего субъекта в целом; второй – стоимость обособленных частей бизнеса, способных самостоятельно генерировать стоимость; третий уровень представляет собой цепочку создания стоимости продукта на всех этапах его переработки (рис. 1). Вопросам управления стоимостью компании в последние годы уделяется повышенное внимание. По нашему мнению, использование категорий стоимости в качестве одного из основных показателей развития коммерческой организации по сравнению с традиционными критериями (например, чистая прибыль, рентабельность активов) является выгодным.

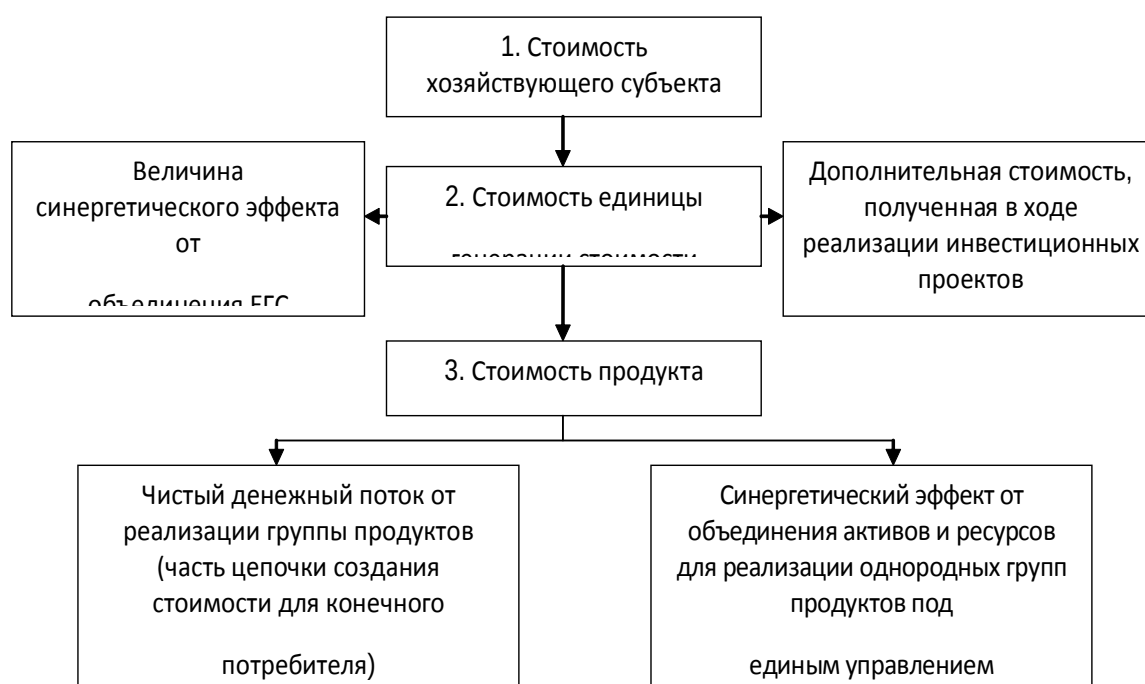


Рис. 1 – Структура объекта управления стоимостью компании*

*Составлено автором

На наш взгляд это связано с целым рядом причин. Во-первых, процесс создания стоимости лежит в основе поведения хозяйствующих субъектов, стремящихся увеличить свое благосостояние. В этом смысле стоимостный подход имеет фундаментальную основу своего существования. Из этого следует, во-вторых, развитие всякого бизнеса связано с процессом постоянного роста стоимости и отдельных ее элементов. Стратегической целью управления компанией является увеличение благосостояния собственников компании, иначе говоря, рост акционерного капитала, то есть стоимости предприятия. Естественно, наиболее динамично развиваются те компании, которые обеспечивают более высокие темпы роста. Стоимость бизнеса, определяемая приведенной величиной будущих выгод, создается лишь тогда, когда отдача от инвестированного капитала превышает затраты на его привлечение.

В-третьих, реализация стоимостного подхода позволяет сочетать вопросы стратегического и оперативного планирования, проявляя гибкость и системность в вопросах управления. Стратеги-

ческая цель менеджмента – рост акционерного капитала, что связано с управлением структурой имущества компании. В оперативных планах руководство предприятия ориентируется на финансовые результаты, занимаясь управлением денежных потоков. В-четвертых, показатель стоимости является интегральной величиной, зависящей от большого числа разнородных факторов. Аналитическая работа с факторами стоимости позволяет построить гибкую и подвижную систему управления. И наконец, стоимость бизнеса – не просто интегральный показатель. Более того, это интегральный показатель признанный рынком, а, следовательно, реализация стоимостного подхода подразумевает объективную оценку развития компании.

Управление стоимостью компании подразумевает комплекс финансовых и управленческих решений, направленных на изменение текущей рыночной стоимости бизнеса с целью ее динамичного роста. Ценность бизнеса, напомним, определяется потенциальными (будущими) выгодами, описываемыми денежными потоками. С такой точки зрения, стоимость компании определяется накапливаемыми денежными потоками, вернее их дисконтированной величиной. Это представляет собой динамическую, непрерывную модель роста стоимости бизнеса. Она оперирует интегральными показателями, а сама модель широко используется в оценке стоимости компании (бизнеса), по сути, являясь одним из методов оценки стоимости. В этой связи, механизм финансового управления компанией мы предлагаем реализовывать в процессе управления факторами стоимости бизнеса – воздействием не на процесс формирования денежного потока и собственного капитала, а на главные финансовые показатели в составляющих стоимости бизнеса (т.е. в критериях денежного потока и собственного капитала).

С этой целью рассмотрим основные понятия, констатирующие процесс финансового оздоровления – финансовая устойчивость и финансовая стабильность. При этом под финансовой устойчивостью мы понимаем характеристику стабильности финансового положения, обеспечиваемую высокой долей собственного капитала в общей сумме источников финансирования. А финансовая стабильность (равновесие) – состояние финансовой деятельности предприятия, при котором потребность в приросте основного объема активов балансирует с возможностями формирования финансовых ресурсов за счет собственных источников предприятия, что обеспечивает умеренные, стабильные и прогнозируемые темпы роста стоимости бизнеса. Под финансовой неустойчивостью компании мы подразумеваем такую характеристику финансового положения предприятия, при котором высокая (растущая) доля заемного капитала в источниках приводит к проблемам платежеспособности, снижению стоимости бизнеса и, в конечном счете, к банкротству. Возможность возникновения финансовой неустойчивости как временной черты рыночных отношений предполагает развитие рефлексивного механизма противодействия, которым является финансовое оздоровление.

В экономическом смысле финансовое оздоровление представляет собой комплекс мероприятий, направленных на ликвидацию неплатежеспособности, восстановление финансовой устойчивости, долгосрочной финансовой стабильности предприятия и обеспечение роста стоимости компании. Специфика финансового оздоровления, как система финансового менеджмента, определяется фактом наличия финансовых проблем у предприятия. Финансовое оздоровление – это финансовый менеджмент в условиях возникших финансовых проблем (финансовой неустойчивости) предприятия. А это, в свою очередь, постулирует две его существенные черты: фактор времени и фактор ограниченности доступных ресурсов. Для того, чтобы управлять чем-либо необходимо это измерять, иначе говоря, необходим действенный механизм измерения стоимости. Направления работы финансового менеджмента предприятия определяются, прежде всего, рыночной стоимостью бизнеса. Исследуя современный инструментарий оценки стоимости бизнеса, рассмотрим их через призму моделей роста стоимости бизнеса. Затратный (имущественный) подход, основываясь на принципе замещения, рассматривает стоимость с позиции понесенных издержек на воссоздание предприятия и оценивает компанию в общем случае по величине собственного капитала.

Стоимость в затратном подходе, в общем случае, равна величине собственного капитала (в явной и неявной форме) и описывает источники роста компании, ориентирована на текущее состояние предприятия, что является отличительным признаком методов этого подхода. В этом смысле методология подхода берет основу в обозначенной нами дискретной модели роста стои-

мости. Доходный подход является отражением другого взгляда на стоимость и концентрируется на полезности, приносимой бизнесом. Полезность того или иного предприятия, как объекта собственности, заключается в возможности приносить выгоды в виде чистого дохода. Методология доходного подхода, основываясь на принципах ожидания и полезности, раскрывает механизм роста стоимости и предполагает прогнозирование и расчет величины будущих денежных потоков. Основой такого подхода является непрерывная модель роста. Сравнительный подход, являясь важным этапом, позволяет оценить взгляд на компанию различными методами. Теоретическим базисом подхода является общенаучный метод сравнительного анализа, а исходной предпосылкой его применения – наличие развитого финансового рынка и соответствующего информационного обеспечения. При этом предполагается, что на развитом рынке выравниваются и рационализируются показатели деятельности компании, а между основными параметрами развития компании и стоимостью бизнеса существует устойчивая детерминированная связь. В соответствии с основополагающими признаками, мы предлагаем классификацию методов оценки бизнеса (рис. 2).

Стоимость компании для руководства имеет фундаментальное значение. Использование этой категории в качестве одного из основных показателей (критериев) развития компании обладает рядом преимуществ, а управление факторами стоимости является ключом к управлению предприятием и его финансовым состоянием. В этой связи, реализации стоимостного подхода представляется инновационным и вместе с тем системным направлением в сфере финансового менеджмента и управления бизнесом вообще.

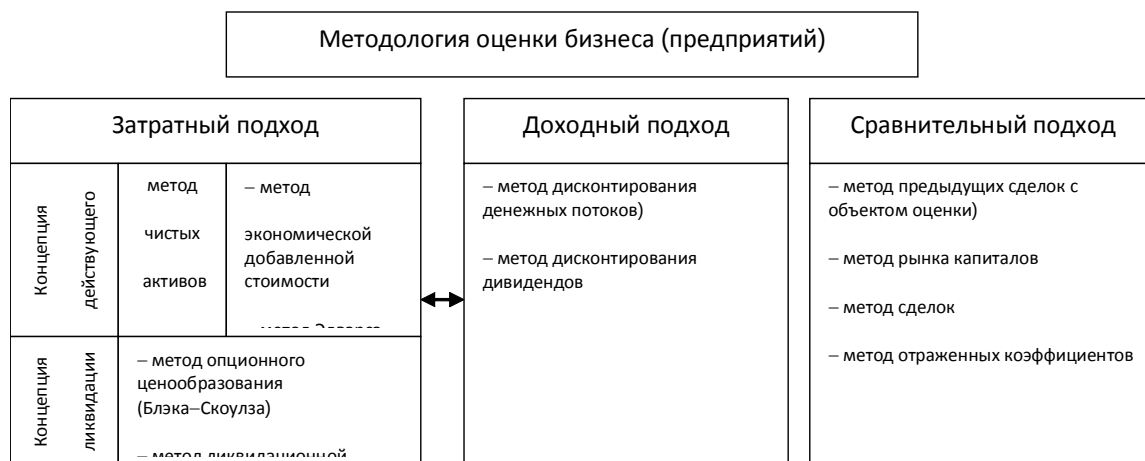


Рис.2 – Классификация методов оценки компаний*

*Составлено автором

Анализ имеющихся исследований в области управления стоимостью компании позволил сформулировать сущность подхода. В этом смысле, стоимостной подход может быть сведен к работе над факторами стоимости и выработке стоимостного мышления. При этом, основу понимания подхода закладывает сформулированное нами понятие модели роста стоимости бизнеса, рассмотренного как бизнеса, описывающего формирование и рост стоимости. Факторы стоимости предлагается сформировать на основе дискретной, основанной на динамике величины собственного капитала, и непрерывной, рассматривающей механизм накопления денежных потоков и моделей роста.

Возникновение и нарастание финансовой неустойчивости является вмененной чертой развития рыночного механизма и объясняется неадекватной реакцией менеджмента на изменяющуюся конъюнктуру. В ее основе лежит целая система факторов. При этом необходимо понимать, что в подавляющем большинстве, указанные причины лежат в поле действия финансового менеджмента компании. Результатом этого анализа стал вывод, о специфике финансового оздоровления, определяющий его место в финансовом менеджменте и заключающийся в наличии двух факторов: фактора

времени и фактора ограниченности ресурсов. Вместе с тем, выявленная специфика допускает использование в адаптированном варианте (с учетом рассмотренных факторов) стоимостного подхода к целям финансового оздоровления.

Литература

1. О Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы: утв. Указом Президента Республики Казахстан №216. 14 ноября 2006 г.
2. Абдрахманова Г.Т. Диагностика банкротства и оценка стоимости бизнеса // Вестник университета Туран – Алматы, 2010. – №. – С.48.
3. Закон РК «О банкротстве» № 67-І: принят 21 января 1997 года (с изм. и доп. от 2011г.).
4. Рамазанов А.А., Рузанов Р.М. Банкротство как инструмент оздоровления национальной экономики // Транзитная экономика. – 2002. – №4-5. – С. 103-109.
5. О стратегическом плане Министерства финансов Республики Казахстан на 2010-2014 годы: утв. Постановлением Правительства Республики Казахстан №2304. 30 декабря 2009 г.



Н.М. Смайлова, магистрант

Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ БИЗНЕСОМ

Любой бизнес это система, процесс, который требует контроля над достижением целей и в зависимости от профиля компании, это может быть получение прибыли, увеличение продаж, выполнение запланированных объемов работ и так далее все это требует количественной оценки. Для этого большинство компаний занимающихся коммерческой деятельностью, то есть бизнесом, создают стратегию развития компании.

И от того на сколько четко сформулирована эта стратегия и насколько правильно она переведена в плоскость конкретных стратегических задач зависит успешность и долговечность бизнеса.

В свою очередь стратегические задачи представляют собой комбинацию и комплекс мер направленных на максимизацию прибыли предприятия, обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия, обеспечение финансовой устойчивости в долгосрочном периоде. В настоящее время в финансовом менеджменте одной из важных задач является максимизация цены компании, то есть рыночной стоимости бизнеса, которая, как доказал рынок, отнюдь не равна стоимости имущества данного предприятия.

Также перед финансовым менеджментом стоят задачи по определению приоритетов и поиску компромиссов для оптимального сочетания интересов различных хозяйственных подразделений в принятии инвестиционных проектов и выборе источников их финансирования. Тактические задачи финансового менеджмента: обеспечение сбалансированности и сроков поступления денежных средств; обеспечение необходимых объемов поступлений; обеспечение рентабельности продаж. Таким образом, оперативное управление сводится, по существу к управлению оборотным капиталом предприятия.

В конечном итоге основная задача финансового менеджмента – принятие решений по обеспечению наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между фирмой и источниками её финансирования как внешними, так и внутренним.

Итак, задачи поставлены, финансовый менеджмент ясно обозначил то, что нужно выполнить, возникает весьма актуальный вопрос, как управлять тем, что нельзя измерить. Это основной принцип любой системы оценочных критериев, которая оказывает сильное влияние на поведение людей, как в самой организации, так и вне ее.

Если бизнес хочет не только выжить, но и преуспеть, то ее системы оценки и управления должны строиться исходя из стратегических задач и возможностей. К сожалению, при создании стратегии многие компании, ориентируясь на взаимоотношения с клиентами, ключевые конкурентные направления и собственные ресурсы, мотивируют сотрудников и оценивают результаты только по финансовым показателям.

Поэтому многие успешные компании, идущие в ногу со временем и внедряющие инновации не только на производстве, но в системе финансового управления, пользуются универсальным и современным инструментом оценки деятельности бизнеса – сбалансированной системой показателей (далее ССП). ССП обеспечивает менеджмент универсальным механизмом, который интерпретирует мировоззрение и стратегию компании через набор взаимозависимых показателей. Все работники должны знать систему корпоративных ценностей и принципов. Для этого многие предприятия разрабатывают стратегические меморандумы, в которых также определяются стратегические рынки и ключевые продукты, например: «Быть самой успешной компанией в нефтяной отрасли региона» или «Быть лучшей сервисной компанией, предлагающей широкий спектр товаров и услуг».

Такие меморандумы должны вдохновлять, они должны нести в себе энергетический заряд и мотивацию для всей компании. Однако просто вдохновляющих меморандумов или лозунгов не достаточно.

И самая распространенная проблема, с которой сталкиваются компании, использующие стратегические меморандумы, это отсутствие связи этого меморандума с практикой. То есть работники и менеджеры среднего звена на местах не всегда понимают как именно им нужно действовать на практике, для того чтобы стратегия осуществлялась, хотя прекрасно понимают значение той же самой стратегии. ССП является тем самым инструментом, который поможет обозначить практические шаги.

Сбалансированная система трансформирует стратегию в задачи и показатели, сгруппированные по четырем различным направлениям, таким как финансы, клиенты, внутренний бизнес-процесс, обучение и повышение квалификации. Она предоставляет механизм, язык для распространения стратегии; с помощью системы оценочных критериев она информирует сотрудников о движущих факторах настоящего и будущего успеха. Формулируя конечные результаты и факторы их достижения, топ-менеджеры стремятся направить энергию, способности и профессиональные знания работников в русло достижения долгосрочных целей.

Многие считают систему критериев инструментом контроля поведения, с одной стороны, и средством оценки результатов деятельности – с другой. Но показатели ССП следует использовать по-другому, то есть как средство формулирования и распространения бизнес-стратегии и как помощь в создании взаимосвязи между индивидуальными, внутрикорпоративными и межведомственными инициативами для достижения общей цели. Это вовсе не означает, что данная система стремится удержать компанию в жестких рамках утвержденного плана, выполняя, таким образом, роль традиционной контролирующей системы. Это коммуникативная, информационная и обучающая, но ни в коем случае не контролирующая система.

Четыре составляющих ССП позволяют достичь баланса между долговременными и краткосрочными целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями. На первый взгляд, многоплановая сбалансированная система может показаться довольно сложной и запутанной, однако на самом деле, правильно составленная, она отражает общность целей, поскольку все параметры направлены на выполнение единой стратегии

Сохраняя финансовую составляющую в качестве основного параметра управленческого и бизнес-процесса, ССП одновременно придает большое значение обобщенному интегрированному комплексу критериев, связывающих долгосрочный финансовый успех с такими показателями, как клиентская база, внутренние процессы, персонал и систематическая работа компании в целом.

Работа по сбалансированной системе критериев оценки начинается с обсуждения топ-менеджерами проблемы определения конкретных стратегических задач на основе принятой стратегии. Для того чтобы поставить финансовые задачи, необходимо выбрать, на что следует сделать упор: либо на увеличение доходности и завоевание рынка, либо на генерирование потока наличности.

Но что особенно важно с точки зрения потребителей, руководство должно четко обозначить тот сегмент рынка, в котором оно намеревается вести конкурентную борьбу за клиента. Например, 15 топ-менеджеров одного крупного совместного предприятия в сфере услуг, казалось, пришли к единому мнению о стратегии компании: предоставлять услуги высшего качества целевой группе потребителей. Однако при формулировании задач для ССП выяснилось, что каждый из менеджеров имел свое собственное представление о том, что такое услуги высшего качества и кто относится к целевой группе клиентов. И только в процессе разработки оперативных показателей сбалансированной системы удалось достичь согласия между руководителями по всем спорным вопросам, что представляет собой целевой сегмент рынка и каковы должны быть услуги, предлагаемые нефтяной сервисной компанией.

Цель любой оценочной системы – направить всех работников на успешную реализацию стратегии компании. Организациям, способным перевести свою стратегию в систему показателей, обеспечен успех в достижении стратегических целей, поскольку таким способом они доводят их до сведения абсолютно всех своих сотрудников. Эта информация фокусирует внимание менеджеров и рядовых сотрудников на наиболее важных факторах, позволяющих увязать инвестиции, инициативы и повседневную деятельность с общим планом развития компании. Следовательно, ССП – это инструмент распространения стратегической информации посредством интегрированного набора финансовых и нефинансовых параметров, являющимися составляющими внутренних бизнес-процессов.



Рис. 1 – Внутренний бизнес-процесс: цепочка создания стоимости

ССП рассматривает инновационные процессы как неотъемлемую часть внутренних бизнес-процессов (см. рис. 1). Движущие факторы долговременного финансового успеха могут стать условием создания совершенно новых продуктов и услуг, которые удовлетворят возникающие потребности настоящих и будущих клиентов. Инновационные процессы и длинная цепочка создания стоимости являются для многих компаний более мощными стимулами для достижения финансового успеха, чем краткосрочный операционный цикл. Для таких предприятий способность успешно управлять процессами развития новых продуктов в течение пусть даже нескольких лет или развивать возможности завоевания новых категорий клиентов может оказаться значительно более важной для будущего успеха, чем эффективное управление настоящим операционным процессом.

ССП – это не просто некая коллекция финансовых и нефинансовых показателей. Она должна трансформировать стратегию компании во взаимосвязанный набор показателей, которые определяют как долгосрочные цели, так и механизмы их достижения.

Перед компаниями, которые поставили сбалансированную систему показателей эффективности в центр своего стратегического управления, стоят две задачи: первая – создать саму систему и

вторая – использовать ее в качестве интегрированной системы стратегического управления. И успешность во многом будет зависеть, насколько четко и полно сбалансированная система показателей излагает стратегию развития этого бизнеса.

Литература

1. «Сбалансированная Система Показателей» Р. Каплан, Д. Нортон, Москва 2004 г.
2. «Концепции государственного регулирования предпринимательской деятельности до 2020 года» от 18 апреля 2014 года № 380.
3. «Принципы корпоративных финансов» Р. Брейли, С. Майерс, Москва 2008 г.



А.Н. Сташкова, магистрант
Научный руководитель: Ю.А. Стацурина, к.э.н.

СИСТЕМА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИЙ

На сегодняшний день, эффективность деятельности промышленных предприятий оказывают влияние многие факторы, одним из которых является уровень оптимальности структуры капитала [1]. Помимо этого, на структуру капитала влияют коммерческий риск, с которым имеет дело компания, структура конкуренции в отрасли, состояние контроля со стороны акционеров и руководителей, отношение кредиторов к отрасли и предприятию (компании) [2]. С учетом этих факторов ведущим принципом в выборе соотношения между собственным и заемным капиталом организации должна быть такая финансовая политика, которая приведет к максимизации стоимости акции (прибыли на акцию) и максимизации стоимости компании в целом. Только такое финансирование отвечает долговременным целям развития предприятия [3]. Несмотря на множество разработанных теорий, и моделей оптимизации, вопрос определения оптимальной структуры активов и пассивов организации остаётся остро дискуссионным, так как из комплекса моделей нельзя выявить одну, придерживаясь которой финансовые менеджеры любого предприятия смогут сделать структуру капитала заведомо рациональной. Для решения этого вопроса необходимо, прежде всего, выявить факторы, формирующие структуру капитала и позволяющие сопоставить стоимость различных типов финансовых ресурсов и рациональность преимущественного использования соответственно собственных или заемных источников. При нестабильной экономической ситуации стоимость заемного капитала значительно увеличивается, что снижает потенциальный эффект от его использования и одновременно у организаций с высоким уровнем долга возрастает вероятность банкротства, что в совокупности обуславливает целесообразность изменения структуры источников финансирования в пользу собственных ресурсов и заставляет организации отказываться от поддержания высокого уровня заемных средств [4]. Итак, факторы, влияющие на формирование структуры капитала:

- Развитость правовой системы страны – фактор, воздействие которого обеспечивает защищенность субъектов финансовых отношений, как кредиторов, тем и заемщиков, что обуславливает снижение стоимости заемных средств и рост их доступности для организации.
- Информационная открытость организации. Чем более открытой является информация о результатах деятельности организации, тем шире ее возможности по привлечению инвестиционных и кредитных ресурсов. Возможность объективной оценки финансового состояния позволяет кредиторам оценить обеспеченность возврата денежных средств в будущем, а стратегическим инвесторам – целесообразность вложений в долевой или акционерный уставный капитал организации.
- Стадия жизненного цикла основной продукции фирмы, тенденции ее развития и наличие стабильного рынка сбыта. При создании нового продукта, еще не зарекомендовавшего себя на рынке, организациям приходится опираться на собственный капитал либо использовать возможности венчурного финансирования инновационных проектов, принимая и в том, и в другом случае, высокий

риск утраты капитала. На стадиях роста и начальных этапах стадии зрелости при высокой норме прибыли и стабильных объемах продаж, наиболее эффективным становится привлечение заемных средств для расширения производства.

- Структура активов предприятия – фактор, который определяет платежные возможности организации по исполнению обязательств перед кредиторами. Чем больше доля высоколиквидных активов в общей структуре активов организации, тем больше заемных средств она может привлечь без возникновения угрозы неплатежеспособности.

- Финансовое состояние организации и достигнутый уровень накопления собственных финансовых ресурсов. Чем хуже финансовое состояние предприятия и ниже его собственные финансовые возможности, тем большую потребность в заемных средствах оно испытывает, однако одновременно возрастает сложность привлечения внешних источников финансирования, их стоимость и опасность реализации риска банкротства [5].

В зависимости от сферы деятельности предприятия каждый из перечисленных внешних и внутренних факторов в большей либо меньшей степени оказывают влияние на структуру капитала компаний. Однако выявленный состав и сила воздействия факторов сами по себе не дают ответа на вопрос, какие пропорции в источниках финансирования обеспечивают максимизацию стоимости и наибольшую эффективность функционирования фирмы. Поэтому в рамках данного исследования необходимо раскрыть разработанные зарубежными и российскими учеными подходы к оптимизации структуры капитала для успешного функционирования предприятия. Начало исследований в области определения оптимальной структуры капитала было положено в 1958 г. Нобелевскими лауреатами Ф. Модильяни и М. Миллером [1, 2, 3]. Их теория, получившая название М&М, доказывала, что стоимость компании не зависит от соотношения заемных и собственных средств, используемых для ее финансирования, и приобрела большую известность. Однако, к сожалению, ряд допущений, положенных в основу указанной теории, а именно, предположения об отсутствии налогов, владении абсолютной информацией, равенстве ставок заимствования и некоторые другие, снизили возможность ее применения в реальных экономических условиях. Впоследствии Ф. Модильяни и М. Миллер модифицировали свое исследование, включив в его область дополнительные факторы (налоги, возможные издержки банкротства и агентские затраты), что расширило возможности практического использования модели М&М [6].

Модель, учитывающая воздействие налогов, по утверждению М. Миллера, позволит выявить оптимальный уровень долга для корпорации. Финансовые издержки или издержки банкротства, в свою очередь, препятствуют фирмам в накоплении долговых обязательств. Возможность потери инвесторов, связанная с увеличением суммы заемных средств и, следовательно, увеличением вероятности банкротства, удерживает предприятие от использования большого уровня долга для финансирования своей деятельности. По мере развития исследований в область анализа включается оценка влияния фактора [4]. Возможные конфликты между менеджерами и акционерами предприятия и менеджерами и держателями облигаций тем более вероятны, чем больше обязательств несет фирма. Поэтому, желая привлечь кредиторов, те, кто организуют фирму, рационально ограничивают долг. Альтернативной рассмотренной ранее теории обмена является модель иерархии, согласно которой менеджеры используют внешнее финансирование только когда внутреннее финансирование недостаточно. Использовать долговые обязательства их заставляет проблема «асимметричной информации», которая затрудняет возможность сообщить внешнему рынку истинную стоимость фирмы. В связи с этим стоимость акции организации может быть неадекватно оценена потенциальными инвесторами и будет куплена ими по цене ниже той, которую менеджеры считают целесообразной [4, 5].

Помимо рассмотренных подходов многими учеными важным признается фактор влияния правовой системы страны. Например, согласно Р. Раджану и Л. Сингалесу уровень налогов в стране и уровень соблюдения законодательства о банкротстве являются важными детерминантами совокупного уровня долга [6]. А. Демиргук-Кант и В. Максимович показали, что фирмы в странах с более сильными правовыми системами используют больше внешнего финансирования и долгосрочного долга, чем фирмы в странах с развивающимися правовыми системами [6].

Таким образом, в работах исследователей нельзя выявить единого подхода к определению факторов оптимизации структуры капитала. И, если одни ученые советуют использовать для финансирования деятельности фирмы более дешевый заемный капитал, то другие считают целесообразным осуществлять финансирование фирмы за счет собственного капитала настолько, насколько это максимально возможно [7].

На мой взгляд, определяющими для структуры капитала таких предприятий являются внутренние факторы. Одними из основных показателей эффективности деятельности предприятия (которая неразрывно связана с оптимальностью структуры капитала) являются показатели рентабельности и оборачиваемости активов предприятия. Поэтому, на мой взгляд, для определения оптимальности структуры капитала организации следует оценивать такие факторы, как рентабельность собственного капитала, рентабельность активов и оборачиваемость капитала. Анализ этих показателей позволит установить, насколько рационален для предприятия уровень собственного капитала, а, следовательно, и заемного, а также определить насколько эффективно оно функционирует. Эффективность деятельности предприятия будет свидетельствовать о том, что в рассматриваемых условиях структура его капитала оптимальна, а в случае неэффективности – подчеркнет обратное.

Проведем сравнительный анализ источников финансирования некоторых промышленных предприятий и оценим показатели структуры капитала данных организаций во взаимосвязи с показателями, характеризующими эффективность их деятельности (табл. 1).

Таблица 1 – Взаимосвязь структуры капитала и показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятий

	Структура капитала, %			Показатели, характер. эффектив. деят-сти организации		
	Собственный капитал	Долгосроч. заемные средства	Краткосроч. заемные средства	Рентабельность собств. капитала	Рентабельность активов	Оборачиваемость капитала
2011 год						
ТОО «Концерн «Цесна Астык»	27,56	7,10	65,33	1,93	0,53	0,63
ТОО «Цесна Мак»	85,24	4,50	10,27	0,17	0,14	-
ТОО «Хлебозавод Цесна-Астык»	37,42	7,65	54,93	9,01	3,37	1,88
ТОО «Ширин Туз»	28,99	3,17	67,84	12,26	3,56	1,09
2012 год						
ТОО «Концерн «Цесна Астык»	24,86	4,07	71,07	12,49	3,10	1,00
ТОО «Цесна Мак»	81,20	4,28	14,53	1,39	1,13	0,37
ТОО «Хлебозавод Цесна-Астык»	56,87	7,18	35,95	36,61	20,82	2,29
ТОО «Ширин Туз»	41,75	6,04	52,21	29,38	12,27	1,21
2013 год						
ТОО «Концерн «Цесна Астык»	28,54	6,05	68,15	13,53	4,5	2,5
ТОО «Цесна Мак»	84,84	3,5	12,42	1,2	0,25	-

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
ТОО «Цесна Мак»	84,84	3,5	12,42	1,2	0,25	-
ТОО «Хлебозавод Цесна-Астык»	35,35	6,45	46,55	9,5	1,56	1,15
ТОО «Ширин Туз»	41,24	5,85	56,1	15,45	2,25	0,56

Положительный характер динамики всех показателей для предприятий, включенных в область анализа, является очевидной тенденцией. Так, в 2011 г. наименьший из приведенных уровней рентабельности собственного капитала составил 0,17%, в 2012 году – 1,39% (ТОО «Цесна Мак», «ЦМ»). Наибольшее значение рентабельности собственного капитала в 2011 г. равнялось 12,26% (ТОО «Ширин Туз», «ШТ»), в 2012 году – 36,61% (ТОО «Хлебозавод Цесна-Астык», «ХЦА»). Самый низкий показатель рентабельности активов в 2011 г. отмечается у ТОО «ЦМ» (0,14%), самый высокий (3,56%) – у ТОО «ШТ». В 2012 году меньшее из рассчитанных показателей рентабельности активов принадлежит также ТОО «ЦМ» (1,13%), наибольшее – ТОО «ХЦА» (20,82%). Самый высокий показатель оборачиваемости капитала как в 2011, так и в 2012 годах принадлежит ТОО «ЦМ». Оборачиваемость капитала ниже единицы и, следовательно, продолжительность оборота капитала свыше года имеет в 2012 г. ТОО «ШТ» [8]. В 2012 году показатели рентабельности собственного капитала, рентабельности активов и оборачиваемости капитала ТОО «ЦМ» являются самыми низкими среди показателей рассмотренных предприятий, из чего следует, что высокая доля собственного капитала (порядка 80%, оптимальная с позиций оценки финансовой устойчивости) и минимальный уровень заемных средств не гарантируют максимальную эффективность деятельности [6, 7].

Сравнительный анализ структуры капитала и показателей эффективности у таких предприятий, как ТОО «ЦМ» и ТОО «ШТ» позволяет выявить тенденцию иного характера: рост доли собственного и соответствующее снижение доли заемного капитала сопровождается повышением показателей эффективности хозяйственной деятельности.

Самый высокий уровень эффективности по критерию рентабельности активов присущ ТОО «ЦМ» и ТОО «ШТ», у которых доля собственного капитала приближается к 50% (величине, которую в экономическом анализе принято считать минимально необходимой) [1]. Значению собственного капитала свыше 80% соответствует наихудший показатель эффективности (ТОО «ХЦА»). При низком уровне собственного капитала уровень эффективности средний. Необходимо заметить, что из области анализа при исследовании структуры капитала нельзя исключать такой значимый фактор, как сравнительная стоимость ресурсов [8, 9]. Стоимость заемных ресурсов остается примерно равной для всех эмитентов, однако стоимость собственного капитала разнится весьма существенно. Как показывают данные отчетов эмитентов о размере дивидендов, выплачиваемых ТОО «ЦМ» и ТОО «ШТ», для них характерна низкая стоимость собственного капитала, поэтому его рост в абсолютном и относительном выражении, оказывает прямое влияние на повышение эффективности. Для ТОО «ШТ», интегрированного в корпоративную группу, часть прибыли, распределяемой в форме дивидендов, напротив, значительна, и увеличение доли собственного капитала (в результате накопления прибыли), которое, с одной стороны, является необходимым для достижения приемлемого уровня устойчивости, с другой стороны, может оказать обратное воздействие на эффективность. Поэтому целесообразным в данных условиях является увеличение коэффициента автономии не более чем до 0,5 [9].

Таким образом, анализ совокупного влияния факторов эффективности финансово-хозяйственной деятельности и стоимости капитала приводит к выводу, что оптимальными следует признать равные пропорции собственного и заемного капитала: 50% к 50%.

В заключении, хотелось бы добавить, что в результате анализа динамики объема и состава капитала, а также ряда показателей финансовой устойчивости организаций наиболее развитых отраслей нашей экономики выявлены основные тенденции изменения структуры капитала организаций, выражающиеся в устойчивом росте доли заемного капитала в структуре всего капитала организаций, а также преобладании краткосрочных заемных средств в общей доле заемных средств организаций. На основе исследования современных концепций структуры капитала разработана классификация внутренних и внешних факторов, позволяющая обосновать мотивы выбора той или иной структуры капитала организаций. Исследование влияния ряда внешних факторов на структуру капитала (среднеотраслевой показатель коэффициента финансового рычага), также основанное на построении регрессионной модели позволило определить особенности формирования структуры капитала организаций.

Литература

1. Рузанова И.В. Критический анализ факторов оптимизации структуры капитала предприятий промышленности // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3727> (дата обращения: 10.10.2014).
2. Максимова Ю. Б. Формирование оптимальной структуры капитала как фактор обеспечения финансовой устойчивости компании [Текст] / Ю. Б. Максимова // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 390-396.
3. Bancel F., Mittoo U. Cross-country determinants of capital structure choice: a survey of European firms / Financial Management, No. 33, 2004, p. 103 - 132.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие/ Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. - 536 с.
5. Ложкин О.Б. Теория структуры капитала: от ранней модели Модильяни-Миллера (1958; 1963) до современной фундаментальной модели (2009-2012) // Финансовый бизнес, 2012. – № 5. – С. 58-69.
6. Зувев А.В. «Королевская проблема» финансового менеджмента // Научное обозрение, 2013. – №3.
7. Куницына Н.Н., Плешкова Т.Г., Методы оптимизации структуры капитала организации с учетом факторов внешней среды / Н.Н. Куницына, Т.Г. Плешкова // Финансовые исследования. – 2008. – №1. – С. 51-58.
8. Куницына Н.Н., Семенова С.В. Приоритет стоимости в управлении финансированием предприятия // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теории управления народным хозяйством», 2011. – №17.
9. Richard M. Alston, J. R. Kearl, and Michael B. Vaughan, «Is There a Consensus Among Economists in the 1990?» American Economic Review 82 (May 1992): 203-209.



*Г. Тилеубердиева, магистрант
Ғылыми жетекшісі: Б.П. Кушербаев, э.ғ.к.*

КАСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ЖОСПАРЛАУ МЕН БОЛЖАУ

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 тұрасында, ақшамен қоғамдық ұдайы өндіріске белсенді ықпал жасау тұрасында ақша қозғалысының салыстырмалы дербестігімен шарттасылған ақша нысанында жүзеге асырылады.

Нарықтық қатынастарын жоспарлауда шаруашылық қызметін біртұтас кешенді талдауды ішкі (басқару) және сыртқы (қаржылық талдау) талдау жүргізуін қажет етіп отыр [1].

Қаржылық талдаудың тәжірибесі болжам жасауға қажетті негізгі көрсеткіштерін қалыптастырды. Олардың ішінен алты негізгі анықтау әдістерін бөліп қарастыруға болады:

- көлденең талдау;
- тікелей талдау;
- трендтік талдау;
- салыстырмалы талдау;
- факторлық талдау;
- қаржылық коэффициенттер әдісі.

Көлденең (уақытша) талдау – есеп берудің әрбір позициясын өткен кезеңмен салыстыру. Ол өткен кезеңдегімен салыстырғандағы бухгалтерлік есептің түрлі баптарының абсолюттік және салыстырмалы ауытқуларын анықтауға мүмкіндік береді.

Тікелей талдау – әрбір есеп позициясының жалпы нәтижеге тигізетін әсерін айқындай отырып, қорытынды қаржылық көрсеткіштердің құрылымын анықтау. Ол жалпы баланс немесе оның бөлімдері бойынша қорытынды көрсеткіштегі жеке баптардың үлес салмағын анықтауға мүмкіндік береді. Мысалы, ұзақ және ағымдағы активтердің кәсіпорын мүлкінің жалпы құнындағы, яғни баланс валютасындағы үлес салмағы және тағы басқалар.

Тікелей және көлденең талдаулар бірін-бірі толықтырып отырады. Сондықтан да есептік бухгалтерлік үлгі құрылымы секілді оның жеке көрсеткіштерінің динамикасын да сипаттайтын кестелерді жасау негізінде қысқа мерзімді жоспарлауға мүмкіндік береді.

Трендтік талдау барлық көрсеткіштер 100% деп алынатын базистік жыл деңгейінен, бірқатар жылдар көрсеткіштерінің салыстырмалы ауытқуын есептеуге негізделеді. Басқаша айтқанда, трендтік талдау әрбір есеп позициясын бір қатар 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.

Қаржылық талдаудың нарықтық экономика жағдайындағы көбірек таралған әдісі әр түрлі қаржылық коэффициенттерді пайдалану болып табылады.

Коэффициенттер салыстырмалы шамалар болып табылады, оларды есептеу кезінде шамалардың біреуін бірлік ретінде алып, ал екіншісін бірлікке қатынасы ретінде көрсетеді. Қаржылық коэффициенттерді есептеу баланстың жеке баптарының арасында болатын өзара байланыстарға негізделген. Олар кәсіпорынның қаржылық жағдайын кезекті факторлық талдау үшін алғашқы база болып табылады және де олар талдау нәтижесінде талдау жүргізушіге жасырын құбылыстарды ашуға мүмкіндік беретін екі шаманың арасындағы өзара математикалық қатынастарды көрсетеді.

Шешімдер қабылдау үшін сәйкес коэффициенттерді талдаудың пайдалылығы оларды дұрыс түсіндіруге байланысты болады. Бұл - қатынастарды талдаудың ең қиын аспектісі, себебі ол осы қатынастардың қалыптасуының ішкі және сыртқы факторларын білуді талап етеді, мысалы, саладағы жалпы экономикалық жағдайлар, кәсіпорын басшылығының саясаты және басқалар. Қатынастарды үлкен байыптылықпен талдау қажет, өйткені тек бір ғана фактор алымына да, бөліміне де әсер етуі мүмкін. Негізінен қатынас деңгейі өткен кезеңдегі, теориялық дәлелденген салалық қатынаспен салыстырылады. Қатынасты талдау болашаққа бейімделуі тиіс. Тереңдетілген талдау, қатынас негізінде жасалған шешімдерді әрқашан қолдай бермейді, себебі олардың деңгейіне келесілер әсер етеді, жекелеген кәсіпорындардың ерекшеліктері, орташа салалық мәліметтер. Сондай-ақ, өткен жылдардағы нақты қол жеткізілген деңгейдің қолайсыз болуы немесе оның сол өткен жылдар жағдайы үшін қолайлы болып, бірақ қазіргі және болашақтағы жағдайлар талаптарына сәйкес келмеуі әсер етеді.

Қаржылық жоспарлау кезінде кәсіпорындардың салыстырмалы көрсеткіштерін шетелдік тәжірибесін механикалық түрде көшіріп алу негізінде талдау, көп жағдайда тиімсіз, себебі бұл жағдайда біздің өз ерекшеліктеріне назар аударылмайды. Нәтижесінде бір көрсеткіштердің мүмкін болатын маңызы туралы берілген кеңестер кейбір кезде расталмайды. Дегенмен, қаржылық жағдайды талдау барысында салыстырмалы көрсеткіштерді зерттеу қажет болады, себебі ол болып жатқан жағдайларды түсінуге және де оларды тек ағымдағы мезетте ғана емес, сонымен қатар болашақта да дұрыс бағалауға мүмкіндік береді. Сондықтан қаржылық жоспарлаудың көмегімен кәсіпорынның

белгіленетін болжамдар нақтыланады, нақтылы жолдар, көрсеткіштер, өзара үйлесілген міндеттер, оларды іске асырудың дәйектілігі, соңдай-ақ тандалынған 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.

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 [2].

Қаржылық жоспарлауда мына тәсілдемелер пайдаланылады:

а) автоматтық (өткен жылдың деректері келесі жылға көшіріледі. Инфляция кезінде деректер инфляцияның коэффициенттеріне көбейтіледі. Бұл әдіс ең қарапайым әдіс болып табылады және, әдеттегідей, уақыт жетіспеушілігі кезінде пайдаланылады;

ә) статистикалық (өткен жылдардың шығыстарын қосып, өткен жылдардың санына бөледі);

б) нөлдік база тәсілдемесі (барлық айқындамалар қайта есептелуі тиіс бұл әдіс нақтылы қажеттіліктерді есепке алады және оларды мүмкіндіктерімен үйлестіріледі).

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

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 онтайландырудың күні бұрын анықталған мүмкіндік ретінде көрінеді және осының негізінде орталықтандырылған және орталықтандырылмаған ақша қорларын қалыптастыру және пайдалану.

Қаржылық жоспарлау экономиканы және оның буындарын басқарудың аса маңызды функциясы болып табылады. Оны мемлекеттік билік пен басқарудың органдары, мекемелері және олардың жоғарғы құрылымдары жүзеге асырады. Шаруашылықты жүргізудің нарықтық жағдайында қаржылық жоспарлау шаруашылық жүргізудің белгіленетін түпкілікті нәтижелеріне ықпал етуші көптеген факторлардың екі ұштылығына байланысты көбінесе болжау ретінде жүргізіледі.

Қаржылық болжау – мемлекеттің мүмкін болатын қаржы жағдайын алдын ала көре білу, қаржы жоспарларының көрсеткіштерін негіздеу (дәлелдеу). Болжамдар орташа мерзімді (5-10 жыл) және ұзақ мерзімді (10 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 нұсқаларын, қаржы саясатын іске асырудың нысандары мен әдістерін белгілеуге мүмкіндік береді [3].

Қаржыны жоспарлау (болжау) белгілі әдістердің көмегімен жүзеге асырылады, олардың қатарына жататын ең маңыздылары мыналар:

1. Экстраполяция (немесе коэффициенттер) әдісі. Оның мағынасы қаржылық көрсеткіштерді олардың динамикасын белгілеу негізінде анықтауда болады. Есеп-қисаптар есепті кезеңнің жетіс-

тіктері және оларды өсудің немесе төмендеудің салыстырмалы тұрақты қарқынына түзету негізінде жүргізіледі. Мұндай тәртіптің айтарлықтай кемшіліктері бар:

- мүмкін болатын ішкі шаруашылық резервтерді анықтауды есепке алмайды;
- материалдық және ақша ресурстарын пайдалануға теріс әсер етеді, өйткені жоспарланатын кезеңде олардың келемі қол жеткен деңгейге қарай анықталады.

2. Нормативтік әдіске сәйкес жоспарлы қдржылық көрсеткіштер белгіленген нормалар мен нормативтердің негізінде есептеп шығарылады.

3. Математикалық үлгілеу әдісі: процестің үлгісін құру және оны қаржы саласына көшіру.

4. Баланстық әдіс шығындардың оларды жабу көздерімен үйлесушілігін, қаржы жоспарларының барлық бөлімдерінің, сонымен бірге өндірістік және қаржылық көрсеткіштердің және қаржылық көрсеткіштердің өзара үйлесуін қарастырады. Қаржы балансының талаптарын сақтау кәсіпорының, саланың, бюджеттердің, бүкіл ұлттық шаруашылықтың шығындары мен табыстарының арасында үйлесімсіздіктің пайда болуынан сақтандыруға; ұлттық шаруашылықты дамытудың қажетті қарқындары мен үйлесімдерін анықтауға;

- ішкі резервтерді жұмылдыруды ескере отырып оларды жан-жақты негіздеуге мүмкіндік береді.

5. Сараптық бағалаулар әдісі жоспарлау объектісінің жай-күйінің параметрлерін анықтау үшін аса білікті мамандардың тәжірибесін пайдалануды қажет етеді.

Объективті талаптарға жауап беретін қаржылық жоспарлауды ұйымдастыру оның негізгі қағидаттарын саналы есепке алуды қажет етеді. Отандық экономикалық әдебиеттерде қаржылық жоспарлаудың қағидаттарын анықтауда әр түрлі кезқарас бар. Алайда қағидаттар басқарудың бұл стадиясының негізгі ережелері ретінде дамудың барлық дәуірі, кезеңдері үшін бірдей болады. Өзгеретін жоспарлаудың қағидаттары емес, тек оларды іске асырудың механизмі, өндіргіш күштердің, ғылымның және көптеген басқа факторлардың даму деңгейіне байланысты оның әдістері өзгереді.

Қаржылық жоспарлауда тарихи мына ұйымдық қағидаттар қалыптасты: ведомстволық, салалық, аумақтық және предметтік-мақсатты. Ведомстволық және салалық қағидаттар экономиканы бір орталықтан басқарудың (оның қатаң, әміршіл әдістерімен) кезеңіне сипатты болды.

Нарықтық қатынастар жағдайында аумақтық және предметтік мақсатты қағидаттар кеңінен қолданылатын болады.

- аумақтық қаржылық жоспарлау әкімшілік-аумақтық бөліністердің қаржы ресурстарын анықтауға мүмкіндік береді; ресурстар ауқымын шаруашылық қызметтің нәтижелеріне тәуелді ғып қоюға көмектеседі;

- объективті себептер бойынша ресурстардың тапшылығы жағдайында аймақтың қолайлы әлеуметтік дамуын қамтамасыз ету үшін оларды орталықтандырылған қорлар арқылы қайта бөлу мүмкін.

Қаржылық жоспарлаудағы предметтік-мақсатты қағидат белгілі бір экономикалық, әлеуметтік, экологиялық, мәдени және басқа бағдарламаларды қамтамасыз ету үшін қаржы ресурстарын нақтылы қалыптастыруға және пайдалануға бағытталған.

Қаржы жоспарларын жасау негізінен үш кезеңнен тұрады: бірінші кезеңде есеп беріліп отырылған мезгілдің қаржылық көрсеткіштердің орындалуына экономикалық талдау жасалады. Қаржылық көрсеткіштерді талдау өндірістік мәліметтермен өзара байланыста жүргізіледі. Мұның өзі қаражаттарды толық жұмылдырудың себептерін ашуға, оларды пайдаланудың тиімділігі дәрежесін анықтауға, ішкі шаруашылықтық резервтерді табуға мүмкіндік береді.

Екінші кезеңде әлеуметтік және экономикалық даму жоспарлары мен бағдарламаларының көрсеткіштері негізінде кірістер мен шығыстардың нақтылы түрлерінің есеп-қисаптары жасалады.

Үшінші кезеңде Сметадағы тапсырмалар және кірістердің баптары үйлестіріліп, теңестіріледі. Егер қарастырылған шаралар мен жоспарлы тапсырмалар ақша ресурстарымен сәйкес келмеген жағдайда табыстар мен қорланымдарды көбейтудің көздері іздестіріледі, оларды аса тиімді пайдаланудың жолдары анықталады, ал кейбір жағдайда шығындардың жеке түрлерін тікелей қысқарту қарастырылады.

Әдебиеттер

1. К.Ж. Оразалин «Кәсіпорын экономикасы». - Алматы: LEM, 2007 ж.
2. Қ.Қ. Ілиясов., С. Құлпыбаев «Қаржы». - Алматы: 2005 ж.
3. А.И. Алексеева, Ю.В. Васильева, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий «Шаруашылық іс-әрекетін кешенді экономикалық талдау» - М: Қаржы және статистика, 2006 ж.



М.К. Тлегенова, магистрант

Научный руководитель: З.К. Жаныбаева, к.э.н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

На фоне стремительного развития экономики и постоянно повышающегося интереса к фондовому рынку особую актуальность приобрела проблема оценки и оптимизации портфелей активов. В условиях участвовавших кризисов, принесших за последние два десятилетия миллиарды убытков инвесторам по всему миру, появилась необходимость в ревизии существующих методов фондового менеджмента и последующей модернизации моделей и методов портфельной оптимизации.

С ростом инвестиций и портфельных инвестиций в ряде больших экономически развитых странах происходили изменения. Наравне с традиционными инструментами стремительно развивались и производные инструменты финансового рынка. Данные инструменты, такие как - депозитарные расписки, форвардные контракты, фьючерсы на товары, опционы, варранты, фондовые индексы, свопы на процентные ставки, иностранная валюта, акции и облигации предприятий, государственные облигации, дают возможность отвечать индивидуальным потребностям инвесторов, а также требованиям управляющих активами, спекулянтов и игроков на финансовом рынке. Но при использовании традиционных инструментов имелись некоторые недостатки: при анализе рынка рассматривались отдельно активы, не рассматривал риск при четком инвестиционном решении. Развитие новых подходов инструментов дали новый этап развития теории портфельных инвестиций.

Портфель инвестиций – это совокупность активов, в которые инвестор вкладывает свой капитал. Достаточно ли этого, чтоб считать совершенным инвестором покупки акций или паев фондов настоящим портфелем инвестиций? Нет. Разница между «правильным» портфелем инвестиций и просто суммой достаточно случайных покупок – как между кирпичным домом и грудой кирпичей. Создание портфеля инвестиций напоминает создание гардероба: наши шкафы могут быть забиты одеждой от известных модельеров, но этого недостаточно. Так же и с созданием портфеля инвестиций: необходимо, чтобы включенные в него компоненты работали вместе, создавая новое качество инвестиций.

Инвестиционный портфель предприятия в общем случае формируется на таких принципах, как:

1. Обеспечение реализации инвестиционной стратегии. Формирование инвестиционного портфеля должно соответствовать инвестиционной стратегии предприятия, обеспечивая преемственность долгосрочного и среднесрочного планирование инвестиционной деятельности предприятия;
2. Обеспечение соответствия портфеля инвестиционным ресурсам, т.е. перечень выбираемых объектов инвестиций должен ограничиваться возможностями обеспечения их ресурсами;
3. Оптимизация соотношения доходности и ликвидности, что означает соблюдение определенных инвестиционных стратегией предприятия пропорций между доходом и ликвидностью;
4. Обеспечение управляемости портфелем – соответствие объектов инвестирования кадровому потенциалу и возможности осуществления оперативного реинвестирования средств.

Инвестиционный портфель формируется после того, как четко поставлены цели инвестиционной политики, определены приоритетные цели формирования инвестиционного портфеля с учетом сложившегося инвестиционного климата и рыночной конъюнктуры.

Инвестиционный портфель, состоящий из ценных бумаг – это совокупное число ценных бумаг, которыми владеет инвестор. Формирование портфеля происходит от личных предпочтений инвестора. Основная задача портфеля заключается в распределении или диверсификации риска.

Имеется два «полюса» инвестиционных стратегий. Первый – это стратегии, нацеленные на агрессивное приращение капитала с высоким риском. Агрессивный портфель – это такой портфель, который использует агрессивную инвестиционную стратегию, он характеризуется высокими показателями возможной прибыли в будущем. Он отвечает интересам тех инвесторов, которые готовы принять на себя высокую степень риска потерпеть убытки, ради получения высокой прибыли. Агрессивной инвестиционной стратегии соответствует инвестиционный портфель, составленный из акций различных компаний. В основном эти подходы основаны на торговле инструментов с высоким риском: акций, фьючерсов, опционов.

Вторая группа стратегий нацелена на инвестирование с низким риском и предназначена для равномерного приращения капитала. Доходность этих стратегий ниже, однако, гораздо меньше размеры и длительность вероятных потерь. Лозунг этого подхода: «Главное – не потерять». Это и есть консервативный портфель. В основе консервативной инвестиционной стратегии лежит максимальная безопасность сохранности вложенных средств. Такая стратегия в наибольшей степени подходит тем инвесторам, которые не хотят рисковать своими денежными средствами. Такая стратегия так же подходит инвесторам, не собирающимся делать долгосрочные инвестиции. Такой портфель формируется из облигаций с высокой надежностью и вкладов средств на банковские депозиты. Средняя доходность по облигациям составляет 11-15% годовых, что несколько выше процентов по банковскому вкладу. Инвестирование в облигации имеет преимущество в том, что деньги можно снять в любой момент, не теряя накопленной доходности. Портфель консервативного инвестора, как правило, состоит на 60-70% из облигаций, 15-20% портфеля составляют наиболее надежные акции, остальные 15-20% портфеля составляют счета на банковских депозитах. Целью такого портфеля является защита сбережений от инфляции. Есть также и умеренно агрессивный инвестиционный портфель. К умеренно агрессивной инвестиционной стратегии относятся те портфели, которые на 50-55% состоят из акций, 35-40% из облигаций, оставшиеся 5-10% средств вкладываются на банковский депозит.

Каждый из перечисленных классов инвестиционных портфелей имеет свои особенности в зависимости от составляющих его ценных бумаг. Например, инвестор может разделить часть акций портфеля на акции крупных и малых предприятий. Часть портфеля, состоящую из облигаций государственных, муниципальных и корпоративных предприятий.

Тип портфеля	Акции, %	Облигации, %
Агрессивный 1	85-100	0-15
Агрессивный 2	70-85	15-30
Агрессивный 3	60-70	30-40
Сбалансированный 1	50-60	40-50
Сбалансированный 2	40-50	50-60
Сбалансированный 3	30-40	60-70
Консервативный 1	20-30	70-80
Консервативный 2	10-20	80-90
Консервативный 3	0-10	90-100

Современная теория портфельных инвестиций берет свое начало из небольшой статьи Г. Марковица “Выбор портфеля”. Теоретик предложил математическую модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг, а также привел методы построения таких портфелей при определенных условиях. Рассмотрев общую практику диверсификации портфеля, ученый показал, как инвестор может снизить его риск путем выбора не коррелируемых акций.

Основной заслугой Г. Марковица является предложенная им теоретико-вероятностная формализация понятий “доходность” и “риск”. В его модели для исчисления соотношения между рис-

ком инвестиций и их ожидаемой доходностью используется распределение вероятностей. Ожидаемая доходность портфеля ценных бумаг определяется как среднее значение распределения вероятностей, а риск – как стандартное отклонение возможных значений доходности от ожидаемого.

Результаты исследований, полученные Г. Марковицем, сразу позволили перевести задачу выбора оптимальной инвестиционной стратегии на точный математический язык. Он показал, как инвесторы могут уменьшить стандартное отклонение его доходности, выбирая акции, цены на которые изменяются по-разному. С математической точки зрения, полученная оптимизационная стратегия относится к классу задач квадратичной оптимизации при линейных ограничениях. До сих пор, вместе с задачами линейного программирования, это один из наиболее изученных классов оптимизационных задач, для которых разработано большое количество достаточно эффективных алгоритмов.

Активы – это блага, которые обладают ценностью и являются собственностью владельца. А, следовательно, должны быть оценены, т.е. должна быть определена стоимость активов. Они могут представлять собой материальные и финансовые ресурсы, недвижимость и ценные бумаги. Чистые активы – активы за вычетом долгов (заемные средства, расчеты с кредиторами). Активы предприятия (фирмы, компании) – это совокупность имущественных прав, которые ему принадлежат.

Оценка активов – это определение рыночной стоимости активов компании, фирмы компании на базе восстановительной стоимости с учетом физического и морального износа.

Оценка финансовых активов – определяется по рыночной стоимости активов организации, фирмы компании на базе восстановительной стоимости с учетом физического и морального износа.

Оценка финансовых активов делается на предварительном осуществлении операций по юридической экспертизе прав, по результатам финансового анализа на основе подготовленной к работе финансовой отчетности и прогноза развития бизнеса. Квалифицированные специалисты нашей компании проводят оценку применяя методы существующих в российской и международной практике.

Результат оценки – это рекомендуемая рыночная стоимость, по которой эксперт предлагает переход пакета прав на различные виды активов.

Существуют три основные теории оценки финансовых активов: фундаменталистская, технократическая и теория «хотьбы наугад».

Фундаменталисты считают, что любая ценная бумага имеет внутренне присущую ей ценность, которая может быть количественно оценена как дисконтированная стоимость будущих поступлений, генерируемых этой бумагой. Все дело лишь в том, насколько точно удастся предсказать эти поступления, а это можно, сделать, анализируя общую ситуацию на рынке, инвестиционную и дивидендную политику компании, инвестиционные возможности и т. п.

Технократы полагают, что для определения будущей цены конкретной ценной бумаги достаточно знать лишь динамику цены в прошлом. Они исходят из предположения, что текущая цена финансового актива всегда вбирает в себя всю необходимую информацию, которую, следовательно, и не нужно искать дополнительно. Используя статистику цен, они строят различные долго-, средние и краткосрочные тренды.

Последователи теории «хотьбы наугад» также считают, что текущая цена гибко отражает всю релевантную информацию, в том числе и относительно будущего ценных бумаг. Поскольку новая информация с одинаковой степенью вероятности может быть, как «хорошей», так и «плохой», невозможно с большей или меньшей определенностью предсказать изменение цены в будущем, т.е. цена конкретного финансового актива меняется совершенно непредсказуемо и не зависит от предыдущей динамики.

Самой значимой теорией в развитии является «Модель оценки капитальных активов» (или САРМ – от английского capital asset pricing model), разработанная учеником ученого Г. Марковица У. Шарпом. Где в его понимании, теория портфеля ценных бумаг подразделяется на две части. Первая часть – систематический или же рыночный риск для активов акций – увеличение количества акций или облигаций не способно ликвидировать его. Однако растущая покупка ценных бумаг может повлечь за собой устранение несистематического риска. Отсюда получается, что вкладчик не может избежать риска, связанного с колебаниями конъюнктуры фондового рынка. Задача при

формировании рыночного портфеля заключается в уменьшении риска путем приобретения различных ценных бумаг. И делается это так, чтобы факторы, специфические для отдельных корпораций, уравновешивали друг друга. Благодаря этому доходность портфеля приближается к средней для всего рынка.

Несистематический риск – связан с влиянием всех остальных факторов, специфических для корпорации, выпускающей в обращение ценные бумаги. Определив специальные коэффициенты реакции цен акций или облигаций на изменения рыночной конъюнктуры (знаменитые “альфу” и “бету” β), У. Шарп разработал формулу расчета сравнительной меры риска ценных бумаг на основе “линии эффективности рынка заемного капитала”.

На основе этой модели У. Шарп предлагает упрощенный метод выбора оптимального портфеля, который сводил задачу квадратичной оптимизации к линейной. В более простых случаях (то есть для небольших размерностей) эта задача могла быть решена практически “вручную”. Такое упрощение сделало методы портфельной оптимизации применимыми на практике. В 70-х годах XX в. развитие программирования, а также совершенствование статистической техники оценки коэффициентов “альфа” и “бета” отдельных ценных бумаг и индекса рынка в целом привели к появлению первых пакетов программ для решения задач управления портфелем ценных бумаг.

Разница между доходностью рыночного портфеля и процентной ставкой называется премией за рыночный риск. Выводы У. Шарпа стали известны как модели оценки долгосрочных активов, базирующиеся на предположении, что на конкурентном рынке ожидаемая премия за риск изменяется прямо пропорционально коэффициенту “бета”.

Это означает, что если схематически представить инвестиции на рисунке, то все инвестиции должны располагаться вдоль наклонной линии, называемой линией рынка ценных бумаг. Ожидаемая премия за риск инвестиций, бета которых равна 0,5, составляет половину ожидаемой премии за рыночный риск; ожидаемая премия за риск инвестиций с бетой, равной 2,0, в два раза превышает ожидаемую премию за рыночный риск. Мы можем представить эту взаимосвязь в следующем виде:

$$\begin{aligned} \text{Ожидаемая премия за риск акций} &= \\ &= \beta \times \text{ожидаемая премия за рыночный риск} \end{aligned}$$

Инвестор всегда может получить ожидаемую премию за риск $\beta (r_m - r_f)$, комбинируя рыночный портфель и безрисковые займы. Так, на хорошо функционирующем рынке никто не держит акции, предлагающие премию за ожидаемый риск, меньше, чем $\beta (r_m - r_f)$.

А как насчет других возможностей? Есть ли другие акции, которые обеспечивают более высокую ожидаемую премию за риск? Другими словами, существуют ли какие-либо акции, лежащие выше линии рынка ценных бумаг? Если мы возьмем все акции в совокупности, мы получим рыночный портфель. Следовательно, мы знаем, что акции в среднем располагаются на линии. Так как ни одна не лежит ниже линии, то ни одна не может лежать и выше линии. Таким образом, каждая и любая акция должна лежать на линии рынка ценных бумаг и обеспечивать премию за ожидаемый риск, равную:

$$r_i - r_f = \beta (r_m - r_f).$$

Далее, если каждый держит рыночный портфель и если бета показывает вклад каждой ценной бумаги в риск рыночного портфеля, тогда не удивительно, что премия за риск, требуемая инвесторами, пропорциональна коэффициенту бета.

Модель CAPM имеет важное значение по двум причинам.

* Во-первых, эта модель обеспечивает теоретическую базу для распространенной практики пассивного инвестирования, известной как индексирование. Стратегия индексирования предусматривает формирование и поддержание диверсифицированного портфеля ценных бумаг в пропорциях, соответствующих их удельному весу в таких фондовых индексах, как Standard & Poor's 500 или Morgan Stanley (индексы для международных рынков). В наше время управление многими млрд долл., вложенными по всему миру через пенсионные фонды, взаимные фонды и другие организации, осуществляется при помощи пассивного управления с использованием стратегии индексирования.

* Во-вторых, при помощи CAPM можно в ряде случаев оценить предусматриваемые ставки

доходности (например, менеджеры компаний используют эти модели для принятия решений по вопросам планирования инвестиций). CAPM используется также для: а) сопоставления разных инвестиций с точки зрения их риска и дохода на них; б) установления “справедливых норм прибыли для оценки отдачи вложенного капитала в государственных предприятиях или фирмах, использующих в своей деятельности метод ценообразования “расходы плюс фиксированная прибыль”.

Центральной проблемой в теории портфельных инвестиций является выбор оптимального портфеля, то есть определение набора активов с наивысшим уровнем доходности при наименьшем или заданном уровне инвестиционного риска.

Литература

1. Р. Брейли, С. Майерс. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-бизнес, 1997.
2. Бреддик У. Менеджмент в организации. – М.: Инфра - М, 1997.
3. Майталь Ш. Экономика для менеджеров. – М.: Дело, 1998.
4. Бочаров В.В. Финансовое моделирование. Учебное пособие. – СПб: Питер, 2000.
5. Когут А.Е. Управление инвестиционной деятельностью предприятия. – М.: Перспектива, 1997.
6. Котова Н.Н. Инвестиционная деятельность фирмы. – М.: Перспектива, 1996.
7. Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля: управление финансовыми рисками. пер. с англ. - 2-е изд., испр. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 276с.
8. Шарп У.Ф., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Университетский учебник. – М.: ИНФА-М, 2009.



А.М. Төлеухан, магистранты

Ғылыми жетекшісі: Г.А. Раматуллаева, э.ғ.к., доцент

КОМПАНИЯНЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ТИІМДІ КАПИТАЛ ҚҰРЫЛЫМЫ

Компанияның капиталы, қандай меншік нысанында болуына, сондай-ақ, қандай қызмет түрімен айналысуына байланыссыз, құрылу көздеріне қарай меншікті және тартылған болып екі топқа жіктелетіні баршаға белгілі. Меншікті капиталды құраушылар болып жарғылық капитал және бөлінбеген пайда табылады. Қарыз капиталы, көпшілік жағдайда, банктік несиелер мен эмиссияланған облигациялардан құралады.

Компанияның капитал құрылымы – бұл өз шаруашылық қызметін жүзеге асыру барысында қолданатын меншікті және тартылған қаражаттар қатынасы.

Капитал құрылымын басқару минималды капитал бағасы мен кәсіпорынның максималды нарықтық құнына жететін өзіндік және тартылған қаражаттардың тиімді қатынасын іздестіру үрдісін білдіреді. Осыған сай, капиталдың ең төменгі және фирманың мүмкін болар жоғарғы құнына кепілдік болатын таза табыс пен компанияның қаржылық тұрақтылық деңгейі арасындағы тиімді ара қатынасты қамтамасыз етуші өзіндік және тартылған қаражаттардың қатынасы ретіндегі капиталдың тиімді құрылым анықтамасы тұжырымдалады. Жағымды капитал құрылымын жасау, яғни, меншікті және тартылған қаражаттардың ең тиімді қатынасына қол жеткізу бүгінгі таңдағы қаржы менеджментінің «патша мәселесі» (The Royal Issue) болып отыр [1].

Меншікті және қарыз капиталы көрсеткіштері ретінде көбінде баланстың оң жағындағы сәйкес шоттар сальдосы қарастырылады. Капитал құрылымының мұндай «бухгалтерлік» түсінігі отандық экономистер мен басқарушылардың басым бөлігінде қалыптасқан. Яғни, баланс пассивінің мәліметтері қаржылық анализ теориясының әдіснамаларында мекеменің төлем қабілеттілігін бағалау үшін қолданылады. Мұндай тенденция аталмыш әдістің отандық экономика ғылымында кеңінен зерттелгендігімен және өзінің экономикалық анализ әдістері ішіндегі ең кең қолданыста екендігімен түсіндіріледі.

Алайда, жоғарыда аталған тәсілмен қатар, заманауи қаржы теориясының аса маңызды

құрамдас бөлігі болып орныққан өзге де капиталды сараптау тәсілі бар екені белгілі. Бұл тәсіл фирманың капитал құрылымын теориялық зерттеу мен меншікті және тартылған қаражаттардың тиімді ара қатынасын іздестірумен байланысты.

Капитал құрылымын зерттеу әдістері отандық мамандарға әлі де болса таңсық. Соңғы жылдары бұл саланы зерттеудің заманауи теориялық жағдайы сипатталатын жұмыстар өте сирек көрініс тапқан. Сонымен қатар, мұндай еңбектердің басты кемшілігі болып теориялардың қолданбалылық маңызын айқындайтын мысалдардың болмауы табылады. Дегенмен де, капитал құрылымы абстракті, шындыққа жанаспайтын зерттеу пәні емес, ол – инвестициялық бағдарламаларды қаржыландыру, инвестициялық жобалардың экономикалық тиімділігін есептеу, акция бағаларын болжау, фирманың нарықтық құнын анықтау секілді бірқатар практикалық маңыздылығы өте жоғары мәселелерді шешудегі аса қажетті ұғым. Бір сөзбен айтқанда, компанияның капиталын басқару бойынша кез келген мәселені шешу оның капитал құрылымын дұрыс сараптауға келіп тіреледі.

Қазіргі нарық жағдайында капитал құрылымы кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен өтімділігіне, табыс деңгейіне, қызметінің рентабельділігіне, жалпы айтқанда, компанияның қаржылық жағдайына тікелей әсер етуші фактор болып табылады. Кәсіпорынның қаржыландырылу көздерінің құрылымын бағалау бухгалтерлік ақпаратты ішкі және сыртқы пайдаланушылармен тең дәрежеде жүргізіледі. Сыртқы пайдаланушылар (банктер, несиелендірушілер, инвесторлар) қаржыландыру көздерінің жалпы соммасындағы кәсіпорынның меншікті қаражат үлесінің өзгеруін мәміле жасасу кезіндегі қаржылық тәуекел тұрғысынан бағалайды. Сәйкесінше, өзіндік капитал үлесінің төмендеуі тәуекел деңгейінің жоғарылауына алып келеді. Ал, капитал құрылымының ішкі сараптамасы кәсіпорын қызметін қаржыландырудың баламалы нұсқаларын бағалаумен байланысты. Бұл тұрғыда басты критерийлер болып тартылған қарыз қаражаттарының шарттары, «бағасы», тәуекел дәрежесі, мүмкін болар пайдалану аялары секілді алғышарттар табылады [1].

Әдетте, белгілі бір компанияның акцияларына инвестициялар салуда инвесторлар екі мақсатты көздейді:

1. Пайда табу.
2. Компанияның басқаруына ие болу.

Акциядан тікелей пайда табу акция бойынша дивиденд төлеу немесе акцияның нарықтық бағасының өсуін білдіреді. Екінші мақсат, компанияны басқару мәні бойынша бірінші мақсатпен үндес, яғни инвестор компанияны басқара отырып өз пайдасын арттырады.

Нәтижесінде, компанияның топ менеджменті алдында бір ғана мақсат – акционерлердің табысын ұлғайту, олардың қаржылық жағдайын жақсарту. Осы тұста корпоративтік қаржы әлемінде бір негізгі қағида қалыптасқан:

Компания менеджерлері қызметінің негізгі мақсаты оның нарықтық құнын барынша максимизациялау болып табылады.

Фирманың құнын көтерудің екі жолы бар: салымдарды немесе капитал көздерін басқару. Салымдарды (активтерді) басқару ағымдағы нәтижені немесе ақша ағымдарының көлемін көтеруге және, нәтижесінде, компанияның бағасын тікелей жоғарлатуға мүмкіндік береді. Тәжірибе мұндай әдістің өсудің ең жоғарғы мөлшеріне жетуге мүмкіндік беретіндігін, сонымен қатар, әрдайым фирманың ең табысты бөлімшеліріне шоғырлануды, яғни үнемі қайта құрылымдауға алып келетіндігін көрсетеді. Мұндай қарқынды қайта құрылымдау процесстері акыр соңында компанияның болашағын күмәндандырады.

Маңыздылығы бойынша екінші тәсіл компанияның пассивтерін басқаруға келіп саяды. Яғни, капитал бойынша шығындарды төмендету есебінен фирманың жалпы құнын өсіру. [2]

Дженсен мен Меклинг тиімді капитал құрылымына төмендегідей анықтама береді:

Тиімді капитал құрылымы – бұл қарыздық жүктеменің келтірілген пайдасы осы қарыздық жүктемеден күтілетін агенттік шығындарды толығымен жабатын капитал құрылымы.

Харрис және Равив моделі. Тиімді капитал құрылымы – бұл қарыз жүктемесінің дисциплинарлық табыстар мен оған қызмет көрсетуге қажетті ақпараттық шығындар арасындағы саналы ара қатынасты қамтамасыз ететін капитал құрылымы болып табылады.

Шульцтың тиімді капитал құрылымы моделі мынаны тұжырымдайды [4]:

Тиімді капитал құрылымы – бұл компания құнына әсерлі инвестициялық жобаларды қаржыландыруға тартылатын және бос ақша ағынарының мақсатсыз қолданылуының алдын алатын қарыз жүктемесі мен компанияның табысты жобаларын қаржыландыруға қажетті қаржы тапшылығын тудыратын осы қарыздық жүктеме шығындарының саналы ара қатынасын қамтамасыз ететін капитал құрылымы.

Корпоративтік бақылау модельдері нарықтық экономикада төмендегі аксиома орындалатынын негізге алады:

қарыз/меншікті капитал коэффициенті неғұрлым жоғары болса, компанияның жұтылу қаупі соғұрлым жоғары болады.

Осыдан келіп корпоративтік бақылау модельдерінің классикалық анықтамасы тұжырымдалады:

Тиімді капитал құрылымы – бұл меншікті қаражат есебінен немесе анда-санда дауыс беру құқығы бар жай акциялар эмиссиялау арқылы қаржыландырылу және қарыздық жүктеменің барлық нысандарын мүмкіндігінше шектеулі түрде қолдану.

Trade-Off Theory of Capital Structure. АҚШ-та өте кең танымалдыққа ие тағы бір теория бұл – түрлі компаниялар «қарыз-меншікті капитал» түрлі қатынасын не себепті таңдайтындығын түсіндіретін баламалар теориясы (статикалық компромисс).[4] Аталмыш теорияның мәні менеджерлер фирманың капитал құрылымы туралы шешімді пайыздық төлемдерден салықтық қорғаныс пен қаржылық қиындық шығындары арасындағы балама ретінде қабылдайтындығына келіп саяды. Салықтық қорғаныш пен қаржы жағдайының түрліше нашарлауы, қаржы дағдарыстары және банкроттықпен байланысты шығындар арасында таңдау жасай отырып, фирма «қарыз-меншікті капиталдың» тиімді қатынасын іздейді.

Pecking Order Theory. Капиталдың оптималды құрылымын іздеудің тағы бір классикалық альтернативасы бар, бұл – иерархия теориясы (қаржыландыру тәсілдерінің қалыптасқан реттілік теориясы). Бұл теорияның негізгі қағидалары[4]:

1. Фирма ішкі қаржыландыру көздерін көбірек қалайды және қарыз бен қарыздық бағалы қағаздар шығаруға бармауды жөн көреді.

2. Фирма дивидендтік төлемдер мөлшерін өзінің инвестициялық мүмкіндіктеріне сәйкес белгілейді және дивидендтік саясаттағы күтпеген өзгерістерді болдырмауға тырысады.

3. Егер ақша қаражаттарының ағындары капиталдық салымдар көлемінен асып түссе, онда фирма өз қарыздарын өтейді және қаражаттарды тез өтімді бағалы қағаздарға инвестициялайды.

4. Егер сыртқы қаржыландыру көзіне қажеттілік туса, фирма алдымен ең сенімді құнды қағаздар шығарады, яғни займдардан бастайды, кейін аралас қағаздар (әдетте, облигациялар) шығаруға көшеді немесе соңғы кезекте жай акциялар эмиссиялайды.

Иерархия теориясында сипатталған менеджерлердің іс-әрекеті Қазақстанда кеңінен танымал, дегенмен, Қазақстан жағдайында (шетелдегідей) бұл теорияны толығымен нақты растау не жоққа шығару жоқ.

Теория ережелерінің қазақстандық жағдайда қаншалықта шындыққа сай келетіндігін сарптау мынаны көрсетеді:

Қазақстандық компаниялардың өз есебінен қаржыландырылуы (таза табыс пен арнайы қорлар арқылы) мына себептерге негізделеді:

1. Сыртқы қаржы көздеріне қарағанда, ішкі қорлар әдетте тегін;

2. Ішкі қаржы көздерін қолдану компания туралы қосымша ақпарат жариялауды қажет етпейді;

3. Ішкі қорларды пайдалану компания тәуекелдеріне айтарлықтай әсер етпейді.

Әдетте, отандық компаниялардың дивидендтік саясаты құрылтай құжаттарында беріледі және де фирмалар оны толығымен орындауға тырысады. Фирманың дивидендтік саясатының күтпеген жағдайда өзгеруі (дивидендтік төлемдердің өсу не кему бағытында) бір ғана нәтижеге алып келеді – фирманың акция құны төмендейді, ал бұл акционерлер мүддесіне қайшы.

Теорияның үшінші ережесі көпшілік қазақстандық фирмалар қызметінде қолданылады, себебі займдар елімізде өте қымбат және мүмкіндігінше компаниялар оларды өтеуге тырысады. Ал бос ақшалай қаражаттары пайда болған жағдайда, фирма оларды сенімді бағалы қағаздарға инвес-

тициялайды. Бірақ, елімізде мұндай инвестициялық құралдардың тапшылығы себебінен көпшілік жағдайда бос қаражаттар банк шоттарында қалып қояды.

Қазақстандық экономикалық шындықты ескере отырып иерархия теориясының төртінші ережесін тікелей қолдануға болмайды. Өйткені, егер экономикасы дамыған елдерде тәуекелі ең төмен қарыздық міндеттеме банк несиелері ең төмен бағаға, ал жоғары тәуекелді акционерлік капитал ең жоғары бағаға ие болса, Қазақстанда жағдай толығымен керісінше. Сол себепті де, бұл ережені былайша түзеткен дұрыс:

Егер сыртқы қаржыландыру қажет болса, фирмалар ең төменгі бағаға және тәуекелдің ең төменгі деңгейіне ие көздерді таңдайды.

Капитал құрылымының бехейвиористік теориялары

Noise Trade Model (NTM). Нарықтың барлық операторларын екі топқа бөліп қарастырады: рационалды операторлар және шулы трейдерлер. Рационалды операторлар тарапынан активтерге деген сұраныс баға құру үрдісіне нақты әсері бар ақпарат негізінде ғана өзгереді. Шулы трейдерлердің сұранысына баға құруға тікелей қатысты ақпараттардан өзге дәлелденбеген қауесеттер, болжамдар мен нарықтағы өзге операторлардың іс-әрекеті де әсер етеді. Әрине, шулы трейдерлер өздерін мұндай деп санамайды, керісінше, олар өздерінің әрекеттерін толықтай рационалды, ал өз бастары нағыз рационалды трейдерлер екендігіне толықтай сенімді болады. Операторлардың аталмыш екі тобының ақпарат қабылдаудағы ерекшеліктері олардың басты айырмашылықтары болып табылады.

Жалпы, қорытындылай келе, капитал құрылымының іс жүзіндегі практикасы мен теориясы арасында сәйкессіздіктер тудыратын жағдайды атаған жөн. Теоретикалық модельдерде, көпшілік жағдайда, левередж компанияның ағымдағы нарықтық бағасы бойынша есептеледі деп тұжырымдалса, кез келген практик аталмыш көрсеткішті несиелік рейтинг агенттіктері және менеджерлер компанияның баланстық құны бойынша есептейтіндігін айтады. Жоғарыда қарастырылған эмпирикалық зерттеулер дамыған нарықтарда компания менеджерлері өз капиталының құрылымы тәжірибе жүзінде қалай таңдалатындығын айқын көрсетеді. Сонымен, корпорация басшылары капитал құрылымын таңдаған кезде, қаржылық икемділікті сақтауға тырысады екен. Осы қаржылық икемділікті менеджерлер несие рейтингісін ұстап тұру арқылы қамтамасыз етеді. Нәтижесінде, ең сенімді эмпирикалық дәлелдемелерге статикалық компромисс және иерархия теориялары ие болды. Ал, өзге модельдер менеджерлер сауалнамасы нәтижесінде ешқандай салмақты дәлелдерге қол жеткізе алмады. Қарыздық не үлестік қаржыландыру арасында таңдау жасау туралы шешім қабылдауға әсер етуші факторларға келер болсақ, бірінші орынға EPS көрсеткіші шығып, жоғарыдағы теорияларды тағы да бір дәлелдеді.

Әебиеттер

1. Абрютинa М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Оуколданбалы әдіснама. - 2-ші бас., түз. - М.: «Дело и Сервис» Баспаханасы, 2005. – 256 б.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Оуклық. – 6-шы бас., тол. және өзг. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 416 б.
3. Jensen, M. (1986) Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers.// American Economic Review. Vol. 76, pp. 323-329.
4. Stulz, R. (1988) Managerial Control of Voting Rights: Financial Policies and the Market for Corporate Control // Journal of Financial Economics. Vol. 20, pp. 25-54.
5. Myers, S., (1984) The Capital Structure Puzzle.// Journal of Finance. Vol. 39, pp. 575-592.



Ж.Н. Тұрдалы, магистрант
Научный руководитель: Н.Б. Рубенкова, к.э.н.

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РК

Реализация задач, поставленных в Посланиях Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева перед налоговыми органами, возможна только при проведении единой налоговой политики, направленной на достижение баланса интересов государства и налогоплательщиков, обеспечение максимального сбора налогов на основе добровольного и сознательного выполнения налогоплательщиками своих обязанностей.

В Республике Казахстан реализовано ряд масштабных реформ в области налогового администрирования, основной целью которых является повышение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов налоговых органов при сборе налогов и обслуживании налогоплательщиков. Проводимые реформы существенно приближают отечественную налоговую систему к международной практике и несут в себе большой инвестиционный потенциал, что позволяет построить транспарентную систему налогового администрирования. Для совершенствования налогового законодательства используется передовой зарубежный опыт. Прорабатывается вопрос о возможности внедрения института консолидированного налогообложения, когда один или несколько налогов уплачивается материнской компанией от имени группы взаимосвязанных предприятий и такая группа взаимосвязанных предприятий рассматривается как единый налогоплательщик по этому налогу. Продолжается работа по упрощению налоговой отчетности, реформированию отдельных видов налогов, обеспечению налогового стимулирования отдельных категорий налогоплательщиков. Значительные объемы инвестиций вложены в развитие информационных технологий налоговых служб, которые активно используются. Более 75% налогоплательщиков применяют электронные формы отчетности. Приняты меры, направленные на улучшение прозрачности и повышение эффективности работы налоговых органов, включая внедрение стандартов предоставления налоговых услуг.

Деятельность налоговых органов в сфере налогового администрирования нацелена в первую очередь на обеспечение контроля за полной и своевременной уплатой налогов в соответствии с законодательством РК и наказания нарушителей налогового законодательства. Налоговое администрирование в широком его понимании представляет собой инструмент, который, в конечном итоге, определяет успех не только налоговой, но и общей бюджетно-экономической политики страны.

Проводимые в стране исследования позволяют установить приоритеты в работе налоговой службы, как по отдельным регионам Казахстана, так и по отдельным услугам. Для достижения намеченных показателей налоговой службой Республики Казахстан разработан и утвержден План мероприятий по улучшению качества налоговых услуг на 2015 год, а также целевые показатели удовлетворенности налогоплательщиков их качеством. Налоговые органы оказывают множество услуг, таких как регистрация, выдача справок, прием отчетности, которые в будущем нацелены на расширение перечня электронных услуг. Учитывая увеличение количества «электронных налогоплательщиков» в перспективе планируется оснастить их современным оборудованием.

Так, в 2013 году 67,4% налогоплательщиков представили отчетность в электронном виде. Из общего количества налогоплательщиков, обращающихся за справками об отсутствии/наличии налоговой задолженности – 32% получают услугу в электронном виде [1].

В результате реализации утвержденного Плана мероприятий по улучшению качества налоговых услуг достигнуто:

- расширение реестра государственных услуг оказываемых физическим и юридическим лицам, который будет дополнен 8 новыми налоговыми услугами;
- разработка стандартов государственных услуг по налоговым услугам, включенным в реестр государственных услуг;
- из всех услуг налоговых органов, включенных в реестр государственных услуг, частично

будут автоматизированы 9 услуг, электронное представление которых реализовано в информационных системах налоговых органов (ИНИС, СОНО, Кабинет налогоплательщика, ИС «Акциз»).

Эффективность информатизации налоговых органов определяется внедрением новых механизмов оплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет (через сеть банкоматов, интернет, Web-киоски); проведением налоговыми органами совместно с акиматами пилотного проекта по внедрению «Терминала налогоплательщика» в сельских округах, где отсутствуют налоговые органы; реализацией интерактивных сервисов (режимы автоматического расчета пени, налогов) на Интернет-ресурсе Комитета государственных доходов Министерства Финансов РК (далее – КТД МФ РК). Создание инновационных информационных систем налоговых органов позволит проводить многомерный анализ с учетом большего охвата, как самого количества налогоплательщиков, так массивов представляемой налогоплательщиками и другими государственными органами информации.

Комплексное и плановое внедрение современных технологий в систему налогового администрирования будет способствовать формированию более прогрессивной структуры государственных органов, послужит импульсом к развитию высокотехнологичных производств в области программного обеспечения и сферы телекоммуникаций в РК. Широкое внедрение современных информационных технологий в системе налогообложения и отношений с налогоплательщиками потенциально позволит всем гражданам оперативно получать государственные услуги. Это будет важным шагом по пути развития демократии и реальному обеспечению равных прав всех граждан в области информации. Индикатором выступит число пользователей Internet и объемы услуг предоставляемых с помощью систем удаленного доступа.

Приоритетной задачей, поставленной Главой государства перед контролирующими органами является систематизация и упорядочение всех видов проверок, с целью снижения административной нагрузки на бизнес. В связи с этим, в 2014 году были внесены изменения и дополнения в Закон РК «О частном предпринимательстве». На правительственном уровне создана и работает специальная рабочая группа, в которую входят представители КТД МФ РК и бизнес-сообщества.

В целях уточнения и совершенствования отдельных норм налогового законодательства и совершенствования системы налогообложения, принят Закон РК от 28 ноября 2014 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения», основной целью которого является упрощение процедур налогового администрирования. Закон предусматривает упрощенную процедуру ликвидации отдельных категорий юридических лиц, основанную на результатах камерального контроля (без проведения документальной налоговой проверки) [2]. Организация камерального контроля состоит в переходе на полноценную систему управления рисками (далее – СУР), которая позволит сконцентрировать внимание органов налоговой службы на сферах повышенного риска. СУР не только усилит контроль над предприятиями с высокими рисками, но и уменьшит затраты времени на проведение налоговых проверок на местах, тем самым повысит их эффективность. При этом результаты использования СУР будут являться основанием для дифференцированного применения к налогоплательщикам различных форм налогового контроля. В целях упорядочения камерального контроля утвержден Регламент ведения Реестра процедур камерального контроля «Қыран», целями которого являются оптимизация деятельности территориальных налоговых органов, повышение эффективности камерального контроля, минимизация коррупциогенных сфер, а также расширение перечня налогов и других обязательных платежей в бюджет, по которым проводится автоматизированный камеральный контроль.

С 2015 года истекает срок действия моратория по проверкам государственными органами субъектов малого и среднего бизнеса. Прежде всего, будет отменена практика плановых проверок, что позволит кардинально пересмотреть формат проведения проверок и сократить количество требований к предпринимателям более чем на 30%. В качестве альтернативы проверкам планируется законодательно закрепить добровольное страхование перед третьими лицами [3].

Для создания более благоприятных условий для субъектов малого и среднего бизнеса предусмотрен ряд новшеств:

- освобождение отдельных категорий индивидуальных предпринимателей от ведения бухучета;

- изменение порядка уплаты и предоставления отчетности по налогу на имущество и земельному налогу индивидуальных предпринимателей, применяющих специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса путем перехода от ежеквартальных расчетов к годовым;

- переход от разрешительного характера применения специальных налоговых режимов к уведомительному, введение электронных патентов;

- изменение налогового периода для предпринимателей, использующих специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации с квартала на полугодие [4].

В результате построения такой системы предполагается осуществление оптимальной работы по организации налогового контроля, тем самым создавая стимулы для добросовестного исполнения налоговых обязательств, а с другой стороны для достижения рационального использования ресурсов налогового аудита.

В целях совершенствования налогового администрирования изучается международный опыт и функциональные возможности информационной СУР, которую налоговые органы многих стран используют в работе для автоматизированного отбора налогоплательщиков и для проведения налоговых проверок. Запланированы такие мероприятия как создание современного Call-центра, введение всеобщего декларирования на основе изучения международного опыта, создание Центров обработки данных налоговых органов, пересмотр системы апелляций (рассмотрение вопроса введения института налоговых судов), развитие единой базы данных Комитета государственных доходов.

Во исполнение поручений Главы государства по снижению административных барьеров и в соответствии с Программой по развитию информационных и коммуникационных технологий в РК на 2010-2014 годы, выдвинута инициатива по внедрению в работу государственных органов интеграционной информационной системы «Единое окно по экспортно-импортным операциям». Это механизм, позволяющий сторонам, участвующим в торговых и транспортных операциях, предоставлять один раз стандартизированную информацию и документы с использованием единого пропускного канала.

Реализация совместного с Всемирным банком Проекта по реформированию налогового администрирования в РК (далее – Проект) нацелена на повышение эффективности работы налоговых органов. Проект позволит повысить показатели эффективности налогового администрирования:

- сокращение на 40% среднего времени ожидания налогоплательщиков при обращении в налоговые органы;

- сокращение времени, затрачиваемого налогоплательщиками на подготовку налоговой отчетности и, соответственно, издержек, на 60% к 2015 году;

- сокращение числа налоговых проверок вдвое к 2015 году;

- рост налоговых поступлений в расчете на одного сотрудника на 10%;

- доведение к 2015 году удельного веса налогоплательщиков, представляющих налоговую отчетность в электронном виде, до 90% [5].

Своевременное исполнение данных мероприятий создаст необходимые и достаточные условия для интеграции РК в мировую систему коммуникаций и стандартов и будет способствовать вхождению Казахстана в число тридцати наиболее конкурентоспособных стран мира. Совершенствование налогового администрирования приведет к дальнейшему повышению качества исполнения бюджетов всех уровней, улучшению механизмов осуществления налогового контроля органами налоговой службы и налоговой системы государства в целом. При этом следует заметить, что достижение положительных результатов в осуществлении задач по дальнейшему совершенствованию и налогового администрирования возможно только при реализации сбалансированных мероприятий, которые должны затронуть все элементы существующей налоговой системы, в том числе законодательство, культуру отношений, использование технологических процессов. Эти компоненты взаимосвязаны, и изменение одного из них без соответствующего изменения остальных компонентов не принесет желаемого эффекта.

Литература

1. Джумадильдаев А.С.: Налогоплательщиков ждет ряд новшеств // Вестник налоговой службы Республики Казахстан, 2014. – №1.
2. Закон РК от 28 ноября 2014 года №257-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения».
3. Указ Президента РК от 27 февраля 2014 года №757 «О кардинальных мерах по улучшению условий для предпринимательской деятельности в Республике Казахстан».
4. Джумадильдаев А.С.: О реформировании налогового администрирования // Налоги и финансы, 2012. – №5.
5. Ергожин Д.Е.: «Вопросы совершенствования налогового администрирования в РК» // Вестник Налоговой службы Республики Казахстан, 2011. – №5.



С.Т. Тілеқабұл, магистрант

Ғылыми жетекшісі: А.А. Нурумов, э.ғ.д., профессор

КӘСІПОРЫННЫҢ АКТИВТЕРІНІҢ ӨТІМДІЛІГІ МЕН ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

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 [1].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын тұрақтандырудың ішкі механизмдері ең алдымен кәсіпорынның ағымдағы төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге бағытталуы тиіс. Ағымдағы төлем қабілетсіздікті жою мақсатында кәсіпорын қаржылық жағдайды жетілдіру бойынша оперативтік шаралар жүргізу, яғни ағымдағы шығыстарды азайту және кейбір активтерді сату қажет. Осыдан кейін алдағы кезеңде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған тактикалық шаралар жүргізілуі қажет. Кәсіпорынның толық қаржылық тұрақтылығының негізгі шарты ол ұзақ мерзімді қаржылық теңдікті қамтамасыз ету болып табылады. Сондықтан кәсіпорынның стратегиялық шаралары қаржылық тұрақтылықты ұзақ мерзімде уақытқа дейін сақтап тұруға бағытталуы тиіс. Кәсіпорынды дағдарыстан алып шығу үшін қаржылық жағдайды тұрақтандырудың ішкі және сыртқы механизмдерінің жиынтығынан құралатын кәсіпорынды сауықтыру бойынша бизнес жоспар жасалынады. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын сауықтырудың бағыттарын қарастырайық

Кәсіпорын меншікті айналым қаражаттарының жетіспеушілігін азайту мақсатында жаңа акциялар мен облигациялар шығаруы мүмкін. Бірақ жаңа акцияларды шығару олардың бағамдарының төмендеуіне алып келуі мүмкін. Сондықтан батыс елдерінде көбіне облигацияларға көп жүгінеді.

Кәсіпорынның банкроттығының алдын алу жолдарының бірі ол акциялар бойынша дивидендтер көлемін азайту немесе төлеуден уақытша бас тарту. Бірақ бұл шараны іске асыру үшін кәсіпорын акционерлерін қаржылық сауықтыру бағдарламасының нәтиже беретіндігін және болашақта дивидендтер көлемінің өсетіндігіне сендіру қажет [2].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын сауықтыруының маңызды көзі факторинг, яғни кәсіпорынның өзінің дебиторлық борыштары бойынша талап ету құқықтарын банкке немесе факторинг компанияларға сатуы болып табылады.



Қаржылық сауықтырудың негізгі бағыттары

Кәсіпорынның материалдық техникалық базасын жаңартудың ең тиімді жолдарының бірі лизинг. Ол инвестициялаудың бір түрі болып табылады. Лизингтік операциялар бойынша жедел амортизацияны пайдалану өндіріс құралдарының оперативті түрде жаңартып отыруға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынға үлкен табыс әкелетін тиімді жобаларды іске асыру мақсатымен кредиттер тарту да кәсіпорынды сауықтырудың негізгі бағыттарының бірі болып табылады [3].

Меншікті капиталдың жетіспеушілігін азайтудың бір жолы ол оның айналымдылық жылдамдығын арттыру болып табылады.

Меншікті қаржы ресурстарының көлемін арттыру жолдары:

- тұрақты шығындар сомасын азайту;
- айналымды шығындар сомасын азайту;
- жедел амортизацияны пайдалану;
- пайдаланылмайтын мүліктерді сату;
- сыртқы әлеуметтік және тағы да басқа бағдарламалардан бас тарту, инвестициялық белсенділікті төмендету.

Кәсіпорынды қаржылық сауықтырудың негізгі бағыттарының бірі өндіріс табыстылығын арттыратын ішкі резервтерді іздеу болып табылады. Оған өндіріс қуаттылығын толық пайдалану, өнімнің сапасы мен бәсеке қабілеттілігін арттыру, өзіндік құнды азайту, материалдарды, еңбек және қаржы ресурстарын үнемді пайдалану жатады.

Тәжірибеде кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсер ететін негізгі үш проблема кездеседі:

- Төлемқабілеттіліктің төмен болуы, яғни ақша қаражаттарының жетіспеушілігі. Бұған кәсіпорынның кредиторлар, жұмысшылар және бюджет алдындағы міндеттемелерін өтеуге қаражаттарының жетіспеушілігі дәлел бола алады.

- Меншік иелерінің мүдделерін толық қанағаттандырмау. Бұған меншік иелері алатын табыстарының олардың салған салымдарына қарағанда әлдеқайда төмен болуы дәлел бола алады.

- Қаржылық тәуелсіздігінің немесе қаржылық тұрақтылығының төмендеуі. Тәжірибеде қаржылық тұрақтылықтың төмен болуы болашақта міндеттемелерді өтеу бойынша қиыншылықтар тудыруы мүмкін, ал бұл өз кезегінде кәсіпорынның кредиторларға тәуелді болуына алып келеді [4]. Жоғарыда жасалынған талдау негізде біздің кәсіпорында алғашқы екі проблеманың (өте төменгі төлем қабілеттік және рентабельділік) қаржылық тәуелсіздігіне келсек, ол ұзақ мерзімді қарыздардың жоқ болуы және кәсіпорын қызметінің негізінен меншікті капиталмен қаржыландырылуына байланысты кәсіпорын кредиторларға тәуелді емес, яғни қаржылық тұрақты. Талдау барысында анықталған кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының әлсіз жақтары негізінен төлемқабілеттілік пен рентабельділіктің төмен болуынан туындап отыр. Осыған байланысты біз кәсіпорынның қаржылық тұрақтандыру үшін төлемқабілеттік пен рентабельділікті арттыру жолдарын іздеу керек деген қорытындыға келеміз.

Кәсіпорынның төменгі төлемқабілеттілігі мен рентабельділігін талдау кезінде ұзақ мерзімді міндеттемелерді алу қажет пе деген сұрақ туындайды. Бір жағынан, ұзақ мерзімді міндеттемелерді пайдаланбау кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын, яғни тәуекелсіздігін білдірсе, екінші жағынан, ұзақ мерзімді міндеттемелер кәсіпорынның төлемқабілеттігі мен рентабельділігін арттыруға көмектеседі. Бұл жағдайда біз “тәуекелтабыс” деген екі факторлы моделіне тоқталып кеткен жөн. Бұл модельдің негізгі қағидаты тәуекелсіз табыс та жоқ. Яғни тәуекел мен табыстың қолайлы қатынасын тапқан жөн. Алайда қарыз қаражаттарын пайдалану қажеттілігі болмайды егер кәсіпорын өз пайдасын өзіндік құнды төмендету негізінде арттырса.

Сонымен кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартудың бірнеше жолдарын атап көрсетуге болады: өзіндік құнды азайту қажет. Ол үшін өзіндік құнға факторлық талдау жасау, оның өсу себептерін анықтау және азайту жөнінде шаралар қолдану қажет. Материалдық, еңбек және қаржылық ресурстарының тиімді пайдалануына көп көңіл бөлу қажет.

Негізгі көзі меншікті капитал болып табылатын капитал салымдарын азайту не боламса ұзақ мерзімді қарыз қаражаттарын немесе лизингті пайдалану.

Капитал салымдарын белгілі бір уақытқа дейін қысқарту пайда алуға мүмкіндік береді, алайда бұл капитал салымынан мәңгібақиға бас тарту қажет екендігін білдірмейді. Сондықтан ол үшін кәсіпорын ұзақ мерзімді несиелер алуы немесе лизингті пайдалануы қажет. Сонымен қатар жаңа техникалар енгізу, ғылымизерттеу, тәжірибелі-конструкторлық және технологиялық жұмыстар жүргізуді ұмытпаған жөн. Бұл өндірістік шығындардың азаюына септігін тигізіп, кәсіпорын табыстылығын арттырады.

Жоғарыда айтылғандарға қосымша кәсіпорынның өндірістік қуаттылығына талдау жасау, олардың 100% пайдаланылуын қамтамасыз ету және олардың қолданылмайтын бөлігін сату немесе жалға беру қажет. Сонымен қатар жоспарлардың жасалуы мен орындалуына көп көңіл бөлген жөн.

Кәсіпорынның активтерінің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін талдау кәсіпорын активтерінің өтімділігі, яғни активтердің ақша қаражаттарына айналу жылдамдығының төмен екенін анықтадық.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы, өтімділігі мен рентабельділігі ең алдымен ағымдағы активтердің ақша қаражаттарына айналу жылдамдығына байланысты.

Активтердің өтімділігі туралы мәліметтерге сүйене отырып біз айналым активтерінің меншікті қаражаттар есебінен қаржыландырылуының төмендегенін көре аламыз. Бұл өз алдына кәсіпорын қызметіне кері әсерін тигізуде, яғни қысқа мерзімді міндеттемелерді өтеу кезінде кәсіпорын проблемаға тап болады.

Осылайша кәсіпорынның өз жабдықтаушылары мен кредиторлар алдындағы қысқа мерзімді міндеттемелерін уақытында өтеу мүмкіншілігі төмендейді.

М.А. Федотов өзінің “Кәсіпорынның табысын талдау” атты еңбегінде өтімділікті арттырудың келесі әдістерін ұсынады:

- а) жарғылық капиталды арттыру;
- ә) ұзақ мерзімді заемдар алу;
- б) міндеттемелерді қайта құрылымдау;
- в) қысқа мерзімді несиелер (депозиттер) тарту;
- г) ұзақ мерзімді несиелер (депозиттер) тарту;

д) активтерді қайта құрылымдау, сонымен қатар активтердің кейбір бөлігін сату;
е) шығындар мөлшерін азайту, соның ішінде басқару шығындарын (жұмысшылардың жалақысын қоса алғанда).

Кәсіпорынның активтерінің өтімділігін арттырудың келесі әдістерін ұсынамын:

1) Қысқа мерзімді қарыздарды ұзақ мерзімді қарыздарға қайта құрылымдау. Бұл әрине өз алдына банктің өзінің несиелік саясатын қайта қарауына, яғни несие бойынша пайыздық мөлшерлеменің өзгеруіне алып келеді. Бірақ кәсіпорын осы іс-шаралардың нәтижесінде өзінің өтімділігінің артуына қол жеткізеді.

2) Тауарлы материалдық қорлардың мөлшерін азайта отырып, ақша қаражаттарының көлемін арттыру. Сол арқылы активтердің абсолютті өтімділігін арттыруға қол жеткізу болады.

Жоғарыдағы айтылған жолдардың бірінші нұсқасы тиімді және іске асуы оңай болып келеді.

Қысқа мерзімді қарыздарды ұзақ мерзімді қарыздарға қайта құрылымдау қосымша ақша қаражаттарын қажет етеді. Ол ақша қаражаттарын қосымша облигациялар шығарумен алуға болады.

Әдебиеттер

1. Радионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Изд-во «Перспектива», 2010.
2. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: АО «ДИС», «МВ-Центр», 2013.
3. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2012.
4. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014.



Ә.Қ. Тілеміс, магистрант

Научный руководитель: Ш.А. Омарова, к.э.н.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных экономических условиях управление предприятием является одной из самых важных и трудных задач. Частью управления предприятием является управление его финансовым состоянием.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Для принятия руководством продуктивных решений, касательно развития и процветания бизнеса, необходимо использовать такой метод получения информации как финансовый анализ.

Финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения дальнейшего эффективного развития. Результаты финансового анализа являются основой принятия управленческих решений, выработки стратегии дальнейшего развития предприятия [1].

Различают шесть основных методов финансового анализа:

§ горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

§ вертикальный (структурный) анализ – выявление удельного веса отдельных статей в итоговом показателе, принимаемом за 100%;

§ трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих перио-

дов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

§ анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет соотношений между отдельными позициями отчетности, определение взаимосвязей показателей;

§ сравнительный (пространственный) анализ – с одной стороны, это анализ показателей отчетности дочерних фирм, структурных подразделений, с другой – сравнительный анализ с показателями конкурентов, среднеотраслевыми показателями и т.д.;

§ факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель. Причем факторный анализ может быть, как прямым (собственно анализ), когда результирующий показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяются в общий показатель [2].

Основные методы финансового анализа, проводимого на предприятии:

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей (суммы по отдельным статьям берутся в процентах к валюте баланса) и выявление влияния каждого из них на общий результат хозяйственной деятельности. Переход к относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов, а также сглаживает негативное влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный (динамический) анализ базируется на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени.

Динамический анализ является следующим этапом после анализа финансовых показателей (вертикального анализа). На этом этапе определяют, по каким разделам и статьям баланса произошли изменения.

Анализ финансовых коэффициентов базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей финансовой деятельности между собой. Источником информации является бухгалтерская отчетность предприятия.

Наиболее важные группы финансовых показателей:

1. Показатели ликвидности.
2. Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности.
3. Показатели рентабельности.
4. Показатели оборачиваемости (деловой активности).
5. Показатели рыночной активности.

При анализе финансовых коэффициентов необходимо иметь в виду следующие моменты:

§ на величину финансовых коэффициентов оказывает большое влияние учетная политика предприятия;

§ диверсификация деятельности затрудняет сравнительный анализ коэффициентов по отраслям, поскольку нормативные значения могут существенно варьироваться для различных отраслей деятельности;

§ нормативные коэффициенты, выбранные в качестве базы для сравнения, могут не быть оптимальными и не соответствовать краткосрочным задачам рассматриваемого периода [3].

Сравнительный финансовый анализ базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных показателей между собой:

§ показателей данного предприятия и среднеотраслевых показателей;

§ финансовых показателей данного предприятия и показателей предприятий-конкурентов;

§ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного предприятия;

§ сравнительный анализ отчетных и плановых показателей.

Интегральный (факторный) финансовый анализ позволяет получить наиболее углубленную оценку финансового состояния предприятия.

Выделяют внутренний и внешний анализ финансового состояния предприятия. Внутренний анализ осуществляется службами предприятия, его результаты используются для прогнозирования, планирования и контроля финансового состояния предприятия. Цель внутреннего анализа – обеспечение планомерного поступления денежных средств и размещения собственных и заемных средств оптимальным образом для нормального функционирования предприятия и максимизации прибыли.

Внутренний и внешний виды финансового анализа существенно отличаются по своим целям и содержанию. Внутренний финансовый анализ – это исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала предприятия. Внешний финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния предприятия с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Анализ финансового состояния позволяет исследовать хозяйствующий субъект как целостную систему, обеспечивающую исследуемый объект и заинтересованных в исследовании лиц (потребителей) достоверной аналитической информацией о нем [4].

Основные партнерские группы непосредственно заинтересованы в результатах деятельности. В таблице 1 приведен перечень основных партнерских групп, их вклад в хозяйственную деятельность предприятия, требования в отношении компенсаций своего участия, а также объекты финансового анализа.

Таблица 1.

Объекты финансового анализа основных партнерских групп

Партнерские группы	Вклад партнерской группы	Требования компенсации	Объект финансового анализа
Собственники	Собственный капитал	Дивиденды	Финансовые результаты, финансовая устойчивость
Инвесторы, кредиторы	Заемный капитал	Капитал и проценты на вложенный капитал	Кредитоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость
Руководители (администрация)	Знание дела, умение руководить	Оплата труда и доля прибыли сверх оклада	Все стороны деятельности организации
Рабочие	Приведение в действие средств и предметов труда	Заработная плата, премии, социальные гарантии	Платежеспособность, финансовые результаты
Поставщики средств и подрядчики	Обеспечение непрерывности и эффективности процесса производства продукции	Договорная цена	Платежеспособность
Налоговые органы	Услуги обществу	Своевременная и полная оплата налогов	Финансовые результаты организации

В полном объеме финансовой информацией может воспользоваться только руководство предприятия. Все остальные партнерские группы могут пользоваться только публичной информацией. К неосновным партнерским группам относятся группы, непосредственно не заинтересованные в успехах рассматриваемого предприятия. Это страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы, фондовые биржи, юридические фирмы, ассоциации, пресса, профсоюзы, налоговые органы. Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели. Необходимо также принимать управленческие решения финансового характера, т.е. решать задачи финансового менеджмента [3].

Финансовый менеджмент – это наука и искусство управлять денежными потоками предприятия, привлекая наиболее рациональные источники финансовых ресурсов и используя их с наибольшей эффективностью для достижения стратегических и тактических целей предприятия.

Являясь составной частью общей системы управления предприятием, финансовый менеджмент призван решать задачи по организации, планированию, мотивации и контролю. Вместе с тем финансовый менеджмент имеет выраженную специфику – управление денежными потоками.

Предметом изучения финансового менеджмента являются денежные потоки, отражающие движение капитала предприятия. Основными задачами финансового менеджмента является принятие управленческих решений, направленных на: выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; достижение лидерства в борьбе с конкурентами; роста экономического потенциала фирмы; рост объемов производства и реализации; максимизацию прибыли; минимизацию расходов; обеспечение рентабельности работы фирмы.

Управление источниками средств предприятия предполагает детальную оценку: объема требуемых ресурсов; методов мобилизации финансовых ресурсов; степени доступности и времени предоставления; затрат, связанных с привлечением данного вида ресурсов; риска, связанного с конкретным источником средств.

Принятие управленческих решений инвестиционного характера и решений по распределению финансовых ресурсов предусматривает: оптимальность трансформации финансовых ресурсов в другие виды ресурсов; целесообразность и эффективность вложений в основные средства, их состав и структура; оптимальность оборотных средств в целом и по видам; эффективность финансовых вложений.

Финансовый менеджмент базируется на нескольких основных концепциях: временная ценность денежных ресурсов, денежные потоки, финансовый риск, цена капитала, эффективный рынок. Для финансового менеджера временная ценность денежных ресурсов имеет особое значение, поскольку в аналитических расчетах приходится сравнивать денежные потоки, генерируемые в разные периоды времени [5].

В настоящих условиях финансовый менеджер становится одним из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа решения, принятого руководством предприятия, и предложения наиболее приемлемого варианта действия.

Делая вывод, мы понимаем, что финансовый анализ как метод оценки и получения информации для принятия управленческих решений по изменению финансового состояния предприятия играет весьма значимую роль.

Литература

1. Г.В. Савицкая «Анализ хозяйственной деятельности предприятия». 4-е изд., перераб. и доп. Минск ООО «Новое знание» 2000
2. Энциклопедия Экономиста [Электронный ресурс]; ред. Куленко Т. Е. ;Web-мастер Кузьменко А.Ж. Электрон. Дан. – М. : Рос. Гос. Б-ка, 1977. – Режим доступа:<http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyuy-analiz.html> свободный. – Загл. С экрана.
3. Уникальная электронная библиотека[Электронный ресурс]; ред. Романенко Е. Н. ;Web-мастер Ильина А. З. – Электрон. Дан. – М. : Рос. Гос. Б-ка, 2000. – Режим доступа:<http://www.unilib.org/>

4. В.Р. Бакаев С.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – Астрахань: АГТУ, ООО «ЦНТЭП», 2001.
5. Байтова А. Инновационно-технологическое развитие – ключевой фактор повышения конкурентоспособности // Казахстанская правда. – 2009. – № 269.



А.Б. Умаров, магистрант
Научный руководитель: А.Б. Зейнельгабдин, д.э.н., профессор

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Финансовая политика в системе управления предприятием является составной частью его экономической политики. Если финансы представляют собой базисную категорию, исторически сложившуюся в условиях зарождения и развития товарно-денежных отношений, то финансовая политика выражается совокупностью мероприятий, проводимых собственником, администрацией, трудовым коллективом (в зависимости от форм собственности и хозяйствования предприятия) в целях изыскания и использования финансов для осуществления основных функций и задач.

Мероприятия такого рода включают выработку научно обоснованных концепций организации финансовой деятельности, определение ключевых направлений использования финансовых фондов на долго-, средне- и краткосрочный периоды, а также практическое воплощение разработанной стратегии.

Концепции организации финансовой деятельности предприятия строятся на основе исследования спроса на продукцию и услуги, оценки различных (финансовых, материальных, трудовых, интеллектуальных, информационных) ресурсов предприятия и прогнозирования результатов хозяйственной деятельности.

Направления использования финансовых фондов предприятия определяются исходя из поставленных целей, положения предприятия на рынке, выработанной концепции организации финансовой деятельности. Главной целью финансовой политики предприятия является наиболее полное и эффективное использование и наращивание его финансового потенциала. Что в свою очередь, в условиях интеграции Таможенного и Экономического Союзов играют важную роль в развитии и конкурентоспособности предприятий Республики Казахстан.

Финансовая политика выражает целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач, определенных учредительными документами (уставом) предприятия. Например, усиление позиций на рынке товаров (услуг), достижение приемлемого объема продаж, прибыли и рентабельности активов и собственного капитала, сохранение платежеспособности и ликвидности баланса [6].

В условиях нестабильной экономической среды, высокой инфляции, кризиса неплатежей, изменением геополитической ситуации и непредсказуемой налоговой и денежно-кредитной политики государства многие предприятия вынуждены проводить линию на выживание. Она выражается в решении текущих финансовых проблем как реакции на неопределенные макроэкономические установки государственных властных структур. Такая политика в управлении финансами порождает ряд противоречий между интересами предприятий и фискальными интересами государства; ценой внешних заимствований и рентабельностью производств; доходностью собственного капитала и фондового рынка; интересами производства и финансовой службы и пр [1].

Содержание финансовой политики многогранно и включает следующие основные звенья:

- разработку оптимальной концепции управления финансовыми (денежными) потоками предприятия, обеспечивающую сочетание высокой доходности и защиты от коммерческих рисков;
- выявление основных направлений использования финансовых ресурсов на текущий период (декаду, месяц, квартал) и на ближайшую перспективу (год и более длительный период). При этом учитываются возможности развития производственно-торговой деятельности. Состояние макроэкономической конъюнктуры (налогообложение, учетная ставка банковского процента, нормы

амортизационных отчислений по основным фондам и др.);

- осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей (финансовый анализ и контроль, выбор способ финансирования предприятия, оценка реальных инвестиционных проектов и финансовых активов и т.д.).

Единство трех ключевых звеньев определяет содержание финансовой политики, стратегическими задачами которой являются:

- оптимизация структуры и стоимости капитала, обеспечение финансовой устойчивости и деловой активности предприятия;
- максимизация прибыли как источника экономического роста;
- достижение финансовой открытости предприятия для инвесторов и кредиторов;
- использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью финансового лизинга, проектного финансирования;
- разработка эффективного механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения.

При разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникают проблемы гармонизации развития интересов предприятия, наличия достаточного объема денежных ресурсов и сохранения высокой платежеспособности.

Исходя из продолжительности периода и характера решаемых задач финансовая политика классифицируется на финансовую стратегию и тактику.

Финансовая стратегия разрабатывается в соответствии с глобальными задачами социально-экономической стратегии предприятия. Она представляет собой долгосрочную финансовую политику. В процессе ее разработки прогнозируются основные тенденции развития финансов, формируется концепция использования, намечаются принципы финансовых отношений с государством (налоговая политика) и партнерами (поставщиками, покупателями, кредиторами, инвесторами, страховщиками и др.) [2].

Стратегия предполагает выбор альтернативных путей развития предприятия. При этом используются прогнозы, опыт и интуиция специалистов (менеджеров) для мобилизации финансовых ресурсов на достижение поставленных целей. С позиции стратегии формируются конкретные цели и задачи производственной и финансовой деятельности и принимаются оперативные управленческие решения.

К важнейшим направлениям разработки финансовой стратегии предприятия относятся:

- разработка учетной и налоговой политики;
- выбор дивидендной и инвестиционной политики;
- управление основным капиталом и амортизационная политика;
- анализ и оценка финансово-экономического состояния;
- управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;
- управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью;
- ценовая политика;
- выработка кредитной политики;
- управление заемными средствами;
- оценка достижений предприятия и его рыночной стоимости.

Однако выбор той или иной стратегии не гарантирует получение прогнозируемого эффекта (дохода) из-за влияния внешних факторов, в частности состояния финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политики государства.

Составной частью финансовой стратегии являются перспективное финансовое планирование, ориентированное на достижение основных параметров деятельности предприятия: объем и себестоимость продаж, прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость и платежеспособность.

Финансовая тактика направлена на решение более частных задач конкретного этапа развития предприятия путем своевременного изменения способов организации финансовых связей, перераспределения денежных ресурсов между видами расходов и структурными подразделениями.

При относительно стабильной финансовой стратегии финансовая тактика должна отличаться гибкостью, что вызывается изменением рыночной конъюнктуры (спроса и предложения на ресурсы, товары, услуги и капитал). Стратегия и тактика финансовой политики тесно взаимосвязаны. Правильно выбранная стратегия создает благоприятные возможности для решения тактических задач.

Финансовую политику на предприятиях должны осуществлять профессионалы – главные финансовые менеджеры (директора), владеющие всей информацией о стратегии и тактике организации.

Для принятия управленческих решений они используют информацию, приведенную в бухгалтерской и статистической отчетности в оперативном финансовом учете, которая служит главным источником данных для определения показателей, применяемых в финансовом анализе и внутрифирменном планировании денежных потоков [3].

Внутрифирменное финансовое планирование включает разработку следующих оперативных документов (на месяц, квартал, год):

- бюджета доходов и расходов по предприятию в целом и по его филиалам, если они есть;
- бюджета по балансовому листу (прогноза баланса активов и пассивов по важнейшим статьям);
- капитального бюджета.

Финансовый анализ включает следующие звенья:

- оценку финансовых возможностей для определения стратегических целей;
- распределение и оценку эффективности движения денежных потокам по сферам деятельности (текущая, инвестиционная и финансовая) исходя из стратегии производства и продаж;
- определение дополнительной потребности в финансовых ресурсах и каналов их поступления (банковский кредит, лизинг, товарный кредит и т.д.);
- трансформацию денежных ресурсов в форму, которая наглядно показывает финансовые возможности предприятия, что отражается в отчетности;
- оценку эффективности принятых финансовых и инвестиционных решений через показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, доходности деловой и рыночной активности организации.

Финансовую политику в системе управления предприятием нельзя рассматривать в отрыве от финансовой политики государства – совокупности мероприятий, направленных на аккумуляцию финансов в целях решения общенациональных социально-экономических и политических задач [4]. Внешняя, макроэкономическая среда организации всегда сильнее влияет на хозяйственную деятельность, чем внутренняя, микроэкономическая среда. Поэтому от приоритетов государственной финансовой политики, ее обоснованности и реальности в значительной степени зависит финансовая политика предприятия

Литература

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. - М.: Юрист, 1997 г.;
2. Курс экономической теории. Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А., 2005г.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий, 2006г. -15с.;
4. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства;
5. Социально-экономическое развитие Казахстана, “Азия - Экономика и жизнь”, №2, 2003;
6. Мельник В.Д., Ильясов К.К. «Финансы», 2010г. – 225с.



Е.Е. Халетов, магистрант

Научный руководитель: Б.Т. Аймурзина, д.э.н.

ПОРЯДОК И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятия, его финан-

совое состояние. К сожалению, современная хозяйственная практика, показывает, что многие предприятия всех отраслей народного хозяйства недостаточно внимания уделяют структуре собственного капитала, что в свою очередь отражается на эффективности их деятельности. Кроме того, зачастую возникают проблемы формирования отдельных составляющих собственного капитала предприятий, которые обусловлены нормами законодательства по различным организационно-правовым формам предприятий. Поэтому обращение к исследованию проблем формирования и оптимизации структуры собственного капитала определение его стоимости в процессе производственной деятельности предприятий приобретает особую актуальность, в частности, для крупных промышленных казахстанских предприятий, которые обеспечивают потребности страны в товарах народного потребления и продукции промышленного назначения.

В условиях транзитарной экономики требуется принципиально новое решение задачи оптимизации структуры капитала с целью повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий, устойчивости их развития. Особую остроту в данном контексте приобретают две проблемы – проблемы поиска источников формирования собственного капитала и проблемы определения эффективности их использования.

Для начала попробуем определиться с понятием собственного капитала, под которым большинство исследователей понимают часть капитала компании, сформированная за счет собственных источников финансирования. Он представляет собой совокупность средств, принадлежащих собственникам компании на правах собственности, участвующие в процессе производства и приносящие прибыль.

Стоимость имущества, вложенного (инвестированного) собственником в предприятие, формирует собственный капитал этого предприятия. Для того чтобы превратить свое имущество (или его часть) в капитал (капитализировать его), владелец данного имущества должен как минимум соблюсти следующие условия:

- капитализируемое имущество должно быть отделено от другого личного имущества владельца на длительное время (возможно – навсегда). Собственник теряет возможность использования физических или иных свойств капитализируемого имущества для непосредственного личного потребления;

- с момента капитализации право на пользование и распоряжение инвестированным имуществом должно быть передано другому экономическому субъекту-предприятию. Капитализированное имущество становится активами предприятия, обязующегося использовать их таким образом, чтобы стоимость этих активов максимально возросла [1].

Схематично примерный состав собственного капитала компании представлен на рисунке 1.



Рис. 1 – Состав капитала компании*

**Составлен автором*

Собственный капитал компании – это чистая стоимость имущества, определяемая как разница между стоимостью активов (имущества) компании и ее обязательствами. Капитал отражен в третьем разделе баланса [2].

Согласно рисунку 1, собственный капитал компании может включать различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов компании: уставный капитал, неоплаченный капитал, изъятый капитал (выкупленные собственные долевые инструменты), дополнительный оплаченный капитал (эмиссионный доход), резервный капитал, дополнительный неоплаченный капитал (резервы на переоценку), нераспределенный доход (непокрытый убыток).

Порядок формирования и размер уставного капитала в акционерном обществе и товариществе с ограниченной ответственностью различен. Уставный капитал предприятия, созданного в организационно-правовой форме акционерного общества, формируется посредством акций учредителями (единственным учредителем) по номинальной стоимости и продажи акций инвесторам по цене размещения установленной в соответствии с требованиями Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» [3].

Минимальный размер уставного капитала акционерного общества должен составлять не менее 50 000-кратный размер месячного расчетного показателя. Общество не вправе выкупать акции, если на момент выкупа общество является или может стать неплатежеспособным или несостоятельным (банкротом) в результате выкупа акций [4].

Уставный капитал предприятия, созданного в форме товарищества с ограниченной ответственностью, образуется путем объединения вкладов учредителей (участников). Первоначальный размер уставного капитала равен сумме вкладов учредителей и не может быть менее суммы, эквивалентной ста размерам месячного расчетного показателя на дату представления документов для государственной регистрации товарищества.

При формировании уставного капитала необходимо исходить из того, что он образуется на основе вкладов учредителей компании, определяемых учредительными документами. Взнос вносится в национальной валюте Республики Казахстан, либо в установленном законодательством РК порядке, в виде зданий, сооружений, оборудования и других материальных ценностей, права пользования землей, и другими природными ресурсами, а также иных имущественных прав, включая права на результаты интеллектуальной деятельности и иное имущество [5].

Вкладом в уставный капитал хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные права, включая права на результаты интеллектуальной деятельности.

Вклады учредителей (участников) в уставный капитал в натуральной форме или в виде имущественных прав оцениваются в денежной форме по соглашению всех учредителей или по решению общего собрания всех участников хозяйствующего субъекта. Если стоимость такого вклада превышает сумму, эквивалентную двадцати тысячам размеров месячных расчетных показателей, ее оценка должна быть подтверждена независимым экспертом (оценщиком) [6].

При перерегистрации хозяйствующего субъекта денежная оценка вклада его участника может подтверждаться бухгалтерскими документами либо аудиторским отчетом.

Учредители (участники) хозяйствующего субъекта в течение пяти лет с момента такой оценки несут солидарную ответственность перед кредиторами субъекта в пределах суммы, на которую завышена оценка вклада.

В случаях, когда в качестве вклада субъекту передают право пользования имуществом, размер этого вклада определяется платой за пользование таким имуществом, исчисленной за весь срок, указанный в учредительных документах.

Не допускается внесение вкладов в виде личных неимущественных прав и иных нематериальных благ, а также путем зачета требований участников к товариществу.

Первоначальный размер уставного капитала товариществ с ограниченной и дополнительной ответственностью равен сумме вкладов учредителей и не может быть менее суммы, эквивалентной ста размерам месячного расчетного показателя на дату представления документов для государственной регистрации товарищества.

По результатам обсуждения итогов финансово-хозяйственной деятельности предприятия за год общее собрание, правление или собрание собственников вправе принять решение об изменении размера уставного капитала. Увеличение может происходить за счет нераспределенного дохода, резервного капитала или путем выпуска новых акций.

Решение об увеличении или уменьшении уставного капитала принимает общее собрание учредителей. Не допускается его уменьшение ниже минимального размера.

Изменение размера акционерного капитала возможно как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Оно может быть обусловлено различными факторами, но в конечном счете всегда должно обеспечивать защиту прав акционеров компании. Увеличение акционерного капитала зачастую обусловлено необходимостью привлечения новых инвестиций. Основным способом увеличения акционерного капитала является выпуск дополнительных (к имеющимся) акций компании. Следует отметить, что дополнительная эмиссия как способ увеличения акционерного капитала предусмотрена законодательством не только Республики Казахстан, но и законодательством Франции, Швейцарии, Германии, Великобритании, США и многих других стран.

Так, к примеру в США выпуск корпорацией акций отнесен к компетенции совета директоров, если иное не установлено уставом корпорации, которым данное правомочие может быть предоставлено акционерам (§ 6.21 Модельного закона о корпорациях). Эмиссия акций или иных ценных бумаг, конвертируемых в права, предоставляемые акциями, в сделки или серию взаимосвязанных сделок, требует одобрения собранием акционеров, если: выпускаемые акции, иные ценные бумаги или права оплачиваются не деньгами или денежным эквивалентом, а иначе; право голоса по выпущенным акциям и выпускаемым в результате сделок или нескольких взаимосвязанных сделок составит более 20% прав голоса по акциям корпорации, выпущенным в обращении непосредственно перед сделками. Кворум такого собрания акционеров должен составлять, по меньшей мере, большинство акционеров, правомочных принять решение по данному вопросу.

В процессе управления формированием собственных финансовых ресурсов они классифицируются по источникам этого формирования. Состав основных источников формирования собственных финансовых ресурсов предприятия приведен ниже.

В составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении финансовых ресурсов, обеспечивает прирост собственного капитала, а соответственно и рост рыночной стоимости предприятия. Определенную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, особенно на предприятиях с высокой стоимостью собственных основных средств и нематериальных активов, однако, сумму собственного капитала они не увеличивают, а лишь остаются средством его реинвестирования. Прочие внутренние источники не играют заметной роли в формировании собственных финансовых ресурсов предприятия.

В составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит привлечению предприятием дополнительного паевого (путем дополнительных взносов средств в уставный фонд) или акционерного (путем дополнительной эмиссии и реализации акций) капитала. Для отдельных предприятий одним из внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов может являться предоставляемое им безвозмездная финансовая помощь (как правило, такая помощь оказывается лишь отдельным государственным предприятиям разного уровня). В число прочих источников входит бесплатно передаваемые предприятию материальные и нематериальные активы, включаемые в состав его баланса.

Основным источником пополнения собственного капитала (рис. 2) является чистая (нераспределенная) прибыль предприятия, которая остается у предприятия в качестве внутреннего источника самофинансирования долгосрочного характера.



Рис. 2 – Источники формирования собственных ресурсов предприятия*

**Составлен автором*

В целом, в составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие: инвестированный и накопленный капитал.

Инвестированный капитал – это капитал, вложенный собственниками. Инвестированный капитал представлен в балансе организаций в виде уставного капитала и в виде эмиссионного дохода в составе добавочного капитала.

Накопленный капитал – это капитал, созданный сверх того, что было первоначально авансировано собственниками. Он находит свое отражение в виде статей, формируемых за счет чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль) [4].

Характеристика основных элементов собственного капитала и источников их финансирования раскрывается в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика основных элементов собственного капитала*

Основные элементы собственного капитала	Составляющие	Источники финансирования
1	2	3
Уставный капитал	Капитал, привлеченный за счет обыкновенных акций Капитал, привлеченный за счет привилегированных акций	Эмиссия акций
Добавочный капитал	Вложенный добавочный капитал	Эмиссионный доход Безвозмездно получ. ценности
	Капитал переоценки	Переоценка активов
	Капитал накопления	Прибыль

Продолжение таблицы

1	2	3
Резервный капитал	Резервный капитал, формируемый на обязательной и добровольной основе (напр., резервы по сомнительным долгам, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, резервы под снижение стоимости матер. ценностей, резервы предстоящих расходов)	Прибыль
Нераспределенная прибыль		Прибыль

*Составлена автором по данным источника [7]

Существуют различные способы привлечения средств для организации деятельности или расширения деятельности компании. Если компания уже существующая и расширяет свою деятельность, то привлечение капитала меняет его структуру. При принятии решений о финансировании учитывают множество факторов, некоторые из которых упрощенно представлены в таблице 2.

Таблица 2 – **Факторы, влияющие на принятие решений, связанных с улучшением структуры капитала***

Если большинство факторов из этого столбца является адекватным для условий деятельности компании, то финансирование деятельности осуществляется с преимущественным использованием собственного капитала	Если большинство факторов из этого столбца является адекватным для условий деятельности компании, то финансирование деятельности осуществляется с преимущественным использованием заемного капитала
1. Нестабильность экономической и/или политической ситуации в стране	1. Стабильность экономической и политической ситуации в стране
2. Начало деятельности компании	2. Расширение уже существующей компании
3. Недостаточный уровень квалификации финансовых работников для организации привлечения заемного капитала	3. Достаточный уровень квалификации финансовых работников для организации привлечения заемного капитала
4. Необходимый уровень финансовой независимости	4. Допустимый уровень зависимости от кредиторов
5. Ограниченность объема финансовых ресурсов	5. Неограниченность объема финансовых ресурсов
6. Конфиденциальность информации	6. Открытость и прозрачность информации для кредиторов
7. Минимизация затрат на привлечение капитала	7. Окупаемость затрат на реализацию привлечения капитала
8. Освоение приоритетных проектов	8. Производство традиционного продукта

*Составлена автором по данным источника [7]

Анализируя представленные в таблице факторы, следует отметить, что главной задачей управления финансами в отношении капитала является определение ее стоимости. Определение стоимости необходимо для измерения эффективности капитализации и определения рыночной стоимости предприятия. Капитализация – это увеличение стоимости, вложенной в активы предприятия. Чтобы повысить эффективность капитализации следует рационально управлять активами предприятия, т.е. надо создать такую структуру активов, которая бы обеспечивала получение максимального дохода. Предприятие вправе менять эту структуру таким образом, чтобы максимально капитализировать стоимость [7].

Изучение источников формирования собственного капитала позволило сделать вывод о том, что в составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное

место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении компании. Некоторую роль в составе внутренних источников играют амортизационные отчисления, прочие же внутренние источники не играют заметной роли в формировании собственного капитала компании.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать вывод, что собственный капитал является одним из источников финансирования и важнейшей составляющей капитала коммерческой организации, используемой в качестве индикатора финансовой устойчивости, стабильности и эффективности ее деятельности. По нашему мнению собственный капитал представляет собой самовозрастающую стоимость, воплощенную в совокупности созданных прошлым трудом производительных ресурсов, приносящих прибыль, принадлежащую хозяйствующему субъекту на правах собственности. Собственный капитал в условиях формирования рыночных отношений включает в себя различные по своему экономическому содержанию, по принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов: уставный и добавочный капитал, нераспределенную прибыль, фонды специального назначения, резервный фонд, средства целевого финансирования, направленные на увеличение фондов накопления предприятия. Источниками формирования собственного капитала предприятия являются инвестированный (вложения собственников) и накопленный (за счет распределения чистой прибыли) капитал. Любое предприятие нуждается в источниках средств, чтобы финансировать свою деятельность. В зависимости от длительности существования в данной конкретной форме активы предприятия, равно как и источники средств, можно подразделить на кратко- и долгосрочные. Привлечение того или иного источника финансирования связано для предприятия с определенными затратами: акционерам нужно выплачивать дивиденды, банкам – проценты за пользование кредитом или ссудой и т.п. Общая сумма средств, которую нужно уплатить за использованием финансов образует цену капитала.

Литература

1. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под общ. ред. У. Баймуратова. – Алматы: Экономика, 2008. – 848 с.
2. Комекбаева Л.С. Финансы предприятий: Учебное пособие. – Караганда: «Болашақ-Баспа», 2009.
3. Закон РК от 13 мая 2003 г. №415-ІІ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп. по сост. на 10.06.2014 г.).
4. Аманбаев У.А. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – Алматы: Бастау, 2012. – 432 с.
5. Ткачева А.В. Управление капиталом коммерческой организации: теория и практика. Монография / А.В. Ткачева; под ред. В.С. Золотарева. – Ростов н/Д: «Акра», 2010.
6. Мелешенко Н.Н. Экономика предприятия. – Астана, 2006.
7. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2010.



А. Хасенов, магистрант

Ғылыми жетекшісі: Б.Ғ. Мукан, э.ғ.к., доцент

ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ПРАКТИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Қаржылық жоспарлаудың нақтылы міндеттері қаржы саясатымен айқындалады. Бұл: жоспарлы тапсырмаларды орындауға қажетті ақшаның көлемі мен олардың көздерін анықтау; крістерді өсірудің, шығындарды үнемдеудің резервтерін анықтау; орталықтандырылған және орталықтандырылмаған қорлар арасында қаражаттарды бөлуде оңтайлы үйлесімдерді белгілеу және басқалары.

Жоспарлау:

- 1) экстенсивтілігімен (әлеуметтік саяси және экономикалық құбылыстардың кең шеңберін қамтиды);
- 2) қарқындылығымен (кәміл техника мен әдістерді қолдануды түсінеді);
- 3) тиімділігімен (қорытындысында қаржыны басқару қойған міндеттерге жетудің қажеттілігін білдіреді) сипатталады.

Қаржылық жоспарлаудың мына тәсілдемелер пайдаланылады:

а) автоматтық (өткен жылдың деректері келесі жылға көшіріледі). Инфляция кезінде деректер инфляцияның коэффициенттеріне көбейтіледі. Бұл әдіс ең қарапайым әдіс болып табылады және, әдеттегідей, уақыт жетіспеушілігі кезінде пайдаланылады;

ә) статистикалық (өткен жылдардың шығыстарын қосып, өткен жылдардың санына бөледі);

б) нөлдік база тәсілдемесі (барлық айқындамалар қайта есептелуі тиіс бұл әдіс нақтылы қажеттіліктерді есепке алады және оларды мүмкіндіктерімен үйлестіріледі).

Франция әлемдегі жоғары дамыған бес мемлекет қатарына кіреді. Франция ЖІП көлемі жағынан АҚШ, Жапония және Германиядан кейінгі төртінші орында.

Экономикада маңызды орынды ғылыми зерттеулер және ақпараттық қызмет көрсетулер алады. Франция шетел инвестицияларын тікелей тарту бойынша әлемде төртінші орында. Инвесторлар мемлекеттегі қаржы тұрақтылығын, ғылыми зерттеулердің жоғары деңгейін, алдыңғы қатарлы техникаландырылған өндірісті тағы басқа маңызды факторларды ерекше бағалайды. Экспорт бойынша Франция мына мемлекеттермен байланыста: Европалық қауымдастық: 63% (Германия 16%, Ұлыбритания 10%, Испания 9%, Италия 9%, және АҚШ 8%). Импорт бойынша байланыстағы елдер: Европа қауымдастығы 62% (Германия 16%, Ұлыбритания 8%, АҚШ 7%, Бельгия – Люксембург 11%).

Бюджет сипаты: кірістер – 210 млрд долл., шығыстар – 240 млрд долл. Экспорт – 325 млрд долл. Импорт – 320 млрд долл.

Дамыған мемлекеттер ішінде Францияны айрықша ерекшелейтіні ЖІӨ-гі салықтық түсімдердің жоғарғы үлесі мен әлеуметтік қор жарналарының жоғарлағандығы. Франциядағы салық жүйесіне тән ерекшелік – тікелей салық салудың төмен деңгейі мен жанама салықтардың жоғары деңгейі. Жанама салықтар жалпы бюджет табыстарының 60% береді, негізінен бұл ҚҚС-ғы (оның үлесі 45%). Ал, тікелей салықтар ішінде басты рөлде жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы ие, оның үлесі жалпы түсімдердің 20% құрайды. Қазіргі кезде Франция үкіметі салық саясатын өзгертуде, жұмыссыздық деңгейін төмендетуде күрделі қадамдар жасауда.

Францияның қаржы жүйесі өзінің көп салалығымен ерекшеленіп: жалпы бюджет, қазынашылықтың арнайы шоттары, біріккен бюджеттер, арнайы қорлар, жергілікті қаржылар және мемлекеттік кәсіпорын қаржыларынан тұрады.

Мемлекеттік бюджетке жалпы ел қаржыларының 47%, жергілікті бюджетке 9%, әлеуметтік сақтандыру қорына 4%, мемлекеттік кәсіпорындарға шамамен 4% үлесі тиеді.

Мемлекеттік бюджет – бұл мемлекеттің экономикалық және әлеуметтік саясаттарын сипаттайтын қаржы жүйесінің негізгі саласы. Франциядағы мемлекеттік қаржылардың айрықша бөлігінің бірі-біріккен бюджеттер.

Біріккен бюджет құрамында: ағымдағы іс қызметтерге байланысты табыстар мен шығыстар, инвестициялық шығыстар мен оларды жабуға бөлінген арнайы ресурстар. Біріккен бюджеттер сальдосы жалпы бюджетке көрсетіледі, егер біріккен бюджеттердің қаражаттары жеткіліксіз болса субсидиялар жалпы бюджеттен бөлінеді.

Франциядағы мемлекеттік қаржылардың дамуы басқа елдердегідей бюджет шығындарының өсіп отыруымен сипатталуда. Ұлттық табыстағы мемлекеттік шығындар үлесі жылдан жылға өсуде. Бүгінгі таңда бұл үлес 50% құрайды.

Францияның 2001-015 жж. аралығында көзделген мақсаттары мен жоспарлары. Кейінгі жылдардағы Францияның даму ерекшеліктері экстенсивті сипатта байқалады. Бұл бағыт еңбекпен қамту саласын кеңейтумен тікелей байланысты. Макроэкономикалық өзгерістер жағымды факторлармен айқындалуда, атап айтқанда жұмыссыздықпен күрес. 2002-2004 жж. аралығында еңбекке жарамды халықтың ішінде жұмыссыздар үлесі 12,5% дан 19,7%-ға төмендеді. 2004 жылдың қаңтар айында мемлекет тарапынан кәсіпкерлікті қолдау мақсатында үлкенқадам жасалып бағдарламасын жарияланады. Бағдарламадағы негізгі мақсат – салық ауыртпалығын азайтып, 2006 жылғы ЖІӨ-ң 43,7% дейін салық ауыртпалығын төмендету.

Францияның қаржы министрлігінің мәліметтеріне сәйкес, 2005 жылғы елдегі бюджет тапшылығы салықтардың төмендетілгеніне қарамастан бекітілген болжамнан төменірек болып шықты.

Бұл көрсеткіш 205 млрд франктен асқан жоқ, 2004 жылдың аяғында 215 млрд франк шамасында болып қалуы мүмкін деген болжамға қарамастан 2005 жылдың қаңтар айында шыққан үш жылдық жоспар бойынша Франция 2006 жылы салықтық төлемдерді жылына 40 млрд франкқа қысқарту арқылы бюджет тапшылығынан арылуды мақсат етті. Бұл процесс 2006 жылы басталып кетті. Жуық арадағы 15 жыл бойы шаруашылық дамуы Батыс Еуропа аймақтарының жалпылама даму тенденцияларына сәйкестендіріліп жүргізіледі деген сенім бар. Осы кезең аралығында Францияның орташа жылдық өсу қарқыны кем дегенде 2,4-2,6 % шамасында болуы тиіс. Франция үшін жеке бизнес саласын қолдап, әсіресе бәсеке қабілеттілігін жоғарлату қажет. Еңбек нарығын реттеу арқылы жұмыссыздықты әлде қайда төмендетуге болатынын Франция әлде қашан түсініп, оған қажетті шараларды іске асыруда.

Нарықтық экономика жағдайында жоспарлау басқарудың функциясы ретінде экономикалық және әлеуметтік қызметтің барлық жақтарын жалпыға бірдей қамту нысанын алуы тиіс. Егер жоспарлау экономикада қаржы жоспарлауда сүйеніш бөлгіштік 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.

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 механизмінің 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 бөлу экономикалық процестермен оңтайландырудың күні бұрын анықталған мүмкіндік ретінде көрінеді және осының негізінде орталықтандырылған және орталықтандырылманған ақша қорларын қалыптастыру және пайдалану.

Қаржылық жоспарлау экономиканы және оның буындарын басқарудың аса маңызды функциясы болып табылады. Оны мемлекеттік билік пен басқарудың органдары, мекемелері және олардың жоғарғы құрылымдары жүзеге асырады.

Шаруашылықты жүргізудің нарықтық жағдайында қаржылық жоспарлау шаруашылық жүргізудің белгіленетін түпкілікті нәтижелеріне ықпал етуші көптеген факторлардың екі ұштылығына байланысты көбінесе болжау ретінде жүргізіледі.

Қаржылық болжау мемлекеттің 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 саясатның 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 әртүрлі 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.

Шаруашылық жүргізудің нарықтық жүйесінде сонымен бірге индикативтік, яғни ұсынбалы (нұсқамалық) жоспарлау пайдаланылады; ол ақпараттық үйлестіруші рөлді орындайды және қарды қызметінің субъектілеріне экономикалық реттеушілер арқылы жанама түрде ықпал етеді. Индикативтік жоспарлау нарықтық экономиканы мемлекеттік теттеуде және экономиканы ойдағыдай дамытудың бүкіл шегі анықталды.

Қазақстанда индикативтік жоспарлау 1993 ж. бері қолданылады. Оны жасау барысында батыс Еуропа және шығыс Азия елдерінің тәжірибелері негізге алынып келеді. 1996 ж. бері ағымдағы

индикативті (жылдық) жоспарлау негізінде мемлекеттік бюджетті жасау жұмыстары қалыптасады.

Индикативтік жоспарлаудың қазіргі кезеңдегі басты ерекшелігі зерттемелік қасиеті. Яғни қоғамдағы тенденцияларға терең және жан жақты сараптама жасау арқылы әлеуметтік экономикалық дамудың нысандары көзделінеді, әрі алда тұрған небір өзекті мәселелер нақтылы белгіленеді. Арналған индикативтік жоспардың басты мақсаты экономикада бәсекелестікті арттыру.

Басқаруда және шаруашылық қаржылық қызметті жоспарлауда қаржылық көрсеткіштер шаруашылық жүргізуші субъектілердің, салалардың және жалпы ұлттық шаруашылықтың ақшалай табыстар мен қорланымдарын жасаумен және пайдаланумен байланысты қызметтің түрлі жақтарын сипаттайтын жоспардың, есептің немесе есеп қисаптың мәліметтері пайдаланылады. Олар абсолюттік және салыстырмалы мөлшерлерде тұлғаланады қаржылық көрсеткіштер сан және сапа түрінде белгілі бір қаржы экономикалық категорияны, қосалқы категорияны, қаржы қатынастарының элементі бейнелейді.

Шаруашылық жүргізуші төменгі буындарында, мысалы, мынадай аса маңызды абсолюттік қаржылық көрсеткіштер қабылданады:

- өнімді өткізуден түсетін табыс;
- өткізілген өнімнің өзіндік құны;
- жалпы табыс;
- кезең шығысы;
- негізгі қызметтен түсетін табыс;
- табыс салығының сомасы;
- таза табыс.

Айрықшалықты көрсеткіштер банк, сақтық қызметтерінде, зейнетақы және басқа қорларды пайдаланылады.

Салық салу кезінде жиынтық жылдық табыс, жиынтық жылдық табыстан шегерімдер, салық салынбайтын табыс, айналым және импорт сияқты және басқа көрсеткіштер қолданылады. Мемлекеттік қйымдар мен мекемелерде жалпы және жеке элементтер бойынша шығыстырдың көрсеткіштері қолданылады.

Ұлттық шаруашылық деңгейдегі қаржылық көрсеткіштер мемлекеттің қаржы ресурстарының ауқымы мен құрылымын, мемлекеттік бюджет және басқа қаржы жоспарлары арқылы олардың бөлінуін, экономиканың түрлі салаларының рентабелділігін және бюджетке төленетін табыстың үлесін сипаттайды. Мемлекеттің қаржы ресурстарын қалыптастырудың тиімділігі жалпылама бағалауды қаржы ресурстары ауқымының жалпы ұлттық өнім мен ұлттық табысқа қатынасын сипаттайтын көрсеткіштер атқарады.

Қаржылық көрсеткіштерді есептеу кезінде нормалар мен нормативтер пайдаланылады, олар қаржы жоспарларын, болжамдарын, бағдарламаларын ғылыми негіздеуге арналған.

Нормалар мен нормативтер салыстырмалы немесе абсолюттік шамаларда (пайыздарда, коэффициенттерде, өнімді өлшеудің натуралды бірліктерінде, уақытта, ақша өлшемінде) тұлғаланады.

Қаржылық жоспарлауда қаржы ресурстарын жасаудың, бөлудің және пайдаланудың ең төменгі, орташа және жоғарғы шекті нормалары мен нормативтері қолданылады. Жиынтық қаржылық жоспарлауда көбінесе орташа нормалар мен нормативтер, нақтылы шаруашылық органдарының қаржылық көрсеткіштерін жоспарлағанда жеке дара нормалар мен нормативтер пайдаланылады.

Қаржылық нормалар мен нормативтері сондай-ақ бекітілетін және есеп қисаптық болып бөлінеді. Бекітілетін нормалар мен нормативтер қолданыстағы заңнамамен белгіленеді, есеп қисаптықтары ішкі жоспарлауда пайдаланылады. Бекітілетіндерге салық мөлшерлемелері, әлеуметтік қажеттерге, бюджеттен тыс қорларға аударылатын аударымдардың нормалары, есеп қисаптарға аударымдардың нормалары және кәсіпорындар мен ұйымдардың қорлану және тұтыну қорларын, негізгі қорларды жөндеу қорын жасау нормативтері және кәсіпорындар мен мекемелердің қаржы қызметін реттейтін басқалары жатады. Сондай ақ бірыңғай нормалар мен нормативтер болып ажыратылады, әртүрлі шаруашылық жүргізуші субъектілер мен салалар үшін амортизациялық аударымдардың нормалары және сараланған түрлі шаруашылық жүргізуші субъектілерде түрліше болатын айналым қаражаттарының нормалары мен нормативтері.

Көптеген қаржылық көрсеткіштер бір мезгілде нормалар, нормативтер немесе лимиттер бола алады, мысалы, табыстылықтың деңгейі, түрлі қаржы қорларының атаулары көрсеткіштер де, нормативтер де немесе лимиттер де болып табылады. Қызметтің қаржы нәтижелерін жоспарлау мен болжау процестеріндегі қаржы механизмінің бұл қозғалмалы элементтерінің тығыз тоқайласуы, өзара байланысы мен өзара іс қимылы байқалып отыр

Нарықтық экономикадағы мемлекеттік реттеу ең алдымен салықтық, бюджеттік, банктік, кедендік және монополияға қарсы саясаттың жүргізілуімен қамтамасыз етіледі. Экономиканы мемлекеттік реттеудегі басты ролді қаржылық жоспарлау оның ішінде индикативті жоспарлау алады. Индикативті қаржылық жоспарлаудың негізгі мақсаты-мемлекеттің қызметін жүзеге асыруға бағытталған қаржы ресурстарының көлемі мен бағыттарын анықтау. Индикативті қаржылық жоспарлау тек мемлекеттік сектор үшін ғана міндетті болып, ал экономиканың басқа секторлары үшін – ұсыныстар сипатында болады. Кәсіпкерлік буындар өзінің шаруашылық – коммерциялық қызметінде жоспарлауда бизнес-жоспарды пайдаланылады. Бизнес-жоспар – бұл кәсіпкерлік қызметтің техникалық, экономикалық негізіне сәйкес болатын құжат.

Бизнес жоспарлауда келесі құжаттар дайындалады:

- өнім көлемін болжау;
- ақшалай кірістер мен шығыстардың балансы;
- кәсіпорынның активтері мен пассивтерінің жиынтық балансы;
- шығынсыздық нүктесіне жету графигі.

Алдағы орта мерзімді кезеңде фискалдық саясат жедел қалпына келтіруді қамтамасыз ету және экономиканың одан әрі сапалы өсуі үшін әлемдік экономикалық және қаржы дағдарысының салдарын еңсеру, мемлекеттік басқару мен жоспарлау жүйесін сауықтыру және оны жетілдіру жөніндегі шараларды қамтитын үш деңгейлі бағыт бойынша бір мезгілде жүргізіледі:

Бірінші бағыт – экономиканы қолдау жөніндегі бірінші кезекті шаралар ел азаматтарының тұрмыс деңгейінің жоғарылауын және жұмыссыздықтың өсуіне жол бермеуді қоса алғанда, әлеуметтік проблемаларды шешу салаларында осыған дейін қабылданған шараларды іске асыруды жалғастыруды, қаржы секторын тұрақтандыруды, жылжымайтын мүлік нарындағы проблемаларды шешуді, шағын және орта бизнесті қолдауды, агроөнеркәсіп кешенін дамыту мен инновациялық, индустриялық және инфрақұрылымдық жобаларды, оның ішінде мемлекеттік және ұлттық холдингтердің күшімен іске асыруды көздейді.

Екінші бағыт – мемлекеттік қаржыны сауықтыру мемлекеттік жоспарлаудың нақты жігіне сәйкес бюджеттік жоспарлауды жүзеге асыруды көздейді: мемлекеттік мақсаттар – іс-шаралар – ресурстар – бюджет. Өз кезегінде, бюджет оңтайлы шараларды және экономикаға оң әсер ететін орта мерзімді және ұзақ мерзімді келеңсіз салдарларға – инфляцияға, бюджет тапшылығының күрт өсуіне әкеп соқпайтын бюджет қаражатының көлемін айқындауға құрылады.

Әдебиеттер

1. Жалғасбаев Р. «Мемлекеттік қаржы жүйесіндегі бюджеттік процедураның орны мен ролі» // Аль Пари.
2. Кеулімжанов Қ.К., Әжібаев З.Н., Құдайбергенов Н.А. Бухгалтерлік есеп принциптері: Оқу құралы. – Алматы: Экономика.
3. Көшенова А.М. Ақша, несие, банктер, валюта қатынастары. Оқу құралы. – Алматы: Экономика.
4. Сансызбаева Р.С. «Бюджеттік саясат» // Қаржы Қаражат, 2005.
5. Ілиясов Қ.К., Құлпыбаев С. Қаржы.



Мазмұны / Содержание

Білім саласындағы инновацияларды басқару Управление инновациями в сфере образования

Абдуалиев Н.С. Инвестиция және инвестицияны пайдаланудың экономикадағы ролі.....	3
Абдукаримов М.Т. Формирование модели государственного регулирования и саморегулирования компаний в нефтяном комплексе.....	6
Азимбай Ж.А. Корпоративная социальная ответственность в Казахстане.....	10
Акбердиева Н.Қ. Управление человеческими ресурсами и профессиональная адаптация персонала в организации.....	14
Алтаева А.Н. Развитие агропромышленного комплекса в РК и обеспечение продовольственной безопасности государства.....	19
Альжанова Ж.Р. Проблемы организационных структур и пути их решения.....	23
Аманкулова А.Х. Кәсіпорындардың инвестициялық белсенділігі және тартымдылығы.....	26
Арызгулова Д.С. Проблемы становления и развития местного самоуправления.....	31
Аспаев Ч. Развитие малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.....	34
Ахметжан Г.А. Бизнес-жоспар – кәсіпкерлікті табысты дамытудың негізгі элементі ретінде.....	38
Ахметова А.А. Франчайзинговый бизнес РК: проблемы и перспективы.....	42
Әбдіжамал С.Б. Инновация – экономиканың тұрақтылық кепілі.....	46
Базарбаев Н.Ж. Сущность и значение категории «занятость» в региональной экономике.....	50
Байбараков Ж.К. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества предприятия в реализации корпоративной и бизнес стратегии.....	53
Байжанов К.Б. Интеграция высшего образования Республики Казахстан в национальную инновационную систему.....	57
Бегалина С.Е. Проблемы складской логистики.....	61
Бейсембеков И.К. Формирование системы управления качеством жизни населения региона.....	64
Бектемирова А.Д. Қазақстан Республикасындағы туристік қызметті дамытуда жастардың алатын орны.....	68
Беспасева Г.Б. Местное самоуправление в Казахстане: проблемы становления и развития.....	71
Бошанова Ж.А. Казахстанский и зарубежный опыт развития персонала организации.....	73
Ерсеитова З.А. Направления развития системы социальной защиты населения в Республике Казахстан.....	79
Есмаганбетова Д.Ж. Разработка стратегической модели социально-экономического развития Республики Казахстан в контексте мирового инновационно-инвестиционного опыта.....	81
Естаева Б.С. Пути и методы анализа эффективности менеджмента.....	86
Жынгылбаева А.Л. Ресурсосбережение и развитие бизнес-процессов в электроэнергетике Казахстана.....	90
Исаев Д.К. Повышение конкурентоспособности экономики Казахстана в условиях глобализации.....	94
Искалиев Р.О. Инновации в процессе информационного взаимодействия власти и населения.....	97
Исхакова Д.Я. Современные проблемы управления персоналом в организации.....	102
Ищанова З.А. Формирование корпоративного имиджа фирмы.....	106
Ищанова Р.М. Совершенствование методов оценки деятельности государственных служащих.....	109
Кабдулданова Г.М. Трёхсекторная модель кластерной экономической системы – новая форма эффективного управления.....	112
Кажыганова А.А. Преодоление стереотипов и обеспечение эффективной работы женщин-менеджеров.....	116
Касенова М.К. Регулирование регионального рынка труда в РК.....	119

Келимбетова А.А. Основные аспекты и стандарты корпоративной социальной ответственности.....	125
Кенжин Ж.Б. Управление человеческими ресурсами в условиях инновационной экономики Казахстана.....	130
Кожаметова А.К. Развитие стратегического менеджмента в экономике РК.....	134
Копеев К.Н. Оценка деятельности и аттестация кадров в организации.....	137
Копеев О.К. Современные системы управления предприятием.....	140
Қайратұлы Б. Сущность и составляющие системы управления качеством.....	143
Макашева Н.Б. Теоретические аспекты управленческого контроля.....	146
Мапышева Г.Б. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті қалыптастыру жүйесі және оны дамыту перспективалары.....	150
Михайлов А.А. Инвестиционный проект и его эффективность.....	154
Мухитдинов Р.Ф. Развитие малого предпринимательства в региональной экономике.....	157
Мүбәрәк Е.А. Основные аспекты управления социальной сферой региона.....	160
Мырзабекова А.Б. Қазіргі экономиканың жағдайында кәсіпорынның инвестициялық саясатын қалыптастыру және жүзеге асыру.....	165
Налибаева П.Б. Қазіргі ұйымдағы басқарушылық шешімдерді жасау және оларды оптимизациялау әдістері.....	169
Орманова Г.Ж. Управление устойчивостью организации розничной торговли.....	171
Раушанов К.К. Организация управления бюджетным процессом в РК.....	174
Рахимбаев Ж.Н. Шағын кәсіпкерліктің ел экономикасындағы рөлі.....	179
Рыскулова Г.О. Система управления проектами.....	183
Рыспаев А.Х. Институциональные основы развития жилищно-коммунального хозяйства в РК.....	187
Сагимбаев А.К. Транснациональные корпорации: анализ деятельности и перспективы развития в РК.....	189
Сапарова Д.А. Инновационный потенциал как фактор повышения экономической эффективности деятельности предприятия (на примере АО «НК «КТЖ».....	193
Сапарова Л.К. Организация бизнеса в международной практике.....	197
Сейдазым М.К. К вопросу об эффективности менеджмента в государственных органах Республики Казахстан.....	201
Серикпаева А.Ж. Обеспечение полной занятости в регионе как компонент государственной политики.....	207
Смагулов С.Б. Зарубежный опыт совершенствования методов государственных закупок.....	210
Смаилов Е.М. Стратегия повышения конкурентоспособности предприятия за счет совершенствования системы управления качеством.....	214
Смаилов Ж.Б. Вопросы управления конкурентоспособностью региона в современных условиях.....	219
Советбек Н.Б. Сущность формирования кадрового резерва госслужбы.....	224
Сыздыкова К. Экономические инструменты экологического регулирования на микро-уровне.....	228
Татепбаева С.Б. Управление инновационными проектами в условиях рынка. Международный опыт развития инновационных проектов.....	231
Ташанов А.М. Мемлекеттік бағдарламалар – ақпараттық жүйені басқару құралы ретінде.....	235
Темиргалиева Г.К. Аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуын басқару.....	237
Темиров Н.М. Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының аймақтық факторларының теориялық негіздері.....	240
Турекулова З.А. Саморазвитие управленца как фактор совершенствования его профессионализма.....	244
Турекулова М.Т. Виды конкурентных стратегий и способы их реализации.....	247
Турекулова М. Конкурентные преимущества предприятия как основа инвестиционной привлекательности.....	251
Умарханов Б.С. Особенности управления социальными инновациями.....	253

Харламов К.И. Проблемы устойчивого развития регионов Казахстана.....	258
Шаймұрат А. Проблемы и перспективы международного менеджмента.....	260
Шамаханова А.И. Взаимосвязь социальной защиты населения и кадровой политики предприятия.....	262

**«Нұрлы жол» Жаңа экономикалық саясат жағдайында
Қазақстан экономикасының дамуының өзекті мәселелері
Актуальные проблемы развития экономики Казахстана в условиях
Новой экономической политики «Нұрлы жол»**

Абдыльдинова Н.М. Компанияның дебиторлық қарызын басқарудағы мәселелер және оны жетілдіру жолдары.....	266
Абдильдина Г. Кәсіпорынның экономикалық тұрақтылығын қалыптастыру жолдары.....	269
Абюрова А.К. Контроль качества государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы.....	272
Акбердина А.Н. Роль налогов в обеспечении бюджета РК.....	276
Акимниязова А.М. Анализ механизма реализации инвестиционной политики РК через ГПФИР как фактор повышения конкурентоспособности государства.....	279
Алимбетова С.С. Определение эффективного уровня финансового рычага при развитии производства предприятия.....	282
Алишев Н. Экономическое содержание понятия прогнозирования: методологический аспект.....	286
Алпысбай Б.М. Основные факторы роста прибыли предприятия в современных условиях.....	293
Алпысбекова А.И. Особенности управления финансовой деятельностью субъектов малого бизнеса.....	297
Альжанова А.К. Қазақстан Республикасының салық саясатының даму жағдайы.....	300
Альжанова А.К. Салық функциялары және салық салу.....	304
Арыстанбаева М. Бюджетирование в системе управления финансами предприятия.....	308
Ахаев Б.Е. Роль и значение оценки финансового состояния предприятия в современных условиях.....	312
Ашимова Г.Н. Точка безубыточности и расчет доходности предприятия.....	316
Ашимова Г.Н. Порог рентабельности и расчет запаса финансовой прочности предприятия.....	319
Аяпова Н.А. Финансовое планирование как важнейшая составляющая внутрифирменного планирования.....	321
Әділбекұлы М. Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуын қаржыландыру сұрақтары.....	325
Байгелова А.К. Проблемы управления текущими затратами предприятия и пути их решения.....	329
Баймагамбетова С.К. Компанияның қаржылық жағдайын талдау.....	332
Байсалыкова А.Ж. Факторы и принципы формирования рациональной структуры активов компании.....	336
Билялова М.К. Актуальные вопросы краткосрочного финансирования в свете Послания Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее».....	340
Вансов А.Б. Управление денежными потоками предприятия в современных условиях.....	344
Габдулина Д.К. Проблемы долгосрочного финансирования деятельности предприятия в современных условиях.....	347
Ғалиева А.Б. Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау мен болжаудың маңызы.....	351
Дангилова Л.С. К вопросу о методах финансирования основного капитала компаний (на примере АО «Интергаз Центральная Азия».....	354
Даниярқызы Қ. Корпорацияның ұйымдастырылу құрылымы және басқару философиясы.....	358

Дрянцева Е.А. Финансовый менеджмент и его роль в повышении конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.....	362
Елеуова А.О. Кәсіпкерлік қызметті мемлекет тарапынан қолдау шаралары мен ынталандыру мәселелері.....	366
Еришова Д.М. Некоторые вопросы стратегии управления инвестиционной деятельностью нефтяных компаний.....	370
Есенгельдиева Г. Кәсіпорынның қаржылық қауқарсыздығының алдын алу.....	374
Жайнаков Т. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации.....	378
Жалелова А.К. Қазіргі таңдағы Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызметті бағалау....	382
Жарылғапова Ж.К. Ценовая политика как фактор повышения доходности предприятия.....	386
Жасарова Э.Т. К вопросу о развитии инвестиционной деятельности в РК.....	390
Жусупов С.А. Бюджетаралық қатынастардағы жергілікті бюджеттер проблемалары.....	394
Кайдарова С.А. Совершенствование методов прогнозирования и анализа оценки финансового состояния компании.....	397
Калдыбаева З.Б. К вопросу о повышении эффективности налогового контроля в системе исполнения налогового обязательства.....	402
Каменова А. Қазақстан Республикасын дамытудың қазіргі жағдайындағы қаржылық бақылаудың экономикалық мәні мен маңызы.....	405
Каменова А. Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік қаржылық бақылаудың қалыптасу кезеңдері мен дамуы.....	409
Кененова К.А. Лизинг как особая форма кредитования.....	413
Кенесбеков Н. Қазақстанның экономикалық дамуындағы шетел инвестициясының маңызы мен қазіргі жағдайы.....	417
Кожаметова З.Ю. Разработка рациональной политики привлечения заемных средств как метод решения проблемы формирования финансовых ресурсов предприятия.....	422
Кузембаева А.М. Финансовые методы предотвращения банкротства: государственные и внутрифирменные меры.....	426
Кулимбетова З. Қаржы менеджменті кәсіпорынның басқару құралы ретінде.....	430
Лозинская Т.М. Некоторые вопросы расчета и интерпретации обобщающих показателей финансовых результатов деятельности предприятий.....	434
Молдашева А.Ж. Теоретические основы финансового планирования как основной функции финансового менеджмента современной компании.....	437
Мукашова Ж.Т. Некоторые вопросы управления дебиторской задолженностью компании.....	441
Мусабаева С.С. Контроль и оценка эффективности исполнения Республиканского бюджета в Казахстане.....	444
Мухамедин А.Н. Методы оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия....	448
Мұстажапова Ә.Ш. Теоретический аспект необходимости инвестиционного бизнес-планирования.....	451
Мырзабаев А.Д. Финансовые ресурсы, сущность и проблемы повышения эффективности их использования в РК.....	454
Нуралиева А.А. Риск-менеджмент как один из элементов управления предприятием.....	458
Нурпеисова Д.М. Кәсіпорында салық есебін жетілдіру.....	462
Оразова Ж.К. Қазақстан Республикасында кәсіпорынның меншікті капиталын басқару мәселелері.....	465
Пишпеков М. Международная практика финансового планирования.....	468
Рахимберлина А. Компанияның қаржылық жағдайын талдау.....	474
Сабекова А.Е. Диагностика банкротства предприятия и разработка антикризисной программы.....	478
Сабитова А.С. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в РК.....	482

Сагатов М.Б. Оценка стоимости капитала в системе управления собственным капиталом предприятия.....	485
Сагиндыков А.К. Разработка алгоритма процесса финансового планирования.....	489
Садвокасова Р.Б. Оптимизация затрат как фактор финансовой устойчивости промышленного предприятия.....	494
Сапарбек А.Г. Анализ эффективности инвестиционных проектов в РК.....	497
Сарсенбекова Е.А. Совершенствование системы управления финансовыми рисками на современных предприятиях.....	500
Сарсенбекова Е.А. Проблемы использования математических моделей в оценке финансовых рисков предприятий.....	503
Сәбит Н.Н. Қазіргі кезеңде кәсіпорынның ақшалай ағынын басқару.....	508
Сейдахметов Д.К. Теоретические аспекты формирования корпоративной стратегии на предприятии.....	512
Слипко А.А. Некоторые вопросы бюджетирования инновационных предприятий.....	516
Слипко А.А. Управление стоимостью компании в процессе финансового оздоровления.....	519
Смайлова Н.М. Сбалансированная система показателей как инструмент управления современным бизнесом.....	524
Сташкова А.Н. Система факторов, влияющих на формирование структуры капитала компаний.....	527
Тилеубердиева Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жоспарлау мен болжау.....	531
Тлегенова М.К. Теоретические аспекты портфельного инвестирования.....	535
Төлеухан А.М. Компанияны басқару жүйесіндегі тиімді капитал құрылымы.....	539
Тұрдалы Ж.Н. Развитие налогового администрирования в условиях реформирования налоговой системы РК.....	543
Тілекқабыл С.Т. Кәсіпорынның активтерінің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін арттыру жолдары.....	546
Тілеміс Ә.Қ. Роль финансового анализа в системе управления предприятием.....	549
Умаров А.Б. Финансовая политика в системе управления предприятием.....	553
Халетов Е.Е. Порядок и источники формирования собственного капитала предприятия.....	555
Хасенов А. Қаржылық жоспарлаудың теориялық және практикалық аспектілері.....	561

Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы

*Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
6-ғылыми-тәжірибелік конференциясы*



Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития

*6-я научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста*

Беттеуші **О.С. Баркова**

**Конференция материалдары автордың түпнұсқасы
негізінде басылып шығарылған
Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов**

Басуға 08.06.15 қол қойылды. Пішімі 70x100 1/16. Көлемі 57 б.т. Таралымы 150 дана. Тапсырыс 523.
Подписано в печать 08.06.15. Формат 70x100 1/16. Объем 57 уч.-изд.л. Тираж 150 экз. Заказ 523.

*Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7*